



## Kunnen tweeverdieners nog een modale nieuwbouwwoning betalen?

2011/16  
18 | 05 | 2011



MENSEN



WELVAART



BESCHERMING

*Bij een relatief lage rentevoet is een nieuwbouwwoning van € 220 000 nog betaalbaar voor 20,6% van alle huishoudens in ons land, op voorwaarde dat de nieuwbouwers beschikken over een eigen inbreng van € 50 000. In de typische 'nieuwbouwgroep' van de tweeverdieners met twee kinderen beschikt 68% over een voldoende budget voor de referentiewoning (€ 220 000). Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan echter slechts 18% van de tweeverdieners met twee kinderen een nieuwbouwwoning financieren.*

### **1. Koppeling van primaire en secundaire markten**

Jaarlijks worden in ons land ongeveer 45 000 nieuwbouwwoningen geproduceerd en 115 000 bestaande woningen verhandeld. Hierbij valt op dat de productie van nieuwbouwwoningen na 2006 met één vierde is afgenomen, namelijk van 60 000 eenheden in 2006 tot 45 000 eenheden vandaag. Als we veronderstellen dat het aantal geïnteresseerden in een nieuwbouwproject stabiel blijft of zelfs licht stijgt – een zeer logische hypothese bij een stijgende bevolking – impliceert minder nieuwbouw meer zoekactiviteit op de secundaire woonmarkten. Hierdoor kan de druk in bepaalde segmenten van de secundaire koopmarkten aanzienlijk toenemen.

De daling van de nieuwbouwactiviteit kan het gevolg zijn van de stijgende kosten van nieuwbouwprojecten waardoor heel wat geïnteresseerden moeten afhaken. We horen vaak dat

ons land stilaan 'volgebouwd' is en dat de toenemende schaarste aan goede bouwpercelen leidt tot absurd hoge prijzen. Intussen zijn ook de bouwkosten zelf gestegen. In de afgelopen decennia zijn onze comforteisen systematisch gestegen en moeten nieuwbouwers rekening houden met allerlei bijkomende voorwaarden (bijv. isolatienormen, ventilatie, etc). Maar intussen werd onze bevolking alsmar rijker en stijgt het aantal tweeverdieners. Hogere prijzen voor nieuwbouwprojecten stellen dus niet per definitie een betaalbaarheidsprobleem; de toegenomen koopkracht kan getransformeerd worden in een betere woning.

Om na te gaan in welke mate kandidaat-nieuwbouwers moeten afhaken omwille van de gestegen nieuwbouwkosten, pogen we de betaalbaarheid en de haalbaarheid van nieuwbouwprojecten voor tweeverdieners en andere huishoudtypes in kaart te brengen. In onze analyse staan de tweeverdieners – dwz huishoudens met twee inkomens uit arbeid - centraal omdat deze groep tekent voor het merendeel van de nieuwbouwactiviteiten. We stellen ook de vraag of een gezin met één inkomen uit arbeid nog een nieuwbouwproject kan financieren. Het kader dat gehanteerd wordt om deze vragen te beantwoorden, moet ook toelaten om de toekomstige betaalbaarheid van nieuwbouwprojecten te evalueren. Wie kan nog bouwen indien de prijzen voor bouwgronden blijven oplopen of indien nog meer dure bouwvoorschriften door de overheden opgelegd worden?

## **2. Op zoek naar het modale nieuwbouwbudget**

De betaalbaarheid van een nieuwbouwproject moet onderzocht worden in een representatief kader op basis van een referentiewoning. Het is vanuit sociaal oogpunt immers niet relevant om te weten welke aandeel van de gezinnen met twee arbeidsinkomens zich een luxe nieuwbouwproject van € 500 000 *all in* kan veroorloven. We zijn vooral geïnteresseerd in de vraag of het modale huishouden – alleenstaand of koppel, met of zonder kinderen – nog in aanmerking komt voor een modaal nieuwbouwproject.

Er bestaat geen standaarddefinitie voor de modale nieuwbouwwoning. Vanuit een pragmatisch oogpunt nemen we als referentiewoning een sociale koopwoning gebouwd door de Vlaamse Maatschappij voor Sociaal Wonen (VMSW) in 2009. Een sociale koopwoning is per definitie niet bestemd voor de hogere inkomens en dus representatief voor de modale woning.

Met de sociale koopwoning als referentie gaan we eerst na hoeveel deze woning kost. We becijferen vervolgens hoeveel een equivalente nieuwbouwwoning zou kosten indien deze verkocht zou worden door private ondernemers. Een sociale koopwoning kost immers aanzienlijk minder dan een equivalente woning op de private nieuwbouwmarkt omwille van het fiscale gunstregime en diverse subsidies die de overheid aanbiedt aan de sociale woningbouwers en hun kopers.

De gemiddelde verkoopprijs van een sociale koopwoning bedraagt € 167 360<sup>1</sup> in 2009. In hetzelfde jaarverslag van de VMSW vinden we dat er door de aannemers 506 sociale koopwoningen werden opgeleverd voor een eindbedrag van € 50 664 505. Dit komt neer op een bouwkost van € 100 127 per woning ex-BTW. We koppelen aan deze bouwkost een overhead van 15% ter dekking van de architectuurkosten, de werkingskosten van de sociale huisvestingmaatschappij (SHM), de beheersvergoeding voor de VMSW en de prefinanciering van de bouwactiviteiten.

Daarnaast verstrekt de overheid een subsidie voor infrastructuurwerken (aanleg wegen, riolering, etc). Deze bedraagt € 21 000 (BTW-in) per woning of kavel wanneer de afdeling gesubsidieerde infrastructuur van de VMSW de werken als opdrachtgever laat uitvoeren. Dit is de courante praktijk bij de SHM's. Bij private nieuwbouwprojecten vallen de infrastructuurkosten ten lasten van de private bouwheer die bovendien 21% BTW dient te betalen op deze kosten.

Deze informatie laat ons toe de kostprijs van een sociale koopwoning in Vlaanderen samen te stellen zoals in Tabel 1. De prijs – inclusief registratie - van de bouwgrond is hierbij het verschil tussen de totale prijs van € 167 360 en de bouwkost plus 15% overhead (BTW-in). De aldus berekende prijs van de bouwgrond - inclusief registratierechten - is € 40 413. De grondprijs zonder registratierechten bedraagt € 39 816. Tabel 1 bevat niet de infrastructuurkost die gekoppeld is aan de woning en die ook niet in de finale verkoopprijs doorgerekend wordt.

**Tabel 1 - Reconstructie van de verkoopprijs van een sociale koopwoning in 2009 voor Vlaanderen.**

	Basis	Lasten % sociaal	Prijs sociaal
Grond sociaal (65% marktprijs)	€ 44.635	1,50%	€ 45.305
Bouwkost	€ 100.127	6,00%	€ 106.135
Andere kosten (15% bouwkost)	€ 15.019	6,00%	€ 15.920
Verkoopprijs woning			€ 167.360

De kostencomponenten in Tabel 1 converteren we in Tabel 2 naar de kostenstructuur van een equivalente private koopwoning. Hierbij houden we rekening met de sterk verschillende fiscale behandeling van private bouwers. Zo verhogen we het gehanteerde BTW-tarief van 6% naar 21% en stijgen de registratierechten op de grond van 1.5% naar 10%.

Bij sociale koopwoningen wordt de grond beneden de marktprijs verkocht. De verkoopprijs van de grond bij een sociale koopwoning wordt vastgesteld in een vork tussen de 50% en de 75% van de venale waarde bij vrije verkoop. De koper van een sociale koopwoning geniet dus van

<sup>1</sup> [www.vmsw.be](http://www.vmsw.be), Statistieken, Sociale koopwoningen en gemiddelde verkoopprijzen 2009

een kunstmatig lage grondprijs. De Registratie of het Comité van aankoop bepaalt in een schattingsverslag de venale waarde van de grond. We hanteren in onze berekening niet de maximale reductie maar een grondprijs op 65% van de marktwaarde. Door de sociale grondprijs dan te delen door 0,65 bekomen we een grondprijs, registratierechten inbegrepen, van € 75 536 op de vrije markt. Voorts gebruiken we voor de private bouwers dezelfde infrastructuurkosten als voor sociale koopwoningen hoewel deze natuurlijk niet gesubsidieerd worden voor private bouwers.

**Tabel 2 - Berekening kostprijs private referentiewoning op basis van sociale koopwoning (2009)**

	Basis	Lasten % sociaal	Lasten minus subsidies sociaal	Prijs sociaal	Lasten% privaat	Lasten privaat	Prijs privaat
Marktprijs grond vrije verkoop	€ 68.669				10%	€ 6.867	€ 75.536
Grond sociaal (65% marktprijs)	€ 44.635	1,50%	€ 670	€ 45.305			
Infrastructuurkost	€ 19.811				21%	€ 4.160	€ 23.972
Bouwkost	€ 100.127	6,00%	€ 6.008	€ 106.135	21%	€ 21.027	€ 121.154
Andere kosten (15% bouwkost)	€ 15.019	6,00%	€ 901	€ 15.920	21%	€ 3.154	€ 18.173
Verkoopprijs woning				<b>€ 167.360</b>			<b>€ 238.835</b>

Tabel 2 laat toe te concluderen dat in 2009 een private koopwoning - equivalent aan de gemiddelde sociale koopwoning - in Vlaanderen € 238 835 kost. De infrastructuurkost maakt alleen deel uit van de kostprijs van de private koopwoning. Mocht de berekening van de kostprijs zoals in Tabel 2 gebeuren voor Brussel, dan komt ongetwijfeld een hogere kostprijs uit de bus omwille van de hogere complexiteit van het bouwen in een grootstad en omwille van de hogere grondprijzen. In Wallonië zal de grondprijs lager liggen dan in Vlaanderen, maar zijn de percelen dikwijls groter. De prijs van een private koopwoning zal over het algemeen in Wallonië dus wat lager zijn dan in Vlaanderen.

Dit grote prijsverschil van € 71 475 voor twee identieke woningen is de optelsom van de infrastructuursubsidie, de korting op de marktwaarde van de grond en de verschillende fiscale ontvangsten. Het private bouwproject genereert een fiscale ontvangst van € 35 208 terwijl de sociale koopwoning leidt tot fiscale ontvangsten van € 7 579.

