Glass House Collective

Verslag thema-avond

Betaalbaar wonen

26/01/2026

Presentaties:

Presentatie 1: Nathalie Nieuwinckel - Vooruitzicht

- Elk segment heeft nood aan betaalbaar wonen
- Sociale woningbouw:
    - Money is not the issue > Financieringsplafond FS3 maakt het financieel haalbaar om gronden gronden uit de markt te halen en de bouwkosten te dragen
    - De grootste weerstand zit in vergunningen (regulering en vooroverleg, buurt, lokaalverzet), interne bureaucratie en de wetgeving overheidsopdrachten
    - Grondtekort/tekort aan personeel
- Marktsegment:
    - "It's a money problem"
    - Sterke kostenverhoging: vergunningen, lasten, rente, BTW, bouwkosten etc.
    - Daar staat een marge tegenover die al jaren onder druk staat
    - Parkeernormen zijn een grote boosdoener: verliespost voor ontwikkelaar en strijdig met de zoektocht naar betaalbaarheid. Zeker als je ziet wat geconventioneerde verhuur toekent qua prijs. CBO is beter op dat vlak
    - Yieldverwachtingen zijn gestegen tot 4,5-5% (bruto)
    - Eigen inbreng wordt belangrijker
- Regelgeving:
    - Onvoorspelbaarheid door zgn. Soft Law en goldplating
    - RUP's: veel te gedetailleerd en daardoor niet toekomstbestendig
- Ontbreken van financiële kennis bij de koper. Groot hiaat in het onderwijs
- Professionalisering aanpak ontwikkelaars als gedeeltelijke antwoord:
    - Dialoog met overheden/administraties versterken: begrip zoeken en zaken benoemen
    - Verkoop scherper bepalen via PvE en strategische keuzes. (uitponden vs. investeerders)
    - Margebepaling op basis van cashflow en IRR, i.p.v. % kosten of verkoopsomzet
    - Geïntegreerd bouwkostenmanagement a.d.h.v. 'Riba plan of work'

Presentatie 2: Quares investment rond geconventioneerde huur

- Huurprijzen stijgen, maar niet echt sterker dan inflatie. Op basis van het aantal aanvragen zien ze een grote schaarste, en men verwacht dat de huurprijzen veel sterker zullen stijgen dan inflatie
- 'Total Cost of Housing' als maatstaf ipv zgn. kaltmiete (pure huurprijs)
- Als voor de huurquote (kaltmiete) 30% gehanteerd wordt zien ze géén markt. Men hanteert 40% met bijkomende kosten van ca. 10% voor alle andere woongerelateerde kosten. Het

woonsurvey geeft aan dat: de meerderheid van singles en alleenstaande ouders zelfs een nog hogere woonquote heeft.

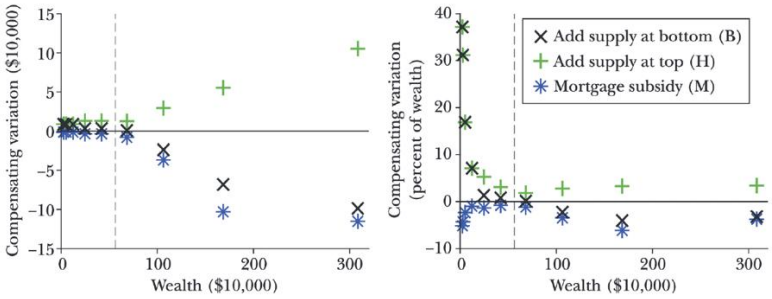
- Visie en cultuur verschilt tussen de regio's:
  - Brussel:
    - Werkt vaak met koopprijsplafonds, maar er wordt 'gearbitreerd' door kopers die nadien verkopen.
    - Huurprijsregulering: loopt niet goed
  - Wallonië:
    - Al bij al beperkte wachtlijst
    - Steeds vaker betaalbaar/sociaal opgelegd via vergunningen (cfr. Vlaanderen)
  - Vlaanderen:
    - Vooral een centralisatieoefening
    - Explosie wachtlijsten van 150 tot 200K in 5 jaar tijd
- Geconventioneerd wonen:
  - Eindhuurder krijgt korting op huurprijs. Dat deel + subsidie krijgt de verhuurder van de overheid
  - Voor een zeer groot doelpubliek toegankelijk
  - De toewijzing eindgebruiker per gemeente durft al eens te verschillen. Er zit daar weinig lijn in.
  - 400 woningen gerealiseerd op anderhalf jaar tijd. Er is overheidsbudget voor 6000 woningen.
- Case Karmel
  - Demografische voorspellingen: blijken te onzeker
  - De formule van geconventioneerde huur was 1,5M euro voordeliger dan marktopbrengsten. Zonder geconventioneerde huur was het project niet haalbaar;
  - Huurschatter: soms te veel afwijking van de realiteit
  - Parking blijft een enorme verliespost.
  - Model werkt enkel bij 6% BTW. Indien dit 21% was zou de case niet langer haalbaar zijn.

