



SNELLE RENTESTIJGING IS OOK SLECHT NIEUWS VOOR HUURDERS

Impasse op de huurmarkt

De private huurmarkt zit op slot. Particuliere verhuurders houden het voor bekeken, projectontwikkelaars staan op de rem en professionele verhuurders kijken de kat uit de boom. Betalen de huurders het gelag? LAURENZ VERLEDENS

De kleine, particuliere vastgoedbelegger haakt af. Projectontwikkelaars voelen dat in hun verkoopcijfers, vastgoedmakelaars merken het aan het toenemende aantal verhuurpanden dat te koop wordt aangeboden. “Cijfers zijn niet voorhanden”, zegt Kristophe Thijs, de woordvoerder van de makelaarsvereniging CIB. “Maar de signalen uit het veld zijn dui-

delijk en unaniem: investeringen in huurpanden zijn in zeer grote mate stilgevallen.” Thijs ziet een combinatie van verklarende factoren. In de eerste plaats is er de hogere rente. Daarnaast nemen de verplichtingen en de kosten voor verhuurders toe. En ook enkele ‘ongelukkige’ overheidsmaatregelen en proefballonnetjes maken het klassieke beleggingsappartement

minder aantrekkelijk. “Het ingrijpen op de huurindexatie heeft een grote psychologische impact gehad”, meent Thijs. “Omdat het raakt aan wat als een fundamenteel recht wordt gezien. De staatsbon is – helaas – ook een perfecte illustratie: een product met een door de staat gegarandeerd rendement dat gelijk of zelfs hoger is dan wat je met de verhuur van residentieel vastgoed kunt halen.”

Het CIB waarschuwt dat met het wegvallen van de particuliere verhuurders de druk op de private verhuurmarkt toeneemt. Of beter: nog meer toeneemt, want door de sterk gestegen rente zit bovendien het aantal huurders in de lift. Jonge mensen blijven langer huren, sommigen bergen hun koopambities definitief op. Op de al krappe huurmarkt kan die extra drukte al snel resulteren in prijsstijgingen. In de eerste helft van dit jaar noteerde het CIB in Vlaanderen een stijging van de

gemiddelde huurprijs met 3,5 procent, een stuk meer dan de voorbije jaren.

Veel interesse, beperkt aandeel

Tegenover de groeiende groep van afhakende particuliere vastgoedbeleggers staat evenwel een toegenomen interesse voor residentieel vastgoed van professionele vastgoedbeleggers en institutionele investeerders. Ze zien het als een interessante diversificatie, want woningvastgoed was en is nog ondervertegenwoordigd in veel vastgoedportefeuilles. “De onderliggende dynamieken zitten goed”, zegt Kristof Buelens, senior director kapitaalmarkten bij de vastgoedadviseur JLL. “De huurmarkt groeit, de huurprijzen stijgen en in veel steden zijn er kwalitatieve tekorten.” Volgens een marktanalyse van JLL vloeiende in 2021 in ons land 228,4 miljoen euro en vorig jaar 252,7 miljoen euro institutioneel kapitaal naar appartementsgebouwen. Dat is beduidend meer dan het vijfjaarsgemiddelde van 103 miljoen euro. Vertalen die toegenomen investeringsvolumes zich ook in enig gewicht op de huurmarkt? Cijfers daarover blijken opnieuw niet voorhanden. “Dat toont ook dat die markt nog niet echt ontwikkeld is in België”, zegt Jan Opdecam, head of portfolio management bij Home Invest Belgium. “In Nederland krijg je daar met één druk op de knop gedetailleerde informatie over. In ons land is dat nog een blinde vlek.” Home Invest Belgium is met een portefeuille van ongeveer

2.000 wooneenheden de grootste professionele speler op de Belgische private huurmarkt. Tellen we daar de portefeuilles bij van andere bekende spelers, zoals Inclusio, Primonial, Vicinity, Patrizia, Buysse & Partners, ION Residential Platform en Quares, dan komen we aan ongeveer 4.000 units. Vastgoedportefeuilles in handen van *family offices* blijven volledig onder de radar. Maar in het totale aanbod op de private huurmarkt, die alleen in Vlaanderen al 540.000 wooneenheden telt, is het extra aanbod van de professionele spelers vandaag duidelijk niet meer dan een druppel op een hete plaat.