De becijferde kostprijs van € 238 835 dient bovendien geïnterpreteerd te worden als een onderschatting van de werkelijke verschillen in kostprijs tussen private en sociale koopwoningen. Zo hebben we geen rekening gehouden met:

- de mogelijkheid voor de SHM's om probleemloos woonuitbreidingsgebieden aan te snijden wat voor een private ontwikkelaars niet het geval is;

- het Vlaamse Grond- en Pandendecreet dat projectontwikkelingen verplicht tot grondafstand aan de prijs van niet uitgeruste grond (dit is de minst slechte optie voor de meeste ontwikkelaars): dit komt in *boni* voor de SHM's maar in *mali* voor de private woningbouw ;
- de hogere registratierechten die de private aanbieder – bijvoorbeeld een bouwpromotor -moet betalen op de eigen aankoop van bouwgrond (10% in de private sector ipv 1,5% in de sociale sector);
- de plan baten die eventueel moeten betaald worden door de private aanbieder in het geval van conversie van een woonuitbreidingsgebied;
- de hogere financieringskosten van de private aanbieder (in vergelijking tot de VMSW of SHM): dit soort financiering wordt gezien als risicovol en er zal daardoor ook veel eigen vermogen moeten ingezet worden
- de vennootschapsbelasting betaald door de private aanbieder;
- de netto winst die de private aanbieder tenslotte moet kunnen maken.

De representatieve totale kostprijs van een private koopwoning kan dus hoger zijn dan € 238 835. Toch hanteren we in onze analyse van de betaalbaarheid van een modale “Belgische” nieuwbouwwoning een relatief lage prijs van € 220 000 zodat we zelfs met een lagere grondprijs in Wallonië rekening houden.

### **3. Betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning**

In deze paragraaf gaan we na wie effectief € 220 000 kan betalen voor een private nieuwbouwwoning. Onze aandacht gaat hierbij vooral naar het werkende deel van de bevolking daar net deze groep tekent voor bijna alle modale private nieuwbouwprojecten. Om de betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning voor economisch actieven te analyseren, hebben we loongegevens nodig. Het NIS publiceert deze informatie voor werknemers in de privésector in ondernemingen met meer dan 10 werknemers. Deze inkomens liggen wat hoger dan voor werknemers bij de kleinere ondernemingen (<10 werknemers), bij de kleine zelfstandigen en bij de overheid. Deze informatie per werknemer laat niet toe een onderscheid te maken tussen gehuwde/samenwonende en andere werknemers, of tussen alleenstaanden en werknemers in een gezin met slechts één inkomen.

#### ***Maandlonen omzetten in nieuwbouwbudgetten***

Het NIS publiceert maandlonen. We zetten deze om in jaarlonden door deze te vermenigvuldigen met 13,85 zodat we rekening houden met vakantiegeld, eindejaarpremies of een 13<sup>de</sup> maand. Een 13<sup>de</sup> maand is niet van toepassing voor bepaalde werknemers zodat de op deze manier becijferde inkomens wat overschat kunnen zijn.

Voor onze analyse is het echter belangrijk om na te gaan in welke mate tweeverdieners – een huishouden waarbij beide partners economisch actief zijn – zich een nieuwbouwwoning kunnen veroorloven. Hiertoe hebben we de gegevens van het NIS na de omzetting in jaarlonen verder verwerkt door enkele hypothesen te hanteren.

Zo maken we eerst de veronderstelling dat de verdeling van het NIS representatief is voor alle hoofdinkomens (zowel alleenstaanden als bij éénverdieners en koppels). Hier zit een kleine onderschatting in daar een klein deel 4,5/5 of zelfs halftime werkt. Maar anderzijds verdienen werknemers in ondernemingen met meer dan 10 werknemers meer dan deze in de kleine ondernemingen, de ambtenaren, en de tewerkgestelden in de zachte sectoren. Ook kleine zelfstandigen verdienen minder. Daardoor is er dan weer een zekere overschatting voor het geheel van de sectoren. We gaan ervan uit dat beide afwijkingen elkaar min of meer compenseren.

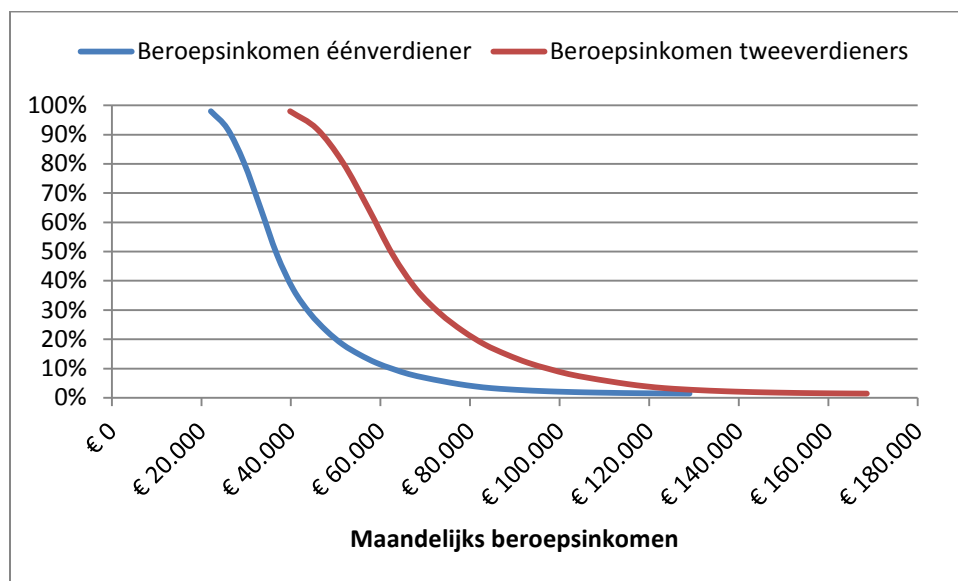
Voor huishoudens met twee inkomens uit arbeid is het tweede inkomen in elke inkomensklasse steeds gemiddeld lager dan het grootste of hoofdinkomen. Dit komt vooral omdat parttime werk zich uiteraard situeert bij de partner met het laagste inkomen van het huishouden. We veronderstellen hier dat 40% van de tweede verdiener halftijds werken. Dit geeft ons een reductie met  $40\% * \frac{1}{2} = 20\%$ . Het inkomen van de tweede verdiener komt zo op 80% van het inkomen van de hoofdverdiener.

Voor de laagste beroepsinkomensklasse ( $< \text{€ } 22\ 118$ ) passen we deze reductie tot 80% toe. Door de minimumlonen is het immers onwaarschijnlijk dat het loonniveau van de partner veel lager zou liggen. Naarmate de inkomensklasse van de hoofdverdiener stijgt kunnen we verwachten dat het loonniveau van de partner daarop procentueel achterblijft. De kans om één topverdiener te hebben is al klein; de kans met twee topverdieners te hebben in één huishouden is nog veel kleiner. Voor huishoudens in hogere inkomensklassen veronderstellen we een groter verschil tussen de twee inkomens. Dit verschil wordt progressief vergroot van 20% voor de laagste inkomens tot 70% voor de hoogste inkomens. Daarom passen we bij elke overgang naar een hogere inkomensklasse voor de hoofdverdiener voor de tweede verdiener nog een reductiecoëfficiënt toe van 0,9675 op de hoger bepaalde 80%. Voor een koppel met een hoofdinkomen in de hoogste klasse ( $> \text{€ } 129\ 000$ ) bedraagt het beroepsinkomen van de tweede verdiener ( $> \text{€ } 39\ 594$ ) maar 30% van het inkomen van de hoofdverdiener. Het exacte beroepsinkomen van de partner van grootverdieners heeft overigens weinig belang voor onze analyse daar we ons vooral bekommeren om de lage en middeninkomens.

Deze hypothesen laten toe een rudimentair maar representatief beeld te presenteren van de verdeling van de typische beroepsinkomens van de werkenden in ons land. We hanteren hierbij twee categorieën, namelijk de éénverdieners naast de tweeverdieners. Voor deze twee groepen presenteren we in Figuur 1 een cumulatieve verdeling van de bruto beroepsinkomsten. Voor elk

punt op deze curves geeft de Y-waarde het % van de huishoudens – éénverdieners of tweeverdieners – met een bruto beroeps inkomen dat hoger is dan het bedrag op de X-as. Zo leert Figuur 1 dan ongeveer 20% van de éénverdieners een bruto beroepsinkomen heeft van meer dan € 50 000. Minder dan 10% van de tweeverdieners hebben een gezamenlijk bruto beroepsinkomen van meer dan € 100 000. Deze distributies lijken op afgeronde letters L zodat we hiervoor voortaan de term ‘L-curve’ gebruiken.

**Figuur 1 - Verdeling van de beroepsinkomens: éénverdieners en tweeverdieners (L-curves)**



De curve met de éénverdieners is dus gebaseerd op onbewerkte NIS-gegevens voor werknemers in bedrijven met meer dan 10 werknemers – die bovengemiddelde lonen betalen. De L-curve van de tweeverdieners is het resultaat van onze verwerking van de gegevens van het NIS en vertoont een consistent patroon ten opzichte van de curve van de éénverdieners. Beide curves hebben een zeer steil verloop over een groot aandeel van de huishoudens. In België verdienen vele werkende gezinnen een zeer modaal inkomen en blijft de groep van ‘grootverdieners’ in loondienst beperkt tot 10 à 20%.

De bruto looninkomens verschillen sterk van de beschikbare of besteedbare inkomens die het al dan niet mogelijk maken om een nieuwbouwwoning te verwerven. In een volgende stap verwerken we de gegevens in Figuur 1 tot beschikbare netto inkomens voor 5 huishoudtypes:

- Alleenstaande zonder kinderen
- Koppel éénverdieners zonder kinderen
- Koppel éénverdieners met 2 kinderen
- Koppel tweeverdiener zonder kinderen