Presentatie 3: Sven Damen (UA) met en overzicht van recent academisch onderzoek

- Elmendorf, Nall, and Oklobdzija (2025):
  - Er is een meerderheid van eigenaars die lagere prijzen wil, bij huurders een overgrote meerderheid: er is een breed democratisch draagvlak voor betaalbaarheidsbeleid
  - Maar 'Folk economics' vormt een struikelsteen voor beleid:
    - Economische wetenschap: lagere prijzen na hoger aanbod.
    - Doorsnee burger:
      - Inconsequent: verwachten dat niet voor de woonmarkt, maar wel alle andere markten.
      - Als schuldige voor de hoge prijzen wijst men naar ontwikkelaars en verhuurders

- Extra aanbod heeft voor hen enkel invloed op luxesegment, gentrificatie (bijkomend aanbod verhoogt ook de vraag),

- Onderzoek rond impact extra aanbod:
  - Empirisch moeilijk te analyseren, maar er is steeds meer onderzoek die het wel doet
  - Meerdere recente studies wijzen op een prijsdempend effect (zowel in de koop- als huurmarkt)
  - Door verhuisketens vertalen zelfs luxeprojecten zich aan de onderkant van de markt in extra aanbod en prijsdemping. De vraag is hoe groot de impact telkens is en daar moet er nog onderzoek op gebeuren
- Onderzoek Abramson and Landvoigt (2025):
  - 'Demand-side policies' zoals woonsubsidies zijn voor alle inkomensgroepen negatief wegens opdrijven prijzen;
  - 'Supply-side policies' zoals extra aanbod verbeteren de betaalbaarheidsproblematiek, maar met differentiatie tussen verschillende soorten aanbod:
    - Luxe-aanbod verbetert de betaalbaarheid voor alle inkomenssegmenten
    - Aanbod in het lage en middensegment: verbetert betaalbaarheid enkel voor het lage segment, ten koste van de hogere inkomens



Source: Authors' creation.
Note: This figure shows the average compensating variation that households would need to receive in the baseline 2022 model in order to be as well off as under each of the proposed policies. A positive compensating variation means that the household is better off under the policy relative to the baseline. The estimates are binned by wealth decile. The left panel shows the compensating variation in 2013 dollars, and the right panel as a percent of household wealth.

  - Het onderzoek is een pleidooi om marktconform aanbod niet te vergeten in woonbeleid. Enkel focussen op sociaal of middensegment is oppervlakkig en nefast voor de betaalbaarheid van de (lagere) middenklasse en hogere inkomens.
  - Verhuisbewegingen gebeuren ook relatief snel, maar lokale politiek (vb. Vlaamse Rand) wil niet die verhuisbewegingen dempen en drukt daarom op nieuw aanbod;

Wat nemen we mee voor de missie van Glass House Collective:

1. Blijven de gevolgen van procedures, regulering en goldplating in de verf zetten, voor zowel sociale- als private huisvesting. De trade-offs duiden. Zeker als het gaat over (ondergronds) parkeren die veel projecten financieel onmogelijk maakt;
2. Ontwikkelaars moeten zelf ook professionaliseren/intern innoveren om om te gaan met de uitdagingen rond kosten en regulering;

3. Geconventioneerd wonen als businessmodel omarmen als middel om ook te bouwen voor het middensegment of op plekken waar het anders niet rendabel is;
4. Academisch onderzoek rond vastgoedeconomie moet actief ondersteund en meer verspreid worden met aandacht voor de impact van verhuisketens en de verschillende effecten van top- en bottom aanbod;
5. Altijd de koppeling maken tussen ruimtelijk beleid en betaalbaarheid: verhuisketens zitten vast door gebrek aan aanbod en dat zet druk op levensloopbestendigheid, open ruimte, mobiliteit, natuur etc.