Bouwen om te verhuren

De institutionalisering van de private huurmarkt verloopt dus in een veeleer geza-



‘De overheden in ons land zullen toch ook eens moeten nadenken over een langetermijnbeleid voor de huurmarkt’

JAN OPDECAM, HOME INVEST BELGIUM

pig tempo. 2023 zal in ieder geval niet de verwachte versnelling brengen. JLL noteerde dit jaar nog maar vier grote transacties, goed voor een driehonderdtal units en een investeringsvolume van 115 miljoen euro. Hoewel nog enkele transacties in de pijplijn zitten, zal het jaartotaal een flink stuk lager uitvallen dan in de twee voorbije jaren. Het afhaken van de particu-

liere belegger resulteert dus nog niet in een grotere instroom van de professionele investeerders. Een van de verklaringen is dat het typische product voor de particuliere belegger, de individuele flat in een appartementsgebouw met een vereniging van mede-eigenaars, absoluut geen spekk voor de bek van de professionele investeerders is. Omwille van efficiëntie en beheersredenen mikken zij vooral op transacties met een groot aantal units, bij voorkeur in één gebouw of één project. Die zogenoemde *block sales* zijn nog een uitzondering op de Belgische residentiële vastgoedmarkt. “Projectontwikkelaars opteerden in ons land altijd voor een uitpondscenario: de verkoop van individuele panden aan kopersbewoners of particuliere beleggers”, zegt Frédéric Sohet, sectorpartner vastgoed bij Deloitte België. “De reden is simpel: de marge is hoger dan bij een blokverkoop. Maar stilaan beginnen we meer blokverkopen te zien. Ontwikkelaars willen op die manier hun *exit* veiligstellen. Het laat ook een hogere kapitaalrotatie toe. Bovendien zijn institutionele beleggers en residentiële fondsen ook op zoek naar opportuniteiten in België.”

De gewijzigde marktsituatie, met een forse vertraging op de nieuwbouwmarkt, is daar niet vreemd aan. Jan Opdecam meent dat daarom “vandaag misschien wel een momentum is”. “Voorlopig is er echter een gebrek aan aanbod”, voegt hij eraan toe. “Professionele investeerders geven de voorkeur aan gestan-



VICINITY: REVIVE OUT, MATEXI IN

Ind augustus verkocht Matexi 43 appartementen van het Luikse project Paradis Express aan Vicinity Affordable Housing Fund. Kort daarna volgde de aankondiging dat de Abacus Group in dat fonds van Vicinity stapte. Abacus Group is de familiale investeringsmaatschappij van Gaëtan Hannecart, Bénédicte Hannecart en Bruno Vande Vyvere, de families die ook de plak zwaaien bij Matexi. Gaëtan Hannecart, de CEO van Abacus en de voorzitter van Matexi, wordt ook bestuurder in de beheersmaatschappij van Vicinity. “Een enorme versterking”, noemt Jean-Baptiste Van Ex, de CEO van Viciniy, dat. “Gaëtan heeft heel veel ervaring

in de vastgoedsector, maar hij koppelt die ook aan een erg breed interesseveld, met ook bestuursmandaten buiten het vastgoed. Hij heeft bovendien een lange-termijnvisie. Hij was ook vele jaren bestuurder bij Home Invest; hij kent de huurmarkt dus door en door.”

Jean-Baptiste Van Ex werkte vijftien jaar bij Degroof-Petercam. Hij was er managing partner en verantwoordelijk voor de vastgoedactiviteiten. In 2020 richtte hij samen met de Gentse projectontwikkelaar Revive Vicinity op. Vicinity wil met het Vicinity Affordable Housing Fund inspelen op drie belangrijke tendensen op de Belgische vastgoedmarkt: het probleem van toegankelijkheid tot huisvesting

(Affordable), de markt die evolueert naar huurwoningen (Lettable) en de energietransitie (Sustainable). Vicinity haalde geld op bij een mix van institutionele en private investeerders, waaronder Belfius Insurance, Securix, Ethias, KBC, Finance & Brussel, VDK Spaarbank, FPIM, Noshag, de familie Leysen en de familie Mulliez (Auchan, Decathlon...). In december 2020 kocht het voor ongeveer 100 miljoen euro de vastgoedportefeuille van Urbani (familie Hupin). De huidige waarde van de portefeuille (inclusief de toegezegde pijplijn) bedraagt ongeveer 160 miljoen euro. Eind 2022 kocht Jean-Baptiste Van Ex het belang van Revive in Vicinity over.

3,5
PROCENT

is de gemiddelde
huurprijs gestegen
in de eerste helft
van het jaar.

daardiseerde producten, die ontwikkeld zijn met het oog op verhuur en beheer door één partij. Build-to-rent (BTR) heet die strategie.”

Het gros van de residentiële ontwikkelingen op de markt zijn ontworpen en ontwikkeld met particuliere kopers als doelpubliek. Voor het vastgoedbeleggingsfonds Vicinity (zie kader) is dat type projecten geen optie. “Wij willen zo vroeg mogelijk betrokken worden bij het project”, zegt CEO Jean-Baptiste Van Ex. “Omdat we heel specifieke lastenboeken hebben. In al onze gebouwen willen we bijvoorbeeld 3 tot 6 procent van de vierkante meters inrichten als gemeenschappelijke ruimte, zoals een wasplaats, een coworkingplek of een gemeenschappelijke ruimte met een eetkamer, keuken en salon.”

