# Privé-kapitaal bestormt het sociale

## NIEUW VOOR DE SOCIALE VERHUURKANTOREN

Art. 23 #68 december 2018 – BBRoW – Henegouwenkaai 29 – 1080 Brussel

RBDH
BBRoW
Brusselse Bond voor
het Recht op Wonen

**BBRoW**
Anne Bauwelinckx, Carole Dumont,
Anne-Sophie Dupont,
Laurence Evrard, Ambroise Thomson,
Werner Van Mieghem

Tel.: 02 502 84 63
Mail: info@rbdh.be
**www.bbrow.be**

Illustraties: Ambroise Thomson
Cover & lay-out: Élise Debouny
Druk: Mirto Print

V.U.: Werner Van Mieghem,
Henegouwenkaai 29,
1080 Molenbeek

Deze publicatie wordt uitgegeven met steun van het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest en de Fédération Wallonie-Bruxelles.

Deze publicatie is gratis. Om ze op papier te ontvangen, stuur een mail naar het secretariaat van de BBRoW : info@rbdh.be

Overname van de artikels is vrij, mits bronvermelding.

**Ontmoette instellingen en personen voor dit nummer:**
– AIS BAITA
– AIS Comme Chez Toi
– AIS IRIS
– AIS Logement pour Tous
– AIS Quartiers
– AISB
– Cabinet de la Ministre du Logement Céline Fremault
– FEDAIS
– Financité
– 4WINGS
– Habitat et Humanisme
– Inter-environnement Bruxelles
– INCLUSIO
– ION
– Jean-Jacques Delens
– LivingStones
– Rénovasistance
– Revive
– SOHONET
– TREVI

RBDH
BBRoW
Rassemblement Bruxellois pour le Droit à l'Habitat
Brusselse Bond voor het Recht op Wonen

# Inhoud

**Inleiding** 5

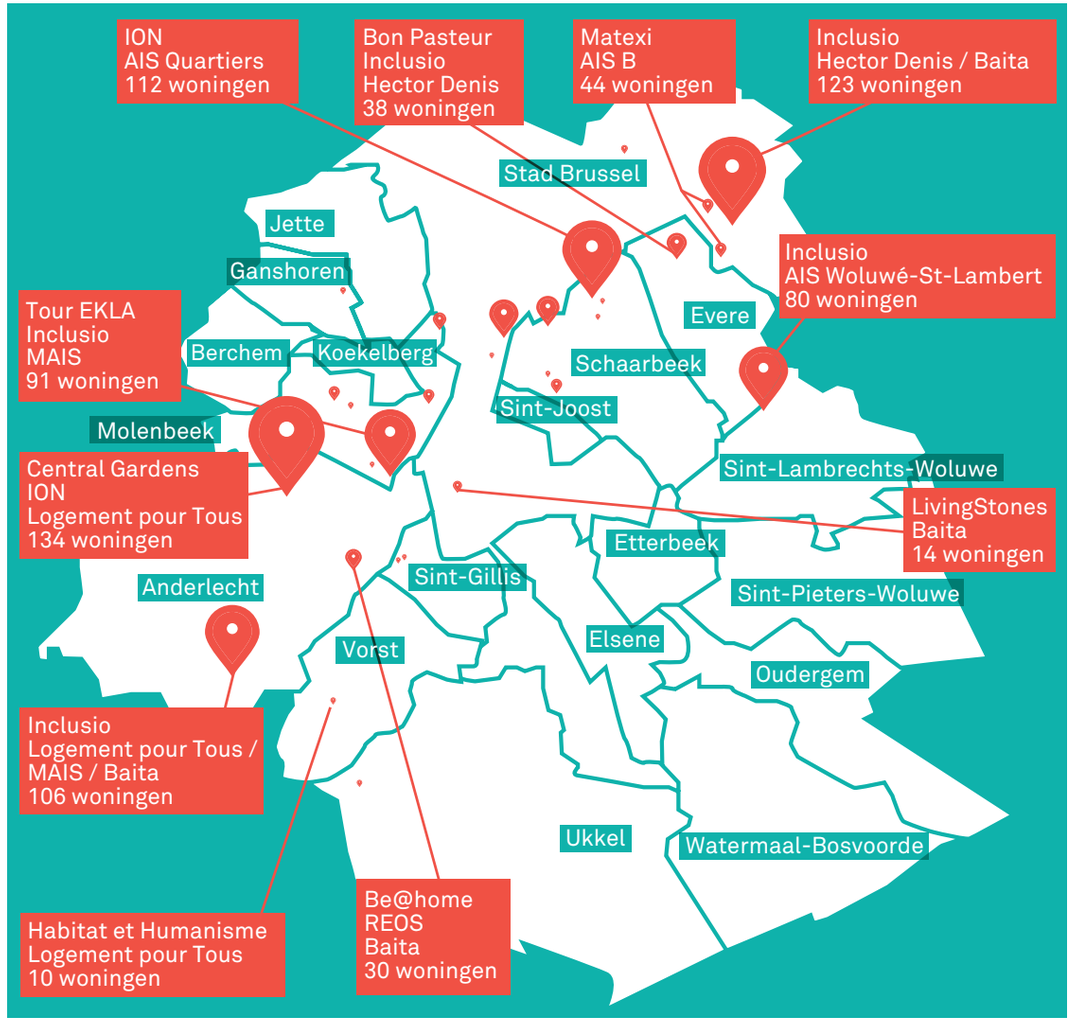
DEEL 1: **Overheidssubsidies voor de privé bij gebrek aan voldoende sociale woningen** 6
De productie van openbare sociale woningen talmt 7
Veelbelovende oplossingen door de verenigingen 8
De sterke groei van de svk's 10

DEEL 2: **Nieuwe actoren, nieuwe strategieën** 12
**1. DE PARTICULIERE INVESTEERDER DIE ZIJN GELD BELEGT IN WONINGEN** 14
Wie zijn de investeerders? 14
Een gunstige context voor investeerders 14
Het huurrendement 15
Nieuwbouw 15
Bingo met het svk 15
Zelfs de immokantoren gooien zich op de markt! 17
Een opportunistische strategie 18
**2. DE PROMOTOREN OF HOE EEN OMZET DRAAIEN OP BASIS VAN DE SOCIALE VRAAG** 18
Betaalbare woningen, dé sector waar de vraag groter is dan het aanbod 18
Een niche markt 19
**3. DE VENNOOTSCHAPPEN OF HOE DE GROTE FORTUINEN SOCIAAL EN RENDEMENT DOEN SAMENGAAN** 20
Inclusio: groeien is nodig 22
Een eerste GVV met sociaal doel 23

DEEL 3: **Lopen de SVK's een groot risico?** 26
**1. PLAFONDHUURPRIJZEN OF ZELFS NOG HOGER?** 27
**2. TIJDELIJK** 29
**3. STANDHOUDEN TEGENOVER VEEL WONINGEN** 30
**4. EEN NOG GROTERE SOCIALE OPDELING IN BRUSSEL** 30

**Conclusie** 34

**NIEUWE PROJECTEN BESTEMD VOOR SVK'S**




Naam van de privépartner
Naam van het svk
Aantal woningen

Nota: alle projecten die we kennen zijn op de kaart weergegeven, maar niet alle projecten zijn gedetailleerd.
*Bron: BBRoW*



# Inleiding

In onze vorige studie hadden we het over de moeilijkheden bij de bouw van meer sociale woningen en de aarzelende houding van de Brusselse politici om de sociale huisvesting in dit gewest te verdedigen. Nu schenken we aandacht aan de realisatie van woningen van sociale aard door de privésector, een piste die door de privé-promotoren tot voor kort nauwelijks gebruikt werd omdat ze niet rendabel genoeg zou zijn.

Maar sinds kort is er iets nieuws aan de hand bij de sociale verhuurkantoren (svk's), die al jaren werken aan een socialisering van de private huisvestingsmarkt. Waar in 1998 7 svk's 450 woningen beheerden, zijn dat ondertussen 5.500 woningen beheerd door 24 sociale verhuurkantoren.

Die svk's zien de laatste tijd alsmaar meer privé-investeerders en privé-promotoren langskomen die hun nieuwbouwwoningen willen laten beheren door een svk. Niet meteen voor het sociale doel, maar wel omdat, door de subsidies van de overheid, er nu wel sprake is van een zeker rendement.

Dit fenomeen is nieuw. Het gaat voorlopig nog maar om een paar svk's en een paar promotoren, maar voor de svk's gaat het wel om honderden nieuwe woningen. Dat vraagt de nodige aanpassingen voor de svk's en zou wel eens de machtsverhouding verhuurder/svk kunnen beïnvloeden.

Onze studie is in drie delen opgebouwd. In het eerste deel bekijken we de historische evolutie van de svk-sector, in het tweede deel bekijken we de nieuwe actoren, hun strategie, verwachtingen en logica, in het derde deel hebben we het over de mogelijke risico's voor de svk's.

DEEL 1

# Overheids-subsidies voor de privé bij gebrek aan voldoende sociale woningen

Om de evolutie die bezig is bij de sociale verhuurkantoren (svk's) te kennen, is het goed om eerst achterom te kijken. Hoe zijn de svk's ontstaan en hoe hebben ze zich in Brussel ontwikkeld? In dit eerste deel van ons dossier geven we het kader waarin de nieuwe actoren optreden.

Voor de armste Brusselaars wordt het alsmaar moeilijker om een woning te vinden. De huurprijzen stijgen sneller dan de inkomens en verplichten huurders om meer te besteden aan de woonkost. Er is sterke concurrentie tussen de huurders voor de 'goedkopere' woningen, waardoor eigenaars alsmaar strengere eisen stellen (hogere huurprijzen, discriminatie...). Om toch te beschikken over een betaalbare en degelijke woning, blijft de sociale huisvesting de beste optie. Daar houden de huurprijzen immers rekening met het inkomen.[1] Maar er is een ontstellend gebrek aan sociale woningen in Brussel en die situatie zal niet meteen verbeteren.

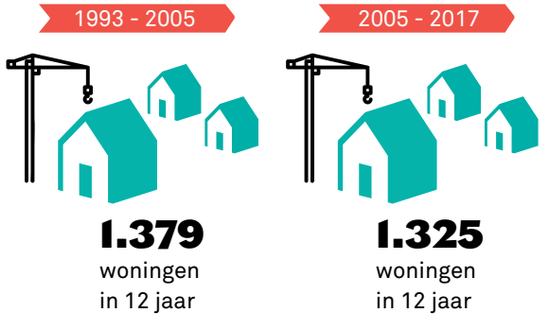
Een andere optie is om de private huurwoningen te socialiseren via de sociale verhuurkantoren die de woningen verhuren aan een huurprijs onder de marktprijs. Een sector die alsmaar groter wordt, wat niet kan gezegd worden van de talmende productie van openbare woningen.

