

Betaalbaar wonen: er ontbreekt een schakel in de Vlaamse woonmarkt

Marc Heughebaert

1. Inleiding

De kranten logen er de voorbije weken niet om. Het was opnieuw prijs. 'Vastgoed beleeft heetste zomer ooit' (*De Morgen*, 3 september 2020). 'Dit is waanzin. Ik zoek wel verder als de huizenmarkt wat gekalmeerd is' (*De Standaard*, 16 september 2020). 'Woningprijzen alweer door het dak' (*De Morgen*, 19 september 2020). Sinds de eeuwwisseling is betaalbaar wonen een item dat slag om slinger de krantenkoppen haalt. Wie een woning wil kopen, vindt het niet te doen. Tot er een woning is gekocht. Want ondanks de hoge prijzen worden de woningen wel degelijk gekocht. Ze blijven niet leegstaan. Betaalbaarheid in de koopsector is dus een relatief begrip. Voor goed geschoolde jongeren is het misschien gewoon een kwestie om wat financiële ruimte op te bouwen en wat geduld te hebben.

Maar als het vraagstuk niet daar ligt, waar ligt het maatschappelijk dan wel? Wat is de woonkwestie en zoeken we de oplossingen wel in de juiste richting? Waarom is er de laatste decennia zo weinig vooruitgang geboekt en gaat het op bepaalde vlakken van kwaad naar erger?

Waarom is er de laatste decennia zo weinig vooruitgang geboekt en gaat het op bepaalde vlakken van kwaad naar erger?

Laat ons daarom in de tijd terugblikken om te achterhalen hoe het zover is kunnen komen, wat we over het hoofd hebben gezien en waar we de bakens kunnen en moeten verzetten.

Ik ben zelf veertig jaar actief in het woonbeleid. De start was veelbelovend. We konden een aantal jaren de sociale stadsvernieuwing en het sociaal wonen op de politieke agenda houden. Maar na de eeuwwisseling kwam de betaalbaarheid van wonen voor de nieuwe generaties bovenaan de agenda. En nog meer dan vroeger stond de eigendomsverwerving centraal. Het sociaal wonen werd in het defensief gedrongen terwijl de private huurmarkt grotendeels onderuit ging en zo het grootste slachtoffer werd.

De laatste jaren is er terug analysemateriaal aangereikt om nieuwe en hernieuwde inzichten op tafel te kunnen gooien. Dit artikel wil daar mede een aanzet voor zijn. Op basis van een aantal elementen uit de woonmarkt kunnen we staven dat voor 60 procent van de Vlamingen de betaalbaarheid van wonen via eigendomsverwerving best haalbaar blijft. Het probleem situeert zich aan de kant van de huurders. Het is niet moeilijk om te duiden dat we meer sociale woningen nodig hebben voor de laagste inkomensgroepen. Uiteindelijk zullen we uitkomen op de noodzaak van een gedegen private

huurmarkt voor de tussengroep van de lagere middenklassen. Dat zijn de gezinnen waar het inkomen niet toelaat om een woning te kopen maar die teveel verdienen om toegang te hebben tot een sociale woning.

Om de wortels van de huidige woonproblematiek goed te kunnen vatten, blikken we echter eerst veertig jaar terug.

2. Wat ik 40 jaar terug leerde

Ik startte op 1 augustus 1980 als stedenbouwkundig medewerker van de toen pas opgestarte stadsvernieuwingscampagne van de Vlaamse Deelregering. Mijn eerste kennismaking met het sociale wonen. De aanzet voor twintig boeiende maanden rond sociale stadsvernieuwing. Ook het eerste grote maatschappelijke pleidooi voor het herwaarderen van de oude wijken in onze steden die er toen erg aan toe waren. Met sociale accenten en een prioriteit voor de verkommerde volkswijken.¹

Ik nam al snel kennis van het boekje *Ongezonder verbeterbaar – economische en sociale aspecten van het wonen in België* van de Werkgroep Alternatieve Economie-Leuven. De auteurs deden een aantal vaststellingen, die ik mijn hele carrière en engagement verder zal meedragen. Het boekje dateert uit 1977, net voor de eerste regionalisering van gewestmateries als wonen. Die gebeurt in 1980. Het is dus nog even een Belgische analyse. Hun bevindingen: ‘De Belgische huisvesting laat op essentiële punten heel wat te wensen over. Ten eerste: de gezondheid van onze woningen gaat achteruit. Ten tweede: ons woningpark is erg oud. Ten derde: te veel mensen zijn te eng gehuisvest en beschikken niet over de minimumruimte om menselijk te wonen.’ Ze staven dat met uitgebreide statistieken uit de woningtellingen die toen om de tien jaar in ons land gebeurden. Ze zijn uiteraard niet blind voor de behoorlijke verbeteringen die plaatsvinden aan de bovenkant van de woonmarkt. Maar ze wijzen vooral op de paradox die zich in de volgende decennia nog verder zal uitdiepen en dikwijls wordt aangeduid met het Mattheüs-effect: ‘Blijkbaar slaagt een deel van de bevolking erin zijn woonsituatie gevoelig te verbeteren, terwijl een ander deel stagneert of achteruit gaat. De koplopers en de middengroep verbeteren zich, terwijl de achterblijvers steeds verder achternaahinken.’ Ze confronteerden mij toen zonder pardon met de toen al ongelijke verdeling van het woningbezit, en vooral met de ongelijkheid in grootte van de woningen. Een zesde van de gezinnen leefde toen in woningen die te klein waren voor hun gezinsgrootte, een derde van de gezinnen woonde in naar Europese normen erg ruime woningen.

Tot slot nog een markante vaststelling waar tot op heden te weinig wordt bij stilgestaan: ‘Ook de woningbouw is aan deze dynamiek van ongelijkheid onderhevig. De oorzaak ervan ligt, zo luidt onze hypothese, in het feit dat de woningbouw zich voornamelijk afstemt op de koopkrachtige vraag op de markt en niet op sociale behoeften.’ Op dat punt zullen we zeker nog terugkomen.

In 1970 woont in België 55 procent van de gezinnen in een eigen woning. 4,4 procent woont in een sociale woning. Dat lage percentage is vooral te wijten aan het feit dat het sociaal wonen voor de Tweede Wereldoorlog nauwelijks van de grond was gekomen.

Ondertussen was dat wel gekeerd en floreerde de bouw van sociale woningen. Tussen 1954 en 1975 is 18,45 procent van de nieuwbouwwoningen een sociale woning. Cijfers waar we nu maar kunnen van dromen. Toch is dat relatief weinig in vergelijking met andere EU-landen. In België wordt in 1971 slechts 0,98 procent van de overheidsuitgaven aan volkshuisvesting besteed. In Duitsland (1,86%) en Italië (2,05) is dat dubbel zoveel. England is dan de uitschieter met 7,64 procent.

3. Waar staan we nu?

Bij de tweede staatshervorming van 1980 kwam het Vlaamse Gewest tot stand en werd het bevoegd voor de zogenaamde 'plaatsgebonden aangelegenheden'. Vanaf dan hebben we te maken met Vlaamse cijfers.