- Koppel tweeverdieners met 2 kinderen

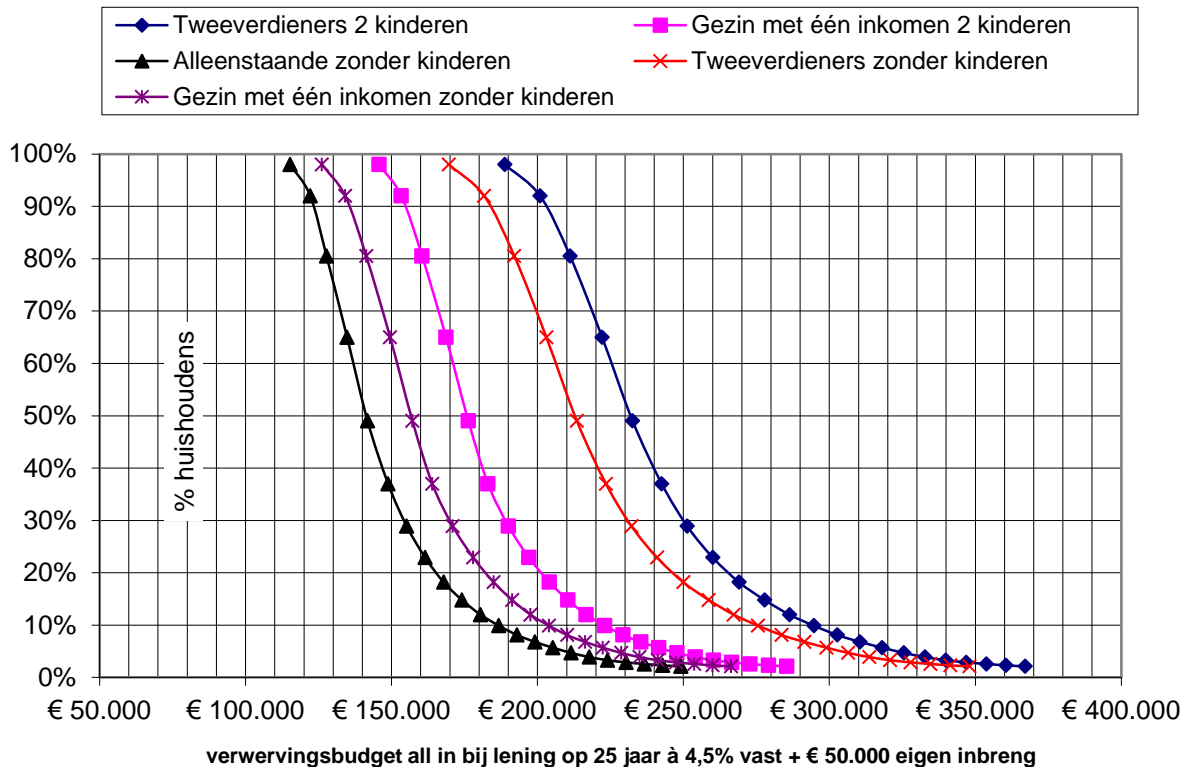
Hiertoe brengen we eerst de sociale lasten in rekening en zetten dan via *tax-on-web* de bruto inkomens om in netto inkomens voor de verschillende gezinstypes. Voor de huishoudens met kinderen voegen we ook kindergelden toe. Dit is andermaal een rudimentaire oefening maar een relevante vertrekbasis voor de verdere analyse.

Na het bekomen van L-curves met de jaarlijkse netto besteedbare inkomens voor 5 huishoudtypes, gaan we na welk nieuwbouwbudget gekoppeld is aan deze netto inkomens. We vertrekken van de hypothese dat 33% van het netto inkomen besteed kan worden aan de afbetaling van de hypothecaire lening. Deze hypothese sluit mooi aan bij het huidige beleid inzake hypothecaire kredieten bij de grootbanken. Voor de hypothecaire lening hanteren we eenvoudigheidshalve slechts één renteformule, namelijk een vaste rentevoet van 4.5% voor een leninglooptijd van 25 jaar. Deze 4.5% vertrekt van een inflatie van 2% en een reële rentevoet van 2.5% wat ons een realistische werkhypothese lijkt, los van het tijdelijke lage rentebeleid. Op deze manier kunnen we de netto beschikbare jaarinkomens omzetten in een verwervingsbudget op basis van een hypothecaire lening waarbij 33% van het jaarinkomen gaat naar de aflossing.

### ***Eigen inbreng van € 50 000***

Het budget voor de verwerving van een nieuwbouwwoning is niet beperkt tot het hypothecaire leenbedrag omdat heel wat werkende huishoudens sparen en dus beschikken over een eigen inbreng. Uit empirische studies weten we dat de gemiddelde eigen inbreng ongeveer € 50 000 bedraagt en dat vooral dure projecten een aanzienlijke eigen inbreng noodzaken. In onze analyse voegen we daarom een eigen inbreng van € 50 000 toe aan het budget uit de hypothecaire lening om het totale verwervingsbudget te bekomen. Deze verwervingsbudgetten worden gepresenteerd in Figuur 2.

**Figuur 2 - L-curves van verwervingsbudgetten voor 5 huishoudtypes**



De veronderstelling van een eigen inbreng van € 50 000 voor alle gezinstypes impliceert wellicht een overschatting voor de verwervingsbudgetten van bijvoorbeeld alleenstaanden met een relatief laag arbeidsinkomen. Voor deze huishoudens is het veel moeilijker om een eigen reserve van € 50 000 op te bouwen dan voor tweeverdieners met een relatief hoog arbeidsinkomen. Bij koppels kunnen ook twee ouderparen financieel helpen, waar er bij alleenstaanden maar één ouderpaar is. Bij de interpretatie van onze resultaten moeten we dus rekening houden met vrij genereuze verwervingsbudgetten voor bepaalde huishoudcategorieën.

### **Bereikbaarheid van een nieuwbouwwoning**

De L-curves in Figuur 2 zijn wat steiler dan deze in Figuur 1 omwille van de herverdelingsimpact van de inkomensfiscaliteit. Elke punt op een L-curve leert welk percentage van de gezinnen (Y-as) beschikt over een bepaald totaal verwervingsbudget (X-as). Dit verwervingsbudget is dus de som van de hypothecaire lening en de eigen inbreng van € 50 000. Zo blijkt uit Figuur 2 dat ongeveer 65% van de gezinnen met één inkomen zonder kinderen beschikt over een verwervingsbudget van minimaal € 150 000. Dit betekent dus dat een woning met een kostprijs van € 150 000 'bereikbaar' is voor 65% van de gezinnen in deze categorie. Hierin zit dus ook de eigen inbreng van € 50 000. Eenzelfde oefening zonder eigen inbreng voor dit huishoudtype zou leiden tot de conclusie dat 65% van deze gezinnen beschikt over een verwervingsbudget van

minimaal € 100 000. Met inbegrip van een eigen inbreng van € 50 000 blijkt in Figuur 2 bijna 30% van de tweeverdieners met kinderen te beschikken over een verwervingsbudget van minimaal € 250 000. Zonder eigen inbreng valt dit budget terug tot € 200 000.

We gebruiken vervolgens de curves uit Figuur 2 om na te gaan hoe betaalbaar of bereikbaar een modale nieuwbouwwoning is met een kostprijs van € 220 000. Hieruit blijkt dat deze modale koopwoning van € 220 000 betaalbaar is voor;

- 68% van de tweeverdieners met twee kinderen
- 40% van de tweeverdieners zonder kinderen
- 10% van de koppels met één arbeidsinkomen en met twee kinderen
- 7% van de koppels met één arbeidsinkomen zonder kinderen
- 4% van de alleenstaanden

Het gezinstype heeft dus een zeer grote impact op de betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning. Bij alle huishoudens met één inkomen uit arbeid is het verwerven van een modale nieuwbouwwoning alleen haalbaar voor de hoogste inkomens. Maximaal 10% van de éénverdieners kan een modale nieuwbouwwoning verwerven en dan veronderstellen we nog een eigen inbreng van € 50 000. Ook blijkt dat het aandeel van de tweeverdieners dat nog een modale nieuwbouwwoning kan aspireren relatief laag uitvalt. Enkele decennia terug was het evident dat deze inkomens hoog genoeg waren voor een modaal nieuwbouwproject. Nu is een nieuwbouwwoning nog bereikbaar voor 40 tot 68% van de tweeverdieners mits een eigen inbreng van € 50 000.

### ***Prijsgevoeligheid***

De steile curves in Figuur 2 impliceren dat de betaalbaarheid of bereikbaarheid van een nieuwbouwwoning sterk reageert op een relatief beperkte verandering van de kostprijs van een nieuwbouwwoning. Mocht de kostprijs van een modale nieuwbouwwoning stijgen met 10%, dan daalt het aandeel van de gezinnen dat deze nieuw prijs van € 242 000 kan betalen zeer sterk, bijvoorbeeld van 68% naar 39% voor tweeverdieners met twee kinderen. De bereikbaarheid van een nieuwbouwwoning daalt dus met ongeveer 40% terwijl de kostprijs slechts met 10% is toegenomen. De betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning is dus erg prijsgevoelig. We kunnen hier spreken van de elasticiteit van de betaalbaarheid. Verderop bespreken we de klassieke prijselasticiteit binnen deze context.

In dit voorbeeld is de elasticiteit gelijk aan  $40\%/10\% = 4$ . Bij de koppels zonder kinderen kon 40% een woningen van € 220 000 verwerven. Indien we de prijs verlagen naar € 200 000 dan kan 70% deze woning betalen. De opwaartse elasticiteit is hier hoger dan 8 zoals blijkt uit onderstaande formule;

$$elasticiteit = \frac{\frac{Deltabereik}{bereik}}{\frac{Deltaprijs}{prijs}} = \frac{\frac{30\%}{40\%}}{\frac{-20000}{220000}} = 8,25$$

Aan het parallelle verloop van de vijf L-curves merken we dat de elasticiteit vergelijkbaar is over de huishoudtypes. Wel is de curve voor de alleenstaanden en de koppels zonder kinderen in de buurt van de mediaan nog steiler door de grote progressiviteit van de personenbelasting voor alleenstaanden met lage beroepsinkomens. De belasting wordt voor deze groepen immers niet gemilderd door een huwelijkscoëfficiënt en/of kinderen ten laste.

#### 4. Het aantal potentiële bouwers

We kunnen bovenstaande gegevens ook gebruiken om na te gaan hoeveel huishoudens effectief een nieuwbouwproject aankunnen. Hierbij vertrekken we van de referentieprijs van € 220 000, een rentevoet van 4.5% en een eigen inbreng van € 50 000. In de realiteit kan zeker de laatste veronderstelling wat optimistisch zijn.

In onze analyse vertrekken we van de actieve bevolking. Op basis van de bevolking in de leeftijdsgroep van 15 tot 64 jaar en haar activiteitsgraad telt ons land in 2007-2008 4 714 232 economisch actieve inwoners . Op basis van de SILC enquête<sup>2</sup> kunnen we de actieve inwoners verdelen over de verschillende huishoudtypes waarop we dan de op basis van de L-curves gevonden percentages<sup>3</sup> toepassen die de bereikbaarheid of de betaalbaarheid van een nieuwbouwproject afbakenen. Dit gebeurt in Tabel 3. In de kolom ‘% boven nieuwbouwgrens’ vinden we het percentage van de huishoudens per categorie met een besteedbaar budget groot genoeg voor een nieuwbouwproject.

<sup>2</sup> Opsplitsing door centrale raad voor het bedrijfsleven, CRB 2009-1486, CCR 200-2, pag. 15 op basis SILC 2007.

<sup>3</sup> Voor de éénoudergezinnen hebben we het % genomen van de alleenstaanden. En voor de overige samengestelde gezinnen maar 30%, gezien de echtscheidingsproblematiek in die gezinnen.

