



Vlaanderen
is ruimte

Studie segmentatie van werklocaties: Aanbevelingen vanuit invalshoek vastgoed & businesscase

Studie uitgevoerd door

G H
A R P

In opdracht van

DEPARTEMENT
RUIJTE VLAANDEREN

RUIJTEVLAANDEREN.be

Het onderzoek in dit rapport is uitgevoerd door:

GH ARP (Geert Haentjens Architectuur Ruimtelijke planning Projectontwikkeling)
Koning Albertlaan 49
9000 Gent

Dit rapport bevat de mening van de auteur(s) en niet noodzakelijk die van de Vlaamse Overheid.

ALGEMEEN // INLEIDING

Voorliggende nota kadert binnen een conceptuele verkenning van segmentatie van werklocaties (Royal Haskoning DHV) en wil een synthese maken van en kritische reflectie geven op de uitwerking van 7 cases en dit vanuit kennis over de vastgoedmarkt en de haalbaarheid van onderliggende business-cases.

De studie, "Segmentatie van Werklocaties Vlaanderen, een conceptuele verkenning" van Royal HaskoningDHV reikt een aantal concepten aan die voor deze invalshoek nuttig zijn en die in de cases als kapstok voor de analyse zijn gebruikt.

"Vastgoedladder"



(Royal HaskoningDHV, "Segmentatie van Werklocaties Vlaanderen, een conceptuele verkenning", 2015. p.32)

De notie dat de waarde van (bedrijfs-)vastgoed een bepaalde levenscyclus kent is uiteraard niet nieuw. Bouwen is kapitaalsintensief en de vastgoedmarkt is een 'voorraadmarkt'. Dit wil zeggen dat de 'vraag' niet noodzakelijk bepaalt of er een 'aanbod' tot stand komt. Aanbod komt past tot stand als bepaalde drempels in opbrengst (huur of verkoopswaarde) en rendement worden overschreden. Tot zolang bepaalt het aanbod aan bestaande panden en de leegstand binnen het bestaande aanbod de markt. Worden de drempels overschreden dan ontstaat ruimte voor (her)ontwikkeling.

In de analyse van de cases is aandacht besteed aan een positionering van de cases binnen deze cyclus / op de 'vastgoedladder'.

"Van ruimtelijke kwaliteit naar investeringsniveau"

Ruimtelijke kwaliteit is één van de twee dimensies van de hier voorgestelde segmentatie van werklocaties. We hebben gezien dat voor een deel van de ondernemers dit aspect aan gewicht wint, maar ook vanuit maatschappij en politiek wordt aandacht gevraagd voor de ruimtelijke kwaliteit van werklocaties, in het bijzonder bedrijventerreinen. Aangezien kwaliteit een intersubjectief begrip is (zie Ideeënboek kwalitatieve bedrijventerreinen, 2009), kiezen we er voor om in plaats

van ruimtelijke kwaliteit te spreken van de noodzaak van het doen van investeringen om een bepaalde werklocatie op het initiële kwaliteitsniveau te houden: het kwaliteitsniveau zoals dat oorspronkelijk was beoogd. Immers, een functioneel bedrijventerrein kan hoog kwalitatief zijn omdat het zeer goed is in 'functioneel' zijn. De veronderstelling is dat normaliter de investeringen in het behoud van de kwaliteit van bijvoorbeeld een functioneel terrein lager zijn dan die voor hoogwaardige locaties."

(Royal HaskoningDHV, "Segmentatie van Werklocaties Vlaanderen, een conceptuele verkenning", 2015, p.66)

De product-markt-combinaties van Royal HaskoningDHV lopen over twee assen: 'mono-functioneel' versus 'multifunctioneel' en 'hoge investeringen in omgevingskwaliteit' versus 'lage investeringen in omgevingskwaliteit'. Het vertalen van 'ruimtelijke kwaliteit' door 'investeringsniveau' kan ook doorgetrokken worden buiten de sfeer van de omgevingskwaliteit en uitgebreid worden tot het investeringsniveau in het geheel van de (her)ontwikkeling. Onder bovenstaande redenering kan (misschien) aan elk van de segmenten product-markt-combinaties een bepaald investeringsniveau gekoppeld worden. Dit wordt in elk geval geanalyseerd in de business-cases. Is er een match tussen de product-markt-combinatie en het voorgestelde investeringsniveau (in omgevingskwaliteit)? Wordt er niet over geïnvesteerd of mag de lat in dit segment hoger?

"Business-case"

Tussen het investeringsniveau, het rendement en de opbrengsten uit huur of verkoop bestaat uiteraard een verband, dat voor de verschillende cases in kaart wordt gebracht aan de hand van een rudimentaire businesscase. In deze rekenoefeningen wordt onderzocht of - binnen een bepaald segment - de kosten om een bepaald niveau te halen of te handhaven, opwegen tegen de baten, of dit kan gebeuren aan marktconforme voorwaarden en of een (her)ontwikkelingsproject financieerbaar is. Dit wordt voor de verschillende cases gedaan aan de hand van onderstaand schema, als een test van de grote verhoudingen.

