



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Een optimaal wettelijk kader voor de peer-to-peer accommodatienetwerken

Evelyne Jooken

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting ondernemerschap en management

PROMOTOR :

Prof. dr. Wim MARNEFFE



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2020
2021



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Een optimaal wettelijk kader voor de peer-to-peer accommodatienetwerken

Evelyne Jooken

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting ondernemerschap en management

PROMOTOR :

Prof. dr. Wim MARNEFFE

Deze masterproef werd geschreven tijdens de COVID-19 crisis in 2020-2021. Deze wereldwijde gezondheids crisis heeft mogelijk een impact gehad op het schrijf- en verwerkingsproces, de onderzoekshandelingen en de onderzoeksresultaten die aan de basis liggen van dit werkstuk.

Woord vooraf

Deze masterproef is het sluitstuk van mijn opleiding handelswetenschappen aan de UHasselt. De afgelopen vier jaren zijn zeker niet evident geweest in combinatie met mijn gezin en halftijdse job als leerkracht en zou niet gelukt zijn zonder de onvoorwaardelijke steun van mijn gezin, familie, collega's en vrienden. De afgelopen vier jaren hebben me veel nuttige kennis bijgebracht maar hebben me als persoon ook enorm verrijkt. Meerdere keren dacht ik dat ik een grens bereikt te hebben maar mits doorzetting en steun is het me gelukt om deze grens telkens nog wat te verleggen.

Het schrijven van deze materproef was de laatste horde waar ik over moest en ook dit zou ik nooit klaargekregen hebben zonder de steun van mijn promotor Prof. Dr. Wim Marneffe en co-promotor Robin Blervacq. Bedankt om me op weg te helpen, steeds voor me klaar te staan en me de nodige feedback te geven. Zonder jullie begeleiding was het me niet gelukt om dit resultaat te bereiken.

De keuze voor het onderwerp is gekomen vanuit mijn nieuwsgierigheid om deze materie wat beter te leren kennen. Iedereen kent wel bepaalde aspecten van de deeleconomie en veel mensen hebben, net zoals ik, ook wel al eens een vakantie geboekt via een peer-to-peer accommodatienetwerk. Maar nooit heb ik echt concreet stilgestaan bij de impact die dit heeft op onze samenleving.

Inhoudsopgave

Woord vooraf	2
Inhoudsopgave	3
Lijst van figuren.....	5
Abstract	6
1 Inleiding.....	9
1.1 <i>Opkomst van de deeleconomie</i>	9
1.2 <i>Deeleconomie in Vlaanderen</i>	11
1.3 <i>Peer-to-peer accommodatienetwerken.....</i>	12
2 Onderzoeksaanpak	15
2.1 <i>Literatuurstudie.....</i>	15
2.2 <i>Empirisch onderzoek.....</i>	16
3 Literatuurstudie.....	19
3.1 <i>Wat is de deeleconomie?</i>	19
3.2 <i>Wat zijn peer-to-peer accommodatienetwerken?.....</i>	22
3.2.1 <i>Airbnb</i>	23
3.2.2 <i>Huizenruil</i>	24
3.2.3 <i>Couchsurfing</i>	25
3.3 <i>Wat is de impact van peer-to-peer accommodatienetwerken op hun directe omgeving?.....</i>	25
3.3.1 <i>Impact op het hotelwezen</i>	27
3.3.2 <i>Impact op de lokale gemeenschap</i>	28
3.3.3 <i>Impact op de vastgoedmarkt</i>	29
3.4 <i>Welke mogelijkheden zijn er voor de wetgever om de negatieve externaliteiten van peer-to-peer accommodatienetwerken te verminderen?</i>	31
4 Empirisch onderzoek	35
4.1 <i>Impact op het hotelwezen.....</i>	35
4.1.1 <i>Steekproef</i>	35
4.1.2 <i>Resultaten.....</i>	35
4.2 <i>Impact op de lokale gemeenschap</i>	37
4.2.1 <i>Steekproef</i>	37
4.2.2 <i>Resultaten.....</i>	37

4.3	<i>Impact op de vastgoedmarkt</i>	38
4.3.1	Steekproef	38
4.3.2	Resultaten.....	39
5	Besluit	41
5.1	<i>Algemeen besluit</i>	41
5.1.1	Impact op het hotelwezen	41
5.1.2	Impact op de lokale gemeenschap	42
5.1.3	Impact op de vastgoedwereld	43
5.1.4	Wetgeving.....	43
5.2	<i>Aanbevelingen</i>	45
5.3	<i>Beperkingen</i>	46
	Literatuurlijst	48
	Bijlagen	51
	<i>Bijlage 1: peer-to-peer accommodatienetwerken</i>	51
	<i>Bijlage 2: interviewleidraad</i>	53
	<i>Bijlage 3: verslagen interviews hotelwezen</i>	56
	<i>Bijlage 4: verslagen interviews lokale gemeenschap</i>	64
	<i>Bijlage 5: verslagen interviews vastgoedmarkt</i>	70

Lijst van figuren

Figuur 1: peer-to-peer bedrijfsmodel van de deeleconomie	p. 9
Figuur 2: indicatoren voor het gebruik van het internet en de nieuwe technologieën	p. 10
Figuur 3. resultaat online bevraging over gebruik van de deeleconomie	p. 12
Figuur 4: wereldwijde zoekopdrachten Airbnb	p. 13
Figuur 5: deeleconomie en gerelateerde vormen van economie	p. 19
Figuur 6: cartografie van de deeleconomie	p. 21
Figuur 7: typologieën van peer-to-peer accommodaties	p. 23
Figuur 8: Airbnb listings Antwerpen, Gent en Brussel	p. 26
Figuur 9: vastgoedprijzen 2010-2020	p. 30
Figuur 10: huurprijzen Vlaanderen 2005 – 2018	p. 30

Abstract

Mede dankzij de opkomst van de digitalisering en de verstedelijking is onze manier van consumeren de afgelopen jaren veranderd. Dit heeft onder andere ook de deeleconomie een extra duwtje in de rug gegeven. Voor deze deeleconomie zijn heel veel verschillende definities in omloop. Voor dit onderzoek werd de volgende definitie gehanteerd: "een peer-to-peer netwerk waarbij onbenutte goederen via het internet ter gebruik aangeboden worden en dit eventueel tegen betaling". In dit onderzoek wordt gefocust op één aspect van de deeleconomie, namelijk de peer-to-peer accommodatienetwerken. Hierbij worden woningen, appartementen of een deel ervan te huur aangeboden via platformen. Het meest bekende platform is Airbnb. Deze peer-to-peer accommodatienetwerken zijn de afgelopen jaren ook in Vlaanderen en België groot geworden en ze zijn niet meer weg te denken uit onze samenleving. Deze groei legt een druk op bepaalde sectoren in ons land en de vraag in verband met de eerlijke concurrentie klinkt dan ook steeds luider. De centrale onderzoeksvraag van deze masterproef luidt dan ook als volgt: "Wat is een optimaal wettelijk kader voor de peer-to-peer accommodatienetwerken?". Het antwoord op deze vraag wordt gegeven in twee delen. In het eerste deel, de literatuurstudie, wordt de bestaande literatuur omtrent de peer-to-peer accommodatienetwerken onder de loep genomen. In het tweede deel, het empirisch luik, wordt deze literatuurstudie aan de werkelijkheid getoetst. Dit wordt gedaan door het afnemen van interviews bij respondenten die een positieve of negatieve impact ervaren van deze netwerken. Uit de verschillende wetenschappelijk bronnen blijkt duidelijk dat de impact van de peer-to-peer accommodatienetwerken zich op vooral op drie domeinen bevindt, namelijk het hotelwezen, de lokale gemeenschap en de vastgoedwereld. Er werden ook respondenten gezocht binnen deze domeinen om de gevonden resultaten af te toetsen. Verschillende wetenschappelijk bronnen gaven aan dat aanwezigheid van listings van onder andere Airbnb een negatieve impact hebben op de inkomsten van de nabijgelegen hotels. Hierbij zijn vooral hotels met 1 ster, bed & breakfasts, jeugdhotels, enz. het slachtoffer. Hotels met verschillende faciliteiten waaronder conferentiezalen, een restaurant, wellness, enz. ervaren weinig tot geen impact. Dit wordt ook bevestigd door de ondervraagde respondenten binnen de hotelsector. De hotels geven aan dat hun cliënteel op zoek is naar een bepaalde service die niet geboden wordt door de peer-to-peer accommodatienetwerken. De ondervraagde eigenaars van bed & breakfasts daarentegen geven geen bevestiging voor de gevonden resultaten. Ook zij lijken weinig tot geen impact te ervaren.

De populariteit van de peer-to-peer accommodatienetwerken ligt onder andere in het feit dat men verblijft in een lokale gemeenschap en hierdoor een minder toeristische ervaring beleeft. Jammer genoeg zijn de effecten voor deze lokale gemeenschap niet altijd even positief. De literatuur geeft aan dat de burens vooral klagen over geluidsoverlast, meer verkeer en het niet naleven van lokale regels. Deze ervaringen worden ook gedeeld door de ondervraagde burens.

Eén van de redenen waarom mensen overschakelen op kortetermijnverhuur is het feit dat financieel interessanter is dan het verhuren op lange termijn. Dit heeft dan weer een nadelig effect op lokale huurders. Onderzoek toont aan dat de vastgoedprijzen onder druk staan op plaatsen waar meer listings zijn van onder andere Airbnb. Hiervoor werd geen bewijs gevonden bij de geïnterviewde vastgoedmakelaars. Het feit is wel dat de vastgoedprijzen in Vlaanderen en België stijgen maar het

kan niet aangetoond worden dat dit een gevolg is van de opkomst van peer-to-peer accommodatienetwerken.

De literatuur toont aan dat verschillende steden reeds wetgevende maatregelen getroffen hebben om de negatieve externaliteiten te beperken. Voorbeelden hiervan zijn het beperken van het aantal verhuurdagen en het opleggen van extra regels voor de verhuurders. Dit onderzoek toont aan dat er zeker nood is aan een extra wetgevend kader. Er wordt vooral opgeroepen om een zelfde speelveld te creëren voor iedereen waarbij iedereen zich aan dezelfde regels moet houden op het gebied van fiscaliteit en veiligheid. Daarnaast is het ook nuttig om meer gehoor te geven aan de ervaringen binnen de lokale gemeenschap. Op dit moment weten zij niet goed waar ze terecht kunnen met klachten en hebben ze het gevoel dat eigenaars van peer-to-peer accommodatienetwerken zomaar hun gang kunnen gaan.

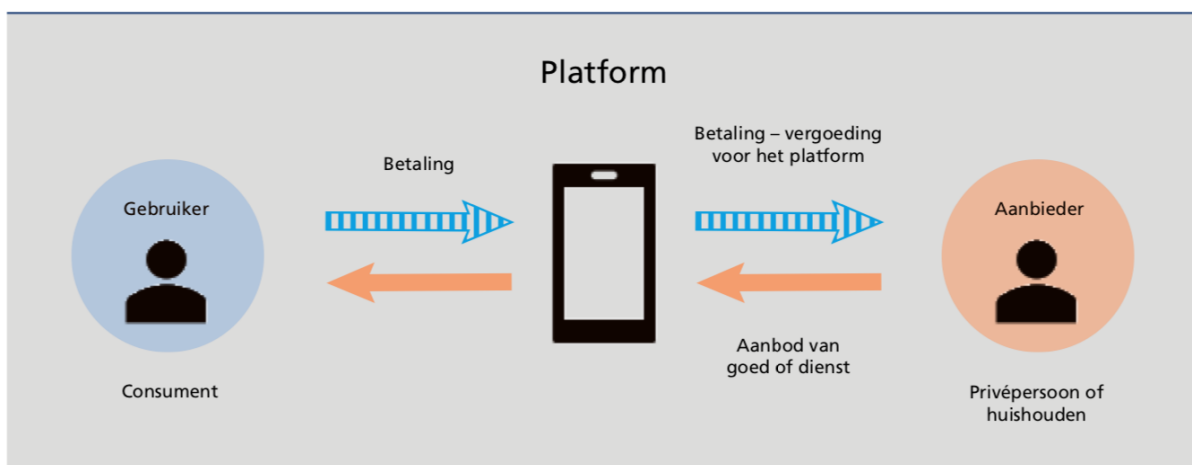
Er is zeker en vast nog bijkomend onderzoek nodig om dit allemaal nog beter in kaart te brengen. Hierbij zullen er meer respondenten gezocht moeten worden om op die manier ook de betrouwbaarheid van het onderzoek te verhogen. In dit onderzoek werden geen jeugdhotels ondervraagd daar ze niet beschikbaar waren en daarnaast reageerden ook weinig burens op de oproep. Voor het meten van de impact op de vastgoedwereld zullen ook nog meer cijfergegevens verzameld moeten worden.

1 Inleiding

1.1 Opkomst van de deeleconomie

De laatste jaren worden we geconfronteerd met snelle technologische veranderingen. Dit heeft ook een invloed op de manier waarop geconsumeerd wordt. De deeleconomie maakt hier gretig gebruik van. Het departement journalistiek van de PXL deed onderzoek naar de opkomst van deze deeleconomie en stelde vast dat het fenomeen in België nog steeds in zijn kinderschoenen staat. Zo vertegenwoordigt het maar 0,5 procent van het Belgische Bruto Binnenlands Product (BBP). Maar er is wel een duidelijke stijging merkbaar want het onderzoek toont aan dat er in Limburg tussen 2015 en 2019 een stijging was van 46,5 procent op het gebied van de initiatieven van de deeleconomie (Pompen, 2020). Over de deeleconomie zijn er verschillende definities in omloop en hierop zal dieper ingegaan worden in de literatuurstudie. Het komt erop neer dat de deeleconomie het uitwisselen en het delen van goederen en diensten als doel heeft. Dit gebeurt voornamelijk op een informele wijze. Zoals al vermeld werd, spelen de technologische veranderingen, zoals de opkomst van het internet, hierbij een belangrijke rol want het maakt de communicatie makkelijker (Basselier et al., 2018).

Ongeacht het feit dat er in de literatuur verschillende definities gebruikt worden om de deeleconomie te beschrijven, komt het bedrijfsmodel in al deze definities grotendeels overeen (Basselier et al., 2018).



Figuur 1: peer-to-peer bedrijfsmodel van de deeleconomie (Basselier et al., 2018)

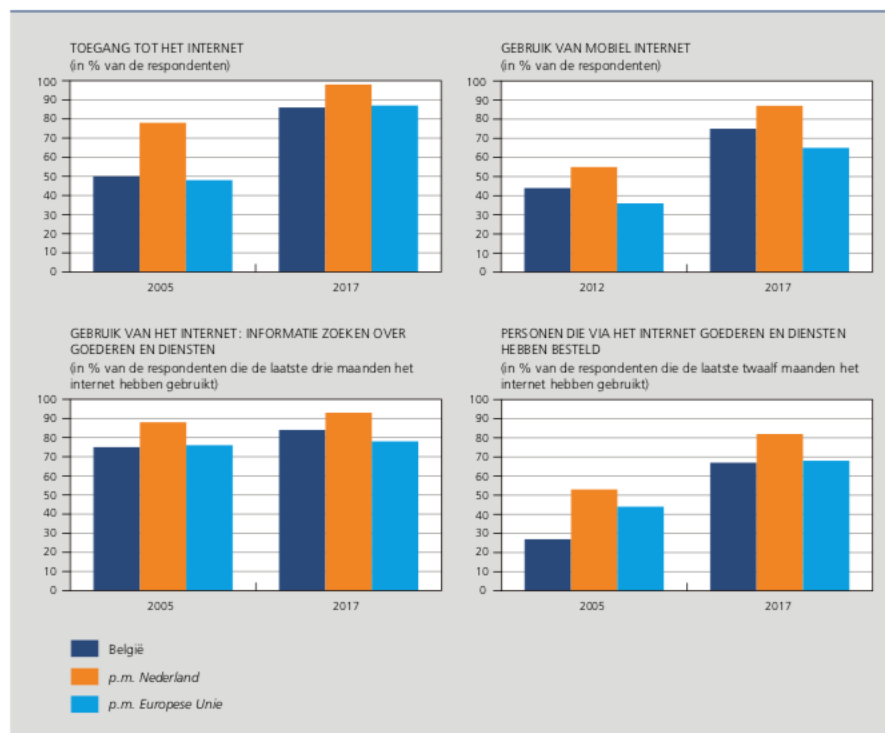
De aanbieder biedt zijn goed of dienst aan via een online platform. Deze aanbieder is een privépersoon of een huishouden. Op hetzelfde platform zijn ook verschillende mogelijke gebruikers aanwezig. Deze gebruikers zijn ook privépersonen en dus consumenten. Wanneer een gebruiker het goed of de dienst wil gebruiken zal ook de eventuele betaling via hetzelfde platform gebeuren. Verschillende platformen vragen ook een bijdrage van de aanbieder. Dit bedrag wordt dan al van de betaling van de consument afgetrokken alvorens het wordt overgemaakt aan de aanbieder.

Volgens het rapport van de Nationale Bank van België (NBB) opgesteld door Basselier et al. (2018) zijn er verschillende factoren die aan de basis liggen van de ontwikkeling van de deeleconomie. Hieronder wordt dieper ingegaan op de verschillende factoren.

- Digitalisering

Dankzij de digitalisering is het makkelijker geworden om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Vanwege de technologische platformen en mobiele apps die via het internet werken, verlopen de verschillende transacties soepeler en is het ook allemaal goedkoper geworden. Geografische afstanden vormen hierdoor ook een minder grote barrière dan voorheen. In de grafieken hieronder zien we hoe de nieuwe technologieën en het internet er sinds 2005 op vooruit gegaan zijn. Zo had in 2017 ongeveer 86 procent van de Belgische bevolking toegang tot het internet. In 2005 was dit maar 50 procent. Ook het gebruik van mobiel internet is gestegen van 42 procent naar 75 procent. Een nog grotere stijging is merkbaar bij het aantal mensen dat online verscheidene aankopen doet. In 2005 had 28 procent van de respondenten in België minstens één online aankoop gedaan en dit is gestegen naar 67 procent in 2017.

Uit onderzoek van Lobel (2016) blijkt dat de efficiëntie van deelplatformen groeit wanneer er meer mensen zich aansluiten bij het platform.



Figuur 2: indicatoren voor het gebruik van het internet en de nieuwe technologieën (Basselier et al., 2018)

- Verstedelijking

De toenemende verstedelijking is een tweede reden voor de ontwikkeling van de deeleconomie. Steeds meer mensen verhuizen naar de steden en dit heeft als gevolg dat meer mensen wonen op een kleinere oppervlakte. Dit schept de nodige mogelijkheden tot het uitwisselen van goederen en diensten. Daarnaast gaan mensen ook trachten om bepaalde frustraties die gepaard

gaan met het leven in steden uit te schakelen. Voorbeelden hiervan zijn druk verkeer of het moeilijk vinden van een parkeerplaats. Hiervoor biedt de deeleconomie ook een aantal mogelijkheden aan zoals het delen van een wagen via online platformen.

- Waarden

De verandering in culturele waarden en sociale normen speelt ook in het voordeel van de deeleconomie. Duurzaamheid is een vaste waarde geworden en hierdoor is het belangrijk om goederen een tweede leven te bezorgen wanneer dit mogelijk is. Daarnaast wordt er door de huidige generatie minder waarde gehecht aan eigendom maar meer aan snelle toegang. Ook de bereidheid tot delen is de afgelopen jaren sterk gestegen. Uit het onderzoek van Nielsen (2014) blijkt dat 54 procent van de Europese consumenten ertoe bereid is om eigen goederen te delen met anderen.

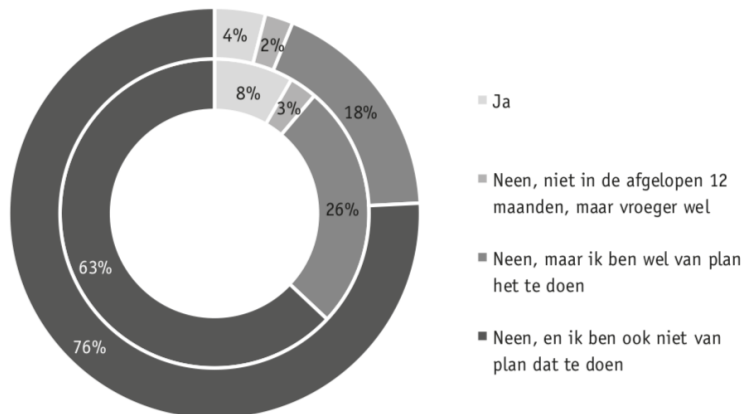
- Financiële motieven

Het financiële motief is een niet te onderschatten factor voor de ontwikkeling van de deeleconomie. Mensen zien dit als een manier om extra geld te verdienen of om te besparen op hun uitgaven.