**Tabel 3 - Bepaling van het aantal gezinnen dat een nieuwbouw aankan**

	Verdeling(*)	Aantal werkenden	Aantal huishoudens	% boven nieuwbouw grens (**)	Aantal boven nieuwbouw grens
Alleenstaande	13,8%	650.564	650 564	4,0%	26 023
Eénoudergezin	3,4%	160.284	160 284	4,0%	6 411
Eénverdienerskoppel	2,5%	117.856	58.928	7,0%	4.125
Eénverdienersgezin	3,2%	150.855	75.428	10,0%	7.543
In tweeverdienerskoppel	21,7%	1.022.988	511.494	40,0%	204.598
In tweeverdienersgezin	36,4%	1.715.981	857.990	68,0%	583.433
Overige gezinnen	19,0%	895.704	447.852	30,0%	134.356
	100,0%	4.714.232	2 762 540		<b>966 488</b>

Bron: CRB 2009-1486, CCR

(\*)200-2

(\*\*)Bron: tabel 3 van dit hoofdstuk

Uit deze ruwe benadering blijkt dat ongeveer 966 488 huishoudens een nieuwbouwproject met een kostprijs van € 222 000 kunnen overwegen, mits een eigen inbreng van € 50 000. Op een totaal van 4 600 000 huishoudens kan dus 20% nieuwbouwen onder vrij optimistische veronderstellingen. Het laten wegvallen van de eigen inbreng van € 50 000 zou de bereikbaarheidspercentages in Tabel 3 sterk doen terugvallen (zie verder) waardoor een kleiner aantal huishoudens nog kan nieuwbouwen.

Dit zijn natuurlijk veel huishoudens, zeker wanneer we dit aantal vergelijken met het aantal geproduceerde nieuwbouwwoningen per jaar. Schijn bedriegt echter want als deze 966 000 huishoudens uit Tabel 3 een jaarlijkse nieuwbouwactiviteit van bv. 47 500 woningen moeten opbrengen – dit is een realistische inschatting van de vraagtoename indien het aantal huishoudens elk jaar met 1% toeneemt - dan betekent dit elk van hen om de 20 jaar een nieuwe nieuwbouwwoning moet financieren. Elk van deze 966 000 huishoudens moet dus twee nieuwbouwwoningen laten produceren tijdens de actieve loopbaan om ervoor te zorgen dat de totale nieuwbouwproductie de vraagtoename opvolgt. Dit is niet realistisch want een groot deel van deze huishoudens zal via een aankoop op de secundaire markt in zijn woonbehoeften voorzien.

## 5. Impact van een wijziging in de eigen inbreng

De betaalbaarheid van een modale nieuwbouwwoning reageert sterk op een verandering in de veronderstelde eigen inbreng. De impact op de betaalbaarheid van een andere eigen inbreng vinden we door de x-waarden in Figuur 2 aan te passen. Mocht de eigen inbreng voor alle

inkomestypes bijvoorbeeld toenemen met € 20 000, dan moeten we alle x-waarden in Figuur 2 verhogen met €20 000. Deze verhoging van de eigen inbreng met € 20 000 heeft hetzelfde impact als een prijsvermindering met € 20 000. Deze equivalentie speelt natuurlijk in twee richtingen. Bij een vermindering van de eigen inbreng met € 20 000 kunnen we ofwel de x-waarden verminderen met € 20 000, ofwel behouden we de x-waarden en hanteren we een referentieprijz van € 240 000 i.p.v. € 220 000.

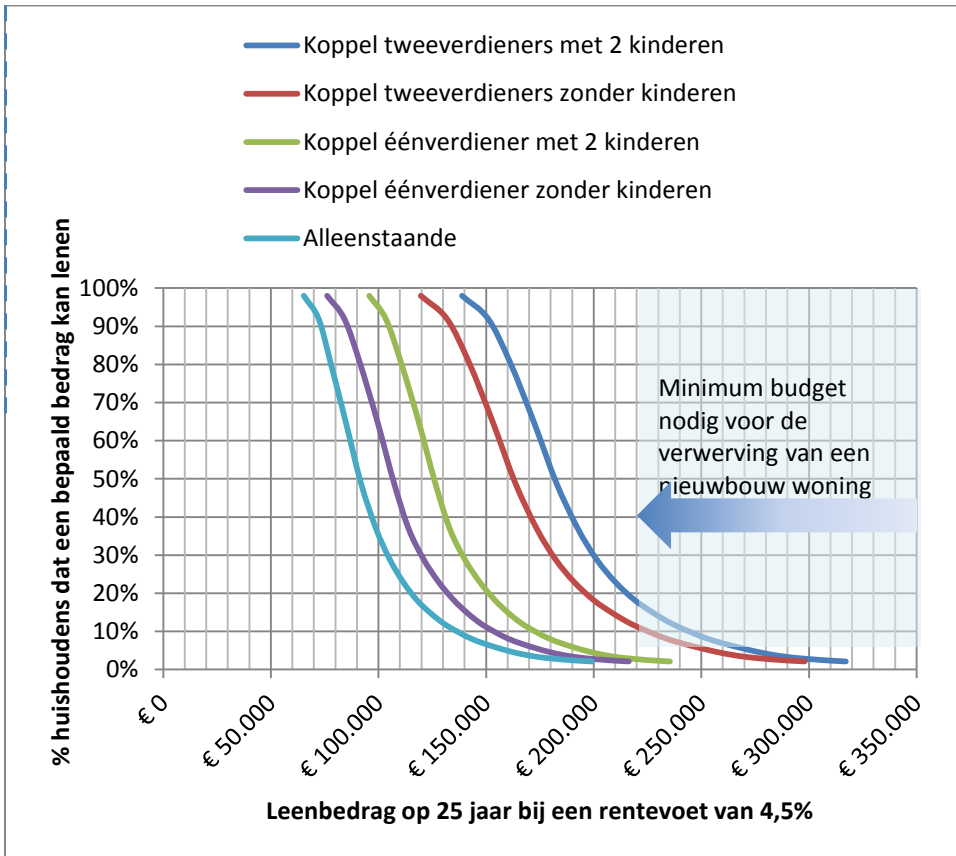
Als we de eigen inbreng verminderen van € 50 000 naar € 30 000, is de modale koopwoning van € 220 000 betaalbaar voor;

- 40% van de tweeverdieners met twee kinderen
- 23% van de tweeverdieners zonder kinderen
- 5% van de koppels met één arbeidsinkomen en met twee kinderen
- 3% van de koppels met één arbeidsinkomen zonder kinderen
- 2% van de de alleenstaanden.

Een vermindering van de eigen inbreng met 40% heeft dus grote consequenties. De eigen inbreng is in vele gevallen een 'startkapitaal' dat jongeren krijgen van hun ouders. Het is mogelijk dat op termijn ouders minder makkelijk dit startkapitaal kunnen schenken aan hun kinderen. België heeft zeer lage pensioenen en door de vergrijzing hebben senioren hun kapitaal langer zelf nodig. Het inkrimpen van het geschonken startkapitaal is een bedreiging voor de toekomstige toegang tot eigendom voor jonge huishoudens. Figuur 3 toont de consequenties van het integraal wegvallen van de eigen inbreng in onze analyse. We hanteren hier nog steeds de prijs van € 220 000 voor een modale nieuwbouwwoning. Uit Figuur 3 blijkt dat zonder eigen inbreng deze woning alleen betaalbaar is voor de hoogste inkomens. Zelfs voor de groep van tweeverdieners met kinderen is de modale woning slechts betaalbaar voor 23% van de gezinnen. Huishoudens met één inkomen uit arbeid kunnen zonder inbreng deze modale woning niet meer betalen.

Uit analyses van de studiedienst van ING blijkt dat de eigen inbreng toeneemt met de waarde van de woning. Huishoudens die goedkopere woningen kopen hebben dikwijls geen enkele eigen inbreng. Dit verklaart waarom veel huishoudens moeten afhaken op de nieuwbouwwmarkt en aangewezen zijn op de voor hun nog betaalbare segmenten van de secundaire markt.

**Figuur 3 - L-curves zonder een eigen inbreng**



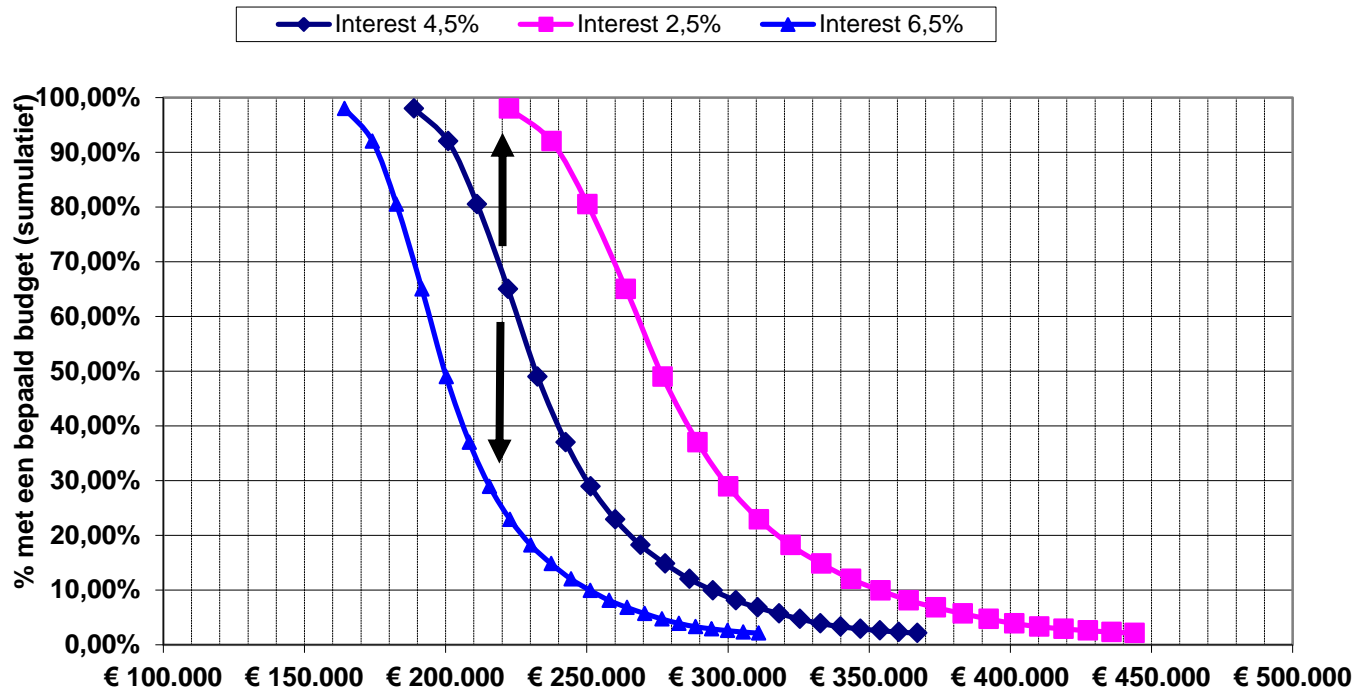
## 6. Impact van een wijziging in de rentevoet

Alle gepresenteerde L-curves zijn gebaseerd op een vaste rentevoet van 4.5%. Vandaag is de markrente lager waardoor de betaalbaarheid of bereikbaarheid van de modale nieuwbouwwoning hoger is dan onze resultaten suggereren. Bij een lagere interestvoet krijgen alle gezinnen toegang tot een hoger hypothecair leenbedrag bij een ongewijzigd netto inkomen. De L-curve verschuift dus naar rechts. Bij een verhoging van de interestvoet verschuift de L-curve naar links. De interestvoet kan volgend jaar natuurlijk hoger liggen dan vandaag – misschien wel hoger dan 4.5% - zodat het interessant is om na te gaan wat de precieze impact is van interestveranderingen op de betaalbaarheid.