## De productie van openbare sociale woningen talmt

Voor wie de BBRoW en zijn publicaties over de sociale huisvesting[2] kent, is het geen verrassing: de situatie voor de sociale woningen in catastrofaal. Ondanks de beloften, de plannen en de enorme budgetten blijft de productie van sociale woningen talmen. De procentuele toename blijft jaar na jaar onder de 1% en bereikt op 12 jaar tijd nauwelijks 3% (tussen 2004 en 2016).[3]

De gemiddelde jaarlijkse productie ligt rond de 110 woningen en twee huisvestingplannen van de regering (het Plan voor de Huisvesting van 2003 en de Alliantie Wonen van 2013) slagen er niet in om die tendens om te keren.

**AANTAL SOCIALE WONINGEN GEBOUWD VOOR EN NA HET HUISVESTINGSPLAN**




*Bron: jaarverslagen BGHM*

1. De gemiddelde sociale huur (maximum 24% van de inkomsten van de sociale huurder) bedroeg 320 euro in 2015 tegenover 709 euro op de private huurmarkt. (cf. Pauvrophobie, petite encyclopédie des idées reçues sur la pauvreté, Luc Pire, 2018: Carole DUMONT, 'Les bénéficiaires de logements sociaux sont des profiteurs', pp.345-347
2. Cijfers afkomstig uit onze publicatie 'Sociale huisvesting: kroniek van een decennium voor bijna niets'.
3. In 2004 waren er 38.362 sociale woningen en in 2016 39.586 woningen. Bron: jaarverslagen BGHM.

De oorzaak van die trage groei aan sociale woningen is volgens de BBRoW het gebrek aan echte politieke wil. De Brusselse regering verdedigt onvoldoende de sociale woningbouw, zelfs wanneer er bouwterreinen ter beschikking zijn.[4] Te vaak wordt de private sector aangezet om zijn projecten voor hoge middelgrote inkomens te realiseren, terwijl de vraag naar woningen niet daar ligt. Sinds zijn oprichting probeert het Gewest de middelgrote inkomens hier te houden of aan te trekken.

Gevolg is dat de wachtlijsten voor een sociale woning ieder jaar toenemen. Gezinnen wachten gemiddeld 10 jaar. En ondertussen moeten die gezinnen zien te overleven op de private huisvestingsmarkt.

## Veelbelovende oplossingen door de verenigingen

De moeilijkheden om een woning te vinden zijn niet nieuw en ook het gebrek aan sociale woningen niet. Het is in de jaren 70 dat men begint te spreken van een wooncrisis. Het is dan ook dat verenigingen zich beginnen te organiseren om huurders bij te staan. De eerste huurdersunies ontstaan dan en bestaan vooral uit grote gezinnen met een migratieachtergrond die over weinig middelen beschikken en worden gediscrimineerd op de huisvestingsmarkt. De huurdersunies ontwikkelen een mechanisme om die discriminatie te 'omzeilen': de verenigingen nemen de woning in huur en huurt de woning onder aan hun leden. Die rol van bemiddelaar tussen verhuurder en huurder wordt ook overgenomen door andere verenigingen voor een ander doelpubliek (personen met een handicap, thuislozen, ex-gevangen, asielzoekers...).[5] Het mechanisme van het sociale verhuurkantoor wordt zo geboren.

Wanneer het Brusselse parlement in 1998 de ordonnantie stemt over de sociale verhuurkantoren, vertrekt het niet van een lege bladzijde, maar baseert het zich op de ervaringen van de verenigingen die de rol van sociale verhuurkantoor officieus al vervulden.[6] De erkenning door de Brusselse regering zal aan de verenigingen toelaten om meer initiatieven te nemen en hiervoor ook gesubsidieerd te worden. De goedkeuring van de ordonnantie heeft er toe geleid dat nieuwe svk's worden opgericht door de gemeenten of andere verenigingen, waardoor er vandaag in Brussel 24 erkende sociale verhuurkantoren bestaan.

4. In het bijzonder het Duurzame Gewestelijk Ontwikkelingsplan en de strategische gebieden die het gewest wil ontwikkelen. In het PRDD geen quota voor sociale woningen. En zelfs op de terreinen die 100% in handen zijn van de overheid (Josaphat bijvoorbeeld) komen minstens 50% woningen voor hoge inkomens die door privé-promoteren gecommercialiseerd zullen worden.

5. Voor meer info over de oorsprong van de svk's: Isabelle JENNES 'Les Agences Immobilières Sociales bruxelloises : politique régionale ou politiques communales ?', *Les cahiers de la FOPES*, 2001 en BBRoW, 'Agences Immobilières Sociales : Quand le privé devient un partenaire social...', art.23, n°8, 2002.

6. Ook geïnspireerd op de projecten die in de twee andere Gewesten worden ontwikkeld.

7. 'Voorstel van ordonnantie houdende de oprichting van de sociale en lokale verhuurkantoren en houdende de oprichting van de Huisvestingsraad van het Brusselse Hoofdstedelijk Gewest', verslag in naam van de commissie huisvesting en stadsvernieuwing, 11 december 1997.



### DE ONTWIKKELING VAN DE SVK'S

V initiatief vereniging
G initiatief gemeente

- 1978 Le Nouveau 150 (V)
- 1981 IRIS (V)
- 1982 Les trois pommiers (V)
- 1988 Habitat et Rénovation (V)
- 1996 Logement pour Tous (V)
  - AIS B – Brussel (G)
  - ASIS – Schaarbeek (G)
- 1997 Baita (V)
- 1998 Ordonnantie houdende oprichting van de sociale verhuurkantoren
- 1999 AIS Quartiers (V)
- 2000 Hector Denis – Evere (G)
  - AIS d'Uccle (G)
  - AIS de Jette (G)
- 2002 AIS de Saint-Josse (G)
  - AIS Théodore Verhaegen (G) – Sint-Gillis
- 2003 MAIS – Molenbeek (G)
- 2004 AIS Frédéric Ozanam (V)
  - AIS de Woluwé-Saint-Lambert (G)
- 2005 AIS Comme Chez Toi (V)
- 2007 AIS Delta (V)
- 2008 AIS Le Relais – Sint-Pieters-Woluwe (G)
  - AIS d'Etterbeek (G)
- 2010 AISF – Vorst (G)
- 2014 AISAC (V)
- 2015 Moratorium op de erkenning van nieuwe svk's
- 2016 SVK Studenten – Gewest

### HET SVK MECHANISME : DELICAAT EVENWICHT TUSSEN ECONOMISCHE EN SOCIALE BELANGEN

**De eigenaar** die zijn woning verhuurt via een sociaal verhuurkantoor doet een inspanning door een lagere huurprijs te vragen, gemiddeld 30% lager dan de marktprijs. In ruil daarvoor krijgt hij van het svk de garantie dat de huur altijd betaald wordt en dat hij de woning in goede staat terugkrijgt op het einde van de huurovereenkomst. Daar bovenop komen nog andere voordelen : een verhoogde renovatiepremie en ontheffing van de onroerende voorheffing.

**De huurder** geniet van een goede woning tegen een verlaagde huurprijs en soms ook van sociale begeleiding. Sommige svk's hebben hiervoor partnerschappen opgezet met verenigingen die werken met een specifiek doelpubliek (thuislozen, personen met handicap...).

Met de **openbare subsidies** kunnen de svk's eventuele huurleegstand en het verschil in huur tussen huurprijs eigenaar en huurprijs huurder opvangen.

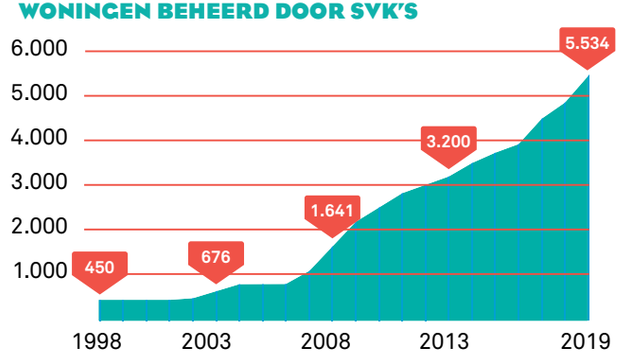
Die relatie is **van bepaalde duur**. De eigenaar vertrouwt zijn woning voor een beperkte tijd toe aan een svk.

Voor de overheid zijn de svk's een welgekomen alternatief op de privémarkt voor de productie van openbare woningen. Een alternatief waarbij ze zelf geen woningen moet bouwen, onderhouden en omdat de svk-woningen onopvallend verspreid zijn over de stad en geen 'getto's' creëren.[7]

Oorspronkelijk was het de bedoeling om twee soorten kantoren op te richten: de sociale verhuurkantoren (svk's) voor de lage inkomens en de lokale verhuurkantoren (lvk's) voor de middelhoge inkomens. Die piste is niet gevolgd, maar de svk's beschikken wel over enige soepelheid: een svk kan tot 30% van de beheerde woningen verhuren aan huurders met een inkomen dat maximaal 50% hoger ligt dan de inkomensplafonds voor de sociale huisvesting.[8] In de praktijk hebben slechts 3% van de huurders van de svk's een hoger inkomen.[9]

## De sterke groei van de svk's

### EVOLUTIE VAN HET AANTAL WONINGEN BEHEERD DOOR SVK'S




*Bronnen: Observatorium Brussel Huisvesting, het woninpark van de svk's, colloquium 20 jaar svk, 9 mei 2018. & 'Les AIS gèrent plus de 5 000 logements', La Capitale, 26 novembre 2018*

Nota: de cijfers zijn altijd gedateerd op 30 september van het vorige jaar (datum voor aangifte aantal woningen voor berekening subsidies).

De sector van de svk's heeft een sterke groei gekend. Op 10 jaar tijd (tussen 2008 en 2018) is het aantal beheerde woningen verdriedubbeld.[10] Die toename is er gekomen door de voordelen van het svk-mechanisme voor eigenaars, maar ook omdat de verschillende ministers van wonen alsmaar grotere financiële en fiscale voordelen hebben ingevoerd voor de sector.

Ter herinnering: de eerste initiatieven kwamen tot stand zonder subsidies: wanneer de huurdersunies een woning huurden, onderhandelden ze sterk over een lage huurprijs, die ook de huurprijs was die de gezinnen moesten betalen.

Met de erkenning van de svk's kwamen de subsidies.

8. Idem

9. Parlement van het Brussels Hoofstedelijk Gewest, Vragen en Antwoorden, 15 april 2017, p. 119

10. Netto-toename. Ieder jaar nemen svk's nieuwe woningen in beheer, maar ze 'verliezen' er ook.

11. Besluit van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering van 4 juli 2002 tot wijziging van het besluit van 19 november 1998 tot organisatie van de sociale verhuurkantoren.



– De eerste grote hervorming van het kaderbesluit in 2002[11] gaf de svk's de mogelijkheid om aan de eigenaar een hogere huurprijs te betalen dan de huurprijs die de huurders betaalden, om zo meer woningen te kunnen aantrekken. Er werd een rooster opgesteld met maximale huurprijzen en de overheid kwam tussen met subsidies om het verschil in huurprijs huurder/verhuurder goed te maken. Al in 2005 waarschuwde de sector voor de inflatoire risico's van de optie die de regering heeft genomen: *"Payer des propriétaires pour qu'ils 'consomment de l'AIS' dans le but d'augmenter le parc plus rapidement n'est donc pas la meilleurs politique à mettre en œuvre"*[12]. Het alternatief is om de svk's veel meer te laten onderhandelen over de prijs, om veel meer te prospecteren en de eigenaars te overtuigen van het svk-mecanisme in plaats van hoge huurprijzen voor te stellen.[13] Een alternatief dat goedkoper is, maar ook trager.