In de Beleidsnota 2019-2024 van Vlaams Minister van Wonen Matthias Diependaele zijn in een omgevingsanalyse een aantal interessante figuren opgenomen die gegevens bijeenbrengen van de Woonsurvey 2005, het Groot Woononderzoek 2013 en de Woonsurvey 2018. Dat zijn alle grote woononderzoeken van de laatste vijftien jaar. Ze illustreren de huidige woonsituatie in Vlaanderen.

3.1 Kwaliteit van het Vlaams Woningbestand

Een eerste punt om bij stil te staan is de woningkwaliteit. Daaruit blijkt dat in 2018 nog altijd 11 procent van de woningen fysisch in slechte of zeer slechte staat is. Dat gaat praktisch om 350.000 woningen. Opmerkelijk is dat ondertussen ook 17 procent van de sociale woningen in slechte staat is ofte omtrent 28.500 sociale woningen.



De vergelijking met 1977 is moeilijk te maken, omdat de kwaliteit nu anders wordt gemeten. Alleen blijkt dat we over de hele periode heen er niet in slagen om een harde

kern van echt slechte woningen weg te krijgen. Woningen verouderen nu eenmaal en dat leidt telkens opnieuw tot bijkomende woningen in fysisch slechte staat. Het aantal bijkomende slechte woningen compenseert telkens opnieuw grotendeels of

Wie moet huren, verliest daar veel geld aan, terwijl wie een lening afbetaalt tegen een heel lage rente uiteraard een vermogen opbouwt via de eigen woning.

soms volledig het aantal slechte woningen die ofwel gesloopt zijn ofwel opnieuw in orde gesteld zijn.

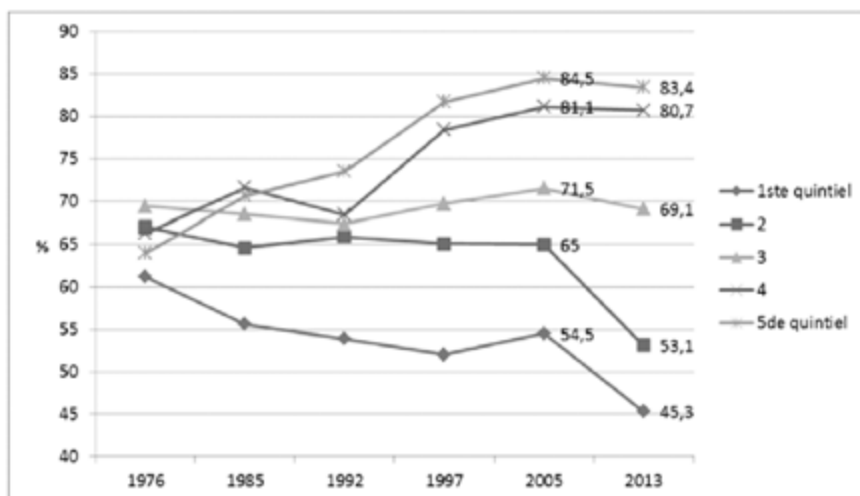
Het spreekt vanzelf dat hier in belangrijke mate kwetsbare groepen in de private en sociale huursector het slachtoffer van zijn. Daarnaast is er ook bij sommige eigenaars-bewoners een probleem omdat zij of omwille van de ouderdom of bij gebrek aan financiële middelen de woning niet meer op peil kunnen houden of aanpassen aan nieuwe normen.

Tot slot dient er zich een nieuwe uitdaging aan die op dit moment nog onvoldoende is meegenomen in deze onderzoeken, en dat is met name de noodzaak om tegen 2050 tot klimaatneutrale woningen te komen. Wellicht vergt dat de vervanging van een groot deel van de oude slecht gebouwde woningen, die niet zomaar duurzaam renoveerbaar zijn naar de normvereisten van klimaatneutraliteit in 2050. Het versnipperde eigendomsbezit zit dat in de weg en dat maakt ook dat weinigen er een punt van durven te maken.

3.2 De ongelijkheid

Daar waar in 1977 de ongelijkheid zich vooral situeerde in de grootte en de kwaliteit van de woning is ondertussen het al of niet eigenaar zijn de norm voor de ongelijkheid geworden. Wie moet huren, verliest daar veel geld aan, terwijl wie een lening afbetaalt tegen een heel lage rente uiteraard een vermogen opbouwt via de eigen woning. Dus wie kan, kiest zo snel mogelijk voor eigendomsverwerving.

Wie vandaag iets over de ongelijkheid in het wonen in Vlaanderen wil zeggen, kan niet omheen de sprekende grafiek van de eigendomsverwerving in Vlaanderen vanaf 1976 tot 2013 voor de verschillende inkomensquintielen.

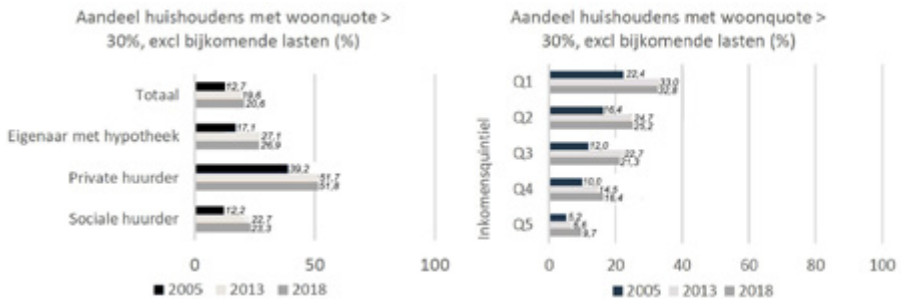


Bron: Socio-economisch Panel '76, '85 en '97; Pannecoucke et al. (2001), Woonsurvey 2005; Grote Woononderzoek 2013

In 1976 was de eigendomsverwerving nog vrij merkwaardig gelijk verdeeld over de verschillende inkomensquintielen. Tijdens de zware economische crisis van de jaren tachtig incasseert vooral het onderste quintiel een daling terwijl de anderen zich min of meer handhaven. Vanaf de betere jaren negentig stijgt het aandeel eigenaars bij de twee hoogste quintielen fors naar boven 80 procent. De bankencrisis van 2007 heeft op die twee hoogste quintielen maar een beperkte impact (wellicht een vertragend effect). Die crisis van 2007 treft wel in volle grootte de onderste twee quintielen, die op korte tijd fors dalen. Beide zitten daarmee ruim 15 procent lager dan in 1976. Het middelste quintiel blijft vrij stabiel over de verschillende decennia, met maar kleine schommelingen. Een beetje kort door de bocht toont deze grafiek aan dat de betaalbaarheid sinds de eeuwwisseling voor 60 procent van de Vlamingen vrij intact is gebleven.

