

VIJF EXPERTEN GAAN IN GESPREK OVER DE NIEUWBOUWSECTOR

“Kiezen voor nieuwbouw, is kie

Een slabakkende vastgoedmarkt, stijgende hypothecaire rentevoeten, hoge grondstofprijzen, de staatsbon – één ding staat vast: 2023 was voor de immobiële sector geen jaar om snel te vergeten. Naar aanleiding van Nieuwbouwzondag nodigde onze krant vijf experts uit de nieuwbouwsector uit voor een stand van zaken. Hoe kijken zij naar het voorbije jaar en welke uitdagingen en kansen zien ze richting 2030?

DOOR GLEN VAN MUYLEM &
LAURENZ VERLEDENS

2023 was voor de bouw- en vastgoedsector geen goed jaar. Toch zijn er tegenwoordig steeds meer signalen dat de markt weer aantrekt. Ervaren jullie dat ook zo?

Johan De Vlieger: “Ik ben het er niet helemaal mee eens dat 2023 een slecht jaar was. Voor ons was dat zelfs een boerenjaar! Iedereen schijnt te vergeten dat wonen een primaire behoefte is, net zoals eten, drinken of slapen. Als een mens dat beseft, moet je begrijpen dat er altijd residentieel vastgoed zal verhandeld worden. Zolang er mensen zijn, zijn er woningen nodig. Het is de markt die uiteraard aan het stuur zit, en wij moeten die accepteren en ondergaan. Maar als de markt slabakt door bijvoorbeeld stijgende bouwkosten of stijgende hypothecaire rentevoeten, dan moet je bereid zijn om iets te doen aan die prijzen. Op die manier kan de markt weer in balans komen.”

Philippe Janssens: “U bent nu de eerste persoon uit de vastgoedsector die zegt dat 2023 een goed jaar was. Vorig jaar was een slecht jaar voor ons, en dat verwondert mij ook niet. Denk maar aan allerlei factoren: de verhoogde rente, de hogere prijzen voor grondstoffen en aannemerij, de indexatie van de lonen, enzovoort. De impact van een oorlog in Europa mag je trouwens ook niet onderschatten. Je komt daardoor veel mensen tegen die zeggen dat ze iets willen kopen, maar die ook zeggen dat ze nog niet meteen willen beslissen want ze willen die kosten nog niet meteen dragen. Toch kwam er tegen het einde van het jaar wel verbetering. Sinds september 2023 zien we dat de vastgoedmarkt weer wat aantrekt. Al die zaken gaan uiteindelijk voorbij, waardoor het voor veel mensen snel evolueert naar een situatie van ‘business as usual’.”

Johan De Vlieger: “Dat zie ik inderdaad ook. Philippe wijst terecht op het stijgende consumentenvertrouwen van de voorbije maanden; dat heeft een dreun gekregen door alle opgenoemde aspecten, en dat zie ik bijvoorbeeld ook in onze verkoop. De tijd die we bijvoorbeeld nodig hebben om een bepaalde prospect klant te laten worden, is verdrievoudigd ten opzichte van 2022. De schrik voor de oorlog in Oekraïne is absoluut begrijpelijk. Maar het inzicht dat wonen een primaire behoefte is, is vol-

gens mij nog altijd heel belangrijk. Persoonlijk ben ik het hele gepanikeer rond onze sector ook wat moe. Alles zou gezegd plat liggen en we zouden niets meer verkopen. Dat is helemaal niet het geval.”

Niko Demeester: “Veel ontwikkelaars hebben vorig jaar toch een sterke terugval van de vraag bij hun klanten gezien doordat de rentevoeten verdrievoudigd waren. We zien nu wel de verkoopcijfers weer verbeteren: de klanten hebben intussen door dat de huidige rentevoeten vrij normaal zijn en hebben hun bouwproject daarop aangepast.”

Isabel Lapeirre: “Het voorbije jaar zijn wij redelijk stabiel gebleven. Als aannemer mikken we vooral op (ver)bouwen op maat. Daarnaast doen we kleine verkavelingen. Op het moment dat de projectontwikkeling wat minder goed vlotte, keerden de mensen altijd terug om te bouwen op maat of voor renovaties. Wij zien heel mooi de evolutie van mensen die tijdens corona de bouwgrond al hadden maar de kat uit de boom keken. Zij zijn het voorbije jaar teruggekeerd. Zij snappen dat de prijzen om te bouwen en renoveren niet meer zullen dalen in de mate waarop ze hoopten.”