– In 2008[14] wordt de maximale huurprijs die svk's aan de eigenaar kunnen betalen opgetrokken voor grotere woningen.

– In 2016[15] beslist de regering dat svk's in bepaalde wijken, vooral de wijken van de 2e kroon, waar de huurprijzen hoger zijn en de svk's minder concurrentieel zouden zijn, de maximale huurprijs voor de eigenaar met 10% mogen optrekken. Een beslissing die de sector verdeelt. Sommige svk's vinden dat ook zonder de 10%-bonus een svk moet kunnen overtuigen.[16]

Eigenaars die hun huurwoning toevertrouwen aan een svk's genieten ook fiscale voordelen via een vermindering van de onroerende voorheffing en sinds 2018 zelfs een volledige ontheffing ervan.[17] Olivier de Clippele (MR), zegt hierover *"Cette mesure va stimuler l'offre privée de logements sociaux car elle va augmenter le rendement des propriétaires qui passent par une AIS pour louer leur bien."*[18]

We zijn geneigd om te zeggen dat eigenaars die werken met een svk 'ethische' eigenaars zijn; eigenaars die bereid zijn om een deel van hun rendement te laten vallen voor een zekere 'rust' en sociale impact. Maar de fiscale en financiële voordelen spelen zeker ook een belangrijke rol.

12. Isabelle JENNES, 'Les agences immobilières sociales en région bruxelloise : naissance, évolution, limites', dans : *SLRB Info*, n° 43, juillet – août - septembre 2005, pp.20-22.

13. Om de svk's beter bekend te maken worden er sinds 2002 promotiecampagnes gevoerd, onder leiding van FEDSVK (de federatie van de svk's). Besluit van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering van 28 februari 2008 tot organisatie van de sociale verhuurkantoren

14. Besluit van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering van 4 juli 2002 tot wijziging van het besluit van 19 november 1998 tot organisatie van de sociale verhuurkantoren.

15. Besluit van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering van 17 december 2005 tot organisatie van de sociale verhuurkantoren.

16. BBRoW, *Woonbarometer 2017*, p. 89

17. Ordonnantie houdende wetgevende aanpassingen met het oog op de overname van de dienst onroerende voorheffing door het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 23 november 2017, art.3.

18. Olivier de Clippele, Brussels parlementslid voor MR: 'Précompte supprimé pour les biens loués via une agence immobilière sociale', *l'Écho* 10 octobre 2017.

DEEL 2

# Nieuwe actoren, nieuwe strategieën



Sinds enkele jaren worden de sociale verhuurkantoren (svk's) het hof gemaakt door grotere privé-eigenaars en promotoren. De aantrekkingskracht van de svk's is toegenomen en de overheid is daar niet vreemd aan.

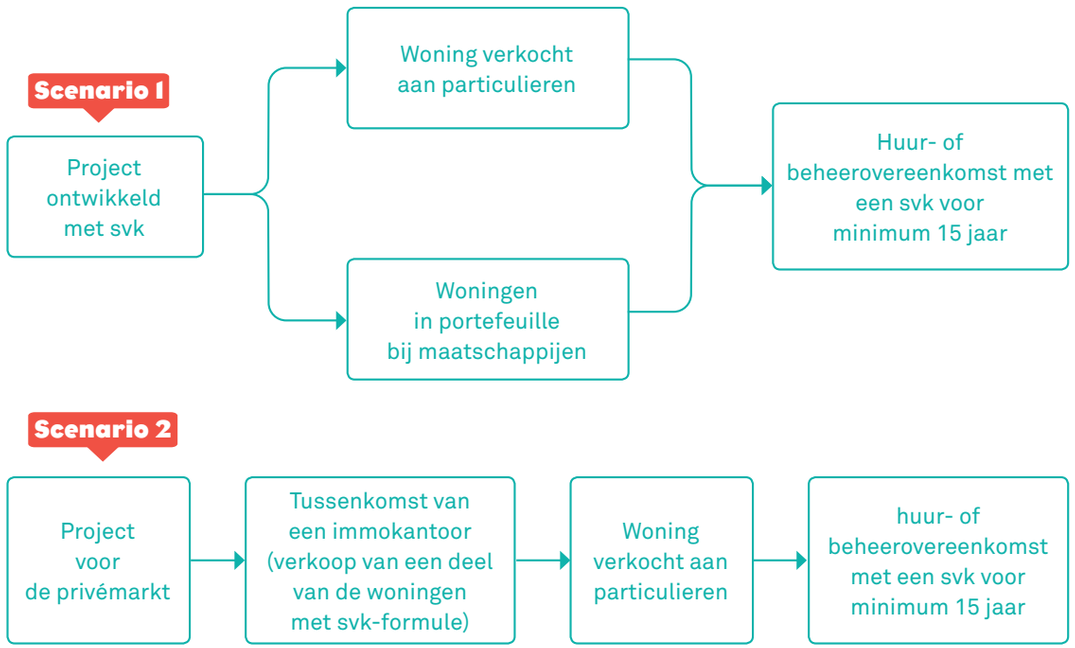
– **Promotoren** die woningen produceren om ze te laten beheren door svk's

– **Investeerders** die geld besteden voor de financiering van die woningen: particulieren en investeringsmaatschappijen

– **Verkopers** die hebben begrepen dat de aantrekkingskracht van svk's niet alleen het sociale aspect is.

Wat er bij de svk's gebeurt, hangt nauw samen met de evolutie van de vastgoedmarkt in Brussel en de evolutie van investeringen in huurwoningen.

## WELKE VORMEN NEEMT DIT PRIVATE INITIATIEF AAN?



# 1. DE PARTICULIERE INVESTEERDER DIE ZIJN GELD BELEGT IN WONINGEN

In Brussel zijn 40% van de gezinnen eigenaar-bewoner en 60% huurder. Een verhouding die kenmerkend is voor steden. Investeren in huurwoningen is in Brussel dus een constante. Sommige waarnemers, de groep Trevi bijvoorbeeld, gaan er zelfs vanuit dat het aantal eigenaar-bewoners de komende jaren nog zal verminderen, onder meer door de stijgende verkoopprijzen.[19] Terwijl in 2017 in België het aantal hypothecaire kredieten afnam, nam het aantal verkopen toe tot een recordhoogte[20], onder meer onder impuls van grotere investeerders die niet altijd een krediet nodig hebben. Een tendens die vooral op de nieuwbouwmarkt zichtbaar is.[21]

## Wie zijn de investeerders?

Om het profiel van de investeerders te kennen, moeten we de eigendomsstructuur in Brussel kennen. Hierover bestaan geen recente gegevens, wel een interessante studie uit 2007.

**Punt 1:** huurwoningen in Brussel zijn voornamelijk (82%) in handen van particulieren en dus niet in bezit van vennootschappen. De laatste 10 jaar is dat ongetwijfeld geëvolueerd. Voor vennootschappen is het rendabel geworden om te investeren in woningen, maar het fenomeen blijft voorlopig nog beperkt. In andere sectoren (kantoren, studentenkoten, rusthuizen, serviceflats… zijn vooral vennootschappen actief.[22]

**Punt 2:** In Brussel zijn er vooral 'kleine' verhuurders. De helft van de verhuurders is eigenaar van slechts 1 woning en 80% heeft er maximum drie. Maar de verdeling van de woningen is wel sterk geconcentreerd: *"la moitié des bailleurs détiennent ensemble moins de 20% des logements locatifs privés, à l'autre extrémité de la distribution, les 3% des plus gros bailleurs détiennent à eux seuls plus de 20% du parc locatif privé*[23]*."* Met andere woorden, particulieren die hun geld in woningen investeren zijn niet altijd 'kleine' investeerders. Voor sommigen is de investering zeer uitgebreid.

## Een gunstige context voor investeerders

Voor wie geld opzij kan zetten, kan een investering in huurwoningen een winstgevende strategie zijn. De Belgische vastgoedmarkt geniet van een grote stabiliteit en, tot nu toe, van een constante groei, niet aangetast door de financiële crisis van 2008. De daling van de interesten op de spaarboekjes – de grootbanken bieden momenteel nauwelijks 0.11% interest aan, lager dan de inflatie, heeft ervoor gezorgd dat een spaarder eigenlijk geld verliest. Terzelfdertijd zijn ook de rentevoeten voor een hypothecaire lening gedaald.[24]

19. 'Pourquoi les propriétaires désertent Bruxelles ?', *La Libre*, 28 februari 2017.

20. Vastgoedbarometer van de notarissen 2017.

21. Olivier Peeters van TREVI VALUABLE INVEST onderstreept dat 10 jaar geleden op de nieuwbouwmarkt 1 woning op 10 een investeringswoning was, nu is dat gestegen tot 1 woning op 2. Gesprek op 17 juli 2018.

22. ROMAINVILLE A., 'La production capitaliste des logements à Bruxelles : promotion immobilière et division sociale de l'espace', thèse de doctarat, ULB-IGEAT, 2014-2015, pp.148-149.

23. Charles J., 'Structure de la propriété sur le marché locatif bruxellois', *Les Cahiers Nouveaux*, Service public de Wallonie, n°85, juin 2013, pp.45-46.

24. Voor wie aankoopt met een hypothecaire lening kan (een deel van) de terugbetaling betalen met de huurinomkomsten en de rentelasten fiscaal aftrekken van het kadastraal inkomen.



Investeren in huurwoningen, al of niet met een hypothecaire lening, wordt door veel investeerders gezien als een stabiele en rendabele belegging, op een markt waar de vraag naar huurwoningen blijft stijgen: bijkomend inkomen, verzekering voor de oude dag, bescherming tegen de inflatie, meerwaarde bij verkoop, fiscale voordelen…

## Het huurrendement

Wat brengt investeren in huurwoningen op? In Brussel bedraagt het bruto huurrendement gemiddeld 4.5% in 2015.[25] Een rendement dat afhangt van de ligging van de woning en de kostprijs van de grond.

Op dat bruto rendement moet de eigenaar nog een aantal kosten betalen: onroerende voorheffing, onderhoud, huurleegstand, verzekeringen, beheerskosten… zodat er gemiddeld een netto rendement van 3 à 3.5% overblijft.[26] Voor nieuwbouwwoningen ligt het bruto rendement misschien lager, gezien de hoge grondprijzen van de laatste jaren, maar daar zijn de onderhoudskosten dan weer minder.

## Nieuwbouw

Een nieuwbouwwoning is gezocht door investeerders omwille van minder problemen (10-jarige garantie op de werken onder andere) en minder uitgaven dan bij een bestaande woning. Het feit dat nu ook veel nieuwbouwwoningen worden aangeboden aan svk's is een nieuw gegeven. Tot nu toe bestond het woningpark van de svk's bijna uitsluitend uit oudere, bestaande woningen: geërfde woningen die de eigenaars willen houden maar niet zelf willen beheren, woningen die gerenoveerd moeten worden…

De financiële en fiscale steunmaatregelen van de overheid hebben andere types eigenaar aangezet om zich tot de svk's te wenden. Particulieren die een of meerdere nieuwbouwappartementen kopen, in beheer geven aan een svk omdat het een veilig en rendabel mechanisme is. Tot nu toe gebeurde dat met oude appartementen.