3.3 Betaalbaarheid van wonen

Traditioneel wordt de betaalbaarheid gemeten aan het feit of een huishouden meer dan 30 procent van het besteedbaar inkomen aan de naakte woonkosten besteedt. In



onderstaande figuur zien we de betaalbaarheid tussen 2005 en 2018 zowel naargelang van de woonsituatie als het inkomen van het huishouden.

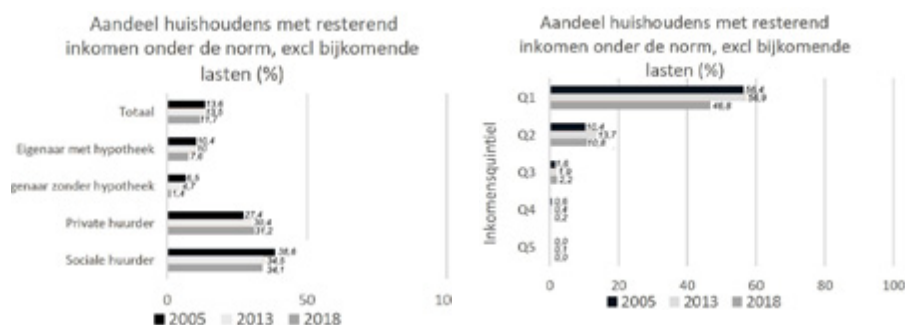
Wat we hier krijgen, is een wat voorspelbaar beeld. Tussen 2005 en 2013 is de betaalbaarheid achteruitgegaan voor alle groepen. Daarna is ze gestabiliseerd behalve voor het hoogste inkomensquintiel.

Ook huishoudens die een woning kopen of bouwen kunnen ver gaan in het lenen en dus boven 30 procent gaan. Dat geldt voor een kwart van die groep. Maar wat erg opvalt is dat de helft van de private huurders boven die 30 procent uitkomt. Voor sociale huurders is dat iets minder dan een kwart.

Kijken we naar de inkomensquintielen, dan is het beeld erg duidelijk. Hoe lager het inkomen, hoe hoger de groep die boven 30 procent uitkomt.

Die 30 procent geeft echter een verkeerd beeld voor de hogere inkomens. Die huishoudens hebben immers wel zelf de keuze of ze meer willen besteden zonder dat hun

consumptiepatroon erg in de verdrukking komt. Bovendien neemt die woonquote de andere woonlasten zoals energie niet mee in rekening, ook al zijn die de laatste jaren fors gestegen. Daarom wordt nu ook gewerkt met een andere indicator, met name de budgetnorm. Die bekijkt of het resterend inkomen na betaling van alle woonkosten nog voldoende groot is om menswaardig te kunnen participeren. Hier terug de vergelijking van de betaalbaarheid tussen 2005 en 2018 naargelang van de woonsituatie of het inkomen van het huishouden.



Er zijn hier overduidelijke verschillen met wat we daarnet in beeld kregen. Vooreerst blijkt dat er bij de sociale huurders een minstens even groot probleem van betaalbaarheid is als bij private huurders (om en bij een derde van de huishoudens). Bij eigenaars met een hypotheek is het nog amper een 8 procent. Kijken we naar de inkomensquintielen, dan krijgen we hier een uiterst scherp beeld.

Het is vooral een probleem van de Q1 (laagste 20% inkomens), waar bijna de helft van de huishoudens in de problemen komt om menswaardig te participeren aan de samenleving. Bij de Q2 is het nog 10 procent, bij de andere quintielen is het een verwaarloosbaar aantal. Strikt gezien betekent het dat er voor die groepen geen groot betaalbaarheidsprobleem is. Hieruit blijkt nog veel sterker dat de stelling dat voor 60 procent van de Vlaamse gezinnen betaalbaarheid geen probleem vormt, steek houdt.

Dat de betaalbaarheid toch op de maatschappelijke agenda komt voor die groepen heeft met andere zaken en verwachtingen te maken. Zo kan niet iedereen op de leukste plekken in de stad gaan wonen en zal iemand met een Q2- of Q3-inkomen eerder in de iets mindere wijken een plek moeten zoeken. Verder zullen een aantal huishoudens wel degelijk moeten kiezen of ze tot het uiterste gaan en dus wat inbinden op levensstijl en consumptieniveau zonder daarom in de problemen te komen rond hun participatie in onze samenleving.

Tot slot toont deze figuur ook aan dat de betaalbaarheid tussen 2005 en 2018 op basis van deze indicator praktisch voor iedereen is verbeterd. Enkel voor de private huurder en de Q3 is het lichtjes anders.

3.4 De woningbouw

Het is moeilijk om zicht te krijgen op de kenmerken van de woningen die nieuw worden gebouwd. We beperken ons tot de algemene cijfers. In 2019 werd in Vlaanderen de nieuwbouw van ruim 42.900 woningen vergund. 58 procent daarvan zijn appartementen. Slechts 2.100 woningen waren in 2019 sociale woningen, waarvan een kwart sociale koopwoningen zijn. 2019 was een zwak jaar. In de jaren ervoor schommelde het aantal tussen 2.500 en 3.500 woningen.

Het globale bouwritme is opgelopen van 30.000 à 35.000 woningen tot 35.000 à 40.000 woningen. Toch is het duidelijk dat de woonmarkt op dit moment in Vlaanderen eerder krap is.

Op basis van de eigen ervaring en analyse van wat zich in Gent afspeelt, kan ik een aantal kwalitatieve problematieken duiden.

- Projectontwikkelaars bouwen doorgaans een eenzijdig bouwprogramma. Het gaat om het hoger woningsegment waarbij ze vermijden om appartementen met meer dan twee slaapkamers te bouwen. Tenzij ze via bouwverordeningen verplicht worden om in grotere complexen toch een aantal woningen met drie slaapkamers te bouwen. Kortom, ze bouwen voor de bovenste twee quintielen voor zover die gezinnen niet meer dan twee kinderen hebben. Gezinnen uit de hoogste inkomensgroepen met meer kinderen blijven dus aangewezen op zichzelf. Ze kunnen dan ofwel een bestaande woning kopen of er een bouwen. Aangezien er op het vlak van bestaande woningen in de steden een ondermaats aanbod is aan grote woningen, vormen deze gezinnen nog altijd de motor voor de stadsvlucht.

Projectontwikkelaars bouwen doorgaans een eenzijdig bouwprogramma. Het gaat om het hoger woningsegment waarbij ze vermijden om appartementen met meer dan twee slaapkamers te bouwen.