Jean-Baptiste Van Ex verwacht wel dat build-to-rent aan belang zal winnen in ons land. “Het is een model dat een grotere zekerheid biedt aan projectontwikkelaars”, zegt hij. “We bieden hun als het ware een vorm van *forward funding* aan. Met Cordeel werken we op die manier samen voor een groot project in de Pelikaanstraat in Antwerpen. Ze zullen daar een gebouw met 150 units ontwikkelen voor ons.”

Verschillende waarnemers zien bij projectontwikkelaars echter ook nog een grote terughoudendheid om het lucratieve uitpompmodel (deels) op te geven. “Wij ontwikkelen voor onszelf build-to-rent-gebouwen en er lopen ook wel gesprekken met enkele ontwikkelaars, maar in het algemeen zie ik heel weinig bewegen in de markt”, zegt Jan Opdecam. Misschien is het niet alleen een kwestie van niet willen, maar ook van niet kunnen, oppert Siham Rahmuni, de CEO van het vast-



GAËTAN
HANNECART EN
JEAN-BAPTISTE
VAN EX

“Het build-to-rent-model biedt een grote zekerheid aan projectontwikkelaars.”

goedbedrijf Quares. “In een heel korte periode zijn tal van parameters drastisch gewijzigd”, zegt ze. “De rente is zeer snel geklommen, net als de bouwkosten. Daarnaast heeft ook ESG (duurzaamheid, *nvdv*) een grote impact op de kostprijs van nieuwbouw. De haalbaarheidsstudies waarop projectontwikkelaars hun biedingen voor grond baseerden, zijn daardoor achterhaald. De projectontwikkelaars moeten zich nog aanpassen aan die nieuwe situatie. We stellen wel vast dat projectontwikkelaars opnieuw op een rustige en meer gefundeerde manier kunnen bieden op grond.” Quares lanceerde in 2022 een eigen residentieel fonds: Quares Residential Investment.

Blufpoker

Een en ander leidt tot een paradox: de private huurmarkt is voor investeerders wellicht aantrekkelijker dan ooit en toch lijkt de investeringsmarkt op slot. Naast een gebrek aan geschikt aanbod wegen ook de renteklim en de onzekerheid over wat de toekomst brengt op dat gebied zwaar op de vastgoedinvesteringsmarkt. De hogere rente dwingt investeerders hogere rendementen te eisen. “Daardoor is er een aanzienlijke kloof tussen de prijsverwachtingen van de kopers en de verkopers”, verwijst Kristof Buelens naar de disbalans op de markt.

Het is zoeken naar een nieuw evenwicht, analyseert ook Danny Stas, real estate sector lead bij Deloitte. “In de periode van het gratis geld hebben veel partijen te duur ingekocht”, stelt hij. “De



aanpassing aan de nieuwe realiteit vergt tijd.” Er wordt volgens Stas ook een spelletje blufpoker gespeeld. “Er zijn partijen met veel geld, andere zitten in financiële ademnood. Je voelt dat partijen aan het wachten zijn. Ze weten dat het pijn doet bij sommige sectoren, maar ze rekenen erop dat de tijd in hun voordeel zal spelen. Als het nog meer pijn doet, vallen er echt koopjes te doen.” Siham Rahmuni vindt de “terughoudende kapitaalmarkt” een groter probleem dan een gebrek aan product. “Wij zijn in gesprek met veel ontwikkelaars, en hebben zicht op voldoende projecten tegen gecorrigeerde prijzen”, zegt ze. “De vertraging zit vooral in het ophalen van kapitaal. We komen uit een tijdperk waarin er eigenlijk geen alternatief was voor vastgoed. Nu zijn die alternatieven

TE HUUR
De hogere rente dwingt investeerders hogere rendementen te eisen.

er wel. Ons fonds, dat enkel investeert in residentieel vastgoed, heeft een langetermijnvisie en wij hebben geduld. Ik maak me wel zorgen over de betaalbaarheid op de huurmarkt. De huurprijzen zijn al gestegen en ik vrees dat we daar het einde nog niet van gezien hebben. Nieuwbouw is fors duurder geworden. En door de rentestijging eisen investeerders een hoger aanvangsrendement. Om de rekening te doen kloppen, moeten dan ook de huren stijgen.” Rahmuni waarschuwt ook dat de druk op de huurmarkt nog zal toenemen als gevolg van de gezinsverdunding en de moeilijkere toegang tot de koopmarkt. “Het is simpel”, zegt ze. “Als je die druk wilt weg nemen, moeten er meer units komen. Professionele vastgoedspelers – ontwikkelaars en investeerders – staan klaar om extra aanbod te creëren, maar ook de overheid moet haar rol spelen. De vergunningstrajecten zijn veel te lang. Ik mis ook een geïntegreerd woonbeleid. We willen ons woningpatrimonium verduurzamen, maar we overwegen wel de afschaffing van het