Niko Demeester: “Als je kijkt naar de cijfers, zie je dat de markt vorig jaar bevroren was: het aantal transacties daalde. Iedereen moest terug naar de tekenafel om te kijken hoe ze uit die situatie konden geraken. Bouwbedrijven moesten met alternatieven komen en kopers herberekenen hun budgetten. Nu keren die partijen terug naar de markt. Een paar maanden geleden was er de ideale lakmoesproef met Batibouw. Wat zagen we daar? Er waren heel veel potentiële kopers, geen mensen die zomaar een keertje kwamen rondsnuffelen. De goesting is teruggekeerd en het

nieuwe normaal qua rente is geaccepteerd. De markt heeft dus heel 2023 nodig gehad om een nieuw evenwicht te vinden voor de toekomst.”

Christophe Lejeune: “De mensen met wie wij samenwerken, moedigen we heel sterk aan om nu al alternatieven voor te stellen. Binnen minder dan een half jaar komt er weer heel wat geld vrij, daarom moeten ze mensen een nieuwe investermogelijkheid in vastgoed zien aan te bieden. De slimme ontwikkelaars springen daar nu al op en communiceren dat zo snel mogelijk.”

“De value for money in nieuwe woningen zit momenteel in stijgende lijn”

Christophe Lejeune

Veel budgetten van de staatsbon komen inderdaad straks vrij. Is het daarom een goed moment om (of misschien beter: zo snel mogelijk) te bouwen en/of te kopen? Waarom is het vandaag zo interessant?

Johan De Vlieger: “Potentiële kopers moeten kijken naar het potentieel van min- of meerwaarde op een bepaalde woning. Oudere huizen uit de vorige eeuw zijn nu in waarde aan het dalen. De meerwaarde die ze ooit kregen, zet zich nu om in minwaarde. Het tegendeel zal zich voordoen met een nieuwbouwwoning. Als je nu een nieuwbouwwoning zou kopen die gemaakt is volgens de

huidige normering, dan zal die meerwaarde alleen maar toenemen. Kijk bovendien naar de geschiedenis van de waarde van residentieel vastgoed. Naast een aantal dipjes en piekjes zijn de vastgoedprijzen de voorbije decennia alleen maar gestegen. Met andere woorden: wachten tot wanneer het structureel goedkoper wordt, is een utopie.”

Philippe Janssens: “Ik weet niet of ik per se naar het verleden zou kijken. In de plaats daarvan zou ik vooral de huidige situatie goed in de gaten houden. Langs de ene kant heb je inflatie, langs de andere kant de indexatie. Je hebt ook te maken met een normalisering van de interestvoet. Mensen kunnen verschillende redenen hebben om vandaag niet te kopen, en dat begrijp ik heel goed. Toch is het vandaag het ideale moment om iets te kopen omdat nieuwbouwwoningen alleen maar optimaler zullen worden. Daarnaast zijn de rentes ook draagbaar door de inflatie. Daardoor zitten we vandaag in een situatie dat je in reële cijfers straks je schuld afbetaalt met inflatie, zoals de voorgaande generaties hebben gedaan.”

Christophe Lejeune: “Ik merk op dat ontwikkelaars tegenwoordig meer aan het luisteren zijn naar wat kopers ook echt willen. De value for money in nieuwe woningen zit momenteel in stijgende lijn. Niet alleen de prijs stijgt, maar ook wat je (al dan niet later) krijgt voor je geld. Zoals jullie al aanhaalden, zal de rente inderdaad niet veel dalen. Het is nu het moment omdat je vandaag veel meer waar voor je geld krijgt in vergelijking met decennia geleden.”

Isabel Lapeirre: “Helemaal akkoord. Als je vandaag kiest voor een nieuwbouwwoning, kies je voor een zekere toekomst. Je betaalt misschien iets

meer in aankoop, maar tegelijk bespaar je door je verbruik in je woning, je comfort, noem maar op. Eerlijk gezegd vind ik dat de banken daar ook nog meer bewust van moeten zijn. Als je als koper bijvoorbeeld kiest voor een nieuwe woning en niet voor een oudere woning, dan moet een bank daarop kunnen inspelen. Met een oude woning kan je makkelijk zo’n 300 euro kosten per maand meer hebben aan verbruik ten opzichte van het verbruik bij een nieuwbouw. Door deze besparing in verbruikskosten bij nieuwbouw zou de bouwer eigenlijk 300 euro extra budget hebben om een krediet af te lossen bij de bank. Daar wordt veel te weinig op ingezet.”