Figuur.4 toont de L-curves voor drie verschillende interestniveaus bij de tweeverdieners met twee kinderen. Net deze groep is zeer actief op de nieuwbouwwinkten. We gaan hier de snijpunten na voor een noodzakelijk verwervingsbudget van € 220 000. Bij een interestvoet van 4.5% was de modale nieuwbouwwoning betaalbaar of bereikbaar voor 68% van de tweeverdieners. Bij een interestvoet van 2.5% kunnen maar liefst 98% van de tweeverdieners met 2 kinderen deze woning betalen. Bij een hogere interestvoet van 6.5% valt de bereikbaarheid van deze woning

terug tot 25% van de gezinnen. De interestvoet heeft dus een dramatisch impact op de betaalbaarheid van een woning.

**Figuur 4 - Impact van het interestniveau op het verwervingsbudget van tweeverdieners**



verwervingsbudget all in voor tweeverdieners met 2 kinderen, HL 25 jaar + € 50.000 eigen inbreng

Bron: ADSEI, RSZ, Min.Fin. Eigen berekeningen

Een interestvoet van 4% in plaats van 4.5% maakt het mogelijk ongeveer € 10 000 meer te lenen, dus € 190 000 ipv € 180 000. Ter herinnering: de gemiddelde marktrente (van een mix van kredieten met vaste en variabele rentevoet) was 3,94% in 2009.

We verwerken deze verhoging met € 10 000 van het geleend bedrag als een verhoging van de x-waarden met € 10 000. We doen dit praktisch door gewoon door de percentages op de verticale as af te lezen bij € 210 000 ipv bij € 220 000.

Bij de lagere rentevoet van ongeveer 4% is in 2009 de modale nieuwbouwwoning van € 220 000 betaalbaar voor;

- 80% van de tweeverdieners met twee kinderen
- 53% van de tweeverdieners zonder kinderen

- 15% van de koppels met één arbeidsinkomen en met twee kinderen
- 8% van de koppels met één arbeidsinkomen zonderen kinderen
- 5% van de alleenstaanden

Door de lage marktrente was de betaalbaarheid is in 2009 dus groter dan met de gehanteerde vaste rentevoet van 4.5%. Wie geleend heeft aan lage variabele rente loopt in de toekomst wel een (beperkt) renterisico. Een "cap" beschermt hen immers tegen te grote stijgingen.

Zelfs met de lage rentevoeten van 2009 konden 20-47% van de tweeverdieners geen nieuwbouw woning aan, ondanks een eigen inbreng van € 50 000. Voor 85 tot 95% van de éénverdieners blijft een nieuwbouwwoning onbetaalbaar bij de lage interestvoet van 4%, ondanks de eigen inbreng van € 50 000.

## 7. Een voorlopige round-up

In Tabel 4 presenteren we een overzicht van de betaalbaarheid van een modale nieuwbouwwoning voor de vijf huishoudtypes op basis van de gehanteerde parameters in onze analyse. De kostprijs van de modale nieuwbouwwoning bedraagt steeds € 220 000.

**Tabel 4 – Betaalbaarheid van modale koopwoning in functie van de interest en de eigen inbreng**

Types huishouden	4.5%, € 50 000 eigen inbreng	4.5%, € 30 000 eigen inbreng	4.5%, geen eigen inbreng	4%, € 50 000 eigen inbreng
Tweeverdieners, 2 kinderen	68%	40%	18%	80%
Tweeverdieners, geen kinderen	40%	23%	11%	53%
Eénverdiener in koppel, 2 kinderen	10%	5%	2%	15%
Eénverdiener in koppel, geen kinderen	7%	3%	0%	8%
Alleenstaande	4%	2%	0%	5%
Aantal potentiële huishoudens	950 271	568 450	256 996	1 124 085
% pot/ totaal	20.6%	12.3%	5.6%	24.4%

Tabel 4 laat toe te concluderen dat de verwerving van een nieuwbouwwoning niet mogelijk is voor het gros van de éénverdieners . Zelfs bij een eigen inbreng van € 50 000 kan maximaal 15% van de éénverdieners een nieuwbouwwoning betalen. Minder evident is de vaststelling dat een modale nieuwbouwwoning zelfs bij een lage rente van 4% en een hoge eigen inbreng van €

50 000 slechts voor de helft van de tweeverdieners zonder kinderen betaalbaar is. Bij een rente van 4.5% varieert de betaalbaarheid voor deze groep tussen de 11 en 40%.

De meest markante conclusie is natuurlijk dat zonder een eigen inbreng slechts 18% van de tweeverdieners met kinderen een eigen nieuwbouwwoning kan ambiëren. Vertrekkende van Tabel 3 komt dit neer op 154 438 huishoudens of amper drie keer meer dan het aantal nieuwbouwwoningen dat jaarlijks geproduceerd wordt. Indien deze huishoudens om de 20 jaar naar een andere woning verhuizen, dan zoeken jaarlijks 7 500 huishoudens een andere woonst. Indien 2/3 hiervan nieuwbouwt, dan zijn dit maar 5 000 nieuwbouwwoningen extra per jaar.

Eens we deze percentages omzetten in het aantal gezinnen waarvoor een nieuwbouwwoning bereikbaar is – zie hiervoor Tabel 3-, kunnen we concluderen dat 5.6 tot 24.4% van de Belgische huishoudens kan nieuwbouwen. Indien een nieuwbouwproductie van 47 500 woningen per jaar gerealiseerd moet worden om de aangroei van het aantal huishoudens op te vangen, dan impliceert het minst optimistische scenario uit bovenstaande tabel dat maar 5.6% van de huishoudens hiertoe in staat, wat neerkomt op één nieuwbouwproject per gezin om de 6 jaar om het aanbod met de vraag mee te laten evolueren. In het meest optimistische scenario, komt 24.4% van de gezinnen in aanmerking voor nieuwbouw wat zou betekenen dat deze gezinnen om de 24 jaar een nieuwbouwwoning moeten produceren. Deze cijfers laten toe te concluderen dat het op peil houden van de nieuwbouwproductie een uitdaging wordt...

## **8. Lagere budgetten leiden tot lagere prijzen?**

Nieuwbouwwoningen van € 220 000 worden gekocht omdat de budgetten van de kopers dit toelaten. Huishoudens betalen hoge bedragen voor bouwgronden omdat ze dit financieel aankunnen. Maar wat gebeurt er indien de budgetten krimpen, bijvoorbeeld door een sterke economische crisis of door een sterke stijging van de rente? Kunnen we verwachten dat de prijzen dan dalen omdat de budgetten dalen? De prijzen van bestaande woningen en van bouwgronden kunnen in principe aanzienlijk dalen wanneer de economie een zware tik krijgt. Voor nieuwbouwwoningen geldt natuurlijk dat de bouwkosten op zich niet kunnen dalen omdat de budgetten van de kopers dalen. De aannemingskosten zijn goed voor 2/3 van de prijs van een nieuwbouwproject en aannemers kunnen hun prijzen alleen verlagen als ze werken aan lagere uurlonen of met goedkopere materialen, of hun winstmarge opofferen. De winstmarges zijn echter krap zodat een sterke daling van de bouwkost niet verwacht kan worden.

Veelal wordt geopperd dat de prijzen van bouwgrond wel veel flexibeler moeten zijn dan de bouwkosten. Als de budgetten krimpen dan zal men minder kunnen bieden en zouden de prijzen van bouwgrond moeten dalen. Eigenaars van bouwgrond kunnen echter beslissen om hun bouwgrond niet te verkopen als ze oordelen dat de geboden prijzen te laag zijn. Dit is zeker het geval voor particuliere eigenaars die op de bouwgrond geen krediet meer hebben lopen en de bouwgrond zien als een inflatie- en risicobestendige belegging. Het vooruitzicht van lagere

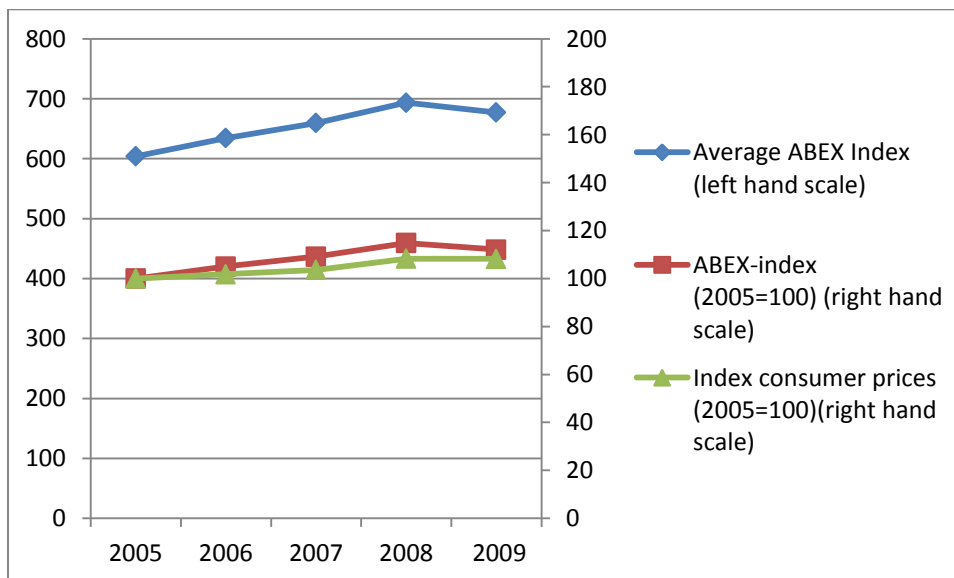
prijzen door bijvoorbeeld een economische crisis kan dus het aanbod en de liquiditeit van de markt beperken: gronden zullen trager verkocht worden en alleen aan gezinnen met een voldoende grote eigen inbreng die beschikbaar is voor hun bouwproject. Er is nu eenmaal een grondschaarste die niet verdwijnt bij lagere budgetten. Lagere budgetten bij nieuwbouwers zullen dus vooral leiden tot minder nieuwbouwactiviteit en niet zozeer tot lagere grondprijzen. Als de budgetten dalen, wordt er minder gebouwd aan een vrij stabiele kostprijs.