- Twee elementen verhinderen een expansie van de sociale woningbouw ondanks de grote wachtlijsten. Vooreerst er is een enorme opgave om het verouderd en uitgeleefd patrimonium uit de jaren vijftig tot tachtig ofwel te renoveren ofwel te vervangen. En verder is het huidige financieringssysteem ontoereikend. De financiering van de sociale huisvesting gebeurt niet via subsidies maar via leningen met een negatieve rente. Volgens het huidige systeem moeten de huisvestingsmaatschappijen per 100 euro die ze lenen, 87,7 euro terugbetalen. Alleen zijn de door de Vlaamse regering vastgestelde huren afhankelijk van het inkomen van de huurder — te laag om dat sluitend te maken. Dat remt duidelijk grote nieuwbouwinitiatieven af.
- Voor de huishoudens uit Q2 die geen eigendom kunnen verwerven, moeilijk of geen toegang hebben tot de sociale huurmarkt en die net wel de huurprijzen op de private huurmarkt aankunnen, worden geen of nauwelijks nieuwe woningen gebouwd. Nochtans is dat een belangrijk segment van huishoudens, die bij gebrek aan beter enkel op de moeilijke oude private huurmarkt terecht kunnen. Ze komen daar overigens in rechtstreekse concurrentie met de starters op de woonmarkt, die hun kans op eigendomsverwerving nog moeten opbouwen.

De vaststelling van 1977 dat de woningmarkt zich voornamelijk afstemt op de koopkrachtige vraag op de markt en niet op sociale behoeften, is dus nog altijd onverminderd aanwezig. Zeker als bovendien projectontwikkelaars het bovenste woonsegment onder-tussen ook deels als een beleggingssegment aanbieden nu traditionele spaarvormen niets meer opbrengen.

4. Kentering vanaf de jaren negentig, een andere woonmarkt na de eeuwwisseling

De jaren tachtig waren uiteraard een ander tijdperk, gekenmerkt door een langdu-rige economische crisis en hoge werkloosheid. De woonproblematiek lag toen anders dan nu. De woonkwaliteit verbeterde dan wel gestaag voor de middenklasse, voor de andere groepen was er weinig of geen perspectief. Ze bleven aangewezen op een goedkope huurmarkt van kwalitatief slechte woningen. Het enige voordeel was dat huren in vergelijking met nu zeer goedkoop was. In de steden was er bovendien veel leeg-stand door de stadsvlucht uit de jaren ervoor. Oude woningen waren goedkoop want nog te renoveren, alleen was lenen zeer duur door de hoge interesten waardoor kopen of bouwen voor vele jonge koppels niet onmiddellijk aan de orde was. Maar de lage huren lieten toe dat de middenklasse spaarde tot ze de sprong op latere leeftijd konden wagen. Jongeren van toen, die weliswaar de welvaartsstijging van de jaren zestig en zeventig hadden meegemaakt, waren nog bereid om een stap in hun wooncomfort terug te zetten. Zo konden ze door alleen te gaan wonen snel een eigen autonoom leven opbouwen. De goedkope huurmarkt bood hen die ruimte.

De jaren negentig luidden de kentering in toen er opnieuw economisch herstel kwam, de welvaart behoorlijk steeg en de rente stelselmatig daalde. Een woning kopen kwam doorheen de jaren terug binnen bereik van de jongere gezinnen. Langzaamaan konden ze sneller en op jongere leeftijd kopen dan hun voorgangers. Bovendien veranderde de mentaliteit langzaam. De middenklasse had een zekere woonstandaard opgebouwd, die de nieuw aankomende generaties van rond de eeuwwisseling niet meer wilden los-laten. Het gevolg was dat ouders veel meer dan vroeger mee gingen investeren in de woonaspiraties van hun kinderen, soms zelfs al tijdens de studies. Na 2000 versnelde alles nog meer door de demografische omslag. Er kwam een bevolkingsgroei waardoor de steden opnieuw vol raakten en elke goede woning erg begeerd werd. Het intreden in de woonmarkt veranderde bij de middenklasse. Er werd niet gespaard tot men de definitieve woning voor het leven kon kopen of bouwen. De eerste woning moest niet meer de ideale zijn maar een eerste stap op de woonladder weg van de huurmarkt. Het werd dus eerst een starterswoning, die dan na een tiental jaar kon worden ingeruild voor de echte betere woning. De meerwaarde van de starterswoning was dan een bij-komende investeringscapaciteit.

Maar laten we wel wezen, dit zijn de evoluties aan de kant van de gezinnen die de aankoop van een eigen woning aankunnen. Het is de goede kant waar het verbeterde.

De andere kant voelde ook de wissels. De demografische omslag vanaf 2000 maakte de leegstand ongedaan en creëerde een hoge druk, vooral naar de onderkant van woonmarkt. Daar kwamen starters van de middenklasse, de tussengroep en de lage

inkomensgroepen, die op de wachtlijst van de sociale huisvestingsmaatschappijen strandden, in een onderlinge en ongelijke concurrentie terecht. Het goedkoop huren was daarmee definitief voorbij. De huurmarkt werd een moeilijke markt vanuit diverse hoeken bekeken. Het aantal huurwoningen verminderde, de kwaliteit bleef op vele vlakken ondermaats. Ook de huurdersgroep werd anders, veel diverser met meer kwetsbare groepen met preciaire inkomens. Huurachterstal kwam veel meer voor. De traditionele private huurmarkt marginaliseerde grotendeels omdat niemand er interesse voor toonde. Het is in de feiten een restmarkt geworden. Want projectontwikkelaars willen enkel woningen verkopen. En buiten de sociale huisvestingsmaatschappijen heb je in Vlaanderen geen grote verhuurders. Het maakt ook dat het quasi onmogelijk is om die markt te reguleren of te conventiëren.

Het levert in de steden een merkwaardige paradox op. De stad werd opnieuw mooier, verbluft soms door zijn nieuwe aantrekkelijkheid, maar verbergt tevens een groot woondrama omdat er zo weinig vooruitgang wordt geboekt om de kwetsbare groepen, die geen woning kunnen kopen, op termijn een perspectief te bieden. Nieuwe

problemen dienen zich aan wanneer de (sociale) woningbouw niet kan volgen. Dat is erg, want ondertussen stijgt de kinderarmoede en is niets zo erg voor kinderen als in een armoedig huis te moeten opgroeien. Laat staan dat ondertussen ook dakloosheid aan de onderkant een onderdeel van onze stedelijke samenlevingen is geworden.

De stad werd opnieuw mooier, verbluft soms door zijn nieuwe aantrekkelijkheid, maar verbergt tevens een groot woondrama.

5. Omschakelen is dringend nodig

Waarom kunnen we nu al veel decennia die situatie niet keren en steken de problemen telkens in andere vormen de kop op? Een element is daar voor mij essentieel en cruciaal in. We kiezen nog altijd voor oplossingen die het verwerven van een eigendom tot doel hebben in een markt die we op dat vlak niet echt kunnen aansturen. Het gevolg is dat we de uitbouw van een ander structureel element — een performante private huurmarkt voor de tussengroep — al lang uit het oog zijn verloren. We zitten op het verkeerde spoor en daarvan zijn de zwaksten in alle opzichten de dupe. Ik verklaar de zaken wat nader.