Philippe Janssens: “De waarde van vastgoed wordt steeds meer door zijn EPC-waarde bepaald, daardoor moeten banken zelf een soort energieadviseur worden voor hun klanten. De banken voelen heel goed dat ze op dat energiestuk zelf niet alleen kennis moeten opbouwen, maar ook een soort rol zullen moeten hebben als een betrouwbare derde partij om ervoor te zorgen dat zij zelf in samenspraak met hun klant een goede deal kunnen maken. Het klopt ook dat het beter is om zo snel mogelijk iets te kopen. Wie denkt dat wonen nu al duur is, wacht beter niet te lang. De prijzen zullen onvermijdelijk nog meer de hoogte in gaan.”

Niko Demeester: “Het is een feit dat we in de bouwsector voor grote uitdagingen staan. Als we voorbij de korte termijn kijken, dan zien wij dat we de woonmarkt niet puur mogen laten meegaan met de conjunctuur in goede en slechte tijden, want we zullen de komende 30 jaar structureel meer moeten bouwen om aan de stijgende woonbehoefte te kunnen voldoen. Dus we gaan



▶ Johan De Vlieger, Niko Demeester, Isabel Lapeirre, Christophe Lejeune en Philippe Janssens debatteerden over de toekomst van de nieuwbouw. (foto's Stefaan Beel)

zen voor een zekere toekomst”

Onze gasten aan de tafel

- **Johan De Vlieger**, CEO van Bosto Group.
- **Philippe Janssens**, oprichter en gedelegeerd bestuurder van Impact.
- **Isabel Lapeirre**, bestuurder Lapeirre Woningbouw.
- **Christophe Lejeune**, Head of Flanders van ERA Projects.
- **Niko Demeester**, gedelegeerd bestuurder van Embuild.



wel moeten zorgen dat we scherp staan qua businessmodellen, maar we gaan ook de nodige (niet-)financiële ondersteuning van de overheid moeten hebben om werkelijk de komende jaren continu te blijven stijgen.”

Johan De Vlieger: “De overheid begint wel inzicht te krijgen: kijk maar naar de btw van 6 procent op de huurwoningen. Het begint te dagen, al is het wel een beetje laat. De verkiezingen zullen dit proces mogelijk opnieuw vertragen, maar we moeten blijven duwen met de federaties.”

Het wordt vaak gezegd dat we in België steeds meer naar een huurmarkt evolueren. Ik heb de indruk dat die markt wel groeit in absolute cijfers, maar dat dat aandeel toch nog altijd zeer klein blijft.

Christophe Lejeune: “De Vlaming blijft een baksteen in de maag hebben. Zeventig procent van de Belgen bezit een woning en dat gaat amper naar beneden, en het is significant als je dat cijfer vergelijkt met Nederland of Duitsland. Dat zijn totaal andere markten en daarom is België ook net zo'n stabiele vastgoedmarkt.”

Niko Demeester: “Dat klopt denk ik wel. De huurmarkt zal stilaan verder groeien, maar het zal traag gaan. Wat gebeurde er de voorbije jaren? Heel veel investeerders en verhuurders zijn vertrokken wegens stijgende kosten en geblokkeerde huurprijzen. Die moeten nu zien terug te keren. Verhuurders moeten ervoor zorgen dat hun verhuurappartementen bijvoorbeeld richting energieneutraliteit evolueren. Zij moeten uitzoeken hoe ze stappen moeten zetten en hoe ze dat kunnen doorrekenen in de huur.”

Johan De Vlieger: “Die traagheid en spanning tussen vraag en aanbod, dat heeft één heel grote oorzaak. Hoe komt het dat dat spanningsveld überhaupt bestaat? Hoe komt het dat de vraagzijde groter is dan het aanbod? Omdat er een groot probleem is aan de aanbodzijde. We organiseren artificiële schaarste, en dat is niet normaal. Die prijzen en schaarste van woningen worden kunstmatig omhoog gestuwd omdat er te weinig vergunningen zijn. Tegenwoordig moet je voor alles een vergunning aanvragen. Het loont de moeite de verhouding te bekijken tussen het aantal aanvragen naar vergunningen en het

aantal afgeleverde vergunningen doorheen de tijd. Die verhouding neemt alleen maar toe, wat dus wil zeggen dat er alsmat meer wordt aangevraagd terwijl er steeds minder wordt aangeboden.”

