



Opschrift

Vergadering van 14 april 2022

Nummer: 2022_MV_00107

Onderwerp:

Mondelinge vraag van raadslid Christophe Peeters: Uitdagingen op de Gentse woonmarkt

Raadslid(-leden):

Christophe Peeters - Open Vld

Bevoegd: Tine Heyse

Omschrijving van de vraag

Toelichting:

Om het hoofd te kunnen bieden aan de acute uitdagingen op de Gentse woonmarkt moeten we op zoek gaan naar innovatieve oplossingen. Dat betekent onder meer samenwerken met private ontwikkelaars, eigenaars en partners. Dat is absoluut een voornemen van dit college en dat blijkt ook uit uw beleidsnota.

Vraag:

Hoe staat het met die rol van de stad als matchmaker? Wat is de stand van zaken van nieuwe initiatieven zoals hamsterhuren?

Antwoord

De uitdagingen op de Gentse woningmarkt zijn groot en ze zijn er de laatste jaren maanden niet kleiner op geworden. We weten ook dat op vlak van betaalbaarheid de grootste uitdagingen zich op de huurmarkt situeren.

Als lokale overheid is het altijd kiezen van waar zetten we op in en op welke vlakken sturen en financieren we en op welke vlakken kunnen we enkel sturen.

We hebben natuurlijk ook de private sector nodig in deze. Ik was 2 weken geleden op het Woonvastgoed event waar deze uitdagingen en kansen rond betaalbaar wonen aan bod kwamen. Filip Canfyn, expert van de Rebelgroup, gaf meteen aan dat de private sector bijna uitsluitend bouwt voor Q4 en Q5. Dit terwijl ook het produceren en aanbieden van betaalbaar huurvastgoed voor Q2-Q3 een verdienmodel is. En dat ook voor de bouw van sociale woningen voor Q1 we de private sector nodig hebben.

We willen/moeten ons dus niet in de eerste plaats bezighouden DOOR WIE er gebouwd wordt, maar vooral VOOR WIE. Daarop willen we sturen.

We moeten er dus voor zorgen dat er (ook door de private sector) sociale huurwoningen worden gebouwd, dat er budgethuurwoningen worden gebouwd, dat er studentenhuisvesting wordt gebouwd en gezinswoningen voor alle segmenten. Allemaal oplossingen die op grote schaal werken en ervoor zorgen dat de mismatch tussen vraag en aanbod wordt weggewerkt, dat is de matchmaking waaraan we werken.

Zo hebben we ervoor gezorgd dat in de nieuwe bouwblokvisie er extra mogelijkheden zijn voor sociaal wonen, waardoor ook private ontwikkelaars geneigd zullen zijn om sociale woningen te bouwen. Ook worden de mogelijkheden verkend om via CBO-procedure of aankoop goede woningen bijkomende sociale woningen te bouwen door private partners, op private grond, zodat die eens gerealiseerd als sociale woning verhuurd wordt door de SHM. Ook SVK zal voor de eerste keer met SVK-pro private nieuwbouwwoningen in beheer nemen.

Wat budgethuur betreft is er een bewustwordingsproces bezig. HuurinGent speelt hier een belangrijke rol. HuurinGent en Sogent gaan actief op zoek naar bijkomend aanbod. Daarbij wordt er ook intensief contact gelegd met private investeerders. Een eerste realisatie was de in huur name van 18 nieuwbouwwapartementen in Rute, Gentbrugge. We merken dat er stappen vooruit worden gezet. Men maakt stilletjes aan ook bij de private sector de switch van bouwen en verkopen naar bouwen en verhuren/beheren. We moeten ze wel nog overtuigen dat er een echt verdienmodel zit in deze sector en dat ze nu nog te veel in dezelfde vijver vissen.

We sturen dus op grote systemen die werken voor de juiste doelgroep. Pas dan kijken we naar nieuwe innovatieve oplossingen zoals hamsterhuren. Deze initiatieven die vooral gericht zijn op starters kunnen zeker uitgerold worden en ik wens ze alle succes toe. Voor die initiatieven hebben we als stad echter geen sturende rol of matchmaking rol te spelen. Op dit ogenblik gebeurt de matchmaking in eerste instantie vanuit de projecten en dit met verschillende partners. Dit bv via SoGent, dienst stedenbouw, FM, Huisvestingsmaatschappijen, ... We trachten private partners zicht te geven op het gewenste bouwprogramma, in contact te brengen met actoren zoals HuurinGent, SVK, SHM's,...

Voor studentenhuisvesting willen we als pilootproject een actieve oproep doen voor matchmaking. De ervaringen die we daaruit hebben willen we dan uitrollen om ook voor andere segmenten van de woningmarkt dergelijke matchmaking in te zetten.