5.1 De koopkracht van de starters bepaalt de woningprijzen

Reeds in 1982 klaagde ik als beleidsmedewerker van BIRO vzw de maatregel aan van toenmalig Vlaams minister van Ruimtelijke Ordening Paul Akkermans om een premie toe te kennen van 300.000 Belgische frank (7.500 euro) voor de aankoop van een woning in een herwaarderingsgebied. Onze eenvoudige redenering was dat daarmee de verkoopprijzen in die gebieden met ongeveer dat bedrag zouden stijgen. De koper kon immers een hoger bedrag inzetten. De winnaar is dan uiteindelijk vooral de verkoper van het pand, die zijn verkoopprijs met dat bedrag omhoog kan krikken los van de staat van de woning.

Een soortgelijke redenering kan je ook opzetten bij elke verlaging van de registratierechten. De koper moet minder belasting betalen en kan dus zijn geld besteden aan een hogere aankoop prijs om zijn concurrenten voor die woning af te troeven. De verkoper wint, de overheid verliest want heeft minder inkomsten. Inkomsten die ze evengoed elders in het woonbeleid kan inzetten als ze cadeau te doen aan woningverkopers.

Dat ondanks alle prijsstijgingen de woningen toch altijd verkocht geraken, wijst bovendien op het feit dat we met een aparte markt met zeer specifieke eigenschappen te maken hebben.

Bovendien werkte het idee niet dat je de koopmarkt kan kraken door een groter aanbod op de markt te zetten of door meer woningen tegen goedkopere prijzen op de markt te brengen. Projectontwikkelaars zullen de markt niet kelderen. Zo slim zijn ze wel. Ze bouwen volgens de nood die er op dat moment is, zelden gaan ze erover. Dat merk je aan het feit dat heel wat projecten heel lang en in veel fases worden ontwikkeld. Ze bouwen in functie van de kopers op de markt. De overheid op haar beurt heeft niet de middelen om een voldoende groot pakket woningen zelf of in opdracht te laten ontwikkelen om de markt te kunnen beïnvloeden, laat staan te verstoren. En als de overheid al een beperkt aantal woningen in prijs verlaagt (budgetkoopwoningen), dan is het effect van korte duur en eenmalig. Meestal is de voorwaarde dat de koper er tien jaar blijft wonen en pas dan mag verkopen. Maar hoe dan ook is er na tien jaar geen sprake meer van een budgetkoopwoning, want de volgende koper moet de volle prijs betalen en de oorspronkelijke koper gaat dan met de meerwaarde aan de haal.

Projectontwikkelaars zullen de markt niet kelderen. Zo slim zijn ze wel. Ze bouwen volgens de nood die er op dat moment is, zelden gaan ze erover.

Merkwaardig genoeg is het wachten tot 2014 vooraleer mijn eenvoudige vaststellingen uit 1982 ook op een wetenschappelijke manier worden onderbouwd. Vastmans e.a. komen dan in hun studie 'Woningprijzen: woningprijsmechanisme & Markevenwichten' tot de volgende drie langetermijnevenwichten die bepalend zijn voor de (ver)kooprijzen van woningen:

1. 'De woningproductie ligt in lijn met de toename van het aantal huishoudens, of het totaal aantal huishoudens ligt in lijn met de woningvoorraad. Cruciaal hierbij is dat het aanbod voornamelijk dient te reageren op de demografische vraag, en niet op veranderingen in de woningprijs, wat nochtans het centrale thema is van de vaak geciteerde aanbodelasticiteiten.
2. De grondprijs volgt de woningprijs door een residuele waardebepaling.
3. Woningprijzen volgen de betaalbaarheid van starters op de woningmarkt.'

Het merkwaardige is dat deze vaststellingen nauwelijks worden meegenomen in de eeuwige terugkerende artikelen en commentaren rond de voortdurende stijging van de kooprijzen. Ook in beleidskringen zijn ze niet terug te vinden. Enkel naar aanleiding van de afschaffing van de woonbonus bij het aantreden van de nieuwe Vlaamse

Regering in 2019 bleek het plotseling het argument of alibi te zijn om de woonbonus af te schaffen. De afschaffing bleek een pure besparingsoperatie want de vrijgekomen middelen werden niet heringezet voor andere woondoelstellingen.

5.2 De rugzak van de brede Vlaamse middenklasse

De vaststelling hoe de woningprijzen tot stand komen, geldt trouwens ook in andere landen met een veel kleiner aandeel van eigendomsverwerving, zoals in Nederland. Wat maakt dan dat de Vlaming in tegenstelling tot andere ook rijke landen toch in veel ruimere mate een woning kan kopen vanaf Q3? Twee elementen spelen daarin een rol: de overvloed aan bouwgrond (gewestplannen) en een minder grote vermogensongelijkheid dan in andere landen. Het eerste is een gekend element. Het tweede veel minder. Het komt erop neer dat vanuit internationaal perspectief opvalt dat Belgen (en daarbinnen wellicht nog meer de Vlamingen) een opvallend grote rijkdom combineren met een al bij al meer beperkte ongelijkheid. Na Luxemburg en Malta bezitten de Belgische gezinnen het hoogste mediane netto-vermogen in de eurozone (212.500 euro). De gini-coëfficiënt bedraagt 0,63. Het feit dat we nu al minstens aan de derde generatie zijn waar de middenklasse een eigen woning kan verwerven, maakt dat er binnen die families aan vermogensopbouw kan worden gedaan en vermogen wordt doorgegeven. Een deel daarvan kan bovendien ook indirect worden ingezet om kinderen of kleinkinderen een extra rugzak te geven bij hun intrede op de woonmarkt. In het grote woononderzoek worden cijfers weergegeven uit 2011-2013. Ongeveer een kwart van de kopers maakt er gebruik van en gemiddeld wordt door die groep daarmee 18 procent van de kostprijs gefinancierd. Het lijkt mij duidelijk dat dit soort rugzak, waarmee men tot een vijfde meer kan inzetten, erg belangrijk is voor de lagere Q3-inkomen. Het zou nuttig zijn om dat nog meer in kaart te brengen. Temeer daar wellicht ook een deel van de eigen spaargelden die kopers inbrengen afkomstig zijn van vroegere bijdragen en schenkingen. En 5 procent van de kopers leent ook bij de familie.

5.3 Betaalbaarheid herdefiniëren naar de huursector

Het feit dat er in Vlaanderen een brede middenklasse is, die wel een en ander kan investeren voor kinderen en kleinkinderen, en het feit dat de koopprijzen worden bepaald door de koopkracht van de starters, maakt dat de koopprijzen niet spectaculair in elkaar zullen storten of sterk te beïnvloeden zijn. De kracht van het vermogen van de middenklasse is voorlopig nog sterk genoeg om het cijfer van de eigendomsverwerving en het aandeel aan eigenaars niet sterk te laten dalen.

De kracht van het vermogen van de middenklasse is voorlopig nog sterk genoeg om het cijfer van de eigendomsverwerving en het aandeel aan eigenaars niet sterk te laten dalen.