1.2 Deeleconomie in Vlaanderen

De Coen et al. (2017) hebben via hun onderzoek getracht om de Vlaamse deeleconomie in kaart te brengen. In juni 2017 hebben ze een enquête uitgegeven voor een representatieve steekproef van 1000 Vlamingen tussen 18 en 75 jaar. De gehanteerde definitie van deeleconomie voor dit onderzoek zegt dat het hier gaat om systemen waarin zowel personen als bedrijven via een online platform met elkaar in contact treden om zo toegang tot onderbenutte goederen en diensten te verschaffen tegen betaling of gratis. Het onderzoek is tot tien vaststellingen gekomen. Voor dit onderzoek werden de meest relevante conclusies eruit gehaald. De eerste vaststelling is dat de deeleconomie vooral een jong en hoogopgeleid doelpubliek bereikt. Uit het onderzoek blijft dat vooral de kwetsbare groepen (mensen met een laag inkomen en laaggeschoolden) niet bekend zijn met het fenomeen deeleconomie. Ook het gebruik blijft vooralsnog beperkt. Acht procent van de respondenten geeft aan dat ze in het voorbije jaar gebruiker geweest zijn en vier procent dat ze iets aangeboden hebben (zie figuur 3). Een andere vaststelling is dat de meerderheid van de Vlamingen niet veel vertrouwen heeft in het systeem en hierdoor niet van plan is om er gebruik van te maken. Het gebrek aan vertrouwen heeft als gevolg dat mensen het niet zien zitten om goederen van vreemden te gebruiken of voor eventuele schade te willen opdraaien. Daarnaast komt uit het onderzoek wel naar voren dat van de personen die nu al gebruik maken van platformen van de deeleconomie vijf op zes het systeem zouden aanbevelen aan vrienden en kennissen. Ook verwachten ze om er zelf nog meer gebruik van te maken of goederen en diensten aan te bieden. Hieruit kan geconcludeerd worden dat het systeem zeker nog potentieel heeft om te gaan groeien.

Heeft u de afgelopen twaalf maanden tijdelijk goederen of diensten gebruikt van andere personen (met hen gedeeld) of zelf aangeboden via een digitaal platform (website, app)? (N=1 000)



Bron: IDEA Consult op basis van een online bevraging bij een representatief panel van 1 000 Vlamingen van 18 tot 75 jaar oud

Figuur 3. Resultaat online bevraging over gebruik van de deeleconomie (De Coen et al., 2017)

In het onderzoek werd ook gepolst naar de motivatie van de mensen om gebruik te maken van de systemen rond deeleconomie. Oorspronkelijk was de motivatie vooral terug te vinden in een streven naar duurzaamheid en sociaal contact maar meer recentelijk treedt het streven naar winst meer en meer naar de voorgrond. Uit de panelbevraging blijkt dat huidige gebruikers vooral een economische motivatie hebben maar dat toekomstige gebruikers dit willen doen uit duurzaamheidsoverweging. De aanbieders daarentegen kijken ook naar het winstgevende gedeelte maar zetten het sociaal aspect op een belangrijke tweede plaats. Wanneer er gekeken wordt naar het soort goederen of diensten blijkt uit het onderzoek dat in Vlaanderen vooral woningen, gereedschap en auto's gedeeld worden door de gebruikers van de platformen. Die eerste twee worden meestal gedeeld tegen een vergoeding terwijl voor het delen van gereedschap meestal geen vergoeding gevraagd wordt. Aan de aanbodzijde worden vooral gereedschap en diensten gedeeld. Door Vlamingen worden woningen en auto's minder ter beschikking gesteld dan dat het geval is in andere landen.

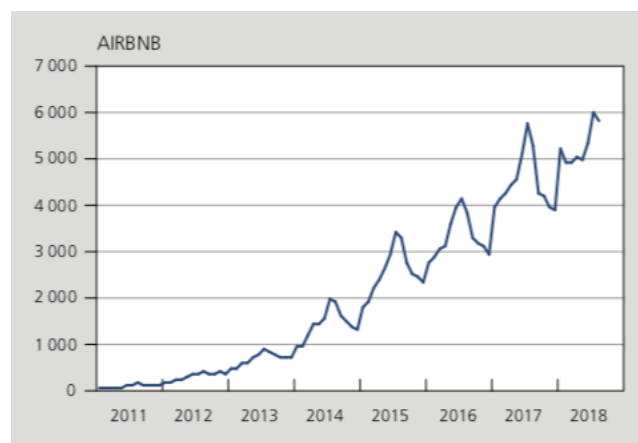
De verschillende troeven van het systeem die uit het onderzoek naar voor komen zijn onder andere het feit dat mensen via de deeleconomie een groter aanbod tegen een lagere prijs ter beschikking hebben, dat er een mogelijkheid is om nieuwe sociale contacten te leggen en dat organisaties partnerschappen kunnen aangaan met de verschillende deelplatformen. Maar daarnaast zijn er ook nadelige effecten zoals een onzekerheid op het gebied van aansprakelijkheid en het ontbreken van een sociaal statuut met de daarbijhorende rechten en plichten.

1.3 Peer-to-peer accommodatienetwerken

In dit onderzoek wordt gefocust op de peer-to-peer accommodatienetwerken zoals onder andere Airbnb, huizenruil, couchsurfing, enz. Via deze platformen worden woningen, appartementen en kamers te huur aangeboden. De meest bekende vorm van peer-to-peer accommodatienetwerken is Airbnb. Sinds de oprichting in 2007 door twee vrienden in San Francisco is dit verhuurplatform enorm gegroeid. Op 30 september 2020 waren er al 5,6 miljoen verblijven beschikbaar op hun website. De

sterkte van het platform is dat het voor een particulier goedkoper is om de commissie aan Airbnb te betalen dan om zelf te adverteren. Daarnaast wordt ook een groot publiek bereikt via de website (Manders, 2020). Het bedrijf zelf was in 2017 30 miljard dollar waard maar met het aanbreken van de Covid-19 crisis in 2020 zakte dit bedrag naar 18 miljard dollar. Hierdoor heeft het bedrijf ook veel mensen moeten ontslaan maar wanneer dit aantal vergeleken wordt met het aantal ontslagen binnen de hotelsector valt het nog heel goed mee. Het is dus duidelijk dat Airbnb minder te leiden heeft onder de coronacrisis. Voor Airbnb leek dit het aangewezen moment om naar de beurs te trekken en dit heeft hun geen windeieren gelegd (Baert, 2020).

De peer-to-peer accommodatienetwerken en de aanbiedingen van vervoer zijn de grootste spelers binnen de deeleconomie. Tussen 2014 en 2016 is de waardering voor Uber verviervoudigd en voor Airbnb verdrievoudigd. Dit zijn de twee grootste platformen wereldwijd. Dat is ook duidelijk te merken aan het aantal zoekopdrachten. Onderstaande figuur geeft de stijging weer in het aantal zoekopdrachten wereldwijd op Airbnb. Het is duidelijk dat we hier kunnen spreken over een exponentiële stijging. Een ander feit dat we kunnen vaststellen aan de hand van deze figuur is dat de zoekopdrachten zeer seizoensgebonden zijn. Vandaar de jaarlijkse pieken in de zomermaanden (Basselier et al., 2018).



Figuur 4: wereldwijde zoekopdrachten Airbnb (Basselier et al., 2018)

In 2017 verscheen er een artikel in De Tijd omtrent de opkomst van Airbnb in België. Het werd duidelijk dat de komst van dit platform een enorme impact had op de toeristische sector in ons land. In de zes belangrijkste Belgische steden werd jaarlijks voor een bedrag van 77 miljoen euro verhuurd. Wanneer er dan gekeken wordt naar de groei in dat jaar werd vastgesteld dat er in Brugge een stijging was van 49 procent en in Luik zelfs van 57 procent in het aantal panden dat te huur werd aangeboden. In Brussel was de groei minder sterk door een aanpassing in de wetgeving. Hierdoor werden verschillende panden gecontroleerd en verwijderd van het aanbod. In het artikel wordt ook gekeken naar de verhuurders en daaruit blijkt dat in de zes steden tien procent van de verhuurders twee of meer panden te huur aanbiedt. In Brussel gaat het hier zelfs over meer dan 30 procent. Ook het aantal verhuurdagen werd onder de loep genomen en er werd achterhaald dat ongeveer 40 procent van de panden gedurende meer dan 60 dagen per jaar verhuurd worden. Airbnb is duidelijke een bruisende business maar zoals wel vaker is er ook een keerzijde van de medaille.

Het verblijf in een Airbnb is vaak goedkoper dan het verblijf in een hotel wat zorgt voor de nodige concurrentie voor deze laatste sector. In Brussel betaal je bijvoorbeeld gemiddeld 81 euro per nacht in een studio via Airbnb. Wanneer je een nacht in een Brussels hotel doorbrengt zal dit gemiddeld 110 euro kosten (Bové et al., 2017).

Ook een Vlaams rapport uit 2020 bevestigt dat de peer-to-peer accommodatienetwerken de afgelopen jaren groot geworden zijn in Vlaanderen. Dit heeft ervoor gezorgd dat het aanbod aan toeristische verblijfplaatsen ook gegroeid is. Maar jammer genoeg is er ook een keerzijde van de medaille want veel verhuurders zien opportuniteiten in het verhuren van hun woning via deze netwerken wat een druk legt op onder andere de reguliere verhuurmarkt (Dubois et al., 2020).

Is er wel sprake van eerlijke concurrentie? Is het nodig om de peer-to-peer accommodatienetwerken aan banden te leggen en regels op te leggen? In 2014 verschenen er al een aantal artikels in onder andere Het Belang van Limburg dat de Vlaamse overheid op zoek ging naar mensen die hun woning, appartement of een kamer verhuurden via deze platformen. Op deze manier wilden ze de mensen verplichten om zich te registreren en een aantal andere formaliteiten te laten vervullen zoals het installeren van brandblussers, rookmelders, enz. Hier kwam toen veel protest tegen onder andere van de politieke partij Open Vld. Er werd ook een Facebookpagina voor aangemaakt en uiteindelijk verdween het voorstel naar de achtergrond (Kerremans, 2014).

Uit deze inleiding blijkt duidelijk dat de peer-to-peer accommodatienetwerken ondertussen niet meer weg te denken zijn uit onze maatschappij en dat verschillende sectoren de hete adem in hun nek voelen. Het probleem omtrent de eerlijke concurrentie stelt zich duidelijk en dat brengt me dan ook tot de centrale onderzoeksvraag van deze masterproef, namelijk "Wat is een optimaal wettelijk kader voor de peer-to-peer accommodatienetwerken?". Om het onderzoek duidelijk af te bakenen en een gefundeerd antwoord te kunnen geven op deze centrale onderzoeksvraag, wordt deze opgedeeld in twee deelvragen, namelijk "Wat is de impact van de peer-to-peer accommodatienetwerken op hun directe omgeving" en "Welke mogelijkheden zijn er voor de wetgever om de negatieve externaliteiten van de peer-to-peer accommodatienetwerken te verminderen?".

2 Onderzoeksaanpak

Om een antwoord te kunnen geven op de centrale onderzoeksvraag van deze masterproef zal er eerst een literatuurstudie volgen. Achteraf zal in het empirisch luik nagegaan worden in hoeverre de wetenschappelijke studies ook van toepassing zijn op de respondenten. Hieronder wordt de onderzoeksaanpak nog verder gespecificeerd.

2.1 Literatuurstudie

In het eerste deel van deze masterproef komt de literatuurstudie aan bod. Hierin zal ik aan de hand van de bestaande literatuur een overzicht bezorgen van de reeds gevoerde onderzoeken betreffende de impact van de peer-to-peer-accommodatienetwerken. De literatuurstudie zal een verkennend onderzoek worden daar ik me hier zal beperken tot het registreren van de reeds gevonden resultaten en het me de mogelijkheid biedt om meer inzicht te krijgen in het onderwerp.

De hoofdonderzoeksvraag van deze masterproef is de volgende: "Wat is een optimaal wettelijk kader voor de peer-to-peer accommodatienetwerken?". Om hierop een antwoord te kunnen formuleren zullen de volgende twee deelvragen onderzocht worden: "Wat is de impact van de peer-to-peer accommodatienetwerken op hun directe omgeving" en "Welke mogelijkheden zijn er voor de wetgever om de negatieve externaliteiten van de peer-to-peer accommodatienetwerken te verminderen?".

In mijn literatuurstudie zullen vooral wetenschappelijke artikels en boeken aan bod komen. De zoektocht naar deze artikels zal hoofdzakelijk verlopen via Google Scholar en de elektronische bibliotheek van de U Hasselt. De zoektermen die hierbij gehanteerd worden zijn "Airbnb", "sharing economy", "home exchange", "couchsurfing", "peer-to-peer accommodation", "negative impact on hotel", "negative impact on neighbours", "law on peer-to-peer accommodation", enz. Deze begrippen zullen zowel in het Engels als in het Nederlands op de websites gebruikt worden om op deze manier een zo divers mogelijk spectrum aan bronnen te verkrijgen. Om dezelfde reden zal de grijze literatuur ook in de eerste selectie opgenomen worden daar deze literatuur ook zeer waardevol kan zijn voor deze masterproef en zeker kan dienen als startpunt van de literatuurstudie. Er wordt wel de voorkeur gegeven aan literatuur die *peer-reviewed* is ter verhoging van de betrouwbaarheid van deze masterproef.

Wegens het feit dat de deeleconomie een vrij recent fenomeen is, verwacht ik niet om oude en gedateerde bronnen tegen te komen. Sowieso zullen geen bronnen gebruikt worden die dateren van voor de eeuwwisseling. Enkel wetenschappelijke artikels vanaf het jaar 2000 zullen in deze masterproef onderzocht worden.

Na het lezen van de verschillende wetenschappelijk bronnen zal de nodige selectie gebeuren om enkel de meest relevante bronnen over te houden. Ook wordt er gebruik gemaakt van de sneeuwbalmethode waarbij de referenties die gebruikt worden in de gevonden wetenschappelijke

onderzoeken ook nagetrokken zullen worden en gecheckt worden op hun relevantie. Deze methode wordt verdergezet tot er geen nieuwe informatie meer opduikt.

2.2 Empirisch onderzoek

Deze masterproef volgt de regels van het kwalitatief onderzoek. Na het voeren van de literatuurstudie volgt het empirisch gedeelte. Hierin ga ik de gevonden resultaten toetsen aan de werkelijkheid door verschillende interviews af te nemen. De literatuur zal gebruikt worden om de juiste personen te selecteren om te ondervragen. Ook zal de uitkomst van de literatuurstudie gebruikt worden om de interviewleidraad op te stellen. De respondenten voor deze interviews zullen geselecteerd worden aan de hand van de onderzochte impact van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Het zal dus telkens gaan over mensen die een positieve of negatieve impact ervaren van deze netwerken.

De reden waarom gekozen werd voor het afnemen van interviews is omdat er op die manier meer informatie verkregen kan worden dan via enquêtes. Ook kan er bij elke vraag verder doorgevraagd worden, wanneer de gegeven informatie hier aanleiding toe geeft. De interviews zullen semigestructureerd verlopen. Dit wil zeggen dat er op voorhand een interviewleidraad opgesteld zal worden maar dat er zeker ook de nodige ruimte zal zijn voor de eigen inbreng van de respondenten. Tijdens de interviews zullen de vooropgestelde vragen overlopen worden maar wanneer er andere accenten gelegd worden door de respondenten, kan hiervan afgeweken worden. Het voordeel hiervan is dat er een leidraad is die gevolgd wordt en dat elke respondent ook dezelfde vragen voorgelegd krijgt. Dit verhoogt de betrouwbaarheid van het onderzoek. Maar het is zeker niet de bedoeling om deze leidraad blindelings te volgen en eigen inbreng uit te schakelen.

Er wordt uitgegaan van een tiental interviews maar wanneer het nodig blijkt zullen er zeker meer interviews afgenomen worden. De bedoeling is om door te gaan met het zoeken van respondenten tot een niveau van saturatie bereikt wordt en geen nieuwe informatie meer verschaft wordt. Dit zorgt ook voor de validiteit van dit onderzoek.

Wegens de huidige coronacrisis zal het niet mogelijk zijn om de interviews face-to-face te laten verlopen. Indien mogelijk zullen ze digitaal of anders telefonisch afgenomen worden. Ook via digitale en telefonische interviews is het mogelijk om door te vragen waar nodig. Daarnaast is het grote voordeel dat de interviews op zeer korte termijn ingepland kunnen worden.

Na het afnemen van de interviews zullen deze eerst getranscribeerd worden. Hierbij zal gekozen worden voor het samenvattend transcriberen. De antwoorden van de respondenten zullen hierbij samengevat worden zodat de kern van hetgeen er gezegd is duidelijk is. Na deze fase kan er dan gecodeerd worden. Hierbij gaan bepaalde kernwoorden verbonden worden met de gegeven antwoorden van de respondenten. Op basis hiervan is het mogelijk om verbanden te leggen tussen de antwoorden van de verschillende respondenten. Bij het coderen zullen drie verschillende stappen doorlopen worden, namelijk het open coderen, axiaal coderen en selectief coderen. Bij de eerste fase

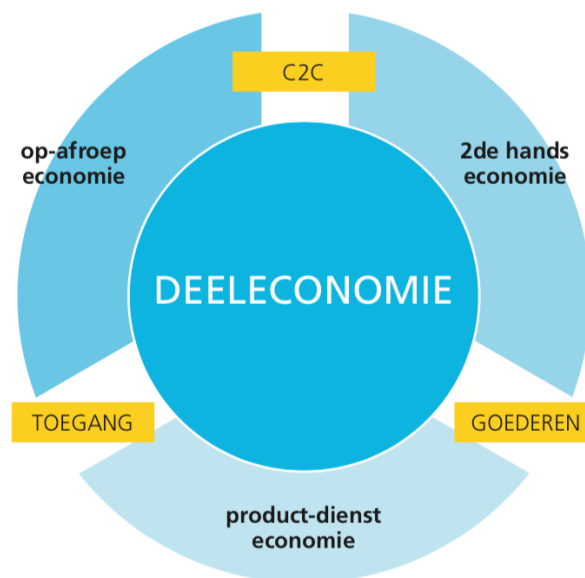
worden labels toegekend aan stukken tekst uit de antwoorden. Daarna zullen de teksten met dezelfde code met elkaar vergeleken worden en tenslotte wordt een theorie uitgewerkt aan de hand van de verschillende concepten.

Op basis van de verkennende literatuurstudie en de resultaten van de interviews zal er een antwoord gegeven worden op de centrale onderzoeksvraag. Zo zullen er dan ook aanbevelingen geformuleerd worden voor een toekomstig wetgevend kader.

3 Literatuurstudie

3.1 Wat is de deeleconomie?

In zijn onderzoek over dit onderwerp gebruikt Frenken (2016) de volgende definitie: "het fenomeen dat consumenten elkaar gebruik laten maken van hun onbenutte consumptiegoederen, eventueel tegen betaling" (Meelen en Frenken, 2014, Frenken et al., 2015). Het gaat dus duidelijk over goederen die gedeeld worden. Een ander belangrijk woord hierbij is 'onbenut' want hierdoor onderscheidt de deeleconomie zich volgens deze definitie met het aanbieden van diensten tussen consumenten onderling. Wanneer een dienst aangeboden wordt gaat het dus niet over een goed dat anders onbenut zou blijven. Op deze manier zien we dan het verschil tussen je huis aanbieden via huizendelen of een tweede woonst kopen om deze te verhuren. Bij huizendelen ga je je huis tijdens onbenutte periodes aanbieden aan iemand anders terwijl je in het andere geval een illegaal hotel gaat runnen.



Figuur 5: Deeleconomie en gerelateerde vormen van economie (Frenken et al., 2015)

In bovenstaande figuur (figuur 5) wordt de deeleconomie in verband gebracht met andere vormen van economie. De deeleconomie neemt een centrale plaats in daar hier consumenten onderling gaan handelen. Daarnaast zien we ook de tweedehandseconomie waarbij consumenten onderling gebruikte spullen gaan verkopen zoals bijvoorbeeld gedaan wordt op 2dehands.be. De overlapping die hier gebeurt met deeleconomie is dat het hier ook over spullen gaat maar deze worden niet verkocht maar wel gedeeld of verhuurd. Bij de product-dienst economie zien we bedrijven die diensten leveren aan consumenten zodat deze consumenten van een bepaald product gebruik kunnen maken. Een voorbeeld hiervan is het verhuren van auto's. Tenslotte is er nog de op-afroep economie waarbij het enkel gaat over het aanbieden van diensten zoals bijvoorbeeld een taxirit via Uber. Je kan hierbij ook bijvoorbeeld een klusser inhuren of een maaltijd bestellen via Deliveroo.