Nieuwbouw heeft zijn voordelen, maar ook zijn nadelen. Het is duurder en wordt ook duurder belast (21% btw in plaats van 12.5% registratierechten en een hoger kadastraal inkomen).

Door de fiscaliteit te verlichten voor wie zijn woning toevertrouwt aan een svk (12% btw) heeft de overheid ervoor gezorgd dat de combinatie nieuwbouw/svk voor de 'kleine' investeerder zeer aantrekkelijk wordt.

## Bingo met het svk

Verschillende nieuwbouwprojecten gecreëerd op maat voor de svk's – zoals bijvoorbeeld de 134 woningen van CentralGardens in Anderlecht – worden op plan verkocht aan voornamelijk particuliere investeerders. CentralGardens zijn 90 verschillende eigenaars. Het concept heeft succes, alle woningen zijn verkocht voor voltooiing van de werf.

Een nieuwe woning die wordt verhuurd via een svk heeft op het eerste zicht misschien een lager huurrendement omdat de huurprijzen lager liggen dan bij een klassieke verhuring. Maar dat 'verlies' wordt grotendeels goedgemaakt door betere garanties tegen niet betaling van huur, huurleegstand, huurschade…

25. Dit cijfer komt van het expertenbureau Crombrugghe en Partners die meer dan 20.000 advertenties hebben geanalyseerd van Immovlan, waarvan 13.875 in Brussel. In *L'Echo*

26. In de immosector wordt het verschil tussen bruto en netto rendement variabel berekent: tussen de 20% en 30%.

## RENDEMENTSBEREKENING

Project Citydox, Anderlecht, nieuwbouwappartement
2 kamers (reëel voorbeeld) Cijfers afkomstig van Immoweb en
het project Citydox in Anderlecht.

*Bron: Immoweb*

**Verkoop van een nieuw tweekamerappartement Verkooprijs : 220.000 € zonder BTW**

**Klassieke investering**

220.000€
+ BTW 21%
+ Onkosten
= 275.372€

→ Verhuurd aan 850€/maand
(Immoweb)

**Bruto rendement**

$\frac{850 \times 12}{275.372} = 3{,}7\%$

**Netto rendement**

$\frac{850 \times 10}{275.372} = \mathbf{3{,}1\%}$

Zonder rekening te houden met eventueel onbetaalde huur of huurschade

De onkosten voor de eigenaar worden geraamd op 2 maand huur/jaar : onroerende voorheffing, leegstand, beheerkosten, onderhoud. De huurschulden of eventuele huurschade die niet worden gedekt door de garantie zijn niet inbegrepen.

**Svk-investering**

220.000€
+ BTW 12%
+ Onkosten
= 255.572€

→ Verhuurd aan 583€/maand
(huurprijs onderhandeld met svk

**Bruto rendement**

$\frac{583 \times 12}{255.572} = 2{,}7\%$

**Netto rendement**

$\frac{583 \times 11{,}5}{255.572} = \mathbf{2{,}6\%}$

Huurzekerheid, woning opgefrist en hersteld in oospronkelijke staat

Het nettorendement ligt dicht bij het brutorendement omdat de onkosten voor de eigenaar beperkt zijn : syndicus, onderhoudskosten, beheerkosten geraamd op een 0.5 maand huur/jaar

Maar wat de investeerders vandaag het meest overtuigt is de vermindering van de BTW-voet voor nieuwbouwwoningen (12%)[27] én de ontheffing van de onroerende voorheffing voor wie beroep doet op een sociaal verhuurkantoor. Die voordelen leiden ertoe dat een netto rendement van 3% haalbaar is.[28]

## Zelfs de immokantoren gooien zich op de markt!

De aantrekkingskracht van de svk's is zo groot, dat ook nieuwe actoren zich op dit model gooien. In maart 2018 heeft de groep Trevi een nieuw immoproduct gelanceerd: de Trevi valuable invest of de verkoop van woningen samen met een svk-huurovereenkomst. De groep wil deze formule promoten in alle immoprojecten en immoverkopen en heeft hiervoor een overeenkomst gesloten met het sociale verhuurkantoor van St Lambrechts Woluwe.

Wat dus vandaag anders is, is het verschijnen van projecten op maat, gedragen door promotoren en immokantoren waarbij het svk een investeringsproduct is geworden en alles op voorhand is afgesproken (termijn, huurprijs...). De particuliere investeerder koopt een totaalpakket met het svk erbij.

De sociale dimensie van het project komt, in het beste geval, pas op de tweede plaats of wordt zelfs helemaal verborgen zoals bij Trevi valuable invest. De geïnteresseerde investeerder weet dat het immoproduct geniet van een gewestelijke waarborg, maar weet niet welke juist. En ook het profiel van de toekomstige huurders wordt zeer voorzichtig voorgesteld.

Trevi is actief op de nieuwbouwmarkt met 25 immoprojecten in Brussel goed voor ongeveer 800 woningen van diverse aard: prestigeprojecten, gewone woningen en basiswoningen. Het zijn die laatste die worden gebruikt voor de svk-formule: de goedkoopste woningen, klein en met minimale afwerking. Die woningen liggen ook in wijken waar het nog mogelijk is om 'goedkopere' bouwterreinen te verwerven: Anderlecht, Molenbeek, Schaarbeek...

Trevi beweert dat het voor alle projecten de svk-formule kan verkopen, maar het aantal svk-woningen te koop in de twee kroon is eerder laag (het project Hauts Prés in Ukkel is de uitzondering). Volgens Trevi zoekt een investeerder een netto-huurrendement van minstens 2.5%. Ukkel en de gemeenten errond zijn niet de gemeenten waar met de svk-formule de beste rendementen kunnen worden gehaald.

Al na enkele maanden is Trevi erin geslaagd om 80 woningen te verkopen met de formule svk[29]. Wat bijna evenveel is al de productie aan sociale woningen in Brussel.

27. Programmawet van 25 december 2016, hoofdstuk 6. Voor 2016 hanteerde de BTW-administratie al verlaagde BTW-voeten voor de aankoop, de renovatie of de bouw van woningen bestemd voor het sociale woonbeleid (6% of 12% in functie van de openbare actor). Sinds 2017 is het verlaagde BTW-tarief van 12% uitgebreid naar private initiatieven die hetzelde sociale doel viseren.

28. Central Gardens: gegarandeerd netto rendement van 2,75% - Woningen verkocht door Trevi : voor sommige projecten loopt dit redement op tot 3.5% of meer, volgens Trevi zelf.

29. De eerste woningen werden afleverd in oktober 2018. De rest is in aanbouw.

De nieuwe eigenaars zijn voor het merendeel particulieren (50 – 65 jaar) die een appartement kopen om hun kapitaal te beleggen en een beheer als goede huisvader zoeken. Het economische argument is belangrijk om hen over de streep te trekken: beheer zonder risico's, maar toch met een zeker rendement.

### Een opportunistische strategie

We spreken hier zonder twijfel over een opportunistische markt, waarbij de fiscale voordelen de laatste twijfelaars kunnen overhalen. Het resultaat laat zich zien: binnen dit en een jaar zullen meerdere honderden nieuwe woningen in beheer worden gegeven aan een svk voor een minimumduur van 15 jaar.

Op die manier slaagt men erin om private spaarders te laten investeren in sociale projecten. En op die spaarrekeningen staat een enorme som geld: 265 miljard euro in 2018!

Maar welke prijs betaalt de overheid hiervoor? De private investeerder wordt sterk gesubsidieerd om toch zijn rendement te verzekeren. Maar de kans is groot dat de woningen waarvan sprake vroeg of laat gewoon terug op de private huurmarkt terecht zullen komen of voor een meerwaarde worden verkocht. De vraag is dus of deze formule een duurzame oplossing is voor de huisvestingscrisis.

30. Tussen 2004 en 2015 : + 3.800 woningen gemiddeld per jaar, tegenover gemiddeld 2.000 woningen per jaar in de jaren 90. Bron: DESSOUROUX C., BENSLIMAN R., BERNARD N., DE LAET S., DEMONTY F., MARISSAL P., SURKYN J., 'Note de synthèse BSI. Le logement à Bruxelles : diagnostic et enjeux', in: *Brussels Studies*, Numéro 99, 6 juin 2016, www.brusselsstudies.be

31. Idem

32. In de Up Side toren bijvoorbeeld. De promotor Atenor heeft problemen om de appartementen te verkopen en is verplicht om de prijzen te laten zakken. Cfr. WINKEL J., 'Pour se loger, Bruxelles compte sur les promoteurs...', in: *Alter Echos*, n° 469, décembre 2018, p.18.

## 2. DE PROMOTOREN OF HOE EEN OMZET DRAAIEN OP BASIS VAN DE SOCIALE VRAAG

De recente fiscale voordelen voor wie zijn woning verhuurt via een svk trekken nieuwe investeerders aan die de 'woning van sociale aard' als een interessante investering zien. Niet alleen een agentschap zoals Trevi heeft dit begrepen, maar ook de promotoren zelf. Het segment van bescheiden, betaalbare woningen biedt voor hen nieuwe ontwikkelingsmogelijkheden. De vraag is er, de rendementen ook en de kopers zijn op de afspraak. De woningen worden snel verkocht, wat een belangrijke vereiste is voor een promotor.

### Betaalbare woningen, dé sector waar de vraag groter is dan het aanbod

Alle demografische projecties zijn het eens: het aantal inwoners in Brussel zal de komende jaren en decennia blijven stijgen. Promotoren kunnen dus hun projecten blijven ontwikkelen.[30] De toename van de bevolking zal wel vooral de vraag naar betaalbare woningen doen toenemen, omdat bij de nieuwe Brusselaars vooral gezinnen met lagere inkomens oververtegenwoordigd zijn, terwijl de midden- en hogere inkomens Brussel nog altijd verlaten.[31] En bij de huidige bevolking zijn er nu al 40.000 gezinnen ingeschreven voor een sociale huurwoning. De markt van de bescheiden, betaalbare woning heeft dus, cynisch gezegd, een 'mooie toekomst' voor zich. Terzelfdertijd dreigt de luxewoningmarkt verzadigt te raken. De vraag loopt terug, de prijzen stagneren. De verkoop van prestigieuze projecten verloopt moeilijk.[32]



**Matexi NV**
Jaar van oprichting **1945**
Kapitaal **23.000.000€**
Medewerkers **350**
Specialiteit: Woningen
**35.000** Woningen in België
**2** svk projecten
Haren
AIS B
**44** woningen in 2010
Termijn van socialisering: **9 jaar**

**Revive NV**
Jaar van oprichting **2009**
Kapitaal **201.000€**
Medewerkers **32**
Specialiteit: ontwikkeling van stadsprojecten op oude industriële sites
**14** Projecten in verkoop vooral in Vlaanderen, maar ook 1 in Brussel
**1** svk project
EKLA
Molenbeek
MAIS
**91** woningen (in werf)
Termijn van socialisering: **27 jaar**

**Ion BVBA**
Jaar van oprichting **2011**
Kapitaal **500.000€**
Medewerkers **57**
Specialiteit: woningen en gemengde projecten
**25** Projecten in verkoop vooral in Vlaanderen, maar ook 3 in Brussel
**2** svk projecten
**CENTRAL GARDENS**
Anderlecht
svk leder zijn Woning
**134** woningen in samenwerking met Alphastone (in werf)
**NAVEZ**
Schaerbeek
svk Wijken
**112** woningen (in project)
Termijn van socialisering: **30 jaar**

### Een niche markt

Uiteraard mikken de promotoren niet enkel op de svk-formule. Integendeel zelfs. De svk-formule heeft een zekere aantrekkingskracht, maar het feit dat enkele promotoren een aantal 'sociale' projecten realiseren, verandert niets aan het feit dat de klassieke promotie nog aantal een zeer groot deel uitmaakt van de productie aan nieuwbouwwoningen.