### 9. Waarom is een nieuwbouwwoning nu aanzienlijk duurder dan in 1995?

In 1995 lag de prijs voor een modale nieuwbouwwoning aanzienlijk lager dan onze referentieprijis van € 220 000. Een deel van de kostenstijging kan toegeschreven aan de hoger beschreven materiaalkosten. Zo weten we dat bouwmaterialen zeer energie-intensief zijn zodat hogere energieprijzen een impact hebben op de prijzen van bakstenen, beton, staal, etc. De huidige netto-lonen van de bouwvakkers zijn vandaag ook hoger dan in 1995. Er zijn dus heel wat 'normale' verklaringen voor de toename van de kostprijs van nieuwbouwprojecten.

Deze evolutie kan men voor de periode 2005-2009 volgen op Figuur 5. Ondanks de crisis is de ABEX-index op 4 jaar tijd nog gestegen met 10%, dus meer dan de index van de consumptieprijzen. De daling in 2009 had veel te maken met lagere grondstoffenprijzen en een lage inflatie, maar beide trekken vanaf 2010 terug aan. Alleen wanneer de ABEX-index proportioneel sterker stijgt dan de netto gezinsinkomens stelt zich in hoofde van deze index een probleem voor de betaalbaarheid.

**Figuur 5 - Evolutie van de ABEX-index**



### *Bijkomende regulering*

Daarnaast is er ook een belangrijke kostprijsverhoging als gevolg van een aantal voorwaarden die de overheid koppelt aan nieuwbouwprojecten. Een hedendaagse nieuwbouwwoning wordt immers in toenemende mate gereguleerd. Belangrijke nieuwe regulering heeft betrekking op de energieprestatie, de isolatie, de luchtdichtheid, de geluidsisolatie tussen aanpalende woningen, de gecontroleerde verluchting, het plaatsen van veiligheidsglas voor lage ramen, een gescheiden hemelwaterafvoer met reservoir, de controle van water- en gasleidingen, bijkomende eisen voor stookoliereservoirs, hogere eisen voor het rendement van verwarmingsketels, de verwerking van bouwafval, het gebruik van een veiligheidscoördinator, diverse grondattesten, het grondverzetreglement, enzovoort.

Met deze eisen wil de overheid de duurzaamheid, veiligheid en kwaliteit van het woningpark aanzienlijk verhogen. We kunnen hierbij de vraag opwerpen waarom een zeer klein deel van het woningpark - 1% op jaarbasis als we de nieuwbouwproductie delen door het bestaande woningaanbod - zeer zwaar gereguleerd wordt terwijl de meerderheid van de bevolking ongestoord verder kan wonen in woningen van voor 1970... Kan het efficiënt of effectief zijn om ultrastrengere normen inzake energieprestatie te hanteren voor de jaarlijkse nieuwbouwproductie van 1% van het bestaande park terwijl er 'laaghangende vruchten' of *quick wins* zijn bij de 99% bestaande woningen waarvan de tochtspleten wagenwijd blijven openstaan? Indien door strengere nieuwbouwnormen de nieuwbouwkost dermate stijgt dat minder gebouwd zal worden, blijven gezinnen langer in oude woningen wonen zodat het beleid het realiseren van energiebesparingen dreigt te beperken.

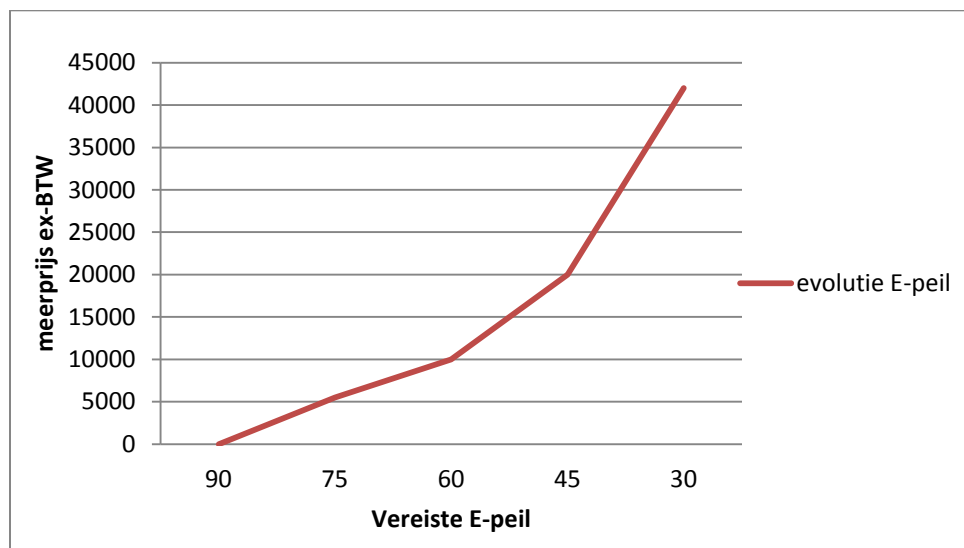
De recente regulering golf heeft de kostprijs van nieuwbouwprojecten aanzienlijk verhoogd. Hiermee bedoelen we vooral dat de initiële investeringskost verhoogd wordt door de recente regulering. Dit mag niet verward worden met een netto-kost voor de eigenaar. Een energiezuinige woning is immers duur maar deze meerkost wordt terugverdiend dankzij lagere toekomstige energiefacturen. Ventilatie heeft een meerkost maar kan leiden tot een hogere levenskwaliteit (minder vochtproblemen, lagere gezondheidskosten, etc.).

Het verwerven van een nieuwbouwwoning blijft afhankelijk van de capaciteit om de initiële kostprijs van € 220 000 te financieren. We schatten de meerkost van de recente regulering op minimaal € 20 000. Zonder de recente regulering was de referentieprij voor een nieuwbouwwoning wellicht € 200 000 in plaats van € 220 000. Bij een referentieprij van € 200 000 wordt de modale woning natuurlijk betaalbaar voor meer gezinnen, bijvoorbeeld voor 70% in plaats van 40% van de tweeverdieners zonder kinderen.

Vanuit ecologische overwegingen wil de overheid de energie-efficiëntie van nieuwbouwwoningen drastisch verhogen. Het vereiste E-peil voor nieuwe woningen zal geleidelijk verder verlaagd worden in de komende jaren. Nieuwbouwwoningen zijn nu al relatief efficiënt zodat verdere

efficiëntiewinsten in de toekomst per definitie alsmar duurder zullen worden. Vanuit economisch oogpunt kan de vraag gesteld worden of het wel zinvol is om op termijn zeer zuinige woningen absoluut nog zuiniger te maken... Hoe dan ook, de toenemende marginale kost van bijkomende efficiëntiewinsten zal leiden tot een alsmar oplopende meerprijs in functie van het E-peil. Figuur 6 toont de geschatte impact van een strenger E-peil op de bouwkosten vanuit een bouwtechnisch perspectief. Zo wordt verwacht dat een E-30 woning tot € 50 000 (BTW-in) duurder kan worden. Dit zou betekenen dat de veronderstelde eigen inbreng van € 50 000 integraal gaat naar deze meerkost zodat de resterende kostprijs van € 220 000 alleen van het netto-loon betaald moet worden. Uit onze analyse blijkt dat in dit geval slechts 20% van de huishoudens tweeverdieners met 2 kinderen nog een nieuwbouwproject aankunnen, in plaats van de 65% van Figuur 2! Dit is een dramatische reductie.

**Fig 6 - Meerprijs op vandaag van de bouwkost (ex-BTW) in functie van een lager E-peil.**



Bron: berekening ir. Lieven Roelandt, Promaro, 2011

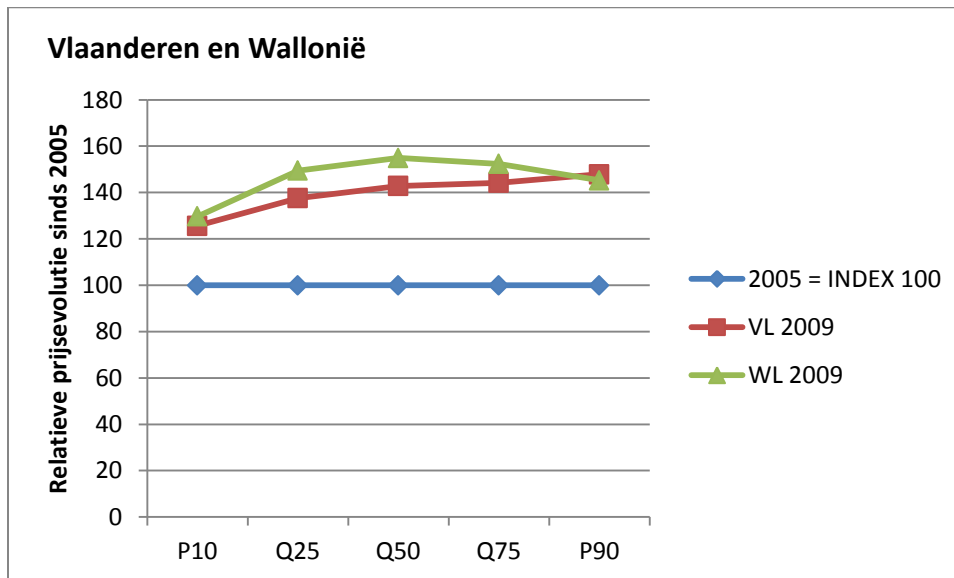
Hoewel investeringen in energie-efficiëntie zichzelf terugbetalen, is het onzeker of de consument zonder overheidsdwang zou overgaan tot zeer dure efficiëntie-investeringen. Niemand zou vandaag nog opteren voor een nieuwbouwwoning zonder isolatie - mocht dit toegelaten zijn door de overheid – maar het valt sterk te betwijfelen of de consument zover zou gaan als de overheid momenteel oplegt. In elk geval is de bereidheid tot investeren bij bestaande woningen niet zeer hoog.

### Grondbudget

Het is algemeen bekend dat de grondprijzen in ons land al lang continu stijgen. Figuur 7 leert dat de grondprijzen in de periode 2005-2009 nog verder zijn gestegen. Zowel in Vlaanderen

als Wallonië stegen de grondprijzen met 40 tot 50% in de betreffende periode. Door de beperkingen in de ruimtelijke ordening worden er minder bouwgronden toegevoegd aan de voorraad dan er jaarlijks bebouwd worden. De voorraad neemt daardoor af en de prijzen van de resterende bouwgronden stijgen.