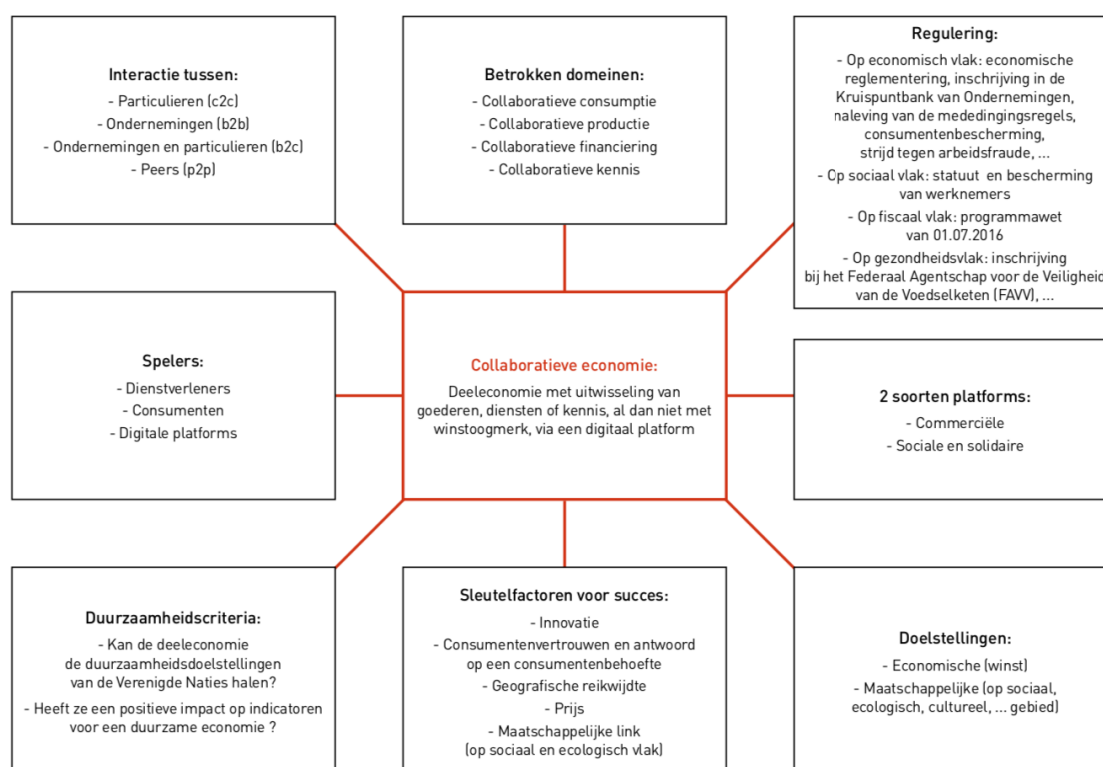
Deze laatste vorm trekt ook verschillende freelancers aan zoals tekstschrijvers, sportcoaches, boekhouders, thuishappers, enz. Zij gaan zich gaan via platformen organiseren om zo meer mensen te bereiken.

Er zijn niet enkel verschillende definities in omloop maar ook verschillende benamingen. Zo blijkt uit het onderzoek van Stokes et al. (2014) dat men in het Engels spreekt over *collaborative consumption*, *sharing economy*, *peer economy*, *the gig economy*, *the mesh* en *the access economy*. Deze termen leggen allemaal de focus op een ander aspect. Uit de verschillende definities van deze begrippen halen Stokes et al. (2014) ook een eigen definitie, namelijk: "*the collaborative economy as we define it involves using internet technologies to connect distributed groups of people to make better use of goods, skills and other useful things.*" Hetgeen duidelijk naar voren komt in deze definitie is dat het uitlenen van goederen en diensten niet nieuw is maar dat door nieuwe technologieën dit uitlenen uitgebreid wordt en makkelijker verloopt. De belangrijkste technologische uitvinding die hierbij aangehaald wordt is het internet. Hierdoor is het makkelijker geworden voor mensen om contact met elkaar te maken.

Een aantal van de voorgaande verschillende begrippen komen ook aan bod in het onderzoek van Botsman (2013). Voor de deeleconomie komt ze uiteindelijk tot de volgende definitie: een economisch model dat gebaseerd is op het delen van onderbenutte goederen en diensten. Dit kan zowel zonder tegenprestatie als met een geldelijke tegenprestatie gebeuren. In haar definitie ligt de focus op peer-to-peer transacties. Hierbij maakt zij wel nog een onderscheid met de *peer economy* waarbij personen onderling goederen en diensten gaan uitwisselen en dit gebaseerd op onderling vertrouwen.

Dezelfde definitie als in het vorig onderzoek vinden we ook terug in het onderzoeksrapport van Frenken, e.a. (2017). Hierin wordt de definitie nog iets meer verduidelijkt door aan te geven dat het steeds over een tijdelijke toegang gaat. Daarnaast maken zij ook een onderscheid tussen de deeleconomie waarbij het gaat over een uitwisseling van goederen en de kluseconomie waar diensten aangeboden worden zoals het gebruik van een wagen, het lenen van gereedschap, enz.

Wanneer we kijken naar de website van de Belgische overheid zien we dat er geen officiële en internationaal erkende definitie voorhanden is. Oorspronkelijk werd gesproken over het vrijwillig ter beschikking stellen van goederen. Ondertussen spreekt men over een nieuw consumptiemodel (zie figuur 6) waarbij burgers als vragers en aanbieders met elkaar in contact gebracht worden via een onderneming (fod economie, 2019).



Figuur 6: Cartografie van de deeconomie (fod economie, 2019)

Er wordt hier een heel brede interpretatie gebruikt want de uitwisseling van goederen, diensten als kennis zijn aan de orde. De interactie kan zich afspelen tussen verschillende actoren. Wanneer particulieren onderling gaan handelen, spreekt men over c2c. Er kan ook gehandeld worden tussen ondernemingen en dan is het een b2b-interactie. Wanneer particulieren en ondernemingen een verkoop gaan afspreken, gaat het over b2c. Tenslotte kan de interactie ook gaan tussen peers en dan hebben we p2p. Dit alles kan gebeuren met of zonder winst oogmerk. Figuur 6 maakt alleszins duidelijk dat het om transacties gaat die tussen dienstverleners en consumenten plaatsvinden via digitale platformen.

Een aantal voorbeelden van sectoren waarop de deeconomie rechtstreeks betrekking heeft zijn:

- transport: bijvoorbeeld het delen van een auto;
- hulpverlening: bijvoorbeeld kinderopvang of boodschappen dhoen;
- voeding: bijvoorbeeld maaltijdbereiding;
- uitrusting: bijvoorbeeld het uitlenen of delen van apparatuur;
- kleding: bijvoorbeeld de doorverkoop van kleding;
- cultuur en onderwijs: bijvoorbeeld het aanbieden van bijlessen.

Binnen de deeconomie onderschieden we drie categorieën van spelers:

- de dienstverleners die iets delen:
 - o privépersonen die iets aanbieden,
 - o dienstverleners die dit beroepshalve doen;
- gebruikers van de diensten;

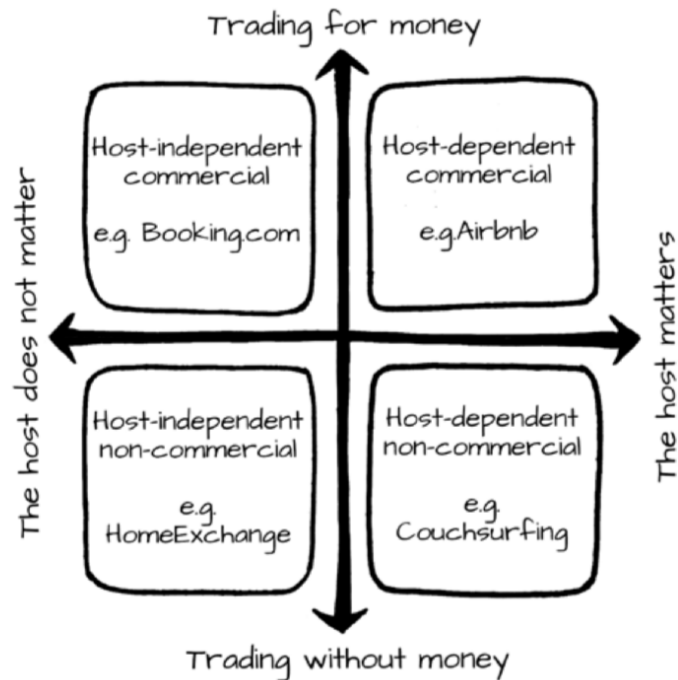
- tussenpersonen via een onlineplatform die:
 - o die dienstverleners en gebruikers met elkaar in contact brengen,
 - o die de transacties makkelijker maken en hier eventueel zelf winst op willen maken.

In deze masterproef wordt de deeleconomie gedefinieerd als "een peer-to-peer netwerk waarbij onbenutte goederen via het internet ter gebruik aangeboden worden en dit eventueel tegen betaling". Deze masterproef zal zich enkel toespitsen op het deel van de deeleconomie dat gaat over vakantieverblijf, namelijk de kortetermijnverblijf. Wanneer we denken aan vakantieverblijf wordt al snel de link gelegd naar Airbnb. Via dit platform bieden mensen hun volledig huis, appartement of een deel hiervan aan (Frenken, 2015). Dat deze vorm van vakantieverblijf een groot succes kent blijkt uit cijfers gepubliceerd door De Tijd in 2019. Zo maakten van augustus 2016 tot augustus 2017 779.000 toeristen gebruik van Airbnb om een vakantie te boeken in ons land (Adriaen, 2017). Het businessmodel van het bedrijf is gebaseerd op het feit dat mensen die hun huis niet kunnen veroorloven, extra geld kunnen verdienen door het te verhuren (Oskam & Boswijk, 2016). Maar Airbnb is niet de enige speler op de markt. Er zijn ook alternatieven zoals Wimdu, HomeAway, Huizenruil, Couchsurfing, enz.

3.2 Wat zijn peer-to-peer accommodatienetwerken?

Om een extra inkomen te kunnen genereren gaan veel mensen hun huis of een deel ervan verhuren voor korte periodes. Het gaat hier vaak over gezinswoningen in residentiële wijken. Dit fenomeen is wereldwijd snel gegroeid door middel van verschillende websites die eigenaars de mogelijkheid bieden om hun eigendom te adverteren voor kortetermijnverblijf (Gottlieb, 2013).

De tabel in bijlage 1 bevat een lijst met peer-to-peer accommodatienetwerken wereldwijd. Dit is geen volledige lijst daar het niet altijd makkelijk is om alle organisaties in elk land te identificeren. Zoals duidelijk uit de lijst blijkt, vragen de meeste organisaties een commissie voor hun diensten en geven ze hun hosts de mogelijkheid om een bedrag aan te rekenen voor de aangeboden diensten. Uitzonderingen hierop zijn onder andere Home Exchange, GoCambio en Wimlify waarbij een dienst geruild wordt voor een andere dienst en Couchsurfing waarbij het verblijf gratis aangeboden wordt. De belangrijkste driver om van een platform een succes te maken is het aantal hosts en gasten die lid zijn van de *online community*. Gasten kiezen een wijde variëteit aan accommodaties om uit te kiezen en dat op verschillende geografische plaatsen. Hosts willen dat veel gasten op het platform komen waar hun accommodatie aangeboden wordt. Hierdoor zijn er maar enkele organisaties die van dit competitieve voordeel kunnen genieten. Op het gebied van het gratis aanbieden van een logement heeft Couchsurfing bijna een monopolie met ongeveer twaalf miljoen leden. Van de commerciële platformen zijn het Booking.com, Airbnb en HomeAway die de markt leiden. Dit zijn niet allemaal peer-to-peer aanbiedingen en in dit onderzoek gaan we ons daar wel op toespitsen waardoor Booking.com niet bekeken zal worden. We kunnen de verschillende platformen ook onderverdelen in vier verschillende typologieën. De eerste vraag die we ons hiervoor stellen is "wordt er huur betaald voor het verblijf?" en de tweede is "is de host van belang?". Wanneer we deze vragen op de twee assen zetten komen we uit op vier kwadranten (zie figuur 7)



Figuur 7: typologieën van peer-to-peer accommodaties (Hajibaba & Dolnicar, 2017)

De vier typologieën zijn de volgende:

- *host-independent commercial facilitators*: er wordt hier geen informatie gegeven over de host, enkel de accommodatie wordt verduidelijkt. Een voorbeeld hiervan is Booking.com.
- *host-dependent commercial facilitators*: gasten betalen geld voor een verblijf in de accommodatie van de host. De geloofwaardigheid van de host is heel erg belangrijk. Het beste voorbeeld hiervan is Airbnb.
- *host-independent non-commercial facilitators*: een voorbeeld hiervan is huizenruil. Gasten en hosts wisselen hierbij van woning zonder elkaar effectief te ontmoeten. Er wordt niet betaald voor een verblijf.
- *host-dependent non-commercial facilitators*: het prototype hier is Couchsurfing. Er moet niet betaald worden voor een verblijf maar de host en de gast ontmoeten elkaar wel daar ze meestal in hetzelfde huis op hetzelfde moment verblijven (Hajibaba & Dolnicar, 2017).

Laten we de verschillende voorbeelden eens wat meer in detail bekijken. Zoals reeds vermeld wordt er niet dieper ingegaan op Booking.com daar het hier gaat over meer professionele verhuurders.

3.2.1 Airbnb

Airbnb omschrijft zichzelf als een sociale website die mensen die ruimte over hebben in contact brengt met mensen die op zoek zijn naar een ruimte om te verblijven. Via de website kan de host de vrije kamer, het vrije appartement of huis aanbieden voor een bepaalde periode. Gasten kunnen via dezelfde website hun verblijf boeken. De organisatie verdient zowel aan de host als aan de gast. Per reservatie wordt een supplement van negen tot twaalf procent aangerekend als administratieve

kost. Ook de host betaalt een kost en deze bedraagt ongeveer drie procent van het bedrag. Op het einde van het verblijf hebben beide partijen de mogelijkheid om een score aan elkaar te geven en een review te schrijven (Airbnb, 2020). Airbnb werd in 2007 opgericht door twee afgestudeerden die reeds regelmatig een luchtmatras in hun appartement verhuurden aan bezoekers van conferenties die graag geld wilden besparen. Het concept is langzaam gegroeid en tegen februari 2011 waren er reeds een miljoen nachten geboekt. Deze boekingen waren voornamelijk in New York en San Francisco. Tegen januari 2012 was de groei al vertienvoudigd en verspreidde het zich ook buiten de Verenigde Staten. In augustus 2016 telde Airbnb meer dan twee miljoen aanbiedingen in 34.000 steden en 191 landen wereldwijd (Gurran en Phibbs, 2017). Airbnb wordt als een 'disruptieve innovatie' gezien door het vernieuwende bedrijfsmodel dat volledig gebaseerd is op internetgebruik en de unieke aantrekkingskracht op toeristen. Hierdoor is de opkomst van Airbnb ook van groot belang geweest voor de toeristensector. Daarnaast heeft dit ook een grote invloed op de bestemmingen daar de meeste verhuringen technisch op een illegale wijze gebeuren. De steden moeten dus beslissen hoe ze omgaan met deze steeds populairder wordende illegale activiteit die zowel kosten als baten met zich meebrengt (Guttentag, 2015).

3.2.2 Huizenruil

Daarnaast is er de huizenruil, een alternatieve vorm van toerisme. In dit geval gaan mensen hun huis ruilen om zo op vakantie te kunnen gaan. Dit kan zowel over een vakantie in het binnenland als in het buitenland gaan. De voordelen hiervan zijn dat het gaat om een goedkope manier van reizen die daarnaast ook nog kindvriendelijk is. Het nadeel is dat er heel wat voorbereiding aan vooraf gaat want het huis moet volledig opgeruimd worden en er moet plaats in de kasten gemaakt worden voor de gasten. Daarnaast is er ook geen internationaal wettelijk beschermingssysteem. De twee belangrijkste organisaties zijn Intervac en Homelink (De Groote & Nicasi, 1994). Homelink is ontstaan in 1953 door het initiatief van een jonge leraar, David Ostroff, in New York. Samen met een aantal collega's was hij op zoek naar een goedkope manier om de zomervakantie door te brengen buiten de stad. Ze maakten een lijst van hun woningen en ruilden hun huizen voor de vakantie. Het nieuws verspreidde zich snel en zo ontstond Ostroff's *Vacation Exchange Club*. Voor de organisatie van de ruilvakanties krijgt hij hulp van Pan American World Airways. In 1980 werd het netwerk uitgebreid met verschillende landen wereldwijd waaronder ook België (Homelink, 2020). Ook Intervac is opgericht in 1953 door een groep leerkrachten die op zoek waren naar een goedkopere wijze om op vakantie te gaan. Nadat ze enkele keren onderling van huis geruild hadden tijdens de vakanties beseften ze dat het concept zeer uniek was maar ook heel logisch en beslisten ze om het verder uit te werken. Tegenwoordig ruilen 30.000 gezinnen via Intervac van huis tijdens de vakanties. Wanneer er gekeken wordt naar de leden van Intervac zijn dit meestal gezinnen waarvan de ouders tussen 35 en 60 jaar oud, hoog opgeleid en vrij bemiddeld zijn. Maar ook alleenstaanden en koppels zonder kinderen behoren tot de leden (Intervac, 2020).

3.2.3 Couchsurfing

Een andere manier om gratis op vakantie te gaan is via Couchsurfing. Dit peer-to-peer accommodatienetwerk telt twaalf miljoen leden in 200000 steden wereldwijd. Couchsurfing is het project van Casey Fenton, Daniel Hoffer, Sebastian Le Tuan en Leonardo Bassani da Siveira dat begonnen is in 2004. Ze zagen wel een idee in het delen van je huis met vreemden of liever zoals zij het noemen "vrienden die je nog niet ontmoet hebt". Via hun organisatie kan je de wereld rondreizen en steden ontdekken door telkens bij andere mensen "op hun zetel" te verblijven. Hierdoor verblijf je steeds bij lokale mensen en kunnen zij je het land op een authentieke wijze laten ervaren. Daarnaast zorgen ze ook voor een netwerk tussen de verschillende hosts om ervaringen uit te wisselen of gewoon nieuwe vrienden te maken (Couchsurfing, 2020).

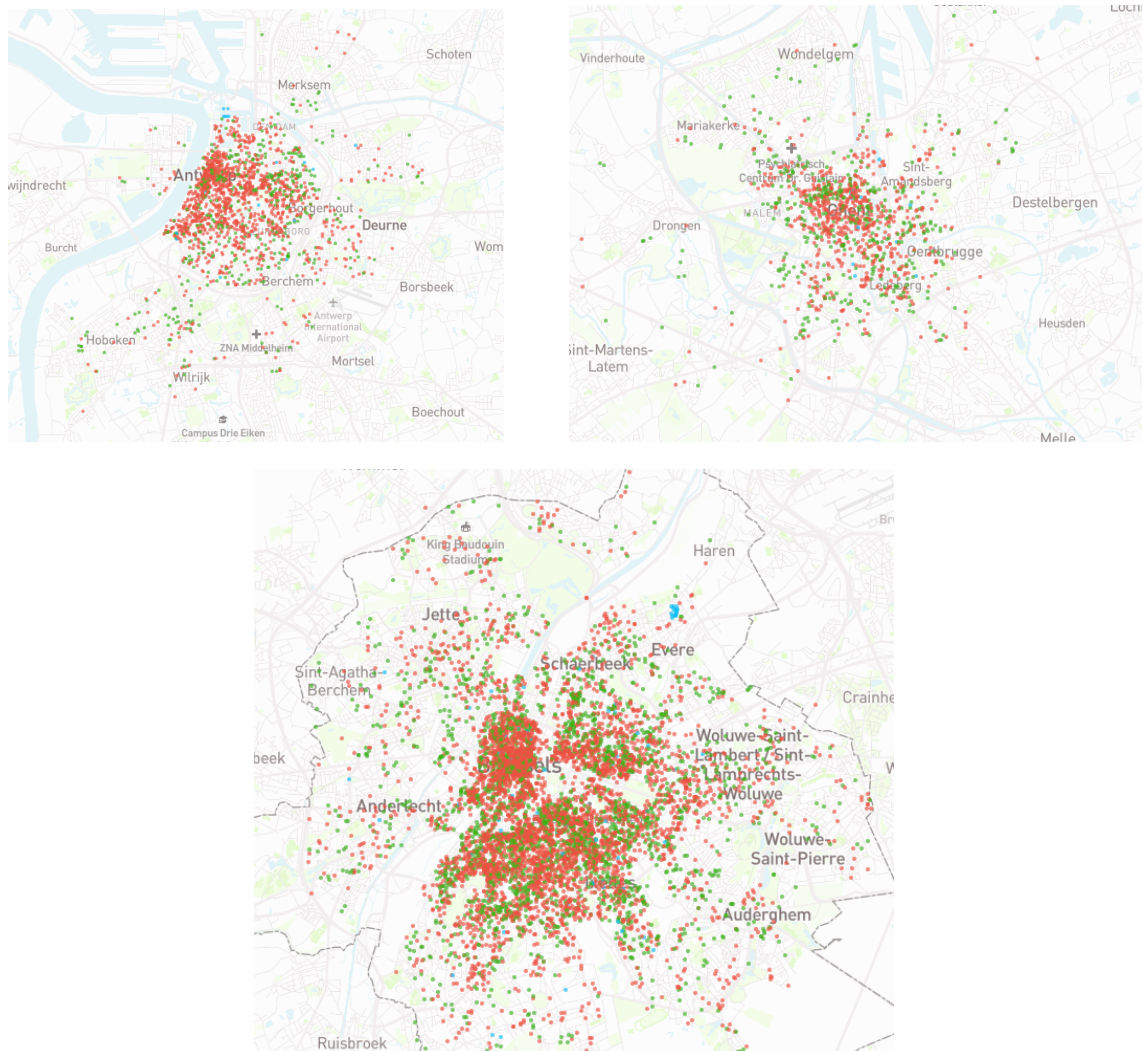
3.3 Wat is de impact van peer-to-peer accommodatienetwerken op hun directe omgeving?