“In de periode van het gratis geld hebben veel partijen te duur ingekocht. De aanpassing aan de nieuwe realiteit vergt tijd” DANNY STAS, DELOITTE

gunstige btw-tarief voor sloop en heropbouw. Tja...” Ze meent dat het halen van de Europese duurzaamheidsdoelstellingen onvermijdelijk gepaard zal gaan met een verdere professionalisering van de huurmarkt. Dat is ook de overtuiging van Jean-Baptiste Van Ex: “De energetische renovatie van ons woningpark zal handenvol geld kosten. Ze vergt ook heel veel kennis, zowel technisch als regelgevend. Voor privépersonen is dat bijna onbegonnen werk. Het is een van de redenen waarom de professionalisering zal versnellen.”

Minder discriminatie

Hebben huurders baat bij een groter aandeel van professionele partijen op de huurmarkt? “Wie verhuurt, een particulier of een professionele speler, is van ondergeschikt belang”, antwoordt Joy Verstichele, coördinator van het Vlaams Huurdersplatform. “Veel belangrijker is dat de overheid een correct kader creëert. De spelregels moeten correct en duidelijk zijn. Cruciaal is ook het antwoord



tie, als professionele spelers een dominante positie verwerven in een stad of een wijk. In Berlijn, bijvoorbeeld, leidden forse huurprijshoogtes door het vastgoedbedrijf Deutsche Wohnen tot sociale onrust. “Gezien het beperkte aandeel van professionele verhuurders, is dat in ons land nog niet aan de orde, maar dat kan snel keren. Al maakt het versnipperde eigenaarschap in ons land het wel lastiger om snel een groot patrimonium te verwerven.” Bij de mogelijke baten van een professionalisering stipt Verstichele het kennissurplus

TE HUUR
Particuliere investeringen in huurpanden zijn in zeer grote mate stilgevallen.



‘De huurprijzen zijn al gestegen en ik vrees dat we daar het einde nog niet van gezien hebben’

SIHAM RAHMUNI, QUARES

op de vraag of er als gevolg van de professionalisering woningen bij komen op de huurmarkt. Of krijgen we louter een verschuiving van het aanbod van particuliere naar professionele eigenaars?” Verstichele wijst ook op het risico van machtsconcentra-

aan. “Van professionele partijen mag je verwachten dat ze op de hoogte zijn van technische vereisten voor hun huurpanden”, zegt hij. “Particuliere verhuurders weten soms zelf niet dat hun huurwoning niet in orde is. We zien ook dat de selectie van



huurders bij de professionele spelers sterk financieel gedreven is. Studies tonen aan dat discriminatie van mensen met een migratieachtergrond er minder voorkomt dan bij particuliere verhuurder. Maar die sterke financiële focus maakt het natuurlijk ook wel moeilijker voor mensen met een lager inkomen, ook al is het voldoende hoog om comfortabel de huur te betalen.” “Betaalbaar wonen is een van onze grote aandachtspunten”, reageert Jean-Baptiste Van Ex. “Maar we moeten ook realistisch zijn. We mikken op de groep vanaf het vierde tot het zevende inkomensdecil. Daarboven kunnen mensen een eigen woning kopen, eronder zit je eigenlijk in het segment van de sociale huurmarkt.” Jan Opdecam maakt een gelijkaardige analyse: “Wij hebben een heel divers huurdersbestand. We willen de *landlord of choice* zijn voor mensen met een modaal inkomen. En dat met een aanbod van kwalitatieve en duurzame huisvesting en diensten. In Brussel kan je bij ons een studio huren vanaf 650 euro. Een gemiddeld tweeslaapkamerappartement kost 1.200 à 1.250 euro, exclusief lasten. Maar met onze 2.000 units kunnen we natuurlijk niet toveren. De kosten zijn gestegen en we zijn een bedrijf. We willen dus ook winst maken. De overheden in ons land zullen ook eens moeten nadenken over een langetermijnbeleid voor de huurmarkt. De afgelopen zeventig jaar is hard ingezet op de fiscale ondersteuning van de aankoop van een woning, zelfs van een tweede of derde woning.” **T**

Investeren?
Bouwen?
Kopen?



Powered by
de zondag

**nieuw
bouw
zondag**

Bezoek op

22 oktober

talrijke nieuwbouwprojecten in jouw buurt.

Je ontdekt ze op

nieuwbouwzondag.be