Het is ook een vorm van diversificatie en draagt bij tot een positief imago van de onderneming. *'Revive wil financieel, sociaal-maatschappelijk en ecologisch rendement onlosmakelijk met elkaar te verbinden. People, planet & profit; daarvoor klopt het hart van Revive.'*[33]

33. www.revive.be/fr/notre-culture

Het gedrag van de promotoren verschilt uiteindelijk niet zoveel van dat van de investeerders. De svk-formule is een opportuniteit om hun zakencijfer te versterken. Wanneer het bouwterrein het toelaat, waarom dat geen sociaal project ontwikkelen dat goed zal verkopen? Een redenering misschien deels uit overtuiging, maar zeker ook vanuit zakelijk belang.

Maar er zijn ook actoren die wel degelijk het sociale voorop stellen:

Jaar van oprichting **2014**
Beweging ontstaan in Frankrijk in 1985
Medewerkers **6**

**Habitat et urbanisme**

**Specialiteit**

Sociale vastgoedontwikkeling en begeleiding van de huurders door vrijwilligers.

**62** Woningen in Brussel

**30** Bijkomende woningen Vooruitzichten voor Brussel

**SVK-partners:**
Ieder zijn Woning, ASIS en Baita
**Termijn van socialisering:** 20 jaar (behalve de woningen aangekocht door de S.A. die hun sociale doel langer behouden).

**Werking**

**4 aparte structuren:**
– 1 vzw (sociale begeleiding)
– 1 vzw (sociale vastgoedontwikkeling)
– 1 stichting (garant voor de beweging HH)
– 1 NV (financiering en ontwikkeling en eigenaar van een deel van de ontwikkelde woningen)

Raad van bestuur samengesteld uit promotoren, investeerders, stichtingen die hun kennis, ervaringen en netwerk ter beschikking stellen

## 3. DE VENNOOTSCHAPPEN OF HOE DE GROTE FORTUINEN SOCIAAL EN RENDEMENT DOEN SAMENGAAN

Naast particulieren die een of meerdere woningen kopen om ze in beheer te geven aan een svk, zijn er ook professionele actoren vanuit de financiële wereld, vastgoedontwikkeling of bouwsector die zich verenigen rond een sociaal project voor de bouw van betaalbare woningen die worden toevertrouwd aan svk's. Die ondernemingen zijn specifiek hiervoor opgericht.

We willen er hier twee voorstellen: Inclusio en Reos.

Jaar van oprichting **2011**
Kapitaal **55.000.000€**

**Inclusio SCA**

**Stichters**

KOIS invest (famillie Janssen)
RE-VIVE (familie Colruyt) en
privaat bank Degroof Petercam
(waaronder de families Peterbroeck
en Van Campenhout)

**148** Verhuurde woningen in Brussel

**491** Extra woningen Vooruitzichten voor Brussel 2020

**SVK partner:** Hectos Denis, Baita, Ieder zijn Woning, MAIS, AIS de Jette, ASIS, AISE (studenten), Le relais et AIS de Woluwé-Saint-Lambert
**Termijn van socialisering :** 9,15 of 27 jaar

**Bijzonder**

Eist dat een deel van de woningen wordt verhuurd aan personen in zeer precaire omstandigheden (doel: 25%)



Jaar van oprichting **2014**

**REOS NV**

**Stichters**

Zes aandeelhouders waaronder de familie DELENS (onderneming Jacques Delens, Besix group)

**1** SVK project

BE@HOME
Anderlecht
AIS BAITA
30 woningen (in afwachting van stedenbouwkundige vergunning)
Termijn van socialisering: **15 jaar**
€ 6,5 miljoen

Binnen deze structuren vinden we een aantal zeer gekende Belgische ondernemers, sommigen zelfs bij de rijksten van het land.[34] Deze familiale investeerders brengen startkapitaal aan, maar ook hun kennis, financiële kunde, hun netwerk en hun reputatie aan waardoor ook andere investeerders worden aangetrokken.

Het sociale aspect neemt een centrale plaats in en het rendement is niet meteen van het grootste belang, maar het gaat ook niet om filantropie. De logica is die van impact investing, een vorm van investering die zowel een financiële als een sociale ( en maatschappelijke) meerwaarde oplevert.

Het gaat dus wel degelijk ook om een investering.[35] Dat is trouwens de bestaansreden van een vennootschap zoals Inclusio. Een van zijn partners, Kois Invest, is daarin trouwens gespecialiseerd.

Reos en Inclusio staan niet alleen in voor de financiering van de bouwprojecten, maar ook voor hun ontwikkeling.[36]

De vennootschappen beschikken intern over competentie om de projecten op te zetten en van a tot z te volgen. Het netwerk, de ervaring en de kennis laten toe om eventuele obstakels weg te nemen, maar ook om de bouwkost te verminderen.[37] De geproduceerde woning moet goedkoop blijven. Het beheer via een svk vermindert weliswaar de marge op de huurprijzen, maar een minimaal rendement wordt wel verwacht.

In tegenstelling tot een klassieke promotor die de woningen opnieuw verkoopt, blijven de woningen die deze vennootschappen realiseren in hun portefeuille. Ze zijn investeerder, promotor en verhuurder. De eigenaars van de woningen zijn ook de kapitaalverstrekkers van de vennootschap.

De verlichting van de vastgoedfiscaliteit op de woningen van sociale aard is een belangrijk element,[38] zeker voor Inclusio is dat duidelijk. Indien deze vennootschap zich verder wil ontwikkelen, meer woningen wil realiseren dan zal ze nieuwe investeerders moeten aantrekken. Alles wat het rendement verbetert, is dan ook welkom. De vennootschap heeft trouwens gelobbyd voor een verlaging van de BTW-voet tot 6%. Het is uiteindelijk 12% geworden. In die lobbykracht, een rijk gevuld adresboekje en politieke contacten, schuilt de sterkte van vennootschappen zoals Inclusio.

34. Onder andere leden van de families Colruyt en Janssen (farmacie)

35. Dat zou minder het geval zijn in het project van REOS, waar volgens Jean-Jacques Delens, de investeerders genoegen zouden nemen met een rendement beperkt tot inflatie, zelfs wanneer het rendement hoger zou zijn. Interview van 23/10/2018, presentatiefolder project be@home.

36. Inclusio staat niet in voor de ontwikkeling van al zijn projecten.

37. Jean-Jacques Delens legt uit dat hij de projectontwikeling voor REOS gratis doet.

38. Het project be@home geniet van een BBTW-voet van 6% omdat het om een afbraak/heropbouwproject gaat.

## Inclusio: groeien is nodig

Van in het begin wilden de investeerders van Inclusio snel groeien. De nu geplande woningen zijn er honderden en nog meer op langere termijn. In 2015 beschikte de vennootschap over 48 woningen, tegen 2020 mikt ze op 639 woningen. Inclusio alleen al zou dan meer dan 10% van het aantal woningen bezitten dat in Brussel wordt beheerd door svk's. Een speler die dus zwaar zou kunnen wegen op de sector.

Om die ambities waar te maken en het nodige kapitaal te verzamelen zouden de beheerders de vennootschap tegen 2020 naar de beurs willen brengen. Op dit moment zijn de aandeelhouders van Inclusio beperkt (familievennootschappen, openbare instellingen zoals SRIB of FIF[39], private ondernemingen (banken en verzekeringsmaatschappijen) en religieuze ordes. Een notering op de beurs is een strategie om snel nieuw kapitaal aan te trekken en groei te bevorderen, maar dreigt tegelijkertijd het sociale aspect te doen verwateren.

Inclusio zou naar de beurs trekken als gereglementeerde vastgoedvennootschap (GVV). Het doel van een GVV is om gebouwen te verhuren, en niet om gebouwen te kopen en te verkopen om zo meerwaarde te realiseren.[40]

In België bestaan er momenteel 17 GVV's, met ieder hun specialiteit: kantoren, commerciële panden, studentenkoten, rusthuizen... Een klein aantal houdt zich exclusief bezig met woningverhuur.[41] De markt van de GVV werkt redelijk goed. De rentevoeten zijn laag de laatste jaren[42], wat een beter rendement toelaat. Het gemiddelde rendement ligt rond de 3.6% netto.[43]

Wie investeert in een GVV kan rekenen op stijgende dividenden en bij verkoop van zijn aandelen eventueel op een meeropbrengst. In tegenstelling tot wie investeert in de aankoop van een woning, kan de aandeelhouder van een GVV minder geld inbrengen, hoeft hij zich niet bezig te houden met het beheer en kan zij op ieder moment zijn aandeel weer snel verkopen.

39. SRIB, Société Régionale d'Investissement de Bruxelles. FIF, Fonds d'Infrastructure Ferroviaire.

40. "*De GVV kan in dat kader alle activiteiten uitoefenen die verband houden met de oprichting, de verbouwing, de renovatie, de ontwikkeling, de verwerving, de vervreemding, het beheer en de exploitatie van onroerende goederen.*" wet van 12/05/2014. Een GVV betaalt geen vennootschapsbelasting, maar moet wel minstens 80% van de winst uitbetalen via dividend aan de aandeelhouders (waarop zij dan belasting betalen).

41. Onder andere Home Invest Belgium, waarvan de vroegere CEO sinds 2014 manager is bij Inclusio.

42. De GVV's lenen ook bij de banken om zich te ontwikkelen. Een stijging van de interestvoeten is dus een bijkomende kost. Wettelijk mag een GVV een schuldgraad hebben van maximum 65%.

43. 'Les SIR résidentielles offrent la sécurité et le rendement de l'immobilier', Journal *l'Écho*, 26 mars 2016.



## Een eerste GVV met sociaal doel

Het is dus in die markt van de GVV dat Inclusio ook een rol wil spelen. Het rendement op dividend, 3% netto, zou lager liggen dan bij andere GVV's, maar Inclusio kan wel andere garanties bieden dankzij het svk-systeem. Een GVV haalt zijn inkomsten uit de huuropbrengst, zodat een van de hoofdbekommernissen is om de huurleegstand zo laag mogelijk te houden. Bij Inclusio zal het svk garant staan voor de huur en is er dus geen huurleegstand.