De explosieve groei van de deeleconomie heeft geleid tot een regelgevende en politieke strijd over de hele wereld. Voorstanders van de deeleconomie geloven in de vele voordelen zoals extra inkomsten voor de gebruikers van deze diensten, een betere verdeling van middelen en nieuwe economische mogelijkheden voor steden en gemeenten. De tegenstanders daarentegen argumenteren dat de nadelen die door de deeleconomie gegenereerd worden de voordelen ver overtreffen. De critici vinden dat het economische eigenbelang belangrijker wordt dan het effectieve delen. En de eerste slachtoffers zijn duidelijk zichtbaar want onderzoek toont aan dat Airbnb een negatieve invloed had op de hotelinkomsten in Texas. Omwille van de negatieve externaliteiten is de regulering van de deeleconomie op veel plaatsen een belangrijk politiek onderwerp (Quattrone et al., 2016).

Airbnb is zowat het meest besproken peer-to-peer accommodatienetwerk en ook de meeste onderzoeken over het thema van kortetermijnverblijven focust zich op deze organisatie. De reden hiervoor is dat ze in de meeste landen de onbesproken marktleider zijn. Hoewel er al peer-to-peer accommodatienetwerken bestonden voor de komst van Airbnb lukte het voor deze organisaties niet om de massa aan te spreken. Airbnb werd heel snel heel succesvol waardoor het ook in het middelpunt van de storm terecht kwam. Ze werden ervan beschuldigd de wetgeving te omzeilen en zo hun voordeel te halen uit oneerlijke concurrentie. Dezelfde kritiek zou gemaakt kunnen worden aan het adres van onder andere HomeAway en Couchsurfing maar toch gebeurde dit niet omdat ze minder succesvol bleken dan Airbnb (Hajibaba & Dolnicar, 2017). Airbnb ziet zichzelf als een uitbreiding van de toeristische sector en niet zozeer als een concurrent van de hotelsector. Ze beargumenteren dat hun huurders langer verblijven en dus meer geld spenderen en zo nieuwe inkomsten aanbrengen voor de buurt (Gurran en Phibbs, 2017).

De website Inside Airbnb verschaft enkele nuttige cijfergegevens. Deze website geeft informatie over de prijzen, de gegeven reviews en de locatie van de huizen die te huur aangeboden worden via Airbnb. Het platform zelf geeft geen exacte data over de verhuringen wegens de wet op de privacy.

Op Inside Airbnb kunnen gegevens in verband met Airbnb listings van verschillende grote steden geraadpleegd worden. Voor België vinden we hier de gegevens van Antwerpen, Brussel en Gent. Wanneer we kijken naar onderstaande figuren (figuur 8) zien we duidelijk dat de listings zich vooral in de stadscentra bevinden.



Figuur 8: Airbnb listings Antwerpen, Gent en Brussel (Inside Airbnb, 2021)

Andere interessante gegevens zijn de gemiddelde prijs per nacht. Voor Antwerpen staat de gemiddelde prijs per nacht op 95 euro, voor Gent is dit 81 euro en voor Brussel 69 euro. Het merendeel van de listings zijn volledige huizen of appartementen die ter beschikking staan van de huurder. In Antwerpen gaat het over 71,8 procent van de listings, in Gent 64,5 procent en in Brussel 59,9 procent. Zoals al eerder aangegeven bezitten sommige hosts meerdere listings. We kunnen er dan ook van uitgaan dat zij de aankoop van een woning eerder zien als een investering om deze dan beschikbaar te stellen voor de verhuur op korte termijn. Voor de drie steden schommelt het aantal hosts met meerdere listings tussen 34 en 40 procent. Een laatste interessant cijfergegeven is het aantal nachten dat de listings verhuurd worden. Het gaat hier wel een over een geschat aantal daar de exacte gegevens niet gedeeld worden door Airbnb. Dit aantal wordt geschat aan de hand van de reviews die achtergelaten worden door de huurders. In Brussel zou een listing gemiddeld 104 nachten

per jaar verhuurd worden, in Antwerpen staat dit cijfer op 104 nachten en in Gent zijn het 97 nachten. Dit komt neer op ongeveer één vierde van een jaar (Inside Airbnb, 2021).

3.3.1 Impact op het hotelwezen

Onafhankelijke studies tonen aan dat Airbnb een negatieve impact heeft op het inkomen van de hotels. In hun onderzoek hebben Zervas, Prosperpio & Byers (2017) gekeken naar de impact die Airbnb heeft op het inkomen van hotels in de staat Texas. Hun dataset voor Airbnb bestond uit 5.994 hosts met 7.361 aanbiedingen. Op het einde van het verblijf kunnen zowel gast als host een review schrijven. Het aantal reviews is in dit onderzoek beperkt tot 22.650 in de periode tussen 2008 en 2013. Daarnaast zijn er gegevens van 4.006 hotels gebruikt. Hieruit is gebleken dat een stijging van de aanbiedingen bij Airbnb met één procent zorgt voor een daling in kwartaalinkomsten van 0,05 procent bij de hotels. Uit de cijfers komt ook naar voor dat het aantal aanbiedingen op Airbnb tussen 2011 en 2012 verdubbeld is en er kan dus geconcludeerd worden dat Airbnb wel degelijk een concurrentiële dreiging voor de hotelindustrie kan worden. Het is duidelijk dat Airbnb een alternatief biedt voor een verblijf in een hotel. Maar het kan niet gezien worden als een perfect substitutiegoed. Niet elk hotelsegment kan vervangen worden door een verblijf via Airbnb en daarom werden luxehotels en hotels voor zakenreizen als controlegroep genomen. Wanneer gekeken wordt naar de prijsklasse is er een duidelijk verschil merkbaar. Het effect op het luxehotel is verwaarloosbaar. Het is duidelijk dat de goedkopere tot middenklasse hotels de meeste concurrentie en het meeste inkomensverlies ervaren. In een tweede test worden de hotels die geschikt zijn voor zakenreizen als controlegroep genomen en hieruit blijkt dat hotels met een grotere conferentiezaal minder invloed ondervinden. Dit is logisch te verklaren want Airbnb-verblijven bieden meestal deze optie niet aan. Eén van de grootste markten voor Airbnb is Sydney in Australië. Ook hier werd de impact op het hotelwezen onderzocht. De deelnemers aan de studie werden gevraagd om aan te geven hoe groot de kans is dat peer-to-peer accommodatienetwerken een vervanging worden voor negen verschillende verblijfsmogelijkheden. De keuzemogelijkheden waren 'zal hoogstwaarschijnlijk vervangen worden', 'zal waarschijnlijk vervangen worden' en 'zal niet vervangen worden'. De resultaten tonen significante verschillen. Zo blijkt duidelijk dat peer-to-peer accommodatienetwerken vooral concurrentie bieden aan hotels met 1 ster of zonder ster. Maar ook jeugdhotels, bed & breakfasts, kampeertreinen en vakantieappartementen mogen stilaan de hete adem in hun nek voelen (Hajibaba & Dolnicar, 2017).

De grootste aantrekkingskracht van de peer-to-peer accommodatienetwerken zit in de prijs. Zo heeft Lieber (2011) voor *the New York Times* de diensten van Airbnb uitgeprobeerd door vijf nachten in vijf verschillende accommodaties door te brengen. Dit kostte hem iets meer dan 900 dollar. Wanneer hij een even lange periode zou doorbrengen in de dichtstbijzijnde hotels zou hem dit ongeveer 1.600 dollar gekost hebben.

Een andere reden waarom mensen bijvoorbeeld Airbnb verkiezen boven een hotel is het feit dat hosts advies kunnen geven over lokale attracties. Daarnaast hebben huurders in een peer-to-peer accommodatienetwerk ook toegang tot een uitgeruste keuken, een wasmachine, enz. Ook het feit

dat men verblijft in een lokale gemeenschap zorgt ervoor dat de ervaring heel anders is en minder toeristisch aanvoelt. Zo is het mogelijk om kennis te maken met de burens en ook hier tips te kunnen krijgen. Zo is het mogelijk om ook minder toeristische trekpleisters te ontdekken. Het is voor toeristen ook een pluspunt om op deze manier het authentieke leven van de regio te kunnen ervaren (Guttentag, 2015).

3.3.2 Impact op de lokale gemeenschap

Lokale overheden zullen de voor- en nadelen van de kortetermijnverhuur van residentiële woningen moeten onderzoeken samen met de nadelige effecten op de gemeenschap. Uit het onderzoek van Gottlieb (2013) blijkt dat bewoners van residentiële wijken voornamelijk klagen over het extra verkeer, de geluidsoverlast, het onderhoud aan de woningen, enz. Maar daarnaast zullen de huurders die voor een korte termijn verblijven ook geen verbondenheid voelen met de gemeenschap en dus ook niet investeren in het beschermen van de buurt tegen overlast. Ondanks de problemen die het met zich meebrengt zijn er ook voordelen merkbaar. In gemeenschappen waar toerisme een belangrijke bron van inkomsten is, kan het toelaten en het belasten van deze kortetermijnverhuur niet enkel voor extra inkomsten zorgen maar ook voor een stijging van het toerisme. Ook voor de huiseigenaars zorgt deze verhuur voor extra inkomsten wat er vaak voor zorgt dat ze hun hypotheek makkelijker kunnen dragen. Wanneer deze verboden zou worden zou het mogelijk meer negatieve impact kunnen hebben door een slechter onderhoud van de eigendommen en meer leegstand (Gottlieb, 2013).

In hun onderzoek zijn Gurran & Phibbs (2017) nagegaan wat de impact van Airbnb is in Sydney. Ze hebben geconcludeerd dat er in regio's met een hoog aantal Airbnb gasten een groeiende bezorgdheid is over het toeristengedrag in residentiële wijken en appartementsgebouwen. Deze overlast is vooral merkbaar wanneer de locaties verhuurd worden door hosts die niet of nauwelijks aanwezig zijn op de locatie. Enkel via Airbnb is het namelijk mogelijk om een huis of appartement van de reguliere verhuurmarkt te verwijderen en het aan te bieden op hun site. Dit legt ook nog eens druk op de huurprijzen. Een andere bevinding is dat grote groepen vaak vakantiehuisen en appartementen verkiezen wat dan weer zorgt voor meer geluidsoverlast. Maar wanneer het gaat over de klachten van de buurtbewoners hebben deze meestal niet te maken met deze geluidsoverlast maar wel met het feit dat er elke week andere bewoners in de huizen of appartementen vertoeven.

In het artikel van Williams (2017) worden verschillende getuigenissen weergegeven over ervaringen met kortetermijnverhuur. Het gaat hier onder andere over geluidsoverlast van vrijgezellenweekends. Jammer genoeg helpt het niet altijd om deze bekommernissen te delen met de huiseigenaar want vaak valt dit in dovemansoren. Ook is het zo dat huurders en hosts elkaar kunnen beoordelen door middel van een review maar dat burens tot voor kort in de kou bleven staan. Maar daar is verandering in gekomen want Airbnb staat ondertussen open voor meldingen van burens en zullen deze onderzoeken en hiervoor aankloppen bij de desbetreffende host.

3.3.3 Impact op de vastgoedmarkt

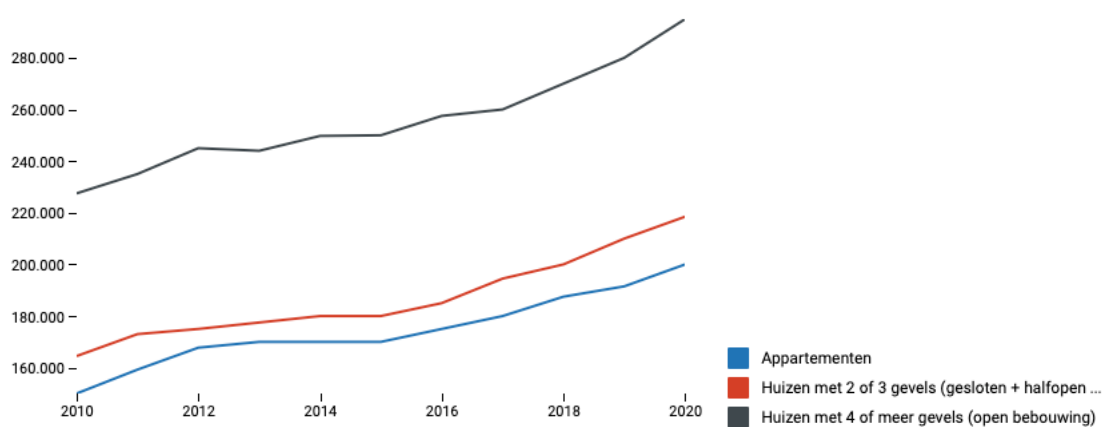
Vanuit economisch standpunt wordt er geargumenteed dat kortetermijnverhuur voornamelijk nadelig is voor lokale huurders terwijl lokale huiseigenaars en toeristen er voordelen uit halen. Vanuit dit voordeel zullen bepaalde huiseigenaars overschakelen van verhuur op lange termijn naar verhuur op korte termijn. En dit is nadelig voor lokale huurders daar zij niet het doelpubliek van de kortetermijnverhuur zijn (Barron, Kung, & Proserpio, 2018).

Uit twee recente studies blijkt dat een transformatie van buurten van langetermijnverhuur naar korte kortetermijnsverhuur via Airbnb zorgt voor een stijging van vastgoedprijzen (Wyman, Mothorpe & McLeod, 2020). Barron, Kung & Proserpio (2018) hebben data van de Airbnb website van de Verenigde Staten tussen 2012 en 2016 gebruikt om te vergelijken met vastgoed- en huurprijzen over dezelfde periode. Hieruit kunnen ze concluderen dat een stijging van het aantal listings met één procent leidt tot een stijging van 0,018 procent in de huurprijzen en 0,026 procent in de vastgoedprijzen. Een soortgelijk onderzoek van Sheppard & Udell (2016) gevoerd in New York toont aan dat een verdubbeling van het aantal Airbnb listings binnen 300 meter van een huis, zorgt voor een stijging van de waarde van dat huis met zes tot negen procent. Uit onderzoek van Wyman, Mothorpe & McLeod (2020) in de City of Isle of Palm, South Carolina blijkt dat huizen die gebruikt worden voor kortetermijnverhuur een extra prijs van 9 tot 11,5 procent opleveren ten opzichte van huizen die bewoond worden door de eigenaar. Deze resultaten blijken statistisch significant te zijn. Daarentegen worden huizen voor langetermijnverhuur verkocht aan een lagere prijs dan huizen die door de eigenaar bewoond worden. Dit verschil bedraagt tussen 3,2 en 4,6 procent maar dit verschil is echter statistisch niet significant want de lagere prijs zou een gevolg zijn van slecht onderhoud en lagere aantrekkingskracht. Ook Minderman (2017) heeft hieromtrent een onderzoek gevoerd in Amsterdam. In dit onderzoek wordt de hypothese dat de aanwezigheid van verhuurmogelijkheden via Airbnb zorgt voor een stijging van de verkoopprijzen in Amsterdam bevestigd. Wanneer een listing van Airbnb binnen 500 meter van de woning gelegen is, zorgt dit voor een stijging van de woningprijzen van 0,13 procent.

Ook het onderzoek dat gevoerd werd door Lee (2016) in Los Angeles toont de impact van de kortetermijnverhuur aan op de huurmarkt. Zo constateert hij dat 7.316 wooneenheden van de huurmarkt van de stad verwijderd waren en dit in het bijzonder in de drukke strandbuurten zoals Venice. Op deze locatie stonden 12,5 procent van de appartementen op een platform voor kortetermijnverhuur. In het onderzoek worden de leegstandspercentages van huurwoningen gebruikt als indicator om inzicht te krijgen in de impact van kortetermijnverhuur op de betaalbaarheid van huurwoningen. Wanneer de leegstand lager is dan het evenwichtspercentage dan zullen huurders met elkaar in concurrentie gaan en zullen de huurprijzen ook stijgen. Op het gebied van de huurprijzen komt uit het onderzoek naar voor dat deze in de meeste toeristische gebieden tot twintig procent hoger liggen en dat de stijging 33 procent sneller gaat dan in de andere wijken. De huurprijzen stijgen overal maar in de wijken met een hogere concentratie aan locaties voor kortetermijnverhuur is deze stijging groter.

Verschillende wetenschappelijk bronnen geven aan dat er een positieve correlatie is tussen de aanwezigheid van Airbnb en de stijgende prijzen op de vastgoedmarkt. Hiervoor is het eerst en vooral belangrijk om na te gaan of er in België wel degelijk sprake is van een stijging op het gebied van deze prijzen.

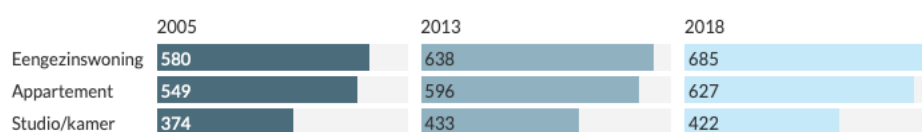
Uit onderstaande grafiek blijkt duidelijk dat de woningprijzen de afgelopen 10 jaren sterk gestegen zijn. Voor huizen met 2 of 3 gevels stellen we een stijging van 33 procent vast (van 164.500 euro naar 218.475 euro). Eenzelfde stijging geldt voor de appartementen (van 150.000 euro naar 200.000). Wanneer we kijken naar de open bebouwingen zien we een stijging 30 procent (van 227.500 euro naar 295.000 euro).



Figuur 9: vastgoedprijzen 2010-2020 (Statbel, 2021)

Ook de gegevens van het eerste kwartaal van 2021 zijn ondertussen bekend en hier zien we nog een verdere stijging van de prijzen. De mediaanprijs van een woning met 2 of 3 gevels is ondertussen al doorgestegen naar 225.000 euro, die van een open bebouwing naar 330.000 euro en van een appartement naar 210.000 euro. De stijging in 2020 en 2021 wordt onder andere verklaard door de afschaffing van de woonbonus in het Vlaamse Gewest eind 2019. Dit heeft een zware druk uitgeoefend op de Vlaamse vastgoedprijzen in het begin van 2020. Ondertussen lijkt de situatie terug genormaliseerd te zijn (Statbel, 2021).

De huurprijzen zijn de afgelopen jaren ook telkens toegenomen. Voor een eengezinswoning stellen we een stijging vast van 18 procent van 2005 tot 2018, voor een appartement bedraagt deze 14 procent en voor studio's 13 procent (Statistiek Vlaanderen, 2019).



Figuur 10: huurprijzen Vlaanderen 2005 - 2018 (Statistiek Vlaanderen, 2019)

Geen enkele website geeft een verklaring voor de stijging van deze vastgoedprijzen. Het is dus niet duidelijk of de komst van peer-to-peer accommodatienetwerken hierop enige invloed heeft gehad. Het zal dus belangrijk zijn om tijdens het empirisch onderzoek na te gaan in hoeverre vastgoedkantoren hier een zicht op hebben.

3.4 Welke mogelijkheden zijn er voor de wetgever om de negatieve externaliteiten van peer-to-peer accommodatienetwerken te verminderen?

Volgens Gottlieb (2013) hebben lokale overheden verschillende mogelijkheden om de kortetermijnverhuur te reguleren om het zo af te stemmen op de behoeften en doelen van de gemeenschap. Ze kunnen de tijd, plaats en wijze van verhuur regelen. De strengste regel waarvoor gekozen kan worden is het verbod maar er zijn zeker alternatieven mogelijk. In Venice, Florida is de kortetermijnverhuur bijvoorbeeld enkel toegestaan in bepaalde zones. In San Luis Obispo County, Californië mag een huis dat voor een korte termijn verhuurd wordt niet korter dan 200 voet van een ander vakantiehuis liggen. Er kan ook een restrictie gelegd worden op de verhuurperiode. Zo mag er in Venice, Florida maar maximum drie keer per jaar verhuurd worden voor een periode van minder dan dertig dagen. Ook zijn er in de Verenigde Staten verschillende voorbeelden te vinden van manieren om de buurt te betrekken zoals een *hotline* waar burens terecht kunnen met hun klachten in verband met de verhuurde woningen. Een andere vorm van restrictie is het aantal personen dat maximaal in een huis mag verblijven beperken tot bijvoorbeeld twee personen per slaapkamer. In Palm Springs voegt men hier nog aan toe dat het aantal personen overdag niet meer mag zijn dan het aantal overnachtende gasten vermeerderd met vijftig procent. Naast deze maximale capaciteit zijn er ook nog andere verplichtingen voor verhuurders in Palm Springs. Zo moet er onder andere een contactpersoon aangesteld worden die steeds bereikbaar is tijdens de verhuurde periode en zal de verhuurder aan de huurder een brochure moeten bezorgen waarin uitgelegd wordt wat het betekent om een "goede buur" te zijn. Ook zal de verhuurder bij een klacht snel een gepast moeten reageren.

Lokale overheden kunnen ook andere wegen bewandelen wanneer het op regelgeving aankomt. Zo kunnen geluidslimieten, avondklokken, parkingverboden, enz. opleggen.

In Amsterdam is het verhuren van volledige woningen gelimiteerd tot maximaal zestig dagen per jaar en in Barcelona is een vergunning voor de kortetermijnverhuur vereist (Wyman, Mothorpe en McLeod, 2020). Ook in Berlijn is een vergunning vereist wanneer je het appartement voor meer dan vijftig procent verhuurd. Er hangt ook een hoge boete aan vast voor overtreders. De wet in Reykjavik omtrent de kortetermijnverhuur zegt dat je maar voor maximum negentig dagen per jaar mag verhuren alvorens je hierop belastingen moet betalen (Williams, 2017).