**Figuur 7 - Evolutie van de grondprijzen (prijs/m<sup>2</sup>) per segment**



Bron: FOD Economie, ADSEI, eigen verwerking

In tegenstelling tot de prijzen op de secundaire woningmarkt stijgen de prijzen per m<sup>2</sup> van bouwgronden minder voor de goedkoopste percelen (P10) dan voor de duurste percelen (P90). Een mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat de P10 gronden een slechte ligging en/of vorm hebben en dus niet attractief zijn vanuit een investeringsperspectief. Het bouwen van een dure en mooie nieuwbouwwoning op een perceel met een slechte ligging – bijvoorbeeld een niet-rechthoekig perceel net naast een drukke spoorwegovergang – leidt immers tot een minwaarde op de bouwinvestering in vergelijking tot het bouwen van dezelfde woning op een goed gelegen perceel. Aangezien nieuwbouw alleen mogelijk is voor de betere tweeverdieners, zullen deze alleen willen investeren in goede percelen. Bovendien kunnen huishoudens met een woonbudget van € 200 000 de investering in een nieuwbouwwoning niet meer aan. Deze huishoudens kopen daarom zelfs geen minder goed perceel meer en richten zich op de secundaire koopmarkt. Dit kan één van de verklaringen zijn voor de paradox van het grote aantal onbebouwde percelen die maar niet bebouwd geraken.

De sociale koopwoningen worden minder getroffen door de grondprijzen daar hiervoor goedkopere woonuitbreidingsgebieden aangesneden kunnen worden. Voor sociale woningen kunnen ook bestemmingswijzigingen van gronden gebeuren zonder dat de genoten planbaten betaald moeten worden. Verder worden ook publieke gronden beneden de marktprijs

ingebracht. En ze worden hoe dan ook maar aan 50-75% van hun marktwaarde verkocht, waardoor de impact van een stijging van de grondprijs op de kostprijs van een sociale koopwoning proportioneel kleiner is.

## 10. Prijselasticiteit en de toekomstige nieuwbouwproductie

Ter aanvulling van bovenstaande analyse kunnen we ook werken met klassieke prijselasticiteiten. Deze benadering heeft natuurlijk intrinsieke beperkingen bij belangrijke investeringsgoederen zoals nieuwbouwwoningen. Zo kunnen we de vraag stellen of het becijferen van de prijselasticiteit van 'once in a lifetime' investeringsprojecten niet ingaat tegen het concept van de arbitraire aankoopbeslissing dat toch typerend is voor de meeste consumptiegoederen. Toch zijn we van mening dat het verloop van de L-curves in de Figuren 1 en 2 al sterk indicatief is voor de prijselasticiteit van nieuwbouwprojecten. Het beschikbare inkomen - aangevuld met het beschikbare vermogen – maakt het immers mogelijk om de nieuwbouwprijzen te betalen. Als we even abstractie maken van de verwevenheid van prijs-, inkomen- en vermogenelasticiteiten, dan weten we dat de productie van nieuwbouwwoningen is gedaald van 60 000 eenheden in 2005 naar 45 000 woningen in 2009 en 2010. Dit is een daling met één vierde in een relatief korte periode. Intussen zijn de nieuwbouwprijzen aanzienlijk gestegen door een combinatie van factoren. Het is realistisch om de prijstoename voor de referentienieuwbouwwoning in te schatten op één derde tussen 2005 en 2010.

### Naar E30

Als we vertrekken van deze informatie en een prijselasticiteit berekenen die in de twee richtingen hetzelfde resultaat oplevert<sup>4</sup>, dan vinden we dat het aantal verkochte nieuwbouwwoningen afnam met 28.5% (15 000/52 500) en dat de prijs steeg met 28.3% (33 / 116.5). De prijselasticiteit van nieuwbouwwoningen blijkt volgens deze berekening dus bijna exact gelijk te zijn aan -1. Als we deze waarde koppelen aan de verwachte meerkost van strengere energienormen, kunnen we de impact van toekomstige prijsveranderingen op de nieuwbouwproductie inschatten. Vertrekkende van de verplichting om bijvoorbeeld E30 te halen, kunnen we de meerkost hiervan op het nieuwbouwproject minimalistisch inschatten op € 24 200 BTW-in. Als we alle andere factoren constant houden – de prijzen van bouwgrond, andere bijkomende bouwverplichtingen, etc – dan stijgt de prijs van de referentiewoning van € 220 000 naar €244 200. Vanuit het perspectief van de elasticiteit, stijgt de prijs dus met 10% (24 200/ 232 100) zodat we met een stabiele prijselasticiteit van -1 kunnen verwachten dat de nieuwbouwverkoop dalen van 45 000 naar 40 700. Onder deze hypothesen zou de strengere energienorm 4 300 kandidaat nieuwbouwers drijven naar de secundaire markten omdat hun beschikbare budget ontoereikend is om de bijkomende bouwkost te financieren.

---

<sup>4</sup> Om te vermijden dat de prijselasticiteit anders reageert op eenzelfde prijsdaling of prijstoename, hanteren we volgende formule :  $(dQ/((Q_1+Q_2)/2)) / (dP/((P_1+P_2)/2))$

Is het echter wel realistisch om te werken met een elasticiteit van -1? Zo weten we uit Figuur 2 dat een verdere prijsstoe name alsm aar meer gezinnen uitsluit van nieuwbouwprojecten. De vermindering van het aantal nieuwbouwprojecten is veel sterker dan de prijsstoe names. Ook weten we uit Tabel 4 dat het verminderen van de eigen inbreng van € 50 000 naar € 30 000 – wat te vergelijken valt met de geschatte meerkost van E30 – het percentage van de potentiële bouwers in het totale aantal huishoudens reduceert van 20.6% naar 12.3%. Ook kunnen we veronderstellen dat in de periode nodig om E30 af te dwingen de algemene bouwkosten en grondprijzen niet stabiel zullen blijven. We zijn dan ook van mening van een prijselasticiteit van -2 meer representatief is dan een prijselasticiteit van -1. Het betaalbaarheidcriterium gaat bij stijgende bouwkosten immers steeds sterker doorwegen op de investeringsbeslissing en we weten dat de elasticiteit van de betaalbaarheid tegenover de nieuwbouwprijzen sterk negatief is . Toegepast op dit voorbeeld met een prijsstoe name van de bouwkost omwille van E30 met 10%, bekomen we een reductie van de nieuwbouwactiviteit met 20%. De nieuwbouwproductie zal dalen van 45 000 eenheden per jaar naar 36 800 woningen per jaar. 8 200 kandidaat-nieuwbouwers zullen afhaken en zich richten naar de secundaire koopmarkten. Dit is geen attractief scenario want een stijging van de prijzen op de secundaire markten treft vooral de lagere inkomens.

Elke oefening met elasticiteiten op lange termijn is onderhevig aan belangrijke beperkingen. Bovenstaand voorbeeld is dan ook vooral indicatief. Wel is het geschetste beeld consistent. De nieuwbouwproductie daalt effectief omdat de bouwkosten stijgen. Het aantal gezinnen dat een nieuwbouwproject kan financieren, daalt omwille van de gestegen kosten en de beperkte ontwikkelingen in reële koopkracht. Een beperkte stijging van de bouwkost kan tot vele afvallers leiden. Het potentieel tot nieuwbouw is sterk afhankelijk van de gehanteerde hypothesen, o.a. betreffende de eigen inbreng. Uit Tabel 4 blijkt dat een lagere eigen inbreng of een hogere rente grote gevolgen heeft op het aantal huishoudens dat nog een nieuwbouwproject kan opstarten. Uiteindelijk moeten we concluderen dat de nieuwbouwproductie momenteel onder druk staat en dat de overheid maatregelen neemt die deze druk in de toekomst nog aanzienlijk zullen verhogen. We verwachten dan ook eerder een daling dan een toename van de nieuwbouwactiviteit in de komende jaren. Hierdoor volgt het aanbod niet de toename van de vraag naar huisvesting door de 50 000 nieuwe huishoudens die ons land jaarlijks verwelkomt. De vervanging van het bestaande woningpark dreigt te vertragen zodat oude inefficiënte woningen langer gebruikt zullen worden en bovendien nog fors in prijs kunnen toenemen. Hierdoor zullen toekomstige kopers meer moeten uitgeven aan de aankoop van inefficiënte woningen waardoor hun budgetten voor ingrijpende renovatie beperkt worden.

## **11. De meerkost van private in vergelijking tot sociale nieuwbouw**

Het grote kostprijsverschil tussen een nieuwe sociale koopwoning en een private nieuwbouwwoning zou sommige kunnen verleiden om sociale woningbouw als oplossing naar

voren te schuiven voor de hoge private nieuwbouwkost. Want waarom zoveel meer betalen voor een eigen privaat nieuwbouwproject als een identieke woning kan gebouwd worden door een SHM tegen een veel lagere verkoopprijs? Zouden we dus niet beter 45 000 nieuwe sociale koopwoningen per jaar laten bouwen in plaats van de veel duurdere private nieuwbouwprojecten? Dit laatste scenario is echter niet relevant omdat een sociale koopwoning niet minder kost vanuit economisch perspectief maar simpelweg zwaar gesubsidieerd wordt. Door de opeenstapeling van subsidies ligt de verkoopprijs van sociale koopwoningen sterk onder de economische opportuniteitskost. Bouwen is en blijft duur, ook in het sociale circuit.

In dit deel willen we het sociale-private kostenverschil meer in detail uitwerken. We doen deze vergelijking enkel voor Vlaanderen daar er in Wallonië door de SHM's bijna geen en in Brussel helemaal geen sociale koopwoningen meer gebouwd worden. In Wallonië werkt men dikwijls samen met projectontwikkelaars die bv. goedkoop grond van SHM's of overheden verkrijgen maar zich dan wel moeten engageren om een deel van het project voor te behouden voor sociale doelgroepen aan afgesproken prijzen.

In onze analyse kost een private nieuwbouwwoning in 2009 in Vlaanderen ongeveer € 71 000 meer dan een sociale nieuwbouwwoning. Hiertoe vergelijken we de referentieprijs van € 238 835 op basis van Tabel 2 met de gemiddelde verkoopprijs van € 167 360 voor een sociale koopwoning in 2009. Uit Tabel 2 blijkt dat dit verschil toe te schrijven is aan een verschillende fiscale behandeling, een verkoop van de grond beneden de marktwaarde en de infrastructuursubsidie.

Aan dit verschil van € 71 000 moeten we nog de interestsubsidie toevoegen die de koper ontvangt via zijn verlaagde rentevoet (in 2009 namelijk 2,93% ipv 3,94%). Tabel 5 toont dat dit renteverhaal toelaat om met eenzelfde jaarlijkse afbetaling € 17 435 meer te lenen. Deze € 17 435 is de becijfering van de actuele waarde van deze rentesubsidie. Bij deze berekening vertrekken we van het gemiddelde leenbedrag van € 162 468 per sociale koopwoning (zoals vermeld in het jaarverslag van de VMSW).