De logica van de beurs is in de eerste plaats financieel en niet sociaal. Investeerders zoeken er winsten en zijn bereid om hiervoor risico's te nemen. De nieuwe aandeelhouders van Inclusio, na de beursgang, zullen die logica blijven volgen en ze zullen ook talrijker zijn dan de historische aandeelhouders. Het risico bestaat dat zij druk zullen uitoefenen op de vennootschap om meer winst te maken en dat daardoor het sociale aspect niet langer gegarandeerd wordt.

Om een zeker rendement te behouden en de vennootschap aantrekkelijk te maken voor investeerders zijn er twee mogelijkheden: de kosten verlagen of de inkomsten verhogen, dus de huurinkomsten. En daar ligt onze vrees. Wat als de interestvoeten opnieuw stijgen, hoe zal de GVV dat opvangen? Het opportunisme van privé-investeerders zal ook hier een rol spelen, zeker omdat een aandeel veel sneller verkocht is dan een woning.[44]

Een stijging van de huurprijzen in de svk-sector lijkt ons niet onmogelijk. Vandaag zijn de huurprijzen nog geplafonneerd, waar wat zal er morgen gebeuren. Inclusio heeft de nodige lobbycapaciteiten en dreigt op termijn een belangrijke speler te worden voor de svk sector. En ook voor andere actoren, zoals Trevi, zouden hogere svk-huurprijzen goed uitkomen. Zal de overheid die roep om hogere huurprijzen kunnen weerstaan?

Dat is niet het model dat we willen voor de svk's. De ontwikkeling van de sector zal de komende jaren zeer sterk zijn, maar naar de toekomst toe houden we ons hart vast.

44. Inclusio engageert zich naar de svk's voor 27-30 jaar, maar de aandeelhouders kunnen altijd hun aandeel verkopen.

## HET COÖPERATIEF MODEL OM HET SOCIALE TE GARANDEREN

Om te vermijden dat financiële belangen de overhand nemen op het sociale, steunt de BBRoW het model van **de coöperatieve (investeerders)vennootschap met sociaal oogmerk (vso)** dat privéfinanciering (burgers, verenigingen of families) kan verbinden met sociale duurzaamheid van de projecten, en dat dankzij drie elementen die aan de grondslag liggen van de sociale economie[45]:

– **Het coöperatieve element:** de coöperanten sluiten aan bij een project en zijn filosofie
– **Beheer in dienst van het sociaal project:** door bijvoorbeeld ervoor te zorgen dat coöperanten die borg staan voor het sociale doel meer zeggenschap hebben
– **Een beperkt rendement:** dividenden kunnen worden uitbetaald, maar zijn beperkt zodat eerst het sociale doel van de coöperatieve wordt ondersteund.[46] De eventuele winst kan worden geherinvesteerd.
De coöperant investeert op lange termijn en verkoop zijn delen veel minder vrij dan op de beurs.

Het gedrag van de coöperanten is in deze formule sterk verschillend van de privé-investeerder die via de beurs belegt. Wanneer Inclusio werkt aan een notering op de beurs, dan is dat met de bedoeling om te groeien, met alle risico's van dien.

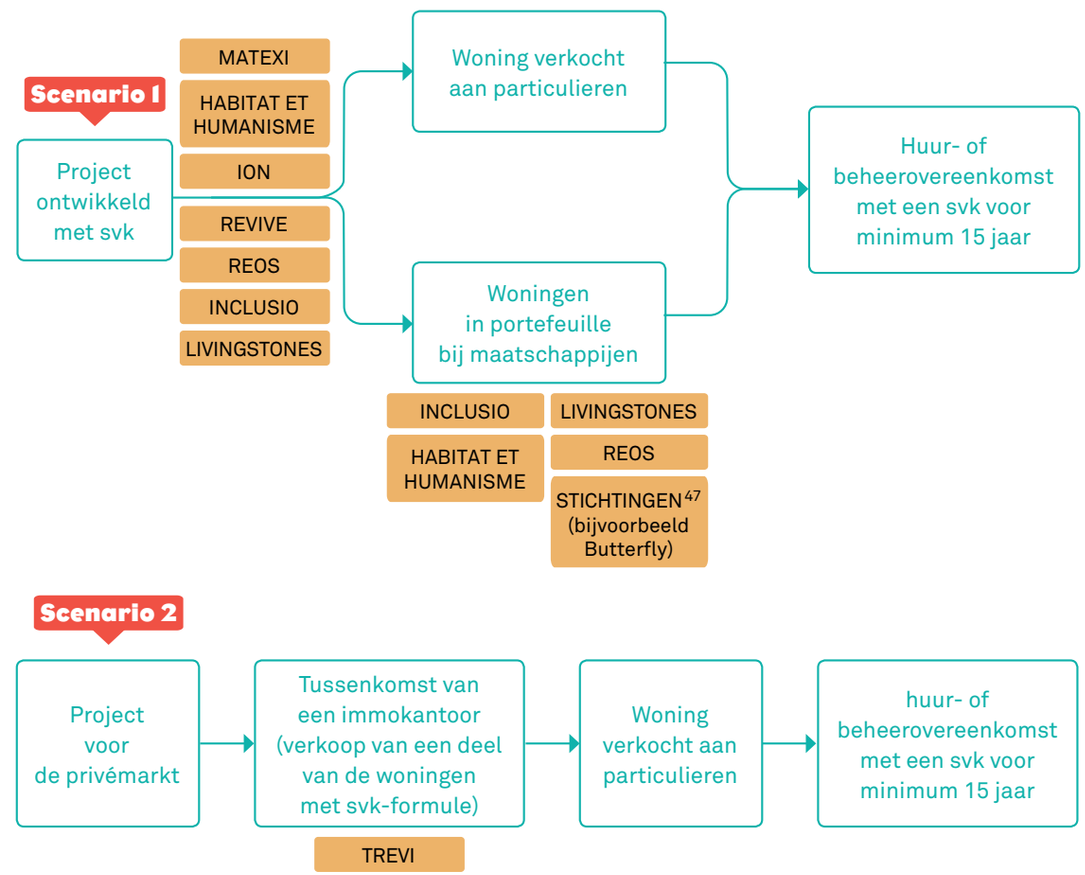
45. Meer info over de wooncoöperatieven: Bernard N., De Pauw G., Géronnez L., 'Coopératives de logement et Community Land Trusts', *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2010/28 (n° 2073), p. 5-52 en DEFREYNE M., 'Les coopératives d'habitants : une troisième voie pour le logement ?' *art.23 #63*, septembre 2016, pp.25-29

46. Beperkt tot 6% voor de sociale economie en de coöperatieven erkend door de Nationale Raad voor de Coöperatie

| Jaar van oprichting **2005**<br>Kapitaal **495.000€** | **Livingstones**<br>Coöperatieve vennootschap met beperkte verantwoordelijkheid |
|---|---|
| **Stichters** | Baita, IRIS en Wijken |
| **Bijdragen qua financiën en immobiliën** | FairFin, Hefboom; ENGIE, JOC en private familiefondsen (waarvan sommige ook terug te vinden zijn bij Inclusio) |
| **Specialiteit** | Creatie van woningen bestemd voor svk-beheer (aankoop, renovatie, nieuwbouw). De coöperatieve blijft eigenaar van de woningen. |
| **Beheer** | Overwegende rol van de svk's (in de raad van bestuur en de selectie van de projecten) om het sociale project te garanderen. |
| **33** | **Woningen** |
| **Beperkte vergoeding voor de investeerders** maximum 2% | |

## ACTOREN : WIE DOET WAT ?

SAMENVATTING




47. Sommige families kiezen voor een stichting om een deel van hun kapitaal te besteden in immobiliën bestemd voor svk-beheer. Het doel is om hun kapitaal en het sociale engagement over verschillende generaties heen te beschermen.

DEEL 3

# Lopen de SVK's een groot risico?



De private investering in woningen van sociale aard blijft in de volledige Brusselse vastgoedmarkt tot nu toe zeer beperkt, maar voor de sector van de svk's zou dit veranderingen teweeg kunnen brengen. Het grote aanbod aan nieuwe woningen, het beheer van grotere gehelen of de logica van rendement die achter de investeringen schuilgaat, zijn mogelijk destabiliserende factoren voor de sector.

Het behoort tot het DNA van de svk's om private woningen te beheren. De nieuwe woningen worden dus positief onthaald en zullen toelaten om op korte termijn huurders met een laag inkomen te huisvesten. Ook bij de svk's worden de wachtlijsten alsmaar langer. De aangeboden woningen zijn bovendien nieuw en vragen dus weinig onderhoud en zijn energiezuinig.

Tot toe nu zijn meer dan 250 woningen in beheer gegeven en 900 woningen zijn in aanbouw.[48] Het is moeilijk om nu te zeggen welke proporties dit verder zal aannemen, maar het is duidelijk dat sommige vennootschappen zoals Inclusio en Trevi grote ambities hebben. Ook andere grote spelers op de Brusselse markt (Bouygues immobilier bijvoorbeeld) tasten het terrein af. In 2018 kenden de svk's een recordtoename van 750 bijkomende woningen.[49] De investeringen van de privé laten zich nu al voelen. De kwijtschelding van de onroerende voorheffing zet ook niet-investeerders aan om hun woning in beheer te geven.

In een stad met een ontzettend gebrek aan betaalbare woningen is dit toch een goede evolutie? Of toch niet? Zijn er geen risico's verbonden aan de grote inbreng van privé-investeerders en vennootschappen voor de sector? Bij de svk's zelf zijn ze er nog niet helemaal uit: er is de wil om meer privéwoningen te socialiseren, maar dat mag niet tegen om het even welke prijs en voorwaarde.

## 1. PLAFONDHUURPRIJZEN OF ZELFS NOG HOGER?

*Een win-win formule voor de eigenaar en de huurder.*[50] Een uitdrukking die we regelmatig horen over het svk-systeem. Op de vorige bladzijden hebben we het gehad over de strategie van de ene en de nood van de andere. Op basis van die analyse vrezen we dat in de toekomst de eigenaars-verhuurders de overhand zouden kunnen krijgen op de huurders. Zeker wanneer een van de essentiële elementen van de het systeem – de geplafonneerde huurprijzen – in vraag wordt gesteld.

Wanneer een eigenaar een woning aanbiedt aan een svk, dan bepaalt het svk welke huurprijs het kan voorstellen op basis van de kwaliteit van de woning. Het resultaat van de onderhandeling is een huurprijs die in ieder geval niet hoger kan liggen dan het plafond dat door de regering is vastgelegd in het 'svk-rooster'.

Voor een appartement met 2 kamers bijvoorbeeld ontvangen de eigenaars gemiddeld 520 euro per maand.[51] De nieuwe projecten van de investeerders hebben een aantal elementen in zich die maken dat de woningen dicht bij de plafondhuurprijs van 590 euro voor een tweekamerappartement liggen: ze zijn nieuw en dus van goede kwaliteit en energiezuinig en de onderhandelingen

48. Eigen berekeningen op basis van onze gesprekken en jaarverslagen. Dit is niet volledig en bovendien kunnen sommige projecten nog altijd niet doorgaan.