Er werd vaak in de media gerapporteerd over conflicten tussen lokale bewoners en Airbnb-huurders en hoe steden hierop reageren. New York City was één van de eerste steden die op zoek ging naar manieren om de verspreiding van Airbnb tegen te gaan. In de wetgeving staat nu dat het verboden is om een volledig huis of appartement te verhuren via Airbnb voor een periode die korter is dan 30 dagen maar jammer genoeg is het moeilijk om illegale verblijven op te sporen en te vervolgen. Een

ander voorbeeld van regulering is in San Francisco. Hier zijn Airbnb gastheren verplicht om zich te registreren en hun verhuringen te limiteren tot korte verblijven. In Portland worden gastheren verplicht om de woning zelf voor minimaal 270 dagen per jaar te bewonen. Daarnaast is het er ook verplicht om een speciale vergunning te bezitten alvorens een appartement te kunnen verhuren voor een korte termijn. Op deze manier zorgen ze ervoor dat binnen een wijk maar een beperkt aantal woningen of appartement binnen deze structuur verhuurd wordt. Jammer genoeg blijkt het in de praktijk nog altijd niet mogelijk om alle verhuurders op te sporen. Vrijblijvende en marktregulaties gaan vaak voorbij aan de bezorgdheid die ontstaat wanneer permanente verhuring overgaat in toeristische accommodaties (Gurran en Phibbs, 2017).

Volgens Lee (2016) is het belangrijk dat beleidsmakers inzien dat kortetermijnverhuur onder andere huurverhogingen en een vermindering van woningaanbod veroorzaakt. In het kader hiervan zou zelfs een volledig verbod beter zijn voor mensen met een laag inkomen. Het is belangrijk om met de grote spelers, zoals Airbnb, te onderhandelen zoals bijvoorbeeld al gebeurd is in San Francisco, Chicago en Washington DC. De aanbevelingen uit zijn onderzoek zijn driedelig. Eerst en vooral moet het verboden worden om appartementen een hele jaar te verhuren via deze platformen. Ten tweede zou de stad een afkoelperiode van een jaar moeten instellen voor een woning dat voorheen verhuurd werd en ten laatste moet er limiet komen op het aantal appartementen dat binnen eenzelfde gebouw op een platform te huur wordt aangeboden.

Ook in Vlaanderen is reeds gekeken naar de mogelijkheden voor de wetgever. Uit het onderzoek van Dubois et al. (2020) blijkt dat dat er drie verschillende mogelijke manieren van aanpak zijn, namelijk:

- het verbieden van de peer-to-peer accommodatienetwerken op het volledige grondgebied of in bepaalde gebieden;
- niet optreden en het allemaal gewoon laten gebeuren;
- het opleggen van specifieke voorwaarden zoals daar zijn:
 - o het aantal verhuurdagen, het aantal bezoekers, enz. beperken. Zoals hierboven gebleken is, wordt dit reeds in verschillende steden gedaan;
 - o listings enkel toestaan in specifieke gebieden;
 - o het beperken van het aantal listings per gebied;
 - o het opleggen van specifieke regels voor de verhuurders. Op dit moment zijn er al een aantal regels zoals onder andere het aangeven van de inkomsten en het rekening houden met de voorschriften die gelden in de gebouwen. Daarnaast is het voor de lokale autoriteiten ook mogelijk om nog strengere regels op te leggen. In Gent is dit ondertussen al gebeurd want hier mogen volledige woningen of appartementen niet meer permanent verhuurd worden als vakantiewoning.

Wanneer we een kijkje nemen op de website van Airbnb dan zien we dat de wetgeving in België maar heel beperkt een toepassing vindt voor een verhuring via onder andere Airbnb. Het inkomen dat je haalt uit de verhuring via Airbnb wordt gezien als belastbaar inkomen. Je zal dit inkomen dus moeten aangeven bij de belastingaangifte. In Vlaanderen is er sinds 1 april 2017 de verplichting om je als host online aan te melden. Daarnaast is het belangrijk om na te gaan of je de ruimte wettelijk wel mag verhuren. In sommige huurovereenkomsten, contracten of zelfs voorschriften van

gebouwen staat aangegeven of er geen beperking is om te verhuren. Tenslotte zal je ook rekening moeten houden met het Europees consumentenrecht want hierin staat specifieke informatie betreffende onlinediensten. Deze Europese wetgeving is van toepassing op commerciële verhuurders en volgens de wet val je hieronder wanneer de verhuurder op Airbnb fungeert als bedrijf of eenmanszaak. Maar ook wanneer je naast je beroepsactiviteiten je woning of tweede verblijf gedurende een langere periode te huur aanbiedt om hier winst mee te maken, word je gezien als een commerciële verhuurder. In dit geval zal je de nodige informatie op al je advertenties beschikbaar moeten stellen zoals de naam van je bedrijf of je eigen naam, je zakelijk adres, je btw-nummer indien je hierover beschikt, enz. (Airbnb, 2020).

Zoals al gemeld werd hierboven, ben je verplicht om het inkomen dat je vergaart via Airbnb aan te geven in de personenbelasting. Voor de andere platformen van de deeleconomie geldt het belastingregime van het onbelast bijverdienen. Dit houdt in dat je belastingvrij kan bijverdienen via de door de overheid erkende platformen. Deze inkomsten mogen wel het bedrag van 6.340 euro (in 2020) niet overschrijden. Airbnb is niet erkend en dit betekent dat de inkomsten wel belast worden. Hierbij moet dan ook nog rekening gehouden worden met het feit dat er drie verschillende types van inkomsten bestaan:

- de verhuur van de kamer: hiervoor moet het kadastraal inkomen aangegeven worden met een beperking tot het gedeelte en het aantal kalenderdagen dat verhuurd wordt. Indien het hier gaat om de enige woning wordt dit bedrag verhoogd met 40 procent en geldt er een tarief dat gaat van 25 tot 50 procent. Indien het daarentegen gaat om een tweede verblijf zal het kadastraal inkomen volledig aangegeven moeten worden en worden er geen extra inkomsten belast;
- de verhuur van de meubelen: wanneer de kamer of de woning gemeubeld verhuurd wordt, moet dit aangegeven worden als roerend inkomen. Hierop wordt een belastingtarief van 30 procent aangerekend;
- extra diensten zoals ontbijt: indien er ook ontbijt of schoonmaakdiensten aangeboden worden, zal dit voor een divers inkomen zorgen. Dit inkomen wordt belast aan 33 procent.

Het kan ook zijn dat de fiscus de gehele inkomsten gaat belasten als een divers inkomen wanneer de verhuring zeer occasioneel gebeurt. Maar wanneer er met een zekere regelmaat verhuurd wordt, is het ook mogelijk dat deze inkomsten gezien worden als extra beroepsinkomsten en deze inkomsten worden belast volgens de progressieve tarieven (De Rouck, 2020). Ook op de website van Toerisme Vlaanderen is hierover voldoende informatie te vinden. Zij bieden een interessante gids aan voor iedereen die wil starten met de uitbating van toeristische logies. Zoals reeds vermeld werd, zijn tot op heden de platformen die de verhuur van vakantiewoningen aanbieden zoals Airbnb maar ook Wimdu, tripping, enz. niet erkend voor de deeleconomie. De organisaties hebben zelf beslist om deze erkenning niet aan te vragen. Om deze reden vallen de inkomsten die je zou halen uit de verhuur van je woning of een deel ervan via één van deze platformen niet onder de deeleconomie. Dit is dan ook de reden waarom de inkomsten onderverdeeld worden zoals hierboven beschreven wordt. Puur hypothetisch vermeldt de site van Toerisme Vlaanderen ook wat de situatie zou zijn indien de platformen wel de erkenning zouden aanvragen. In dat geval zouden de inkomsten onder de inkomstenrubriek van deeleconomie moeten behandeld worden. Ook hier dient wel een kanttekening gemaakt te worden want de inkomsten die je haalt uit het effectieve verhuren van je woning of een

deel ervan zullen niet onder de deeleconomie vallen maar wel de inkomsten uit de diensten die je levert zoals bijvoorbeeld het aanbieden van een ontbijt of andere maaltijden. Voor inkomsten onder de categorie van de deeleconomie geldt wel een maximumbedrag dat aangegeven en dus bijverdiend mag worden (Toerisme Vlaanderen, 2018).

Naast de personenbelasting is er nog een andere belangrijke belasting om te vermelden, namelijk de belasting over de toegevoegde waarde, de btw. Uit het wetboek blijkt duidelijk dat je aan deze belasting onderhevig bent wanneer je aan een aantal voorwaarden voldoet. Deze belasting is enkel geldig voor mensen die een zelfstandige activiteit uitoefenen. Het maakt niet uit of je deze activiteit uitoefent met het oog op het maken van winst of niet, of je dit als hoofdberoep doet of in bijberoep en ook de plaats speelt geen rol. In het wetboek staat wel een lijst met welke goederen of diensten geleverd kunnen worden. Het verhuren van een gemeubelde vakantiewoning valt onder deze wetgeving. Hierbij wordt dan gesproken over hotels en bed & breakfasts waarbij kamers permanent te huur worden aangeboden aan de gasten. Maar ook het verlenen van onderdak aan mensen voor korte termijn valt onder deze voorwaarden. Dit betekent dat de verhuur van je woning of een deel ervan ook onderhevig is aan de btw-plicht. Hierbij is het wel belangrijk om te vermelden dat wanneer de inkomsten lager zijn dan 25.000 euro per kalenderjaar, je de vrijstelling van kleine ondernemingen kan genieten en dus geen btw-aangifte moet doen (Toerisme Vlaanderen, 2018).

Er wordt hier niet dieper ingegaan op de regels voor vennootschappen daar de kans zeer klein is dat je als vennootschap een aanbieding gaat plaatsen op één van de peer-to-peer accommodatienetwerken.

4 Empirisch onderzoek

Uit de literatuurstudie is gebleken dat een aantal partijen mogelijks schade kunnen leiden als gevolg van de aanwezigheid van peer-to-peer accommodatienetwerken. Deze negatieve externaliteiten worden voornamelijk gedragen door (1) het hotelwezen, (2) de lokale gemeenschap en (3) de vastgoedmarkt. Omwille van deze resultaten werd er beslist om vertegenwoordigers van deze domeinen te interviewen om zo meer te duiding te krijgen en na te gaan in hoeverre zij de negatieve effecten ook ervaren. De verschillende domeinen worden hierna apart behandeld en de gehanteerde steekproef wordt ook verduidelijkt.

4.1 Impact op het hotelwezen

4.1.1 Steekproef

De zoektocht naar de nodige respondenten begon met het versturen van e-mails naar een vijftigtal hotels en bed & breakfasts in Vlaanderen. Uit deze eerste bevraging kwam één respondent naar voren. Het versturen van een reminder had meer succes want hierop reageerden drie verschillende hotels die dan geïnterviewd konden worden. We bekomen daarmee een steekproef van vier hotels die gelegen zijn in Vlaamse grootsteden: één in Gent, een ander in het Brugse, en nog twee andere hotels in en rond Antwerpen. Drie van de vier hotels beschikken over verschillende faciliteiten zoals een restaurant, conferentiezaal, wellness, enz. Enkel het hotel in Gent heeft weinig faciliteiten in de aanbieding.

Om nog meer diversificatie tussen de verschillende respondenten te krijgen, werd er ook telefonisch contact opgenomen met een aantal jeugdhotels en bed & breakfasts. Dit leverde nog drie extra respondenten op. Twee van deze bed & breakfasts zijn gelegen in de stad Antwerpen en de derde in Hasselt. Van deze drie hebben er twee een eigen restaurant terwijl de derde enkel de basisfaciliteiten aanbiedt.

Het contacteren van verschillende jeugdhotels waaronder ook de hoofdzetel van de Vlaamse jeugdherbergen heeft jammer genoeg niet tot extra respondenten geleid.

4.1.2 Resultaten

De vier geïnterviewde hotels geven elk aan dat ze geen echte concurrentie ondervinden van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Het hotel in Gent heeft wel degelijk weet van verschillende listings in de nabije omgeving maar geeft aan dat de markt sneller groeit om op die manier een antwoord te kunnen bieden op het aanbod van de peer-to-peer accommodatienetwerken.

Uit de literatuur is gebleken dat hotels met de nodige faciliteiten zoals een conferentiezaal weinig tot geen last ondervinden van de aanwezigheid van peer-to-peer accommodatienetwerken. Dit aspect wordt bevestigd door de respondenten. De hotels laten tijdens de interviews weten dat de peer-to-

peer accommodatienetwerken niet in hun vaarwater komen omdat hun gasten op zoek zijn bepaalde faciliteiten die de accommodaties van onder andere Airbnb niet kunnen aanbieden. Een gelijkaardig antwoord kwam ook van de uitbaters van de bed & breakfasts. Ook zij ervaren weinig concurrentie daar ze van mening zijn dat de service die zij bieden eerder uniek is en niet gegeven wordt bij onder andere Airbnb. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat twee van de drie uitbaters hun kamers ook te huur aanbieden via Airbnb. De derde uitbater wilde vooral niet geassocieerd worden met deze peer-to-peer accommodatienetwerken. Hijzelf is professioneel bezig met het uitbaten van zijn bed & breakfast terwijl mensen die een kamer of huis verhuren via een peer-to-peer accommodatienetwerk dit enkel doen om een centje bij te verdienen. De wetenschappelijke artikels laten wel blijken dat hotels met 1 ster, bed & breakfasts en jeugdhotels de nodige concurrentie voelen en dit merken in een daling van de inkomsten. Hiervoor werd duidelijk geen bevestiging gevonden bij de respondenten. Het feit dat twee van de drie bed & breakfasts ook aanbieden via Airbnb zal hierbij ook een grote rol spelen. Jammer genoeg werd er geen jeugdhotel gevonden dat wilde deelnemen.

Ook op het gebied van het wetgevend kader komt er weinig informatie uit de interviews. Enkel twee van de respondenten geven aan dat het belangrijk is dat er een zelfde speelveld moet komen voor alle aanbieders van toeristische logies. Hier wordt dan mee bedoeld dat ook Airbnb listings en andere aanbieders van verblijven op korte termijn een controle van de brandveiligheid zouden moeten doorstaan. Ook het fiscale kader speelt een grote rol want waar hotels en professionele uitbaters van bed & breakfasts onderhevig zijn aan verschillende belastingen zoals btw en winstbelasting geldt dit niet voor alle peer-to-peer accommodatienetwerken. Dit zorgt dan wel weer voor een scheefgetrokken concurrentiële positie.

In de interviews wordt een aantal keer gesproken over het feit dat hotels en bed & breakfasts verschillende belastingen moeten betalen die niet gelden voor uitbaters van een Airbnb. Het is dan ook belangrijk om te weten over welke belastingen het gaat in Vlaanderen. Op de website van Toerisme Vlaanderen staat een duidelijk overzicht van het wettelijk kader omtrent het uitbaten van toeristische logies. Hiernaar wordt ook reeds verwezen in de literatuurstudie. Eerst en vooral is het belangrijk om te weten of de uitbater functioneert als natuurlijk persoon of dat er een vennootschap opgericht is. Het is zo dat inkomsten van natuurlijke personen belast worden onder de personenbelastingen terwijl vennootschappen onderhevig zijn aan de vennootschapsbelasting. In de literatuurstudie werd reeds vermeld dat een uitbater van een Airbnb onder drie verschillende categorieën van de personenbelasting een aangifte moet doen, namelijk de onroerende inkomsten voor de huuropbrengst van de woning, de roerende inkomsten voor het verhuren van een gemeubelde vakantiewoning en de diverse inkomsten voor onder andere het aanbieden van ontbijt. Voor een professionele uitbater van toeristische logies komt hier nog een extra categorie bij, namelijk deze van de beroepsinkomsten. In theorie zijn de uitbaters van een vakantiewoning via onder andere Airbnb die dit op zeer regelmatige basis doen ook een belasting verschuldigd onder de categorie van de beroepsinkomsten. Maar het gaat hier om een hele moeilijke oefening om te maken (Toerisme Vlaanderen, 2018).

4.2 Impact op de lokale gemeenschap

4.2.1 Steekproef

Het vinden van respondenten binnen de lokale gemeenschap bleek niet zo eenvoudig te zijn. Op de platformen zoals Airbnb staan geen adressen vermeld. Er is dan allereerst gestart met een aantal oproepen te lanceren via Facebook. Hierop heeft uiteindelijk één persoon gereageerd. Natuurlijk volstond dit niet om een duidelijk en representatief beeld te krijgen. Hierdoor werden de listings van Airbnb in de stad Hasselt wat meer onder de loep genomen. De exacte locatie wordt niet aangegeven maar wel de omgeving waarin de residenties zich bevinden. Deze werden dan bezocht en er werden briefjes in de brievenbussen van de burens gestoken. Dit heeft zijn vruchten afgeworpen daar er twee personen contact hebben opgenomen via de gegevens die vermeld waren op de briefjes. Deze respondenten bevestigden de eerdere vaststellingen waardoor er geconcludeerd kon worden dat er een zekere vorm van saturatie opgetreden was.

Het feit is wel zo dat het logisch is dat mensen met negatieve ervaringen sneller zullen reageren op deze oproep dan mensen met positieve ervaringen. Hierdoor is de steekproef niet helemaal representatief voor de volledige lokale gemeenschap.

De drie respondenten – die gereageerd hebben op de oproep – zijn allemaal woonachtig in een huis en hebben in hun zeer nabije omgeving contact met een Airbnb-residentie. Twee van de respondenten wonen in een stedelijk gebied, de andere eerder landelijk.

4.2.2 Resultaten

De drie afgenomen interviews leverden zeer nuttige informatie op. De ervaringen van de respondenten zijn enkel negatief te noemen. Geen enkele respondent heeft ooit positieve ervaringen meegemaakt met de listings van Airbnb. Er werd tijdens elk interview gesproken over een bepaalde overlast. De negatieve ervaringen komen ook grotendeels overeen. Zo spreekt elke respondent over de lawaaihinder. Het is duidelijk dat de mensen die huren via onder andere Airbnb voornamelijk vakantiegangers zijn die willen genieten van elke moment van hun vrije tijd. Dit houdt in dat er vaak tot in de late uren in de tuin of het terras gezeten wordt. Wanneer dit gepaard gaat met alcoholgebruik wordt het ook vaak luidruchtig te noemen. Wegens het feit dat de drie listings allemaal bijna wekelijks verhuurd worden, is deze overlast ook constant aanwezig. Enkel één van de respondenten heeft al contact opgenomen met de lokale politie en deze zijn dan ook de huurders komen aanspreken. Maar zoals de geïnterviewde aangeeft, heeft deze interventie geen enkel effect op de huurders die de komende weken zullen komen. De reacties van de respondenten bevestigen de resultaten van de literatuurstudie. Hierin werd ook duidelijk gesproken over de nodige overlast zoals geluidsoverlast en meer verkeer.

De listings waarvan de burens in dit onderzoek geïnterviewd zijn, zijn allemaal gelegen in een Vlaamse woonwijk. De respondenten stellen zich dan ook alle drie de vraag of dit allemaal wel zomaar kan in

een woonwijk. Uit hun verhalen blijkt duidelijk dat het vooraf zeer rustig wonen was in hun omgeving maar dat de komst van deze listings dit drastisch heeft veranderd.

Naast het wegnemen van de rust, zorgt de verhuur van de woningen ook voor extra verkeer. In een doodlopende straat, waar de kinderen vooraf rustig op straat konden spelen, wordt het plots veel gevaarlijker voor deze kinderen. De extra auto's moeten ook ergens geparkeerd worden. Het vinden van parking in steden is sowieso al geen evidente zaak voor de bewoners, laat staan dat ook de vakantiegangers nog een extra plaats moeten zoeken. Dit zorgt er dan voor dat deze laatsten zich regelmatig gaan parkeren op plaatsen waar ze bewoners hinderen. Dit blijkt ook uit het tweede interview.

Een ander feit dat de drie respondenten gemeenschappelijk hebben, is het feit dat op alle drie de plaatsen de verhuurder niet woonachtig is in de woonst. De woning kan dus op elk moment verhuurd worden want de eigenaar heeft deze niet nodig om er zelf in te wonen. De respondent uit het eerste interview vraagt zich af of dit wel kan om een woning niet zelf te bewonen en dan altijd te kunnen verhuren op korte termijn. Zeker omdat de opbrengsten voor verhuur op korte termijn duidelijk hoger liggen dan wanneer een woning voor meerdere jaren verhuurd wordt. De respondent uit het tweede interview spreekt zelfs over de uitbouw van een soort imperium daar de verhuurder in zijn geval reeds meerdere panden bezit en deze allemaal opmaakt en daarna te huur aanbiedt via het platform Airbnb.

De laatste vraag van het interview gaat over mogelijke veranderingen of toevoegingen aan het wettelijk kader. De antwoorden op deze vraag verschilden wat meer dan de voorgaande. De eerste respondent ziet zeker nut in een beperking van het aantal verhuurdagen per jaar. Op deze manier krijgt de buurt wat meer rust. De tweede respondent vindt een listing van een peer-to-peer accommodatienetwerk volledig ongepast in een woonwijk. Het lijkt hem eerder aangewezen dat deze residenties zich bevinden in de naburigheid van hotels of echt in een druk stadscentrum. De eerste respondent vraagt zich tijdens het interview ook af of dit allemaal zomaar wel kan in woonwijken. Hierop sluit ook het antwoord van derde respondent aan. Deze persoon vindt het vooral noodzakelijk dat huurders zich houden aan de regels die ook gelden van de gewone bewoners. Dit houdt in dat er geen onnodig lawaai gemaakt wordt en ook geen afval verspreid wordt over de nabije omgeving of dat vuilnis op de afgesproken dagen aan de straat gezet wordt.