Het probleem zit hem bij wie niet mee kan doen aan het opbod van de prijzen vanuit de vermogende middenklasse: zij die ofwel gewoon niet genoeg verdienen of zij die geen beroep kunnen doen op een rugzak. Want ook de huurprijzen worden meegezogen in het opbod van prijzen. Om diverse redenen zijn deze voor veel huurders steeds moeilijker betaalbaar. In het oude slechtere

segment is de druk groot omdat ook een deel van de toekomstige starters een plek zoekt en iets meer kan betalen dan de lagere inkomensgroepen. In het nieuwbouwsegment zijn de prijzen gewoon te hoog omdat er niet is gebouwd voor de inkomensgroepen die huren maar voor het bovensegment van de woonmarkt.

Dat maakt in ieder geval dat alle overheden van strategie moeten wisselen, willen ze effectief de betaalbaarheid binnen de woonproblematiek aanpakken. Ze moeten stoppen met de eigendomsverwerving financieel te ondersteunen ook op het lokale vlak. Het levert niets positiefs op en het versterkt alleen op termijn de vermogende middenklasse in Vlaanderen, die dat op zich niet nodig heeft. Ze moeten ook stoppen met enkel in te zetten op het bovensegment van de woningbouw.

Ze moeten een alternatief ontwikkelen voor de huursector want daar is de betaalbaarheid wel sterk in het geding. Stadsontwikkeling en wooninbreiding moet misschien teruggaan tot een zaak worden van het gewone degelijke woonsegment zonder franjes.

6. Nieuw woonbeleid – de Q-benadering

6.1 De Q-benadering

Op basis van bovenstaande analyse van de betaalbaarheid van de koopwoningen dringt zich een nieuwe aanpak op die zich baseert op de koopkracht van de huishoudens op de woonmarkt. Ik heb daarvoor een vrij rudimentaire benadering ontwikkeld op basis van de indeling van de inkomens volgens quintielen: de Q-benadering. In een later stadium moet dit zeker worden aangevuld met een benadering vanuit het vermogensperspectief, maar ruwweg bekeken, is er meestal niet zoveel vermogen aanwezig in de laagste inkomensgroepen. Onderstaand schema schetst de keuze tussen huur en koop, de aanpak en de problematiek per quintiel.

Quintiel	Huur/Koop	Aanpak	Probleem
Q1	Kan huurmarktprijzen niet aan	Sociale woningen	Te weinig aanbod
Q2	Kan huurmarktprijzen net aan	Goedkope eenvoudige huurwoningen	Geen nieuw aanbod
Q3	Spaarmogelijkheden — vergt tijd — starterswoningen snel haalbaar	Via Woonladder/ Wooncoöperatieve	Drukken Q2 weg op koop- en huurmarkt
Q4	Koopmogelijkheden	Aanbod grote gezinnen garanderen	Geen
Q5	Kopen totaal geen probleem	Niets specifiek	Geen

Eigen schema

We moeten eindelijk durven te stellen dat wie in aanmerking komt voor een Q4/Q5-inkomen op relatief korte termijn (ook al is het nog niet zo ver) autonoom de nodige koopkracht kan en zal ontwikkelen om in Vlaanderen een woning te verwerven. Alleen

voor gezinnen met drie en meer kinderen kan het aanbod een probleem zijn voor Q4 als die op de koopmarkt zijn aangewezen en niet zelf bouwen.

Ook voor Q3 staat de weg naar eigendomsverwerving in principe open, zij het dat het daar even kan duren. Meestal is de uitweg daar een wat mindere startwoning. Dat kan nu worden aangevuld met een ander pad via een intrede in of een tussenstap via een wooncoöperatie.

Voor de Q1 is uiteindelijk enkel de sociale woningbouw een oplossing. Het armere deel van onze bevolking zal de markthuurgrijzen ook in de toekomst niet autonoom aankunnen. Misschien zal een klein deel uit betere tijden (voor pensionering, voor echtscheiding) nog een eigen woning bezitten, maar hoe dan ook zal het voor hen dikwijls problematisch zijn om die woning op langere termijn in goede staat te houden. Daarom moeten we het aandeel sociale woningen globaal optrekken naar 15 à 20 procent afhankelijk van de rijkdom van de gemeente/streek, dus ver boven de nu gehanteerde 9 procent als richtcijfer.

De Q2 valt traditioneel tussen twee stoelen. Simpel gezegd: een te hoog inkomen voor een sociale woning en een te laag inkomen voor eigendomsverwerving. In principe kunnen ze de markthuurprijs net aan maar ze komen op een huurmarkt terecht met weinig kwaliteiten en met weinig perspectieven. Bovendien is de woonzekerheid er ontoereikend. De aspiratie om tegen beter weten in een eigen woning te verwerven, blijft dan ook smeulen en leidt tot grote frustraties. De enige oplossing is dat er voor hen opnieuw een echte huurmarkt komt met nieuwe behoorlijke woningen die op hun maat en hun betaalcapaciteit zijn gemaakt.

6.2 De huidige alternatieven bieden geen oplossing of werken niet

De voorbije decennia zijn een aantal alternatieven uitgewerkt. Ze vonden hun oorsprong in twee beweegredenen. We behandelen ze kort apart.

Het zoeken naar alternatieven voor het tekort aan sociale woningen, het niet bereiken van alle groepen en het wegdeemsterend geloof in sociale woningbouw, is een eerste beweegreden. De sociale verhuurkantoren (SVK) waren een voorloper daarin, maar ze worden straks op basis van de plannen van de huidige Vlaamse Regering geïntegreerd in sociale woonmaatschappijen.

Community Land Trust (CLT) en Collectief Goed zijn meer recente ontwikkelingen. Beide zijn waardevolle experimenten. Het probleem is echter dat ze qua schaal en urgentie geen antwoord bieden op de sociale woonproblematiek, die zich breed stelt voor Q1 en in tweede orde voor Q2. Zolang ze niet op een grote schaal kunnen worden uitgerold, creëren ze een soort lotto-winnaars die kunnen ontsnappen aan de slechte woonomstandigheden zonder dat anderen daar ook recht op krijgen bij gebrek aan enig aanbod.

Ook het SVK heeft er lang over gedaan om de 10.000 woningen te bereiken en scoort in principe qua betaalbaarheid (hogere huren) en kost voor de overheid (iets hoger) niet

beter dan sociale woningbouw. Wel kunnen ze zich beter op specifieke groepen richten en staat de woonbegeleiding veel meer op punt door een serieuzere betoelaging.

Hoe dan ook, enkel sociale woningbouw heeft de allure en de potentiële startpositie om op een snelle en voldoende kwalitatieve manier op te schalen, mocht de beleidskeuze zich inderdaad op de volledige Q1 richten. Het lijkt mij dan ook meer dan zinvol om te werken aan een soort renaissance van de sociale huisvesting dan enkele decennia te moeten wachten op de uitrolbaarheid van nieuwe alternatieven. Die renaissance moet wel ook de nodige vernieuwing in zich dragen om een sociale woningbouw van de 21ste eeuw te creëren.