49. 'Les AIS gèrent plus de 5000 logements', *La Capitale*, 26 novembre 2018. Sommige woningen in werf, op te leveren in 2019, zijn al bij de 750 woningen geteld.

50. FEDSVK, persdossier april 2017, p.2

51. B. NYS, 'Het woningpark van de SVK's', colloquium 20 jaar SVK, 09/05/2018. Online: https://logement.brussels/documents/obl/colloque-20-ans-ais/ppt/Bruno%20Nys.pdf/view

worden gevoerd door professionals die het svk-systeem en de huurprijsplafonds kennen. Aangezien rendement een belangrijke motivatie is voor deze verhuurders, flirt men met de huurprijsplafonds en willen sommigen die plafonds overstijgen.

Een speler zoals Inclusio zou graag het doelpubliek van de svk's uitbreiden[52] naar middelgrote inkomens[53], die hogere huurprijzen kunnen betalen. Daarbij wordt verwezen naar het Kortrijkse 'Marktverhuurkantoor'[54] dat net zoals een svk functioneert, maar zich wel exclusief richt tot gezinnen met hogere inkomens dan de sociale huurprijsplafonds. Ook Trevi vindt dat het optrekken van de huurprijsplafonds zou toelaten om meer woningen in de duurdere buurten te laten beheren door svk's en zo meer investeerders te overtuigen. Dat is volgens het agentschap de voorwaarde om het systeem nog veel sterker te maken.[55]

Wanneer we dit horen, dan houden we ons hart vast. Sinds de oprichting van het Brusselse Gewest stelt de regering veel in het werk om de middenklasse te behouden of aan te trekken. Bij de goedkeuring van de ordonnantie op de svk's (in 1998) was er al sprake van twee systemen: de sociale verhuurkantoren en de lokale verhuurkantoren die zich konden richten op de middenklasse. Recent nog (in 2013) heeft de Brusselse regering de sociale huisvestingssector opengesteld voor middeninkomens; een beslissing die we met de BBRoW trouwens betreuren.

We ontkennen niet dat het zelfs voor gezinnen met een middelgroot inkomen niet eenvoudig is op de Brusselse huisvestingsmarkt. Maar de overheid mikt met haar beleid wel op de 'hoge middelgrote inkomens' (bijvoorbeeld tot 95% van de Brusselse bevolking kan op basis van zijn inkomen kandidaat zijn voor een woning van Citydev), inkomens die ook zonder overheidssteun in Brussel kunnen wonen. De echte middelgrote inkomens, volgens de definitie van het BISA (Brussels Instituut voor Statistiek en Analyse)[56] worden al gedeeltelijk geholpen door het sociale woonbeleid, waaronder de svk's.

Wanneer de politieke intenties samenvallen met strategieën van privépartners van formaat, dan valt er te vrezen dat sommige grenzen kunnen opschuiven. Bovendien zijn de svk's onder elkaar het niet eens over de mogelijke negatieve effecten en ontbreekt het hen aan een eensluidende, sterke stem om die tendens tegen te gaan.

52. Ook nu al kunnen svk's verhuren aan gezinnen met een inkomen boven het inkomenplafond voor een sociale woning, maar in de praktijk gebeurt dat zeer beperkt : slechts 3% van de huurders in 2017. Bron: Brussels Parlement, Vragen en Antwoorden, 15 april 2017, p.119

53. Cf Tussenkomst van X. Mertens tijdens het colloquium 20 jaar SVK 9 mei 2018: 'Un nouveau modèle économique pour les investisseurs privés ? Attractivité du système AIS pour la promotion immobilière', p.32. Online.

54. Presentatie marktverhuurkantoor, Stad Kortrijk, 19 januari 2016.

55. Olivier Peeters van TREVI VALUABLE INVEST

56. Het BISA definieert de middelgrote iniomens op basis van economische criteria als het deel van de Brusselse bevolking met een inkomen tussen 15.000 en 30.000 euro. Cfr. 'Évolution, caractéristiques et attentes de la classe moyenne bruxelloise', *Cahiers de l'IBSA*, décembre 2012.



## 2. TIJDELIJK

Het svk-systeem heeft de bedoeling om privéwoningen tijdelijk te socialiseren. De eigenaar komt een termijn overeen waarbinnen het svk de woning in beheer neemt, waarna de woning 'terugkeert' naar de eigenaar die het kan verkopen, verhuren of zelf bewonen. De gemiddelde beheerduur is 9 jaar.[57] Een aantal eigenaars hernieuwt trouwens ook de beheerovereenkomst met het svk.

De nieuwe investeerders die worden aangetrokken door het svk-model en willen genieten van de verlaagde BTW-voet van 12% voor nieuwbouwwoningen, hebben een bijkomende verplichting: wanneer ze een nieuwe woning voor svk-beheer aanbieden dan moet dat voor 15 jaar zijn[58]. Sommige promotoren hebben trouwens nog langere termijnen gekozen (20 jaar voor de projecten Habitat et Humanisme en 27 jaar voor de projecten Inclusio bijvoorbeeld).

15 jaar is een termijn die dus al langer is dan het huidige gemiddelde van 9 jaar maar voor ons nog niet lang genoeg. Wat gebeurt er na 15,20 of 30 jaar. Dit is nu moeilijk te zeggen. Wanneer het svk-model financieel aantrekkelijk blijft, bestaat er een kans dat de woningen binnen de svk-sector blijven. Maar wat als het rendement kleiner wordt of de interesten op spaarboekjes opnieuw toenemen, de beurs opnieuw aantrekkelijk wordt, dan kan het zijn dat de investeerders hun rug keren naar het svk-model. De svk's zijn bij de pinken en voorzien zich hierop door zeer lange opzegtermijnen overeen te komen zodat huurders tijdig kunnen herhuisvest worden.

De overheidssteun die de oorspronkelijke investering heeft aangemoedigd (btw 12%) en gedurende 15 jaar een zeker rendement heeft onderteund, valt ook weg na de 15 jaar. Voor de eigenaar is dat niet onoverkomelijk: hij heeft gedurende 15 jaar een zeker rendement gehaald (ION noemt die zelfs 'enorm'[59]) en kan bij verkoop van zijn woning misschien nog een mooie meerwaarde realiseren.

De BBRoW is van mening dat er strengere regels moeten komen om het sociale project te beschermen:

– Door **een label** toe te kennen aan de sociale projecten. De toekenning van dat label zou bijvoorbeeld enkel gebeuren wanneer de minimale duur van sociaal beheer/huur 30 jaar is. Dit komt overeen met de levensduur van een woning vooraleer belangrijke renovatiewerken nodig zijn. Een termijn die ION en Inclusio bijvoorbeeld voorstellen voor hun projecten. Een werkgroep, opgezet door Sohonet werkt aan een voorstel van label.

– Door **een voorkooprecht in te voeren** voor openbare vastgoedoperatoren, zodat zij die woningen eventueel kunnen overkopen, eventueel verminderd met de btw-subsidie van 9%.

57. Dit is de termijn waartoe de meeste eigenaars zich engageren. We hebben echter geen gegevens over de huurhernieuwingen om de exacte gemiddelde termijn in de sector te kennen.

58. De 15 jaar zijn niet vast. Een eigenaar kan zijn rechten 'terugkopen' door het fiscale voordeel terug te betalen.

59. www.centralgardens.be

## 3. STANDHOUDEN TEGENOVER VEEL WONINGEN

Meestal onderhandelden de svk's met een eigenaar voor een paar woningen, zelden voor een volledig gebouw. Hun woningpark nam toe, maar heel geleidelijk. Met de nieuwe projecten van privé-promotoren verandert dit grondig en spreken we zelfs over meer dan 100 woningen: 91 voor de EKLA toren in Molenbeek, 122 voor het project Navez in Schaarbeek, 134 voor Central Gardens in Anderlecht. In de kleinere projecten gaat het nog altijd over een tiental woningen.

Voor de grootste projecten is er wel een fasering voorzien, juist om te vermijden dat alle woningen op het zelfde moment in beheer moeten worden genomen. Maar toch is dit voor de svk's een grote verandering en een uitdaging om alles in goede banen te leiden.

Op het vlak van de subsidies valt er niet veel te vrezen. Het gewest ondersteunt de groei van de sector, zelfs boven de voorziene wettelijke groei (maximum 450 woningen per svk). SVK Ieder zijn Woning zit nu al boven die grens en SVK MAIS is goed op weg. In 2015 werd de berekening van de subsidies herzien om juist beter rekening te kunnen houden met de groei van het woningpark van een svk, waardoor de subsidie [60] toeneemt per schijf van 10 bijkomende woningen, in plaats van 50 woningen voor de hervorming.

Het is veeleer op het niveau van het operationeel beheer en de opvolging dat de svk's voor uitdagingen staan: het juiste evenwicht vinden tussen groei en gezond beheer, zeker omdat sommige svk's voortaan ook grotere wooncomplexen zullen beheren, vergelijkbaar met sommige sociale huisvestingsmaatschappijen.

Die grotere complexen bieden een aantal voordelen, schaalvoordeel bijvoorbeeld, maar wegen ook op het samenleven tussen huurders. De job van de svk's is het huurbeheer, niet om aan samenlevingsopbouw te doen. Zullen ze dat wel moeten doen in de toekomst en zal het gewest hen daarbij financieel steunen?

Sommige svk's pleiten daarom voor kleinere projecten en zijn niet bereid om mee te stappen in de grotere projecten van privé-promotoren. Misschien dat die voorzichtigheid van de svk's een knelpunt kan zijn voor de grote ambities van sommige privé-investeerders en voor een verdere ontwikkeling van het aantal projecten

De svk's zijn ook niet gelanceerd met het idee om op termijn duizenden woningen te beheren. De sociale huisvestingsmaatschappijen moeten die rol blijven spelen, met de klemtoon op publieke, sociale woningen.