4.3 Impact op de vastgoedmarkt

4.3.1 Steekproef

Om de nodige respondenten te vinden is er gestart met het versturen van een veertigtal e-mails naar vastgoedkantoren verspreid over het Vlaamse grondgebied. Hierop kwam jammer genoeg geen enkele reactie. Daarna werden nog een dertigtal e-mails verstuurd naar andere kantoren en hierop kwam reactie van twee respondenten. Na deze laatste poging via mail werd er telefonische contact opgenomen met een aantal kantoren en dit leverde nog drie andere respondenten op.

De interviews zijn afgenomen bij vijf Vlaamse vastgoedkantoren waarvan er drie gevestigd zijn in Antwerpen, één in Hasselt en één in de regio van Gent. Wegens de aanhoudende Covid-19 crisis is er beslist om de kantoren telefonisch te contacteren. Met minstens tien jaar ervaring in de vastgoedsector hebben alle geïnterviewde makelaars voldoende expertise om als respondent bevestigd te worden in deze masterproef. Eén van de Antwerpse kantoren heeft meerdere filialen verspreid over een groot gedeelte van Vlaanderen.

4.3.2 Resultaten

De resultaten van de interviews zijn over het algemeen zeer gelijklopend. De meeste respondenten ondervinden weinig tot geen hinder of last van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Daar de vastgoedkantoren zich focussen op de verhuur op lange termijn komt de verhuur via onder andere Airbnb niet in hun vaarwater. Eén van de respondenten gaf wel aan de indruk te hebben dat woningen en appartementen die verkocht worden voor een bedrag minder dan 250.000 euro regelmatig gebruikt worden voor verhuur via platformen zoals Airbnb. Maar zoals hij tijdens het interview zelf ook aangaf, is hier geen bewijs voor. Er werd geen andere respondent gevonden die de inzichten van deze laatste persoon kon bevestigen. Diezelfde respondent haalde ook aan dat hij de vastgoedprijzen de afgelopen jaren sterk heeft zien toenemen en wijt dit in grote mate aan de stijging van het aantal listings via peer-to-peer accommodatienetwerken. Dit bevestigt de informatie die verkregen werd in de literatuurstudie. Maar geen enkele andere respondent kon dit bevestigen waardoor dit niet als bewijs gezien kan worden. Hieromtrent zou het zeer nuttig zijn om een uitgebreider onderzoek specifiek voor de vastgoedprijzen te voeren. Enkel de laatste respondent lijkt dus aanwijzingen te zien die de resultaten van de literatuur bevestigen maar daar het hier maar over één van de vijf respondenten gaat, kan dit niet aanzien worden als sluitend bewijs. Er zijn ook geen cijfergegevens voorhanden die een impact hieromtrent aangeven.

Hetgeen door de meeste respondenten wel aangehaald werd, is het feit dat de verhuur via peer-to-peer accommodatienetwerken een hoger rendement oplevert dan de verhuur op lange termijn. Dit kan dan zeker wel aanzien worden als één van de motieven voor het verhuren van je eigendom via deze platformen. Eén van de respondenten gaf aan dat er wel soms overlast ervaren wordt door medebewoners van bijvoorbeeld appartementsgebouwen waarbinnen een woning op regelmatige basis verhuurd wordt.

Ook op het gebied van de wetgeving werden er weinig belangrijke uitspraken gedaan. Het feit is zo dat makelaars zelf weinig tot geen last ondervinden van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Hetgeen wel geopperd werd, is het feit dat het nuttig kan zijn om gelijke spelregels te hebben voor zowel privé als professionele verhuurders. Het is zo dat professionele verhuurders aan meer verplichtingen moeten voldoen dan wanneer je occasioneel een woning of een deel ervan verhuurt. Een andere suggestie ging over de belastingen. Zoals al aangehaald werd in de literatuurstudie worden de inkomsten die je haalt uit de verhuur belast via de personenbelastingen. Je wordt dus verplicht om alles aan te geven bij het indienen van de belastingaangifte. Volgens de respondent

wordt hier onvoldoende op gecontroleerd en zijn er meerdere verhuurders die geen aangifte doen en dus ook geen belastingen betalen op de inkomsten die ze halen uit de verhuur.

5 Besluit

5.1 Algemeen besluit

De afgelopen jaren is de manier van consumeren veranderd, onder andere door de technologische vooruitgang. Een aspect van de economie dat hier gretig gebruik van gemaakt heeft is de deeleconomie. In de wetenschappelijke literatuur zijn verschillende definities hieromtrent in omloop. In dit onderzoek wordt de deeleconomie gedefinieerd als "een peer-to-peer netwerk waarbij onbenutte goederen via het internet ter gebruik aangeboden worden en dit eventueel tegen betaling". Peer-to-peer wil zeggen dat de uitwisseling gebeurt tussen gelijkgestemden. Het kan hier gaan over zeer verschillende goederen van je woning of een deel ervan tot je auto of kleding. Het woord onbenut is ook zeer belangrijk omdat het aangeeft dat je op het moment zelf geen gebruik maakt van je goederen. In veel gevallen zal er een betaling tegenover staan maar dit is zeker geen noodzaak daar bijvoorbeeld bij huizenruil eigenaars van woningen hun eigendom onderling ruilen.

Binnen de deeleconomie is er in deze masterproef gefocust op het aspect van de peer-to-peer accommodatienetwerken. De belangrijkste speler hierbij is Airbnb. Uit onderzoek blijkt dat er vier verschillende typologieën te onderscheiden zijn, namelijk de '*host-independent commercial*', '*host-dependent commercial*', de '*host-independent non-commercial*' en de '*host-dependent non-commercial*'. Hierbij betekent '*host-independent*' dat de host niet van belang is en '*commercial*' dat het er een betaling bij aan te pas komt. Dit onderzoek beperkte zich tot de drie laatste typologieën. Bij Airbnb is het voor hosts mogelijk om een deel van hun woning of zelfs een volledige woning te huur aan te bieden. Hierbij gebeurt het dus dat de eigenaar aanwezig is tijdens het verblijf. Er staat ook steeds een betaling tegenover waardoor dit hoort bij '*host-dependent commercial*'. Een andere organisatie is Huizenruil en het woord zegt ook al duidelijk wat het inhoudt, namelijk het ruilen van je huis met andere vakantiegangers. Dit is een voorbeeld van '*host-independent commercial*' want de eigenaar is niet aanwezig en er wordt niet betaald voor de dienst. Een voorbeeld van '*host-dependent non-commercial*' is Couchsurfing. Hierbij verblijf je als gast in de woning van de hosts terwijl deze meestal ook zelf aanwezig zijn. Het concept is gestart vanuit het uitlenen van je zetel voor toeristen.

Uit de verschillende wetenschappelijke artikels blijkt dat de impact van de peer-to-peer accommodatienetwerken zich vooral op drie belangrijke aspecten afspeelt. Deze zijn het hotelwezen, de lokale gemeenschap en de vastgoedwereld.

5.1.1 Impact op het hotelwezen

In de literatuurstudie laten de wetenschappelijk bronnen zien dat er een negatieve impact gevonden wordt van de peer-to-peer accommodatienetwerken op het inkomen van de hotels. De komst van meer listings in de buurt van een hotel zorgt ervoor dat het inkomen van de hotels in dezelfde omgeving daalt. De peer-to-peer accommodatienetwerken worden gezien als een vervanging voor hotels maar het is wel geen perfect substitutiegoed. Het effect dat we zien op de luxehotels en de

andere hotels uit het hogere segment is praktisch verwaarloosbaar. De listings van onder andere Airbnb, huizenruil, enz. lijken eerder de goedkopere hotels en diegene uit de middenklasse te raken. Vooral deze hotels ondervinden last van de concurrentiële strijd. De geraadpleegde wetenschappelijke bronnen tonen ook aan dat het vooral hotels met 1 ster, bed & breakfasts, jeugdhotels, enz. zijn die de hete adem van de peer-to-peer accommodatienetwerken in hun nek voelen.

De wetenschappelijke bevindingen dat hotels in het hogere segment weinig tot geen last ondervinden van de komst van peer-to-peer accommodatienetwerken worden ook bevestigd in gesprekken met enkele hoteluitbaters. De vier bevraagde hotels - met elk drie of vier sterren - geven aan dat ze geen concurrentie ervaren van de peer-to-peer accommodatienetwerken. De hotels laten ook weten dat hun gasten op zoek zijn naar bepaalde faciliteiten die enkel bij hen te vinden zijn. Hoewel de literatuur aangeeft dat het vooral hotels met 1 ster, bed & breakfasts, enz. zijn die een impact ervaren van de peer-to-peer accommodatienetwerken wordt hiervoor geen bewijs gevonden in de empirische studie.

Op het gebied van de vraag in verband met het aanpassen van het wettelijk kader kwam wel iets meer respons. Zo wordt er door enkele respondenten geopperd dat een aanpassing van het wettelijk kader zeker gewenst is daar het speelveld niet voor iedereen hetzelfde blijkt te zijn. Hierbij wordt gedoeld op meer controles zoals naar de brandveiligheid en een gelijkschakeling van het fiscale aspect.

5.1.2 Impact op de lokale gemeenschap

Eén van de redenen waarom mensen kiezen voor een verblijf in een listing van een peer-to-peer accommodatienetwerk is het feit dat men verblijft in de lokale gemeenschap. Hierdoor voelt men zich minder een toerist en krijgen de vakantiegangers meer het gevoel dat ze deel uitmaken van die lokale gemeenschap.

De verschillende geraadpleegde wetenschappelijke bronnen tonen aan dat de burens van residenties die te huur aangeboden worden via platformen zoals Airbnb, vaak verschillende bekommernissen hebben. De overlast waar het meest over gesproken wordt is de geluidsoverlast maar ook het extra verkeer dat door hun straten komt. Daarnaast wordt ook gesproken over een gebrek aan verbondenheid met de gemeenschap. Dit houdt in dat mensen die een listing via onder andere Airbnb huren en dit voornamelijk voor een korte termijn doen er geen nut in zien om zich in te zetten voor de lokale gemeenschap. Ze hebben dus niet de neiging om rekeningen te houden met de regels omtrent geluidsoverlast, vuilnis, enz. De literatuur geeft ook weer aan dat de overlast erger is wanneer de verhuurders niet of nauwelijks aanwezig zijn in de residentie die te huur aangeboden wordt.

Deze verschillende wetenschappelijk inzichten worden door de respondenten van dit onderzoek ook volledig bevestigd. Ze spreken alle drie over de nodige geluidsoverlast. De interviews tonen ook aan

dat huizen voornamelijk verhuurd worden aan vakantiegangers en dat deze het niet altijd heel erg nauw nemen met de geldende regels. Dit sluit aan bij het feit dat de huurders geen verbondenheid voelen met de gemeenschap waarin ze gedurende korte tijd verblijven en hier dus ook niet in investeren.

De drie respondenten van de interviews laten ook allemaal weten dat de verhuurder van de listing die in hun buurt ligt, er niet woont. De verhuurder is zelfs niet door elke respondent persoonlijk gekend. Hij of zij wordt af en toe wel gezien op de plaats maar heeft nog niet gesproken met de burens. Ook dit bevestigt het feit dat wanneer de verhuurders niet of nauwelijks aanwezig zijn, er sprake kan zijn van meer overlast. Daar er geen respondent gevonden werd die de verhuurder kent, kan het tegendeel in dit onderzoek niet bewezen worden.

De tips omtrent het wettelijke kader die uit de interviews naar voren komen zijn het beperken van het aantal verhuurdagen per jaar en het feit dat huurders zich aan de dezelfde regels moeten houden en zich zouden moeten gedragen zoals gewone bewoners. Ten slotte spreekt ook één van de respondenten over het verwijderen van alle listings uit woonwijken omdat de overlast simpelweg te groot is.

5.1.3 Impact op de vastgoedwereld

Uit de literatuurstudie kwam naar voren dat de verkoopprijzen en de huurprijzen onder druk komen te staan vanwege de aanwezigheid van peer-to-peer accommodatienetwerken. Dit heeft onder andere te maken met het feit dat het verhuren van je woning op korte termijn een hoger rendement biedt dan het verhuren op lange termijn. Hierdoor zien mensen mogelijkheden om hun aangekochte woning aan te bieden voor verhuur via platformen zoals Airbnb in plaats van deze aan te bieden op de reguliere verhuurmarkt. Dit zorgt voor een lager aanbod op deze markt en dus voor een stijging van de prijzen. Hetzelfde geldt voor de verkoopprijzen. Wegens het hogere rendement zijn mensen bereid om meer te betalen voor een woning en dit zorgt ook weer voor een stijging van de prijzen.

Het empirisch onderzoek hieromtrent heeft dit niet kunnen bevestigen. Enkel één van de respondenten gaf aan dat de verkoopprijzen en de huurprijzen onder druk komen te staan door deze peer-te-peer accommodatienetwerken. De andere respondenten konden geen invloed van deze platformen vaststellen.

Op het gebied van het wettelijk kader kwamen enkele suggesties naar voren over het zorgen voor gelijke spelregels en extra controle op het gebied van de belastingaangifte.

5.1.4 Wetgeving

Uit de literatuur blijkt dat verschillende steden reeds maatregelen getroffen hebben tegen de expansie van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Een manier waarop de wetgever kan optreden is door de verhuur op korte termijn te regelen wanneer het aankomt op tijd, plaats en wijze

van verhuur. In Venice, Florida kan het verhuren van een woning op korte termijn enkel in bepaalde zones van de stad. In dezelfde stad mag er ook maar maximum drie keer per jaar voor een periode die minder is dan 30 dagen verhuurd worden. Deze beperking in tijd vinden we ook terug in onder andere Amsterdam. Hier zagen niet veel respondenten tijdens dit onderzoek voordeel in. Wat wel meermaals naar voren gekomen is, is de opmerking dat het niet geapprecieerd wordt dat woningen op zeer regelmatige basis en steeds voor een korte termijn verhuurd worden in woonwijken. Er wordt veel overlast ervaren en één respondent heeft letterlijk geuit dat hij vindt dat er zones moeten afgebakend worden waar deze peer-to-peer accommodatienetwerken getolereerd kunnen worden. Ook in Vlaanderen werd reeds nagedacht over de mogelijkheden die de wetgever heeft. Zo werd er besloten dat er drie verschillende mogelijkheden zijn, namelijk het verbieden van de peer-to-peer accommodatienetwerken, de laissez-faire methode waarbij er niet opgetreden wordt en het toelaten onder specifieke voorwaarden zoals ook in andere landen gedaan wordt door bijvoorbeeld het aantal verhuurdagen te beperken, het aantal listings per gebied te beperken of het opleggen van bijkomende regels door de lokale autoriteiten. Een andere manier om de impact op de lokale gemeenschap te verminderen komt uit Palm Springs. Hier moet altijd een contactpersoon bereikbaar zijn en wordt aan de huurders een folder bezorgd waarin staat hoe ze zich moeten gedragen als "goede buur". Wanneer er dan toch klachten zijn zal de verhuurder hier snel en gepast op moeten reageren.

Natuurlijk moeten er in België ook belastingen betaald worden. Wanneer je iets verkoopt op platformen die door de overheid erkend worden, kan je belastingvrij bijverdienen zolang deze inkomsten een bepaalde grens niet overschrijden. Het platform Airbnb is niet erkend door de overheid en dit geldt ook voor de andere peer-to-peer accommodatienetwerken. Dit houdt in dat op deze inkomsten wel belastingen betaald moeten worden maar dat deze niet aangegeven kunnen worden onder de categorie van de deeleconomie en dat er dus ook niet genoten kan worden van het belastingvrij bijverdienen. Er zijn drie soorten inkomsten die in dit geval aangegeven moeten worden in de jaarlijkse personenbelasting, namelijk de verhuur van de kamer, de verhuur van de meubelen wanneer het gaat over een gemeubelde woning en de extra diensten zoals ontbijt. Deze manier van belastingen rekenen op heel wat kritiek binnen de sector omdat deze inkomsten zelf ingevuld moeten worden door de verhuurders en dat sommige inkomsten op deze manier door de mazen van het net kunnen glijpen. Een opmerking die gegeven wordt omtrent deze belastingen is het feit dat hier weinig controle op wordt uitgevoerd door de fiscus. Hierdoor gaan verschillende verhuurders hun inkomsten niet aangegeven en worden ze dus helemaal niet belast.

Wanneer er gesproken wordt over een gelijk speelveld houdt dit vaak in dat er verwacht wordt dat verhuurders die hun woning of een deel ervan aanbieden op peer-to-peer accommodatienetwerken op dezelfde manier belast worden dan hun professionele tegenhangers. Voor uitbaters van hotels en bed & breakfasts die dit doen als natuurlijk persoon, betekent dit dat zij ook hun beroepsinkomsten moeten aangeven op de belastingaangifte. Daarnaast zijn uitbaters van hotels en bed & breakfasts ook verplicht om een btw-aangifte te doen daar de diensten die zij aanbieden vallen onder deze wetgeving. In principe geldt dit ook voor verhuurders via peer-to-peer accommodatienetwerken maar daar hun inkomsten vaak onder de grens van 25.000 euro vallen, worden ze in dat geval vrijgesteld.

Er werd hier niet dieper ingegaan op de belastingen voor de vennootschappen daar een aanbieding op een peer-to-peer accommodatienetwerk zelden zal gebeuren door een vennootschap en dan de vergelijking niet meer opgaat.

5.2 Aanbevelingen

Deze masterproef maakt duidelijk dat een hervorming van het wettelijk kader inzake de peer-to-peer accommodatienetwerken zich opdringt. Uit een bevraging bij verschillende stakeholders blijkt dat vandaag een gelijk speelveld voor de verschillende partijen ontbreekt. Zo worden eigenaars van Airbnb listings op dit moment wel degelijk belast binnen de personenbelasting maar moeten ze dit dan zelf aangeven op hun belastingaangifte. Hierbij ontbreekt de nodige controle waardoor deze inkomsten zeker en vast vaak niet aangegeven worden. Dat is duidelijk niet correct wanneer het vergeleken wordt met de inkomsten van een bed & breakfast of een hotel. Wanneer deze laatste werkt als natuurlijk persoon, worden de inkomsten automatisch belast via de personenbelasting.

Daarnaast moeten bed & breakfasts en hotels ook veel verschillende maatregelen nemen omtrent veiligheid en meer specifiek de brandveiligheid. Hierbij is een controle ook noodzakelijk. De vraag is waarom eigenaars van een huis dat te huur aangeboden wordt via een peer-to-peer accommodatienetwerk niet aan deze voorwaarde moet voldoen.

Het lijkt me eerst en vooral noodzakelijk om alle listings van de peer-to-peer accommodatienetwerken in kaart te brengen zodat er een duidelijk overzicht is van waar deze gelegen zijn. Op deze manier kan de wetgever ook meer controle uitoefenen over het naleven van de regels en het aangeven van de belastingen.

In de verschillende interviews met de steekproef van de lokale gemeenschap wordt duidelijk aangegeven dat er heel wat bekommernissen leven bij de burens van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Hierbij zal het belangrijk zijn dat de wetgever in dialoog gaat met de lokale gemeenschap. Het is belangrijk dat de huurders van listings van onder andere Airbnb zich ook aan de regels houden die gelden voor de lokale bewoners. Ook hiervoor is het eerst en vooral heel belangrijk om de verschillende locaties duidelijk in kaart te brengen zodat onder andere de lokale autoriteiten meer controle kunnen uitoefenen in verband met het naleven van de regels door de huurders. Ook zou het nuttig zijn om het voorbeeld van Palm Springs te volgen waarbij huurders een brochure krijgen met aanbevelingen om zich aan de lokale regels te houden. Ook moeten verhuurders hier snel en gepast reageren bij klachten. Hierop aansluitend is het ook een idee om binnen de lokale overheid een contactpersoon aan te stellen zodat burens weten bij wie ze terecht kunnen en dat ze weten dat er zeker gehoor wordt gegeven aan hun klachten.

Tenslotte is het aangewezen om verder onderzoek te doen omtrent deze materie. Het is duidelijk geworden doorheen dit onderzoek dat er een aantal negatieve externaliteiten zijn maar dat deze nog duidelijker in kaart gebracht moeten worden. Hiervoor gaat het nodig zijn om eerste de nodige

cijfergegevens te verzamelen omtrent de locaties en de impact van deze locaties. Daarnaast is het ook nodig om nog grotere steekproeven te ondervragen. Hieromtrent volgt nog meer uitleg in het volgende gedeelte omtrent de beperkingen.

5.3 Beperkingen

Deze masterproef biedt een duidelijke eerste aanzet naar de ontwikkeling van een optimaal wettelijk kader omtrent de peer-to-peer accommodatienetwerken. Zowel uit de literatuurstudie als uit het empirische gedeelte blijkt dat er nood is aan een meer regulerend kader. Ondanks deze bevestiging zijn er ook een aantal beperkingen. In dit onderzoek werd maar een beperkt aantal interviews afgenomen wat het delicaat maakt om tot een veralgemening te komen. Er is zeker nood aan een nog uitgebreider onderzoek waarbij een veel hoger aantal respondenten gezocht wordt. Het lijkt me aangewezen om eerst een grootschalige enquête te houden bij hotels, vastgoedkantoren en de lokale gemeenschap om op deze manier de concrete pijnpunten duidelijk in kaart te brengen. Wanneer dit onderzoek op Vlaams niveau gehouden wordt, zal dit een bijzonder uitgebreide opdracht worden. Daarnaast zou het ook mogelijk zijn om het onderzoek te beperken tot één van de Vlaamse grootsteden zoals Gent en Antwerpen daar het duidelijk is dat de meeste peer-to-peer accommodatienetwerken in deze steden de meeste listings hebben.