Het probleem van de tussengroep die tussen twee stoelen valt, is de tweede beweegreden. Sociale koopwoningen of sociale verkavelingen waren daar het oude antwoord op. Stedelijke kavelprojecten, budgetkoopwoningen zijn in het vorige decennium tot ontplooiing gekomen. De wooncoöperatie is de nieuwste formule die in de strijd wordt geworpen. HuurlnGent, een gemeentelijk verhuurkantoor, is dan weer een buitenbeentje aangezien het zich als enige niet richt op eigendomsverwerving.

De subsidies voor sociale koop zijn in de vorige legislatuur geschrapt, waardoor het systeem wat van zijn glans heeft verloren. Globaal gaat het in Vlaanderen jaarlijks nog om een duizendtal woningen, eerder in landelijke gemeenten. Sociale koopwoningen en sociale kavels hebben hun historische betekenis gehad. De vraag is of ze nog aansluiten bij de aspiraties van de doelgroep die voorheen die woningen kocht. In een gewijzigde woonmarkt dreigt het in een aantal gevallen eerder een starterswoning of een terugvalwoning (na echtscheiding of een sociale tegenslag) te worden.

Als we de betaalbaarheid van wonen voor wie het een probleem is — Q1 en Q2 — willen aanpakken, dan moeten we inzetten op de huurmarkt.

Ook de woonkavels en budgetkoopwoningen van deze eeuw zaten direct op dat moeilijke spoor. Uiteindelijk werden weinig kopers gevonden die voldeden aan de beoogde sociale toewijscriteria. De woningen waren te duur voor de eigenlijke doelgroep en hadden teveel voorwaarden voor diegenen die wel konden kopen (onder meer starters). Sommige anderen hadden goed door dat je aan het model kan verdienen. Er is wel de plicht om er tien jaar te wonen, maar daarna kan je vrij verkopen. Waardoor er bij fors stijgende verkoopprijzen mooie meerwaarden op te strijken waren.

In feite vormen deze alternatieven geen oplossing meer voor de tussengroep van de Q2. Ze leiden eerder tot subsidiëring van groepen die het in feite niet nodig hebben. De stad Gent heeft ondertussen beslist om dit stop te zetten en enkel nog in te zetten op budgethuurwoningen.

De wooncoöperatie is een ander verhaal. Het is mijn aanvoelen dat de eigen inbreng die daar gevraagd wordt, niet of moeilijk kan worden opgebracht door inkomensgroep Q2. De voorbeelden in het buitenland waarnaar wordt verwezen, komen in een gans andere woonmarkt tot stand. In Zwitserland woont twee derde van de gezinnen in een huurwoning, in de steden loopt dit op tot 85 à 90 procent. Ze richten zich, op wat

sociale correcties na, op andere inkomensgroepen dan Q2. We moeten dringend op zoek naar voorbeelden die zich wel richten op de onderste inkomensgroepen, want anders wordt het op dat vlak een slag in het water.

6.3 De ontbrekende schakel

Als we de betaalbaarheid van wonen voor wie het een probleem is – Q1 en Q2 – willen aanpakken, dan moeten we inzetten op de huurmarkt. De sociale huurmarkt én de private huurmarkt. Op beide. In tegenstelling tot andere landen is onze sociale huursector te klein om ook andere meer bemiddelde huurders op een structurele en brede manier toegang te geven tot de sociale woningen. En enkel werken met een sociale huursector en de eigendomsverwerving is te eng voor de markt. Het creëert een te scherpe tweedeling in een maatschappij die heel divers is. Er moet dus een stevig tussenschot zitten in de vorm van een goed geregelde private en liefst geconventioneerde huurmarkt.

We moeten dus vooreerst de sociale woningbouw verder uitbouwen voor Q1. In se is dat de gemakkelijkste opgave want er is een stevig fundament, dat wel aan modernisering toe is en dat vooral een grotere uitbouw moet krijgen. Maar als dat een beleidsprioriteit is, dan kan daar op relatief korte termijn werk van worden gemaakt met voortschrijdend resultaat over pakweg twee legislaturen of tien jaar.

De private huurmarkt weer in orde krijgen en organiseren zodat deze een degelijke huisvesting kan bieden aan de grote groep van Q2 is een ander paar mouwen. We hebben geen goed geregelde private huurmarkt. Integendeel, het is een versnipperde en deels gemarginaliseerde markt. De woningen zijn oud, in het beste geval wat opgekalefaterd en te duur. In een stad als Gent voldoet tot de helft niet aan de minimale kwaliteitsvereisten die de Vlaamse wooncode oplegt. We bijten er onze tanden op stuk om dat recht te krijgen. De omstandigheden zijn dus niet gunstig. De vraag is of daar een basis kan worden gevonden om opnieuw iets van de grond te krijgen. Na veertig jaar met nauwelijks vooruitgang geloof ik er niet in. Bovendien wacht aan de andere kant ook de uitdaging om een woningbestand te hebben dat tegen 2050 klimaatneutraal is. Ook voor Q2.

We moeten dus opnieuw starten. Met goede woningen op maat van de doelgroep. Alleen is de beleggingsspiraal in het betere huursegment van de laatste jaren daar geen antwoord op. De huren zijn er te hoog voor de lagere inkomensgroepen. Het feit dat er in de voorbije jaren nauwelijks geïnvesteerd is in modale degelijke woningen op maat van Q2, die een huur tussen de 500 en 800 euro aankunnen, wil niet zeggen dat het niet kan. Er zijn enkele projecten die het tegendeel bewijzen, maar ze zijn de grote uitzonderingen. Voorlopig zijn er geen spelers op die markt van de nieuwbouw aanwezig. Wij hebben ook geen grote verhuurders die actief zijn op de woonmarkt buiten de sociale huisvestingsmaatschappijen. Kortom, die markt is er niet. We moeten durven vaststellen dat dit de ontbrekende schakel is onze woonmarkt en ons woonbeleid.

Waarom zou het niet anders kunnen?Waarom kunnen pensioenfondsen niet zoals in het buitenland investeren in duurzame woningbouw voor de private verhuur aan een

groep die het net aankan? Het zou een enorme duurzame en maatschappelijke belegging zijn. Het kan bovendien zonder financiële tussenkomst van de overheid. Ook de woningbouw (vastgoed en bouwbedrijven) kan zich dan eens met een ander gezicht tonen dan enkel te gaan voor winstmaximalisatie in een vooruithollende woonmarkt.

En zo zou er dan opnieuw een private huurmarkt kunnen ontstaan die ergens op lijkt en die aan de huurders met een bescheiden inkomen toch de garantie op degelijke huisvesting en woonzekerheid biedt. Het is een private huurmarkt die in haar opbouw ook geconventioneerd kan worden en waarbij de nodige spelregels voor alle betrokkenen garanties inbouwen. Zo kan een verhuur via een gemeentelijk verhuurkantoor de moeilijkheid van wanbetalingen bij huurders deels opvangen. In een geconventioneerde nieuwe huurmarkt kunnen huursubsidies worden toegekend om de woningen ook toegankelijk te maken voor de lagere Q2-inkomens.