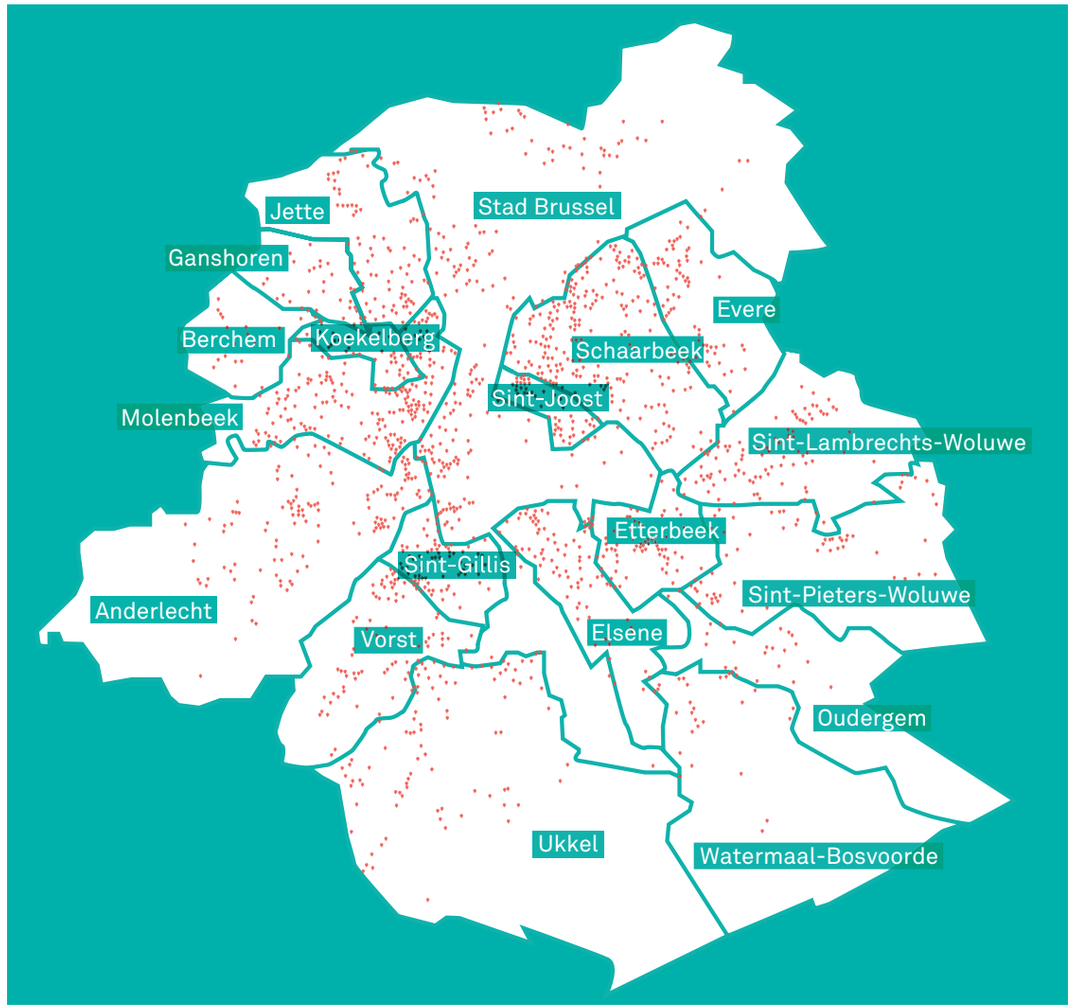
60. De subsidie voor het svk bestaat uit een forfaitair vast deel en een variabel deel per woning. Wij spreken hier over het vaste deel.



## 4. EEN NOG GROTERE SOCIALE OPDELING IN BRUSSEL

Het Brusselse Gewest is sociaal opgedeeld. De gemeenten in het zuidoosten trekken rijke inwoners aan, terwijl de gemeenten in het centrum en het noordwesten meer arme gezinnen huisvesten. Een van de verdiensten van de svk's is dat ze erin slagen om private woningen te socialiseren in alle 19 gemeenten, zelfs wanneer ze het meest succes kennen in de gemeenten waar het verschil tussen de huurprijzen op de privémarkt en de geplafonneerde huurprijzen van de svk's het kleinst is: Brussel, Anderlecht, Molenbeek en Schaarbeek.

### GEOGRAFISCHE VERDELING VAN DE SVK WONINGEN




*Bron: fedais.be*

Bij de nieuwe privéprojecten is dat niet het geval. Omdat hun rendement sterk samenhangt met kostprijs van de bouwgrond, zijn de projecten geconcentreerd in de gemeenten met de goedkoopste bouwterreinen. We vinden bijna geen project ten zuiden van het kanaal. Bijna alle projecten gaan door in die gemeenten waar ook veel sociale woningen zijn en er nog bijkomen[61], waar de inkomens van de bewoners laag zijn. De nieuwe projecten verzwakken de inspanningen van de svk's om meer sociale gemengdheid te creëren en versterken de sociale opdeling.

61. BBRoW, 'Sociale huisvesting. Kroniek van een decennium voor bijna niets', december 2017.

## GEOGRAFISCHE VERDELING VAN DE NIEUWE PRIVÉ-PROJECTEN SVK

*Bron: BBroW*



### HERVORMING VAN DE STEDENBOUWKUNDIGE LASTEN

Het Brusselse gewest beschikt nu al over een wettelijk instrument waarmee het privé-promotoren kan betrekken bij de realisatie van woningen van sociale aard en dat over het ganse gewestelijke grondgebied: de stedenbouwkundige lasten. Maar dit instrument lost de verwachtingen niet in.

Met de stedenbouwkundige lasten kan gemeente of gewest de aanvrager van een stedenbouwkundige vergunning (vanaf een zekere omvang) verplichten om ofwel uitrustingen te realiseren (infrastructuur of omkaderde of geconventionneerde woningen[62] in of in de nabijheid van het project) of om een financiële vergoeding te betalen waarmee de overheid dan zelf uitrustingen kan realiseren.

In de praktijk opteren de meeste promotoren voor een financiële vergoeding, met als gevolg dat er geen betaalbare woningen komen in of rond de ontwikkelde projecten, maar dat de overheid geld krijgt om woningen te bouwen, maar dan wel meestal elders waardoor de sociale opdeling nog versterkt wordt.

De BBRoW pleit daarom voor een verstrenging van de stedenbouwkundige lasten: een verplichting om uitrustingen te realiseren, waarbij voor projecten van meer dan 1.000 m² minstens 15% sociale woningen en voor projecten van meer dan 10.000 m² minstens 25% sociale woningen worden gebouwd.

62. De omkaderde woning is een woning, die wordt verhuurd, gekocht of gebouwd door of voor een openbare vastgoedoperator of een sociaal verhuurkantoor. Een geconventionneerde woning is een woning die wordt verkocht of verhuurd aan gezinnen met een middelgroot inkomen.

# Conclusie
# Heiligt het doel de middelen?

Het sociaal verhuurkantoor is een investeringsproduct geworden met een zeker rendement. De overheid heeft met haar steunmaatregelen daartoe bijgedragen en de conjunctuur is gunstig voor vastgoedinvesteringen. Gevolg is dat de sector van de svk's sterker groeit dan ooit. We hebben aangetoond dat die tendens ook mogelijke risico's kan inhouden voor de sector.

Als besluit willen we nog een laatste aspect toevoegen aan het debat, namelijk de kostprijs voor de overheid, in het bijzonder voor de nieuwbouwappartementen die in beheer worden gegeven aan een svk, want het zijn juist die woningen die van veel overheidssteun genieten.

We hebben gepoogd om de vergelijking te maken met nieuwe sociale woningen, gerealiseerd in het kader van het Plan voor de Huisvesting. Het lijkt ons pertinent om een vergelijking te maken van de kostprijs voor de overheid tussen een gesocialiseerde privéwoning en een openbare sociale woning, omdat de overheid met beide instrumenten huisvesting wil creëren voor gezinnen met een laag inkomen. Onze vergelijking is zeker niet perfect, maar geeft u wel een idee. Die kostprijs voor de overheid is trouwens niet beperkt tot het gewest, maar situeert zich ook op het niveau van de gemeenten (lagere onroerende voorheffing) en de federale overheid (lagere btw-inkomsten).

### OVERHEIDSSTEUN VOOR SOCIALE HUISVESTING EN VOOR DE SVK'S (PER JAAR/PER WONING).[62]

| Overheidssteun | Woning verhuurd via svk (5.500 woningen) | Sociale huisvesting (39.500 woningen) |
|---|---|---|
| Gewestsubsidie (budget huisvesting) | 2.960 € | 1.610 € |
| Verminderde inkomsten onroerende voorheffing | 1.000 € | 561 € |
| Verminderde inkomsten BTW | 1.320 € | 938 € |
| Bouwkost (sociale huisvesting) | | 3.326 € |
| TOTAAL | 5.280 € | 6.435 € |

Private huisvesting subsidiëren om het te socialiseren is niet veel minder duur dan het bouwen van sociale woningen. In het eerste geval zijn de woningen sneller beschikbaar, maar ze blijven ook minder lang betaalbaar en in het sociale circuit. Een sociale woning blijft levenslang betaalbaar en sociaal en staat ook garant voor publiek grondbezit, essentieel in ons gewest waar bouwgrond duur is geworden.

In plaats van alsmaar meer steunmaatregelen te voorzien om nog meer eigenaars aan te trekken, zou de overheid vooral meer garanties moeten vragen voor het sociaal aspect van de private woningen, door bijvoorbeeld de minimale termijn van socialisering te verlengen of door een deel van de meerwaarde van de woning bij verkoop te recupereren.

De overheid heeft met haar maatregelen ervoor gezorgd dat privé-eigenaars via een sociaal verhuurkantoor een rendement kan halen dat dicht bij de rendementen ligt op de niet gesubsidieerde privéhuurmarkt. Een markt die voor ons te veel ongelijkheden bevat en waar de overheid zou moeten ingrijpen via een huurprijsomkadering.

62. Enige uitleg bij de tabel

**Gewestsubsidie:** Voor de svk's bedrag voor 2018 afkomstig van de gewestadministratie. Voor de sociale huisvesting bedrag berekend op basis van alle uitgaven voorzien in het initieel budget huisvesting 2018, met uitzondering van de kredieten en investeringssubsidies.

**Onroerende voorheffing (OV):** Berekening van de onroerende voorheffing op basis van een geïndexeerd kadastraal inkomen (2 kamers, nieuwbouwappartement) van 1.840 euro. Zonder kortingen komt dit overeen met een onroerende voorheffing van ongeveer 1.000 euro.
De sociale huisvestingsmaatschappijen genieten van een verlaagd gewestelijk tarief (0.8% i.p.v. 1.25%). De opcentiemen werden berekend op basis van het tarief in Vorst (3120 voor 2018), een van de hoogste in het gewest. Dat komt neer op een onroerende voorheffing van 620 euro, waarvan we nog 20% aftrekken voor de vermindering kinderen ten laste.
De geraamde minderinkomsten voor gewest en gemeente bedragen : 1.000 euro – 496 euro = 504 euro minderopbrengst.
Voor de sociale huisvesting compenseert het gewest bovendien de recente verhoging van de opcentiemen van de agglomeratie (fiscale hervorming 2016), een compensatie van ongeveer 57 euro per sociale woning.

**Vermindering BTW:**
SVK: raming op basis van de gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwappartement met 2 kamers: 220.000 euro (btw niet inbegrepen). Verminderde inkomsten voor de federale overheid: 19.800 euro/woning (9%). De verminderde BTW-aanslagvoet geldt slechts 1 keer, op het moment van bouw van de woning, maar de socialisering duurt minstens 15 jaar. We hebben de kostprijs voor de overheid dus gespreid over 15 jaar.
Sociale huisvesting: BTW-aanslagvoet voor de bouw van sociale woningen is 6%. De lagere BTW is berekend op basis van gemiddelde kostprijs van een nieuwe sociale woning (op basis van 7 projecten van het plan voor de huisvesting, of 333 woningen) en werd gespreid o over 30 jaar, de levensduur van een sociale woningen vooraleer er grote renovatiewerken nodig zijn.

**Bouwkost:** geraamd op basis van 7 projecten van het Plan voor de Huisvesting (Gérance, Bourdon, Commune, Moensberg, Gaucheret, Biloba, Lavoisier) of 199.550 euro/woning. Het gewest subsidieert nieuwe sociale woningen aan 50%, subsidie die we hebben gespreid over 30 jaar.