**Tabel 5 - Berekening van de waarde van de rentesubsidie voor de koper van een sociale koopwoning**

			NPV voordeel
Gemiddeld kredietbedrag	€ 162.468	€ 145.033	<b>€ 17.435</b>
Rentevoet	2,93%	3,94%	
Looptijd	25,9166667		
Afgerond	26	26	
Jaarlijkse aflossing	-€ 9.015	-€ 9.015	
Netto jaarinkomen bij woonquote 33%			
=	-€ 27.045		

Indien de marktrente stijgt, wordt dit voordeel alleen maar groter aangezien de sociale rentevoet nooit de volledige stijging van de marktrente volgt. Het totale voordeel voor de koper van een sociale koopwoning bedraagt dus € 71 000 plus € 17 000 of € 88 000 voor één enkele woning. De productie van een sociale koopwoning heeft dus een enorme opportuniteitskost voor de overheid. Met € 88 000 kan de overheid ook andere maatschappelijke projecten uitvoeren.

In Tabel 6 presenteren we een detailoverzicht van de financiële impact voor de overheid van een sociale koopwoning in vergelijking tot een equivalente private koopwoning. We becijferen hiertoe het saldo van de overheidslasten en subsidies.

**Tabel 6 - Bepaling van het verschil in overheidsimpact voor een sociale koopwoning en een equivalente private koopwoning.**

	Basis	Lasten % sociaal	Lasten minus subsidies sociaal	Prijs sociaal	Lasten% privaat	Lasten privaat	Prijs privaat
Marktprijs grond vrije verkoop	€ 68.669				10%	€ 6.867	€ 75.536
Grond sociaal (65% marktprijs)	€ 44.635	1,50%	€ 670	€ 45.305			
Infrastructuurkost	€ 19.811				21%	€ 4.160	€ 23.972
Bouwkost	€ 100.127	6,00%	€ 6.008	€ 106.135	21%	€ 21.027	€ 121.154
Andere kosten (15% bouwkost)	€ 15.019	6,00%	€ 901	€ 15.920	21%	€ 3.154	€ 18.173
Verkoopprijs woning				<b>€ 167.360</b>			<b>€ 238.835</b>
NPV rentesubsidie koper	€ 162.468		-€ 17.435	-€ 17.435			↑
Verkoopprijs woning + NPV rentesubsidie koper				<b>€ 149.925</b>		←	<b>€ 88.910</b>
Infrastructuursubsidie			-€ 19.811				
Opportuniteitskost grond			-€ 24.034				
Totaal			<b>-€ 53.702</b>			<b>€ 35.208</b>	

De opportuniteitskost van de grond (€ 21 439) is hier het prijsverschil tussen de prijs die de SHM zou kunnen krijgen op de vrije markt, en deze waaraan verkocht wordt. Indien de SHM zou verkopen aan de marktprijs, dan stegen haar ontvangsten met € 21 439. Deze meeropbrengst zou toelaten om de infrastructuursubsidies af te schaffen.

Uit Tabel 6 kunnen we concluderen dat voor elke sociale koopwoning de overheid € 53 000 'schenkt' aan de koper, terwijl de koper van een modale private koopwoning € 35 000 afdraagt aan de overheid. Uiteraard is de som van beide transfers opnieuw € 88 000, of het hoger berekende voordeel voor de koper van een sociale koopwoning.

## 12. Impact van de BTW-wijziging vanaf 2011 voor bouwgrond van koopwoningen

Vanaf 1 januari 2011 moet er op bouwgrond die door dezelfde eigenaar samen met een nieuwbouwwoning verkocht wordt BTW betaald worden in plaats van registratierechten. Voor de sociale koopwoningen bedraagt die BTW 6% en voor private koopwoningen 21%. Met

registratierechten was dit in Vlaanderen respectievelijk 1.5% en 10%. Tabel 7 geeft het resultaat van de nieuwe behandeling, in constante prijzen van 2009.

**Tabel 7 – Overheidsimpact door de BTW-wijziging vanaf 2011**

	Leningbedrag	BTW % sociaal	Prijs sociaal	BTW % privaat	Prijs privaat	Subsidie sociaal
Grond			€ 44.635		€ 68.669	€ 24.034
Infrastructuur			€ 0		€ 19.811	€ 19.811
Bouw			€ 100.127		€ 100.127	
Andere kosten			€ 15.019		€ 15.019	
Prijs ex-BTW			€ 159.782		€ 203.627	
BTW		6%	€ 12.218	21%	€ 42.762	€ 30.544
Prijs BTW-in			<b>€ 171.999</b>		<b>€ 246.389</b>	
NPV rentesubsidie	€ 166.972		-€ 17.918			€ 17.918
Totaalkost voor de koper			<b>€ 154.081</b>		<b>€ 246.389</b>	<b>€ 92.308</b>

Zowel de sociale koopwoning als de private koopwoning kosten meer door de BTW-wijziging, maar voor de sociale koopwoning blijft de prijsstijging beperkt tot € 2 000. Voor de private koopwoning bedraagt de meerkost € 5 000. Hierdoor loopt het verschil tussen beide types woningen op van € 88 000 tot € 92 000.

De becijferde fiscale kloof is bovendien een sterke onderschatting van het werkelijke verschil in 'overheidsbehandeling' tussen sociale en private equivalente projecten omwille van verschillen in toegang tot woonuitbreidingsgebieden, in de kosten van plan-baten, in de sociale last van het grond- en pandendecreet enzovoort. Anderzijds zal niet steeds het BTW regime van toepassing zijn op de bouwgrond, maar dit geldt ook voor de sociale koopwoningen.

### 13. Sociale lottowinst

Wie een sociale nieuwbouwwoning mag aankopen, geniet dus van een overheidsgeschenk ter waarde van ruim € 90.000. Sociale koopwoningen zijn goedkoper omwille van deze voorkeursbehandeling en niet omwille van efficiëntievoordelen of de excessieve winsten van private bouwbedrijven. Wie in 2009 één van de 605 sociale koopwoningen mag aankopen geniet dus van een cadeau dat te vergelijken is met een zeer mooie lottowinst. Bij de 45 000 andere bouwers of nieuwbouwkopers in 2009 beantwoorden jaarlijks duizenden jonge gezinnen aan de inkomenscriteria voor een sociale koopwoning, maar zij vallen naast de prijzen. En tienduizenden huishoudens hebben ook een modaal inkomen. Zij betalen wel het totale fiscale pakket en krijgen geen subsidies of grond beneden de marktprijs. Soms zullen ze bijbetalen voor het exceptionele voordeel dat hun buur met de sociale koopwoning mag genieten.

## 14. Algemene conclusies

Nieuwbouwers die dromen van de referentiewoning – identiek aan een sociale koopwoning – worden geconfronteerd met een toenemende bouwkost. De grondprijzen en bouwkosten zijn gestegen. Vooral de energieregulering begint duidelijk door te wegen in de kostprijs van nieuwbouwprojecten. Onze analyse leert dat de referentiewoning momenteel minimaal ongeveer € 220 000 kost. Om na te gaan hoe betaalbaar deze woning is voor diverse types van huishoudens met inkomens uit arbeid, becijferen we een kooppbudget op basis van netto-arbeidsinkomens. Deze arbeidsinkomens bieden toegang tot een hypothecaire lening aan een interestvoet van 4,5%. Voorts veronderstellen we een eigen inbreng van € 50 000 voor elk huishouden dat een nieuwbouwwoning ambieert. Het totale kooppbudget is dus gelijk aan het bedrag van de opgenomen lening en de eigen inbreng. Uit onze analyse blijkt dat 68% van de tweeverdieners met twee kinderen beschikt over een voldoende kooppbudget voor deze referentiewoning. Voegen we daarbij ook nog de andere huishoudcategoriën toe met een toereikend kooppbudget, vinden we 950 000 huishoudens of 20.6% van alle huishoudens die in aanmerking komen voor nieuwbouw. Zonder de eigen inbreng van € 50 000 kan echter maar 18% van de tweeverdieners met twee kinderen een nieuwbouwwoning financieren. Zonder een forse eigen inbreng vinden we in ons land slechts 256 000 huishoudens die beschikken over een budget om een modaal nieuwbouwproject op te starten. Dit is amper 5.6% van het totale aantal huishoudens. Als van deze groep huishoudens een jaarlijkse nieuwbouwproductie van bijvoorbeeld 47 500 woningen verwacht wordt, dan moet elk van deze huishoudens om de 6 jaar een nieuwbouwproject afleveren. De Belgische nieuwbouwmarkt staat onder spanning en de vaststelling dat de jaarlijkse nieuwbouwproductie daalt van 60 000 eenheden in 2005 naar 45 000 woningen in 2009 is symptomatisch.

De overheid heeft intussen de ambitie om strenge energieregulering in te voeren waardoor de meerkost van nieuwbouw zowel in de sociale als private sector verder zal toenemen. Het is immers zeer duur om relatief efficiënte woningen nog efficiënter te maken terwijl het relatief goedkoop is om inefficiënte woningen – waarvan ons land beschikt over een ruim aanbod – wat efficiënter te maken. Uit onze analyse blijkt dat de prijselasticiteit van de vraag naar nieuwbouwwoningen gelijk was aan -1 en verwacht wordt te stijgen naar -2 bij een sterke toename van de nieuwbouwkosten. Indien strengere energieregulering de kostprijs verhoogt met 10%, kan de nieuwbouwproductie terugvallen met 20%. Dit is geen attractief scenario omdat dan 8 200 kandidaat-nieuwbouwers moeten afhaken. Deze afhakers zullen zich richten op de markt van de bestaande woningen. Hierdoor stijgen de prijzen van de oude woningen – inclusief de prijzen van de energieverspillende woningen – waardoor de aankopers minder budget overhouden voor ingrijpende renovatiewerken.

Zoals alle markten staat de markt van nieuwbouw onder sterke druk in ons land. Nieuwbouw is echter essentieel wanneer het aantal huishoudens jaarlijks toeneemt met 50 000 eenheden. Zonder bijkomende woningen, stijgt de algemene krapte op de markt.

Voor duurzame economische groei  
en sociale bescherming



**Itinera Institute VZW**  
Leopold II Laan 184d B-1080 Brussel  
T +32 2 412 02 62 - F +32 2 412 02 69

[info@itinerainstitute.org](mailto:info@itinerainstitute.org)  
[www.itinerainstitute.org](http://www.itinerainstitute.org)

Verantwoordelijke uitgever: Marc De Vos, Directeur