Wellicht zullen de Vlaamse en gemeentelijke overheden de weg moeten banen vooraleer de privésector volgt. Dat is spijtig, maar dan moet het maar zo. Het kan door dit aanbod expliciet op te nemen in de stadsontwikkelingsprojecten in plaats van enkel voor prestigieuze ontwikkelingen te gaan. Het kan door als lokale overheid desnoods zelf te bouwen en in verhuring te geven via derden die instaan voor de exploitatie of via een eigen gemeentelijk verhuurkantoor.

Waarom niet een ronde tafel met alle betrokkenen om een plan op te maken dat een groot draagvlak krijgt om de nodige tienduizenden woningen in dat segment te bouwen? Het kan meteen ook een oplossing zijn voor de vele tienduizenden woningen die toch nooit de klimaatneutraliteit tegen 2050 kunnen halen en dus tegen dan moeten worden vervangen.

7. Oproep

Tot slot, laat ons stoppen met op welk niveau dan ook overheidsgeld te stoppen in eigendomsverwerving door de brede middenklasse. Laat ons stoppen met het zeuren over de betaalbaarheid van wonen voor die brede middenklasse. De markt bewijst telkens opnieuw dat ze wel degelijk toegang hebben tot eigendomsverwerving.

Laat ons nu eindelijk werk maken van investeringen in woningen die de woonproblematiek vooruit helpen en dat zijn:

1. Sociale woningen voor de laagste inkomensgroepen. Hier moet de overheid bijspringen om het financieel mogelijk te maken.
2. Modale degelijke woningen voor de private huursector die beantwoorden aan de woonneed van een tussengroep die de huidige huurmarktprijzen net aankan. In principe kan dit door de private huursector zelf worden opgezet, wellicht met bescheiden winstmarges maar zonder dat de overheid moet bijspringen. Een geconventioneerde aanpak met hulp van de overheid kan wel

bijkomende zekerheid en garanties bieden zowel voor de verhuurders als voor de huurders.

Anders zullen we naast de kwestie blijven praten en telkens opnieuw achter de feiten aanhollen, waarbij de sociale drama's in de toekomst alleen maar zullen toenemen.

Bio

Marc Heughebaert is ingenieur-stedenbouwkundige en redactielid van Oikos Tijdschrift. Sinds 1980 begaan met de woonkwestie. Momenteel is hij voorzitter van de sociale huisvestingsmaatschappij WoninGent en ondervoorzitter van Sogent (Stadsontwikkelingsbedrijf Gent). Hij schrijft hier in persoonlijke naam.

Noten

1. Nu naargelang van de benadering en het type wijk eerder aangeduid als achterstandswijk of aankomstwijk.
2. Werkgroep Alternatieve Economie-Leuven (Luc Bouckaert, Luc Goossens, Willem Moesen, Noël Molisse, Luc Penninckx, Frans Spinneweyn), Kritak, 1977.
3. Ibidem, p. 23.
4. Geïntroduceerd door Herman Deleeck naar een vers uit het evangelie van Mattheus: 'Wie heeft zal krijgen, wie niet heeft, hem zal ontnomen worden.' Het duidt op het fenomeen dat overheidssteun eerder bij de middenklassengezinnen terecht komt dat bij de gezinnen die het het meest nodig hebben.
5. Ibidem, p.37.
6. Ibidem, p. 37.
7. In Brussel en ook Wallonië ligt het percentage lager dan 55%. In Vlaanderen zal het toen al naar de 65% zijn gelopen (zie verder grafiek).
8. Ibidem, p. 99.
9. Beleidsnota Wonen, ingediend door Matthias Diependaele, Vlaams minister van Financiën en Begroting, Wonen en Onroerend Erfgoed, Vlaams Parlement, Stuk 138 (2019-2020) – Nr. 1 ingediend op 8 november 2019.
10. Sien Winters ea. (2013) WONEN IN VLAANDEREN ANNO 2013; De bevindingen uit het Grote woononderzoek 2013 gebundeld, Steunpunt Wonen, p. 19
11. Inkomensquintiel in de indeling van de inkomens in vijf groepen op basis van de grootte van het inkomen. Het eerste inkomensquintiel zijn de 20% laagste inkomens. Het 2de inkomensquintiel omvat de inkomens tussen 20% en 40%. Het 5de inkomensquintiel gaat dan om de 20% hoogste inkomens.
12. Dat noopt de sociale huisvestingsmaatschappijen er soms toe om een aantal woningen te verkopen, wat hun cashpositie dan kan herstellen of verbeteren. In 2019 werden 379 woningen verkocht ofwel aan de zittende huurder of via een openbare verkoop. Er bestaat ook een Gewestelijke Sociale Correctie voor die maatschappijen waar de huren meer dan gemiddeld laag zijn voor de sector. Een laatste mogelijkheid is meestal om voor een paar jaar een bouwstop in te lassen.
13. Met conventioneren bedoelen we dat de markt vanuit sociaal standpunt sterk wordt gereguleerd zodat er garanties zijn voor zowel de verhuurders als de huurders. Voor de tussengroep betekent dat dat ze een gewone degelijke woning tegen een correcte prijs kunnen huren. Huursubsidies, geobjectiveerde huurprijsbepaling zijn nauwelijks toe te passen in een private huurmarkt vol probleemwoningen.
14. Frank Vastmans, Erik Buyst, Roel Helgers & Sven Damen, Woningprijzen (2014), Woningprijsmechanisme & Marktevenwichten, Steunpunt Wonen.
15. Ibidem, pp. viii-ix

16. Die afschaffing was uiteraard een goede zaak. De woonbonus slurpte enorm veel overheidsgeld op en had enkel als gevolg dat de koopprijzen daarmee opgedreven werden door de begunstigden.
17. Kosten Koper (2013), Een reconstructie van 20 jaar stijgende huizenprijzen, tijdelijke commissie Huizenprijzen, Tweede Kamer der Staten-Generaal.
18. De Standaard, 26 mei 2020, Vermogensongelijkheid neemt toe, pp. 2-3. De ondertitel nuanceert dat meteen: 'De Belgische vermogens waren in 2017 ongelijker verdeeld dan in 2010. Maar internationaal zijn we een egalitair landje.
19. Gini-coëfficiënt: hoe dichter bij 1 hoe ongelijker.
20. Sien Winters ea. (2013) WONEN IN VLAANDEREN ANNO 2013; De bevindingen uit het Grote woononderzoek 2013 gebundeld, Steunpunt Wonen, pp. 19-21
21. Dit artikel is uitgewerkt los van mogelijke gevolgen die corona kan hebben op inkomens en vermogens. Toch is de kans groot dat het vooral de onderkant is die de zwaarste gevolgen zal torsen. Vooral de tussengroep van de lagere middenklasse is daarin kwetsbaar. Misschien zal het aantal eigenaars licht dalen, de kans is reëel dat vooral de kloof op de woonmarkt tussen eigenaars en huurders groter wordt.