Philippe Janssens: “In de notarisbarometer zien we dat de koopkracht van jonge mensen achteruitgaat. Dat heeft natuurlijk te maken met onder andere de rente. Daarom wil ik een oproep doen voor die problematiek. Waarom kan er niet voor jonge mensen tot 35 jaar een soort woonspaarplan opgesteld worden? In de plaats van pensioensparen kunnen mensen dat geld dan in een fonds steken dat fiscaal gestimuleerd worden. Het beste pensioen dat een mens kan hebben, is zijn eigen woning.”

Niko Demeester: “Dat zou een goede remedie kunnen zijn, maar het probleem voor de jonge kopers vandaag ligt niet alleen in de rente. Daarnaast vragen banken ook meer eigen inbreng van de kopers. Op vraag van Embuild Vlaanderen voert de Vlaamse regering daarvoor nu een overheidswaarborg in: mensen die een groot genoeg loon hebben om over 20 of 25 jaar die afbetaling te doen, maar die nu juist het nodige startkapitaal missen, daarvoor moeten we een overheidswaarborg voorzien.”

Laten we het nog even hebben over de trends op de woningmarkt. Wat zijn dat volgens jullie vanuit de vraagzijde? Wat verlangen mensen en zijn er verschuivingen op te zien?

Christophe Lejeune: “De vraag naar kleinere wooneenheden is er volgens mij zeker één. Mensen zijn steeds meer bereid om kleiner te wonen om toch nog iets te kunnen betalen in de stad. Wat ik ook merk is dat in de hoogte bouwen stilaan geaccepteerd wordt. Daarnaast zijn buitenruimtes heel cruciaal. Dat moet minstens 10 tot 12 m² zijn. Als je dat kan integreren in je project, is dat een serieuze boost. Daarnaast zijn mensen steeds gevoeliger voor de energiezuinigheid van een project, maar dat is wel vaak geen trigger om iets wel of niet te kopen. Ten slotte worden overall alternatieven gezocht voor potentiële kopers, zoals hamsterhuren of huurkoopformules, ... maar die concepten slaan meestal niet echt aan.”

Isabel Lapeirre: “Wij merken vooral dat er veel twijfel is bij mensen of ze

moeten renoveren of meteen een nieuwbouw kopen. Wij geven daarover heel veel infosessies, onder andere met voorbeelden en allerlei berekeningen. Er is daarnaast een bewustwording aan de gang van het energetisch belang van je woning, want het wordt vandaag ook eenvoudigweg opgelegd door de overheid. Daarom is er een structureel inzicht nodig van de overheid om een beter energiepeil haalbarer te maken voor de mensen. Het stapsgewijs renoveren zoals mensen vroeger deden, dat wordt niet meer gedaan. Mensen willen een huis meteen afwerken. De doe-het-zelvers zijn stilaan aan het verdwijnen en ze zien ook steeds meer de nood in van totaalaanemers.”

Niko Demeester: “Over dat laatste kan ik zeker getuigen. Het is nu eenmaal technisch en financieel optimaler om in één keer te renoveren in plaats van tien jaar lang alles stapsgewijs te verbouwen. Als je nu verplicht wordt om meteen helemaal te renoveren, ben je sneller van al het gedoe af en heb je meteen een kwalitatief huis en je realiseert meteen je energiewinst.”

“Als je kiest voor een nieuwbouw, dan zou een bank daarop moeten inspelen”

Isabel Lapeirre

Isabel Lapeirre: “Daarnaast zijn er ook nog de gevolgen van de coronacrisis: mensen willen nu eenmaal ruimte voor een bureau voor thuiswerk, meerdere kamers, noem maar op. De vraag is hoe we ruimtes in onze woningen kunnen optimaliseren om ze zo goed mogelijk te gebruiken. Dat zogenaamde wooncomfort is vandaag heel belangrijk.”

Niko Demeester: “De samenstelling van de eigenaars en huurders wordt ook steeds diverser. Alleenstaanden, eenoudergezinnen, samengestelde gezinnen, kangoeroewoningen, enzovoort. Mensen leven ook veel langer, ouders trekken soms in bij de kinderen: alles kan tegenwoordig. Je zal verschil-

lende segmenten in bepaalde wijken ook beginnen combineren. We zullen er goed moeten op letten dat die verschillende soorten woningen betaalbaar blijven voor de verschillende types gezinnen. Omgekeerd moeten we ook in het oog houden dat we die woning nog altijd op een rendabele manier kunnen bouwen.”