Het zoeken van de nodige respondenten voor dit onderzoek bleek niet altijd even eenvoudig. Heel veel verschillende mensen, hotels en vastgoedkantoren werden aangeschreven en gebeld. Jammer genoeg kon niet van elke categorie een vertegenwoordiging gevonden worden binnen de steekproef. Zo is de bevraagde steekproef binnen het hotelwezen niet volledig representatief wegens het ontbreken van jeugdherbergen. Een andere steekproef binnen dit onderzoek die niet volledig representatief is, is deze van de lokale gemeenschap. Hier kwam enkel reactie van burens die ontevreden zijn over de peer-to-peer accommodatienetwerken in hun omgeving. Dit lijkt ook heel normaal daar er briefjes in de brievenbus gestoken werden bij de burens van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Het is behoorlijk vanzelfsprekend dat vooral burens met negatieve ervaringen zullen reageren op deze oproep. Een uitgebreider onderzoek omtrent deze materie is zeker aangewezen en hierbij zou de aanpak voor deze oproepen zeker nog eens herbekeken moeten worden.

Tijdens dit onderzoek werd ook contact opgenomen met onder andere de stad Hasselt met vraag of er cijfergegevens voorhanden waren omtrent de impact van de peer-to-peer accommodatienetwerken op bijvoorbeeld de lokale gemeenschap. Het werd duidelijk dat deze gegevens niet bestaan. Ook werd toerisme Vlaanderen hieromtrent bevraagd maar hier kwam geen antwoord uit. Het zal dus nuttig zijn voor toekomstig onderzoek om deze cijfergegevens eerst zelf te verzamelen.

In dit onderzoek is via het voeren van interviews geen bewijs gevonden voor de verantwoordelijkheid van de peer-to-peer accommodatienetwerken binnen de stijgende vastgoedprijzen. De wetenschappelijk artikels die geraadpleegd werden tijdens de literatuurstudie geven nochtans aan

dat hier wel een relevant verband is. Het lijkt mij aangewezen om hieromtrent ook een Vlaams onderzoek of misschien ook weer enkel voor de steden Gent en Antwerpen op te zetten. Hierbij is het eerst en vooral nuttig om de exacte locatie van de listings te bepalen. In dit onderzoek werd hiervoor al een eerste aanzet gedaan. Daarnaast is het nodig om ook de vastgoedprijzen voor dezelfde locaties doorheen de jaren in kaart te brengen. Op deze manier is het al duidelijk of de prijzen mee evolueren met de groei van de peer-to-peer accommodatienetwerken. Natuurlijk geeft dit nog geen uitsluitel en zal verder onderzoek dan ook nog nodig zijn.

Literatuurlijst

- Adriaen, D. (2017, 21 september). Airbnb groeit met de helft in België. *De Tijd*. <https://www.tijd.be/ondernemen/horeca/airbnb-groeit-met-de-helft-in-belgie/9934743.html>
- Baert, D. (2020, 10 december). Toekomstperspectief in donkere tijden voor toerisme: waarom AirBnB in volle coronacrisis naar de beurs trekt. *vrtnws.be*. <https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2020/12/10/airbnb/>
- Barron, K., Kung, E., & Proserpio, D. (2018). The Sharing Economy and Housing Affordability: Evidence from Airbnb. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3006832>
- Basselier, R., Langenus, G., & Walravens, L. (2018). *De opkomst van de deeleconomie*. NBB. https://www.nbb.be/doc/ts/publications/economicreview/2018/ecotijdiii2018_h3.pdf
- Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001>
- Botsman, R. (2013). The sharing economy lacks a shared definition. *Fast Company*.
- Bové, L., Steel, T., & Debrouwere, S. (2017, 4 augustus). Airbnb-verhuur brengt in België ruim 77 miljoen euro op. *De Tijd*. <https://www.tijd.be/ondernemen/horeca/airbnb-verhuur-brengt-in-belgie-ruim-77-miljoen-euro-op/9919967.html>
- Couchsurfing*. (2021). couchsurfing. <https://www.couchsurfing.com>
- De Coen, A., Vanoeteren, V., Broos, E., & Devoldere, I. (2017). *Vanuit de kinder- schoenen naar de puberteit. De Vlaamse deeleconomie in kaart gebracht*. Brussel: IDEA Consult
- Deeleconomie | FOD Economie*. (2019). Fod Economie. <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/duurzame-economie/deeleconomie>
- De Groote, P., & Nicasi, M. F. (1994). Home exchange: An alternative form of tourism and case study of the Belgian market. *The Tourist Review*. <https://doi.org/10.1108/eb058147>
- Departement Kanselarij en Buitenlandse Zaken. (2019). *Gemiddelde huurprijs (private woningmarkt)*. <https://www.statistiekvlaanderen.be/nl/gemiddelde-huurprijs-private-woningmarkt>
- De Rouck, P. (2020, 16 juni). Hoe worden inkomsten via Airbnb belast? *De Tijd*. <https://www.tijd.be/netto/belastingen/aangifte2020/hoe-worden-inkomsten-via-airbnb-belast/10226899.html>
- Discover The HomeLink International Home Exchange Network Story*. (2020). Geraadpleegd van <https://homelink.org/nl/home-exchange-stories>
- Dubois, M., De Meyer, L., Vandorpe, I., Lauwers, D., De Jonghe, N., Dhooge, D., & Wynants, K. (2020). *Verkenning van omgevingsimpact van deelsystemen in Vlaanderen*. Vlaanderen. https://archieff-algemeen.omgeving.vlaanderen.be/xmlui/bitstream/handle/acd/272713/VPO_deelsystemen_eindrapport_15juni20.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Frenken, K. (2015, 21 september). *Reflecties op de deeleconomie*. Utrecht University Repository. <https://dspace.library.uu.nl/handle/1874/320399>
- Frenken, K. (2016). Deeleconomie onder één noemer. In *Utrecht*.

- Frenken, K., van Waes, A., Smink, M., & van Est, R. (2017). *Eerlijk delen - Waarborgen van publieke belangen in de deeleconomie en de klaseconomie*. Rathenau Instituut Den Haag. <https://www.rathenau.nl/sites/default/files/Rapport%20Eerlijk%20delen%20-%20Rathenau%20Instituut%202017%20---.pdf>
- Gray, L. H. (2017). Airbnb & Hotel Performance: An analysis of proprietary data in 13 global markets. In *STR Report*.
- Gottlieb, C. (2013). Residential Short-Term Rentals: Should Local Governments Regulate the "Industry"? In *Planning and Environmental Law*. <https://doi.org/10.1080/15480755.2013.766496>
- Guttentag, D. (2015). Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. *Current Issues in Tourism*. <https://doi.org/10.1080/13683500.2013.827159>
- Gurran, N., & Phibbs, P. (2017). When Tourists Move In: How Should Urban Planners Respond to Airbnb? *Journal of the American Planning Association*. <https://doi.org/10.1080/01944363.2016.1249011>
- Hajibaba, H., & Dolnicar, S. (2017). Airbnb and its Competitors. In *Peer-to-Peer Accommodation Networks*. <https://doi.org/10.23912/9781911396512-3604>
- Hajibaba, H. & Dolnicar, S. (2017) Substitutable by peer-to-peer accommodation networks? *Annals of Tourism Research* (Research Note), 66:185–188
- Hamari, J., Sjöklint, M., & Ukkonen, A. (2016). The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*. <https://doi.org/10.1002/asi.23552>
- Inside Airbnb. Adding data to the debate.* (2021). Inside Airbnb. <http://insideairbnb.com/index.html>
- Intervac.* (2020). Geraadpleegd van <https://be.intervac-homeexchange.com/facts-about-intervac>
- Kerremans, I. (2014, 18 april). Couchsurfen: Open Vld hekelt "Vlaamse regulitis". *Het Belang van Limburg*. <https://www.hbvl.be/cnt/aid1571500>
- Lee, D. (2016). How Airbnb short-term rentals exacerbate Los Angeles's affordable housing crisis: Analysis and policy recommendations. *Harvard Law & Policy Review*.
- Lieber, R. (2011, November 11). Airbnb's lodging gets tested, yielding a mixed bag. *The New York Times*. Retrieved from <http://www.nytimes.com/2011/11/12/your-money/airbnb-gets-five-night-test-in-new-york-city.html>
- Lobel, O. (2016). The law of the platform. *Minnesota Law Review*.
- Manders, R. (2020, 19 november). Beursgang Airbnb: miljarden op de groei. *IG*. <https://www.ig.com/nl/nieuws-en-trading-ideeen/beursgang-airbnb---50-miljard-op-de-groei-201118>
- Minderman, C. (2017). *Het effect van Airbnb op de huizenprijzen in Amsterdam*. Universiteit van Amsterdam, BSc Econometrie. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&src=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjDj-za0d_xAhUJH0wKHXQMCggQFjABegQICRAD&url=https%3A%2F%2Fscripties.uba.uva.nl%2Fdownload%3Ffid%3D658225&usg=AOvVaw0pY8XqFyznfgPRGFyRqwqA
- Nielsen. (2014). Is Sharing the New Buying? Reputation and Trust Are Emerging As New Currencies. In *Nielsen Global Share Community Report*.

- Oskam, J., & Boswijk, A. (2016). Airbnb: the future of networked hospitality businesses. *Journal of Tourism Futures*. <https://doi.org/10.1108/JTF-11-2015-0048>
- Pompen, E. (2020). *Deeleconomie in Limburg stijgt*. PXL. <https://www.pxlexperts.be/deeleconomie-in-limburg-stijgt/>
- Quattrone, G., Proserpio, D., Quercia, D., Capra, L., & Musolesi, M. (2016). Who benefits from the “sharing” economy of airbnb? *25th International World Wide Web Conference, WWW 2016*. <https://doi.org/10.1145/2872427.2874815>
- Sheppard, S., & Udell, A. (2016). Do Airbnb properties affect house prices? In *Williams College Department of Economics*.
- Stokes, K., Clarence, E., Anderson, L., & Rinne, A. (2014). Making Sense of the Uk Collaborative Economy. *Nesta; Collaborative Lab*.
- Toerisme Vlaanderen. (2018). *Jouw logies en je belastingangifte*. <https://www.toerismevlaanderen.be/sites/toerismevlaanderen.be/files/assets/publication/Jouw%20logies%20en%20je%20belastingangifte.pdf>
- Vakantiewoningen, Accommodaties, Ervaringen & Plekken*. (2020). Airbnb. <https://www.airbnb.be>
- Vastgoedprijzen | Statbel*. (2021, 25 juni). Statbel. <https://statbel.fgov.be/nl/themas/bouwen-wonen/vastgoedprijzen#news>
- Welke juridische en regelgevende kwesties moet ik overwegen voordat ik via Airbnb ga verhuren? - Airbnb Helpcentrum*. (2020). Geraadpleegd van <https://www.airbnb.be/help/article/376/welke-juridische-en-regelgevende-kwesties-moet-ik-overwegen-voordat-ik-via-airbnb-ga-verhuren>
- Williams, L. (2017, 28 november). When Airbnb rentals turn into nuisance neighbours. *the Guardian*. <https://www.theguardian.com/technology/2016/sep/17/airbnb-nuisance-neighbours-tribunal-ruling>
- Wyman, D., Mothorpe, C., & McLeod, B. (2020). Airbnb and VRBO: the impact of short-term tourist rentals on residential property pricing. *Current Issues in Tourism*. <https://doi.org/10.1080/13683500.2019.1711027>
- Zervas, G., Proserpio, D., & Byers, J. W. (2017). The rise of the sharing economy: Estimating the impact of airbnb on the hotel industry. *Journal of Marketing Research*. <https://doi.org/10.1509/jmr.15.0204>

Bijlagen

Bijlage 1: peer-to-peer accommodatienetwerken

Name	Headquarters	Est'd	Disclosed funding	Host fee	Facilitator fee	Members	Hosts	Listings	Countries	Host interaction
HomeExchange		1992		Home exchange	Annual fee	65,000	65,000	65,000	150	No
	Amsterdam (the Netherlands)	(as book)								
Booking.com		1996		Price	Commission			21 M	227	No
Perfect Places	Los Altos (US)	1996		Price	Commission			75,000	103	No
Sabbatical Homes	Manhattan Beach (US)	2000		Price	Commission					Yes
Traum-Ferienwohnungen	Bremen (Germany)	2001		Price	Commission			94,148	75	Yes
Couchsurfing	San Francisco (US)	2004	\$22.6M	Free	No	12M			All	Yes
Ferienhausmiete	Berlin (Germany)	2004		Price	Commission		19,000	30,000		Yes
HomeAway	Texas (US)	2005	\$510M	Price	Annual fee or commission			> 2 M	190	Yes
Rent Like A Champion	Chicago (US)	2006		Price	Commission		4200	1000	1	No
BedyCasa	Montpellier (France)	2007	\$3.5M	Price	Commission	330,000	50,000	50,000	162	Yes
FlipKey (TripAdvisor)	Boston (US)	2007	\$500k	Price	Commission			300,000		No
Rentini	New York (US)	2007		Price	Commission					No
Airbnb	San Francisco (US)	2008	\$3.4B	Price	Commission	150 M	3 M	> 3 M	190	Yes
Onefinestay (Accor)	London (UK)	2009	\$80.9M	Price	Commission			2500	4	No
Oasis	Miami (US)	2009	\$2.5M	Price	Commission					No
AURA	Sydney (Australia)	2009		Price	Commission				1	No
HouseTrip	Lausanne (Switzerland)	2009	\$60M	Price	Commission					Yes
9flats	Singapore	2010		Price	Commission				100	Yes

Name	Headquarters	Est'd	Disclosed		Host fee	Facilitator fee	Members	Hosts	Listings	Countries	Host interaction
			funding	Price							
Gay Homestays	Manchester (UK)	2010	\$34K	Price	Commission	2.5 M	350,000	150	Yes		
Wimdu	Berlin (Germany)	2011	\$90M	Price	Commission				Yes		
SleepOut	Mauritius	2012	\$170K	Price	Commission				Yes		
Sonder (formerly Flatbook)	San Francisco (US)	2012	\$13M	Price	Commission				No		
travelmob (HomeAway)	Singapore	2012	\$1M	Price	Commission				Yes		
Bancha	Rome (Italy)	2012	\$33K	Price					Yes		
Dada Room	Mexico City	2012	\$151K	Price		250,000	6		Yes		
Kozaza	Seoul (Korea)	2012	\$500K	Price	Commission				Yes		
Room n House	Mumbai (India)	2012	\$166.4k	Price	Commission		1		Yes		
Misterb&b	San Francisco (US)	2013	\$10.5M	Price	Commission	100,000	130,000	135	Yes		
Homestay	Dublin (Ireland)	2013	\$3M	yes	yes		50,000	160	yes		
GoCambio	Youhal (Ireland)	2014		Hosts share homes, guests share skills	No				Yes		
Campify	Newcastle (Australia)	2014		Price	Commission		1		No		
Horizon	Seattle (US)	2014		Free, guests can make donation	No				Yes		
Wimbify	San Francisco US)	2015		Trading in virtual credits	Commission		3		Yes		
Accomable	London (UK)	2015	\$439k	Price	Commission		1100	60	No		
Noirbnb	Miami (US)	2015		Price	Commission				Yes		
Inclusive	US	2016		Price	Commission			130	Yes		
Stay Square	Perth (Australia)			Price	Commission			1	No		
Ferienhaus-Privat	Germany			Price	Commission		300		No		

(Hajibaba & Dolnicar, 2017)

Bijlage 2: interviewleidraad

Interviewleidraad buren

De woning

- Woont u in een huis of een appartement?
- Woont u in een stedelijke of landelijke buurt?

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
- Waar bevindt zich een huis/appartement dat verhuurd wordt in uw buurt?
- Via welk platform is dit?

Effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken

- Ervaart u overlast van verhuurde eigendommen?
 - o Wat houdt deze overlast voor u in?
 - o Hoe frequent komt dit voor?
 - o Kan u ergens terecht met uw bekommernissen?
 - o Wat is uw reactie op de overlast die u ervaart?
 - Spreekt u de huurders hierop aan?
 - Spreekt u de verhuurders hierop aan?
 - Neemt u andere acties (vb. contact met politie of gemeentelijke diensten?)
 - o Heeft uw reactie het gewenste effect?
 - Spreekt u de huurders hierop aan?
 - Spreekt u de verhuurders hierop aan?
 - Neemt u andere acties (vb. contact met politie of gemeentelijke diensten?)
- Ervaart u ook positieve aspecten hiervan?
- Zo ja, op welke manier?

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit voor u kunnen vergemakkelijken?
 - o Zou een beperking van een aantal verhuurdagen een oplossing bieden?
 - o Zou het opleggen van bijkomende verplichtingen voor de huurders of verhuurders een oplossing bieden?

Interviewleidraad vastgoedmarkt

Het immokantoor

- Waar is uw immokantoor gelegen?
- Hoe lang bent u reeds werkzaam in de immosector?
- Hoeveel panden biedt u te huur / te koop aan op dit moment?

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in uw omgeving?
- Hebben deze peer-to-peer accommodatienetwerken een invloed op de huurprijzen? Of op de verkoopprijzen
 - o Zo ja, in welke mate?
 - o Is dit effect zowel in stedelijke als in landelijke omgevingen merkbaar?
 - o Indien er een invloed is op de prijs: hoe kan u het verklaren dat deze invloed er is?
- Kan u ergens terecht met deze bekommernissen?

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen?
 - o Zou een beperking van een aantal verhuurdagen een oplossing bieden?
 - o Zou het opleggen van bijkomende verplichtingen voor de verhuurders een oplossing bieden?

Interviewleidraad hotels

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen?
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking?
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan?
 - o Conferentiezaal?
 - o Zwembad?
 - o Restaurant?
 - o
- Hoeveel sterren heeft uw hotel?
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich?

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel?
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
 - o Op welke manier?
 - Is er een verminderde bezetting?
 - Is dit merkbaar bij een specifieke groep zoals gezinnen, zakenmensen, ...
 - o Indien er negatieve effecten zijn: hoe probeert u hier tegenin te gaan?
 - Maakt u meer reclame?
 - Zijn er regelmatig aanbiedingen?
- Kan u ergens terecht met uw bekommernissen?

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen?
 - o Wat zou voor u een goede oplossingen zijn?
 - Het limiteren in tijd van de verhuringen?
 - Het opleggen van meer verplichtingen voor de verhuurders?

Bijlage 3: verslagen interviews hotelwezen

Hotel A

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? Antwerpen
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? Momenteel 173, we zijn aan het verbouwen en zullen vanaf oktober 237 kamers hebben
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan?
 - o Business Center met 28 zalen en kantoorverhuur
 - o Zwembad, sauna, fitness
 - o 2 restaurants, 1 bar
 - o Laadpunten voor elektrische wagens
 - o Gratis parking
 - o Grats wifi
 - o 24/7 receptieservice
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? 4 sterren
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? Dit is volledig afhankelijk van de beschikbaarheid, periode en arrangementen, deals,...

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Ja
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Nee, wij hebben een publiek dat een hotel zoekt en op zoek is naar de service van een 4-sterrenhotel. Wij ervaren dus geen enkel effect.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen?
 - o Wat zou voor u een goede oplossingen zijn? Hier heb ik geen advies voor daar wij geen effect ervaren.

Hotel B

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? In Gent (Stationsbuurt)
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? 22 kamers
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan?
 - o Conferentiezaal? Neen
 - o Zwembad? Neen
 - o Restaurant? Neen
 - o Parking / ontbijt / kamers met high floor terras
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? 3 sterren
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? €111 - €220 (goedkoopste versus duurste, prijs exclusief ontbijt en in normale tijden)

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Ja in het centrum van Gent zijn er voldoende verhuurmogelijkheden.
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Neen
 - o Op welke manier?
 - Is er een verminderde bezetting? Neen want de markt groeit sneller dan het aanbod aan peer-to-peer accommodatienetwerken.
 - Is dit merkbaar bij een specifieke groep zoals gezinnen, zakenmensen, ... Niet dat wij kunnen inschatten.
 - o Indien er negatieve effecten zijn: hoe probeert u hier tegenin te gaan?
 - Maakt u meer reclame? Niet bepaald. Wij zetten wel hoog in op sociale betrokkenheid en dat is een aspect dat Airbnb niet kan bieden.
 - Zijn er regelmatig aanbiedingen? Wij werken volledig op basis van Yield management. De prijs volgt dus de markt. Dat suggereert dat er soms goedkopere prijzen online komen.
- Kan u ergens terecht met uw bekommernissen? Ja bij de horeca-federatie / UNIZO / vzw Gent Hotels

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen?
 - o Wat zou voor u een goede oplossingen zijn? Een gelijk speelveld is heel belangrijk.
 - Het limiteren in tijd van de verhuringen? Dit is voor ons niet noodzakelijk.