Waar willen mensen tegenwoordig liever wonen, is dat landelijk of stedelijk? Zien jullie daar verschuivingen? Heeft de vlucht naar de groene rand van de stad zich sinds de coronacrisis doorgezet?

Christophe Lejeune: “Ik denk dat die vlucht gestopt is. Die vlucht had natuurlijk ook meer te maken met betaalbaarheid dan bijvoorbeeld met aanwezigheid van groen. Mensen konden eenvoudigweg de hoge prijzen in de stad niet meer betalen. Ik merk dat dat nog steeds de drijfveer is van jonge gezinnen om elders te wonen. Dat dat net groen gelegen is, is mooi meegenomen.”

Niko Demeester: “Maar je ziet wel dat mensen nog steeds graag nabij allerlei voorzieningen wonen. In al onze jongerenquêtees zien we dat ook: comfortabel in de stad wonen met allerlei mogelijkheden tot ontspanning, dicht bij voorzieningen voor kinderen, dat zijn enorme troeven. Ze nemen dan een hele rationele beslissing op basis van de prijs. Van een vlucht uit de stad kan je volgens mij zeker niet spreken. De vraag is alleen hoe wonen in de stad betaalbaar kan blijven voor die mensen.”

Philippe Janssens: “Ik vind het nog altijd een onderschat aspect dat de (middel)grote steden enorm veel geïnvesteerd hebben op het publiek terrein. Wonen in een stad is niet meer zoals tien jaar geleden. Al wat je erbij krijgt – de faciliteiten, groen – wordt er allemaal in gestoken. De kwaliteit van het wonen is helemaal iets anders. Maar wonen in een appartement van tien jaar oud met een omgeving dat die steden creëren is fantastisch.”

Ik onthoud: woningen zullen alleen maar duurder worden. Wat kan de sector zelf doen om alles betaalbaar te houden?

Johan De Vlieger: “Meer inzetten op innovatie. In wat we doen, het bouwmaterialen dat we gebruiken, de doorlooptijd op vlak van arbeid, typologie,

architectuur enzovoort. Dat zijn goede middelen om de prijzen te drukken. Dat proberen we momenteel allemaal zelf te doen en dat is ook de reden waarom onze kostprijs, ondanks de stijging van de materialen, min of meer constant blijft.”

Isabel Lapeirre: “Wij zijn een kleinere onderneming, waardoor we vaak afhankelijk zijn van innovaties van andere ondernemingen. Wat onze troef is, is dat we als klein team heel nauw betrokken zijn bij de mensen vanaf het ontwerp tot de oplevering. Het gaat over optimalisering van ligging, ruimtes, ontwerp, ... Wij proberen altijd zo goed mogelijk in te zetten op bouwschil en oriëntatie, waar volgens mij iets te weinig rekening mee gehouden wordt, en daar de mensen ook op te wijzen.”

Christophe Lejeune: “Ik zie zelf twee oplossingen. Eerst en vooral: standaardisatie. Ik merk dat heel veel bedrijven aan het nadenken zijn hoe ze de kostprijs naar beneden kunnen halen, door zaken bijvoorbeeld als standaard aan te bieden. De klant die bereid is om minder keuzes te maken, zal in sommige gevallen zelfs geen keuzes meer moeten maken. Als je dat allemaal kan standaardiseren, dan kan dat een serieuze vermindering betekenen van de uiteindelijke prijs. Een tweede oplossing is volgens mij het schaalvoordeel. Iedere ontwikkelaar bestelt tegenwoordig afzonderlijk. Waarom eens niet gewoon samenzitten en samen iets aankopen om de prijs wat te drukken?”

Isabel Lapeirre: “De markt moet je wel laten spelen om de prijs correct te houden. Anders ga je over naar een systeem waar alleen maar mastodonten zijn.”

Niko Demeester: “Onze rol als aannemers is voornamelijk om het bouwproces te verbeteren. We moeten eigenlijk meer gaan naar een systeem van *design for manufacturing*, zodat je grotere volumes kan draaien. Ook op vlak van bouwmaterialen moeten er meer innovaties gebeuren. Cement is bijvoorbeeld heel CO₂-intensief. We hebben nu bakstenen die CO₂ kunnen opslaan. We moeten er ook voor zorgen dat zoveel mogelijk circulair wordt. Tot slot is er ook het probleem dat het gebrek aan snelle en goede vergunningen ons parten blijft spelen.”

• Lees het volledige verslag op www.dezondag.be/debatnieuwbouw2024