- Het opleggen van meer verplichtingen voor de verhuurders? Ja vooral aangaande brandveiligheid (controle brandweer) en fiscaliteit (bv. onroerende voorheffing, btw, winstbelasting)

Hotel C

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? Oostkamp
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? 112 kamers
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan?
 - o Conferentiezaal? Ja
 - o Zwembad? Nee
 - o Restaurant? Ja
 - o Wellness / Fitness / ...
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? 4 sterren
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? €79 - €149

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Hier heb ik persoonlijk geen zicht op.
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
 - o Op welke manier? Wij ervaren hier geen effecten van.
 - Is er een verminderde bezetting? Neen
 - o Indien er negatieve effecten zijn: hoe probeert u hier tegenin te gaan?
 - Maakt u meer reclame? Dit lijkt niet nodig te zijn.
 - Zijn er regelmatig aanbiedingen?
- Kan u ergens terecht met uw bekommernissen? Daar we geen effecten ervaren, hebben we hier nog niet bij stilgestaan.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Geen tips daar wij geen overlast of verminderde bezetting ervaren.

Hotel D

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? Brasschaat
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? 84 kamers
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan?
 - o Conferentiezaal? Ja meerdere
 - o Zwembad? Neen
 - o Restaurant? Ja
 - o Speeltuin voor kinderen / feestzaal / ...
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? 3 sterren
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? Gemiddelde prijsklasse

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Hier heb ik geen zicht op.
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Nee wij ervaren geen last. Ons hotel wordt tegenwoordig vooral bezet door arbeiders en dus voelen wij geen concurrentie met de Airbnb-sector
 - o Indien er negatieve effecten zijn: hoe probeert u hier tegenin te gaan?
 - Maakt u meer reclame? Neen want we ervaren geen last.
 - Zijn er regelmatig aanbiedingen? Wij hebben regelmatig aanbiedingen maar deze hebben niets te maken met de aanwezigheid van Airbnb-listings.
- Kan u ergens terecht met uw bekommernissen? Wij zouden zeker bij onder andere UNIZO, de horeca-federatie, ...

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Wij ervaren geen last en dus heb ik hier geen tips voor.

Bed & Breakfast A

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? B&B in Antwerpen
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? 3 kamers
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan? Veganistisch restaurant / parking
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? /
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? €70 - €100

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Er zijn voldoende verhuurmogelijkheden in Antwerpen. Zelf staan we ook op Airbnb.
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Wij ervaren geen impact. Op dit moment met de coronacrisis hebben we zelfs meer aanvragen. Belgen en Nederlanders die naar Spanje wilden gaan boeken bij ons een kamer. Wij bieden een gepersonaliseerde service en dat krijg je niet bij een Airbnb. Mensen die bij ons boeken zijn dus op zoek naar iets meer en dus ondervinden we weinig tot geen concurrentie van de Airbnb's in de buurt. Wij hebben het gevoel dat eerdere grote en onpersoonlijke hotels meer concurrentie ondervinden.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen?
 - o Wat zou voor u een goede oplossingen zijn? Ik vind niet dat er extra regulering nodig is. Het gaat hier over de wet van vraag en aanbod en ik geloof in een vrije markt. Mensen mogen vrij kiezen op welke manier ze graag hun vakantie willen doorbrengen. Maar wanneer de situatie zou escaleren, zoals in grootsteden als Parijs waar de huur voor de gewone burgers enorm gestegen is, vind ik wel dat de overheid moet tussenkomen met meer regulering. Op dit moment lijkt het me niet noodzakelijk.

Bed & Breakfast B

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? B&B in Antwerpen
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? 3 kamers
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan? Enkel de basis zoals ontbijt
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? /
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? €95 - €115

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Er zijn redelijk veel verhuurmogelijkheden in onze buurt. Zelf verhuren we onze studio ook via Airbnb.
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Wij zijn net gestart en op het eerste zicht lijken we geen last te hebben van veel concurrentie. Wij trekken vooral mensen aan die op doorreis zijn en voor 1 of 2 nachten willen blijven. Airbnb trekt vaak mensen aan die voor meerdere dagen boeken.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Daar wij zelf via Airbnb verhuren zou extra regulering voor ons nadelig zijn dus lijkt ons dit niet noodzakelijk.

Bed & Breakfast C

Het hotel

- Waar is uw hotel gelegen? B&B in Hasselt
- Hoeveel kamers heeft u ter beschikking? 6 kamers
- Welke faciliteiten biedt uw hotel allemaal aan? Restaurant
- Hoeveel sterren heeft uw hotel? 4 sterren
- In welke prijsklasse bevindt het hotel zich? €500 voor een weekend voor 2 personen met ontbijt en avondmaal.

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van peer-to-peer accommodatienetwerken zoals Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in de buurt van uw hotel? Er lijken niet veel verhuurmogelijkheden in onze buurt te zijn. We willen er ook niet mee geassocieerd worden. Wij zijn professioneel met onze job bezig terwijl de mensen die verhuren op Airbnb die enkel doen om een centje bij te verdienen.
- Ervaart uw hotel negatieve of positieve effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Wij ervaren geen concurrentie. Mensen die naar ons komen zijn op zoek naar iets anders en naar een bepaald service die niet bij Airbnb geboden kan worden.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen?
 - o Wat zou voor u een goede oplossingen zijn?
 - Het limiteren in tijd van de verhuringen? Dit lijkt me niet nodig want dan blijven we met hetzelfde probleem zitten, namelijk dat de regels niet voor iedereen dezelfde zijn.
 - Het opleggen van meer verplichtingen voor de verhuurders? Er zou een gelijk speelveld gecreeërd moeten worden. Wij moeten ook in orde zijn met de brandveiligheid, enz. terwijl dit bij een Airbnb niet gecontroleerd wordt. Ook op het gebied van de fiscaliteit is het nodig om veranderingen door te voeren.

Bijlage 4: verslagen interviews lokale gemeenschap

Buur A

De woning

- Woont u in een huis of een appartement? Huis
- Woont u in een stedelijke of landelijke buurt? Eerder landelijk

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ... Ja daar ben ik mee bekend
- Waar bevindt zich een huis/appartement dat verhuurd wordt in uw buurt? Twee huizen rechts van ons bevindt zich een huis dat regelmatig verhuurd wordt.
- Via welk platform is dit? Airbnb

Effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken

- Ervaart u overlast van verhuurde eigendommen?
 - Wat houdt deze overlast voor u in? Meer verkeer (snel rijden) in een doodlopende straat waar veel kinderen wonen. Er wordt ook snel gereden. 's Avonds is er meer lawaai want mensen zitten meestal in vakantiesfeer op het terras. Ze maken ook laat nog veel lawaai.
Hetgeen me ook stoort is dat onze buur ongeveer 24x per maand zijn woning verhuurt aan 115 euro per nacht terwijl hij zelf bij zijn vriendin inwoont. Dit zijn serieuze inkomsten.
Wij wonen in een doodlopende straat en hier hebben veel mensen voor een reden voor gekozen. Het is een straat waar je rustig woont en de kinderen vaak op straat kunnen spelen. Jammer genoeg is dit niet meer mogelijk want de Airbnb-gasten zorgen voor veel meer verkeer en vaak ook onaangepast gedrag.
 - Hoe frequent komt dit voor? Wekelijks
 - Kan u ergens terecht met uw bekommernissen? Geen idee
 - Wat is uw reactie op de overlast die u ervaart?
 - Spreekt u de huurders hierop aan? Al gebeurd ja
 - Spreekt u de verhuurders hierop aan? Neen
 - Neemt u andere acties (vb. contact met politie of gemeentelijke diensten?) Neen, al stel ik mij de vraag of dat op iedere plaats kan en mag.
 - Heeft uw reactie het gewenste effect? Dit hangt van geval tot geval af.
- Ervaart u ook positieve aspecten hiervan? Niet echt neen

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit voor u kunnen vergemakkelijken?
 - Zou een beperking van een aantal verhuurdagen een oplossing bieden? Ja dit lijkt me een zeer nuttige oplossing. Ik zou echt voor een grens zorgen want nu wordt de woning 24x per maand verkocht wat zorgt dat de burens weinig rust hebben.
 - Zou het opleggen van bijkomende verplichtingen voor de huurders of verhuurders een oplossing bieden? Ja want ik vraag me of dit in een woonwijk zomaar mag. Wij kozen voor een doodlopende straat voor rust en deze is weg. Ik heb geen concrete suggesties maar vraag me af of dit allemaal wel gewoon kan in een woonwijk.

Buur B

De woning

- Woont u in een huis of een appartement? Huis
- Woont u in een stedelijke of landelijke buurt? Stedelijk

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ... Ja
- Waar bevindt zich een huis/appartement dat verhuurd wordt in uw buurt? 3 huizen verder bevindt zich een huis dat verhuurd wordt.
- Via welk platform is dit? Airbnb

Effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken

- Ervaart u overlast van verhuurde eigendommen?
 - Wat houdt deze overlast voor u in? Veel nachtlawaai want mensen zijn op vakantie en willen zich amuseren. Hier komt ook vaak veel alcohol bij aan te pas want dat zien we ze naar binnen dragen. Daarnaast blijft er ook veel vuil achter. Het vuil wordt wel in vuilzakken gedaan maar deze vuilzakken worden dan op zondag al buiten gezet terwijl het vuil pas op woensdag wordt opgehaald. Dit zorgt voor veel overlast. Daarnaast is het ook een smalle stoep waardoor mijn vrouw met haar rollator niet meer kan passeren. Onderaan het gebouw kan er naar een parking gereden worden en hier worden de auto's gewoon lukraak geparkeerd waardoor sommige buurtbewoners, waaronder ikzelf, regelmatig niet in de garage kan of niet kan uitrijden.
 - Hoe frequent komt dit voor? Wekelijks
 - Kan u ergens terecht met uw bekommernissen? Ik heb wel al een paar keer contact opgenomen met de politie maar dit had niet het gewenste effect.
 - Wat is uw reactie op de overlast die u ervaart?
 - Spreekt u de huurders hierop aan? Neen
 - Spreekt u de verhuurders hierop aan? Neen. Ik zie hem af en toe wel passeren maar heb geen interesse om hem aan te spreken.
 - Neemt u andere acties (vb. contact met politie of gemeentelijke diensten?) Ja, met de politie heb ik al contact opgenomen maar het enige wat zij kunnen doen is de huurders aanspreken maar de week erna zijn er weer nieuwe huurders.
 - Heeft uw reactie het gewenste effect? In sommige gevallen wel maar de week erna hadden we weer last.
- Ervaart u ook positieve aspecten hiervan? Absoluut geen positieve aspecten.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit voor u kunnen vergemakkelijken?
 - Zou een beperking van een aantal verhuurdagen een oplossing bieden? Dit lijkt me geen oplossing. Ik vindt dat dit niet zou mogen in woonwijken. Deze verhuurmogelijkheden moeten zeker niet verboden worden maar het lijkt me meer aangewezen dat deze zich zouden bevinden op plaatsen waar al veel hotels zijn of in de stad zelf maar zeker niet in woonwijken.
 - Zou het opleggen van bijkomende verplichtingen voor de huurders of verhuurders een oplossing bieden? Een aantal jaren geleden heb ik een schrijven ontvangen van het gemeentebestuur waarin aangeraden werd om de regel op te leggen dat grote woningen niet meer in kleinere delen mochten opgedeeld worden. Later heb ik hier niks meer van vernomen. Dit lijkt me zeker geen slechte oplossing.

Buur C

De woning

- Woont u in een huis of een appartement? Huis
- Woont u in een stedelijke of landelijke buurt? Stedelijk

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ... Ja
- Waar bevindt zich een huis/appartement dat verhuurd wordt in uw buurt? Twee huizen verder wordt een huis op zeer regelmatige basis verhuurd.
- Via welk platform is dit? Airbnb

Effecten van de peer-to-peer accommodatienetwerken

- Ervaart u overlast van verhuurde eigendommen?
 - Wat houdt deze overlast voor u in? Veel lawaaihinder. De mensen komen duidelijk naar hier om te feesten. Vaak worden hier ook vrijgezellen gevierd. Dan is er veel geschreeuw op het terras en het gebeurt ook heel regelmatig dat ik wijnkurken, kapotte borden, enz. vind in de tuin.
 - Hoe frequent komt dit voor? Wekelijks. Tijdens Covid was het minder verhuurd maar daarbuiten is het zeker elk weekend verhuurd.
 - Kan u ergens terecht met uw bekommernissen? Geen idee
 - Wat is uw reactie op de overlast die u ervaart?
 - Spreekt u de huurders hierop aan? Neen
 - Spreekt u de verhuurders hierop aan? Neen
 - Neemt u andere acties (vb. contact met politie of gemeentelijke diensten?) Neen want ik ben een alleenstaande vrouw en heb bang voor represailles.
- Heeft uw reactie het gewenste effect? /
- Ervaart u ook positieve aspecten hiervan? Neen echt niet. Ik ervaar alleen negatieve aspecten.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit voor u kunnen vergemakkelijken?
 - Zou een beperking van een aantal verhuurdagen een oplossing bieden? Ik weet niet of dit een oplossing zou zijn.
 - Zou het opleggen van bijkomende verplichtingen voor de huurders of verhuurders een oplossing bieden? Voor mij is het belangrijk dat de huurders

zich gedragen als bewoners en zich aan dezelfde regels houden. Ik heb er begrip voor dat mensen met een andere cultuur ook andere gewoontes hebben maar het is niet ok wanneer deze gewoontes aan de bewoners opgedrongen worden. Wij hebben geen nood aan luide etnische muziek tot laat in de nacht. Het is belangrijk dat iedereen zich aan de geldende regels houdt.

Bijlage 5: verslagen interviews vastgoedmarkt

Immokantoor A

Het immokantoor

- Waar is uw immokantoor gelegen? In Hasselt
- Hoe lang bent u reeds werkzaam in de immosector? 13 jaar
- Hoeveel panden biedt u te huur / te koop aan op dit moment? 81 te koop en 4 te huur

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in uw omgeving? In Hasselt wordt veel gebouwd en veel nieuwbouwapartementen worden gekocht door investeerders die deze dan te huur aanbieden. Er zijn zeker veel verhuurmogelijkheden in Hasselt
- Hebben deze peer-to-peer accommodatienetwerken een invloed op de huurprijzen? Of op de verkoopprijzen
 - o Zo ja, in welke mate? Volgens mij zijn de verkoopprijzen de laatste tijd meer gestegen omwille van de coronacrisis. Er is weinig aanbod en veel vraag en dit doet de prijzen stijgen. Volgens mij heeft de verhuur via o.a. Airbnb weinig impact op de verhuurprijzen daar dit verhuur op korte termijn en wij verhuren op lange termijn.
 - o Is dit effect zowel in stedelijke als in landelijke omgevingen merkbaar? Dit is zowat hetzelfde.
- Kan u ergens terecht met deze bekommernissen? Dit is volgens mij niet nodig.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Een wetgevend kader is geen meerwaarde dus het lijkt me niet nodig dat de wetgever hier gaat optreden.

Immokantoor B

Het kantoor

- Waar is uw immokantoor gelegen? Gent , Zelzate , Assenede , Gavere
- Hoe lang bent u reeds werkzaam in de immosector? 25 jaar
- Hoeveel panden biedt u te huur / te koop aan op dit moment? Dat schommelt steeds rond de 100 panden

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in uw omgeving?
 - Bij ERA Ryckaert is de verhuur tot nu toe vrij klassiek, namelijk gewone huizen en appartementen.
 - airbnb bestaat wel in Gent maar dat is allemaal privé initiatief (het ligt nu wat op zijn gat en is al veel meer gereguleerd dan enkele jaren terug)
 - Huizenruil is zo goed als onbestaande
- Hebben deze peer-to-peer accommodatienetwerken een invloed op de huurprijzen? Of op de verkoopprijzen
 - o Zo ja, in welke mate? Geen invloed voelbaar bij ons maar zeker wel in de toeristische sector, bijvoorbeeld bij de hotels
 - o Is dit effect zowel in stedelijke als in landelijke omgevingen merkbaar? Air bnb en huizenruil is in landelijke gemeentes onbestaande
 - o Indien er een invloed is op de prijs: hoe kan u het verklaren dat deze invloed er is?
Er is geen invloed – wat wij verhuren is lange termijn en bnb is korte termijn
- Kan u ergens terecht met deze bekommernissen? Dit is niet nodig.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Daar heb ik niet over nagedacht maar het is wel zo dat je voor je studentenkoten je koten registratetest , conformiteitsattest , brandweer attest nodig hebt en terwijl je voor Airbnb niks nodig hebt. Als ze dat gelijk schakelen zal er niet veel Airbnb meer zijn
 - o Zou een beperking van een aantal verhuurdagen een oplossing bieden? Met gelijke spelregels mogen ze 24/7/365 verhuren
 - o Zou het opleggen van bijkomende verplichtingen voor de verhuurders een oplossing bieden? Gelijke spelregels voor iedereen – zowel privé als professionele verhuurders.

Immokantoor C

Het kantoor

- Waar is uw immokantoor gelegen? 45 kantoren over het grootste deel van Vlaanderen met ongeveer 250 werknemers
- Hoe lang bent u reeds werkzaam in de immosector? 22 jaar
- Hoeveel panden biedt u te huur / te koop aan op dit moment? Op dit moment zijn dat ongeveer 2000 panden

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in uw omgeving? Ik ben zelf werkzaam in Antwerpen centrum en hier zijn er heel veel verhuurmogelijkheden.
- Hebben deze peer-to-peer accommodatienetwerken een invloed op de huurprijzen? Of op de verkoopprijzen
 - o Zo ja, in welke mate? Er is sowieso een invloed op het aanbod en de verkoopprijzen. Er is een absoluut tekort aan huurwoningen. Volgens mijn worden 1 op 5 woningen/appartementen die verkocht worden onder 250.000 euro achteraf verhuurd via Airbnb. Dit heeft een invloed op verkoopprijs want deze wordt hoger omdat de verhuur op korte termijn een veel hoger rendement heeft waardoor mensen bereid zijn om wat meer te betalen. Er is ook minder aanbod en hierdoor komt de markt onder druk te staan
 - o Is dit effect zowel in stedelijke als in landelijke omgevingen merkbaar? Dit is vooral stedelijk te merken. Veel minder vraag in landelijke omgevingen. Ook expats huren in de stad via Airbnb om op deze manier rustig te kunnen zoeken naar iets betaalbaar op lange termijn.
- Kan u ergens terecht met deze bekommernissen? Ik kan dit enkel vaststellen. Dit heeft eigenlijk geen invloed op de makelaar zelf. Wat ik wel vaststel is dat mensen zich hier soms wel aan vergalopperen omdat er toch meer bij komt kijken want je moet wel voldoen aan de regels van het toeristenverhuur.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Ik ben zelf nogal liberaal ingesteld en vind dat de markt vrij moet zijn. Maar het is wel frustrerend om te zien dat dit inkomen vaak gezien wordt als vrij van belastingen. Het inkomen wordt vaak niet aangegeven en er wordt onvoldoende gecontroleerd. Wanneer er meer gecontroleerd zou worden, zou het vanzelf wel verminderen.

Immokantoor D

Het immokantoor

- Waar is uw immokantoor gelegen? Antwerpen
- Hoe lang bent u reeds werkzaam in de immosector? 15 jaar
- Hoeveel panden biedt u te huur / te koop aan op dit moment? 25 panden te koop en 6 te huur

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken?
Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in uw omgeving? Er zijn zeker wat verhuurmogelijkheden in Antwerpen maar zelf kom ik er niet mee in contact
- Hebben deze peer-to-peer accommodatienetwerken een invloed op de huurprijzen? Of op de verkoopprijzen
 - o Zo ja, in welke mate? Naar mijn mening is er geen invloed merkbaar. Ik merk er alleszins niets van. Het enige wat ik hoor is het feit dat mede-eigenaars soms klagen over overlast in appartementsgebouwen. Het is ook wel eens gebeurd dat ik verkocht hebt aan iemand die het ging verhuren via Airbnb omdat er natuurlijk een hoog rendement is.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Ik heb hier geen advies. Voor mij loopt het prima nu.

Immokantoor E

Het immokantoor

- Waar is uw immokantoor gelegen? Antwerpen centrum
- Hoe lang bent u reeds werkzaam in de immosector? 12 jaar
- Hoeveel panden biedt u te huur / te koop aan op dit moment? Ongeveer 50 panden

Peer-to-peer accommodatienetwerken

- Bent u bekend met het fenomeen van de peer-to-peer accommodatienetwerken? Voorbeelden hiervan zijn Airbnb, huizenruil, ...
 - o Zijn er veel verhuurmogelijkheden in uw omgeving? We zijn gelegen in een grootstad en het is algemeen geweten dat er heel wat huurgelegenheden zijn in grootsteden. Zelf heb ik geen beeld van wat zich op die markt afspeelt omdat het echt naast onze markt gebeurt. Wij verkopen en verhuren op de residentiële markt en komen niet in aanraking met Airbnb, ...
- Hebben deze peer-to-peer accommodatienetwerken een invloed op de huurprijzen? Of op de verkoopprijzen? Ik merk hier zelf niets van. Ik merk geen impact van deze accommodatienetwerken.

Wetgeving

- Op welke manier zou een wetgevend kader dit kunnen oplossen? Ik ben persoonlijk tegen overregulatie en vind ook dat ik te weinig expertise heb om me hierover uit te spreken.