CASE				
terreinoppervlakte (T)	0,00 m2			
vloeroppervlakte (V)	0,00 m2 BVO			
V/T	0,00			
parkeerratio	0,00			
Bruto Jaarhuur	€ 80 per m2, jaar			
Aanvangsrendement	6,34%			
Totale investering	€ 1.262 per m2 BVO			
	Jaar	1	2	3
Grondkosten (incl. sanering)	0 €			
Stichtingskosten			0 €	
Fiscaliteit				0 €
Verkoop/exploitatie huur				- €
Saldo	0 €	0 €	0 €	0 €
		IRR	#NUM!	
		P/L	0 €	

1. ruimtelijke parameters	→	omvang van het project
2. parameters m.b.t. de (huur)exploitatie van het vastgoed	→	marktconformiteit
3. parameters m.b.t. de (her)ontwikkeling van het vastgoed	→	kosten en baten
4. rendement van de (her)ontwikkeling	→	financierbaar

1. De ruimtelijke parameters zijn de oppervlakte van de grond, de bruto vloeroppervlakte. In sommige gevallen is er ook gewerkt met een parkeerratio die de verhouding aangeeft tussen de bovengrondse vloeroppervlakte en de oppervlakte parkeren. Deze parameter wordt enkel gebruikt als de parkeerproblematiek een belangrijke kostenverhogende factor is (bv. Keiberg).

2. De parameters m.b.t de exploitatie van het vastgoed geven een beeld van 'investeringsniveau', uitgedrukt als een totale investering per m2 gebouw of combinatie van bruto-jaarhuur per m2 gebouw en aanvangsrendement, zoals in de tabel hieronder weergegeven.

Bruto jaar huur	Rendement	investeringsniveau (all-in)
30	6,37%	€ 471
40	6,37%	€ 628
50	6,37%	€ 785
60	6,37%	€ 942
70	6,37%	€ 1.099
80	6,37%	€ 1.256
90	6,37%	€ 1.413
100	6,37%	€ 1.570
110	6,37%	€ 1.727
120	6,37%	€ 1.884
130	6,37%	€ 2.041
140	6,37%	€ 2.198
150	6,37%	€ 2.355
160	6,37%	€ 2.512
170	6,37%	€ 2.669
180	6,37%	€ 2.826
190	6,37%	€ 2.983
200	6,37%	€ 3.140
210	6,37%	€ 3.297
220	6,37%	€ 3.454
230	6,37%	€ 3.611

Het 'rendement' is een sector- en regio gebonden gegeven. Afhankelijk van de sector/regio verschilt de risicoperceptie en dus de rendementsverwachting.¹

3. De (her)ontwikkeling van vastgoed is een investeringsbeslissing waar een kosten-baten-analyse aan voorafgaat. Kostenparameters kunnen in drie grote groepen ondergebracht worden:

1. *Grondkosten*; verwerving van gebouwen en of terreinen
2. *Stichtingskosten*; saneringskosten, kosten om het terrein bouwrijp te maken, bouwen/of renovatiekosten,
3. *Fiscaliteit*; registratierechten, BTW, onroerende voorheffing,...

Of een bepaalde investering tot stand komt, hangt ten slotte af van de financierbaarheid. Meer kosten dan baten is doorgaans geen goed teken voor de financierbaarheid, maar zelfs een evenwicht is onvoldoende. Financiers zullen ook een ontwikkelingsrendement inrekenen om alle risico's, die met de ontwikkeling gepaard gaan, te kunnen indekken. Vuistregel is dat een intern rendement (IRR) van 15% tot 20% ingecalculeerd moet worden.

De scope van de studie laat niet toe om dit geval per geval te detailleren. Een dergelijk voorbehoud dient eveneens in algemene termen gemaakt te worden: de hier gepresenteerde business-cases zijn eerste algemene berekeningen die als doel hebben om een redering op te bouwen. Om hiermee 'naar de bank te gaan', is er met andere woorden nog werk...

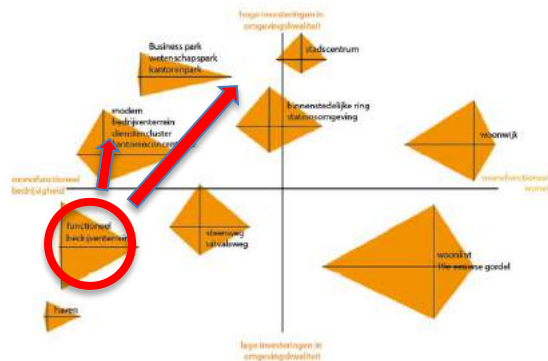
¹ Voor een overzicht per sector zie: http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html

CASE 1 // DEERLIJK DEKNUDT-DECORA – LEIEDAL

Reconversie 'Paarse Sproet'

'Segmentatie'

De site is vandaag een quasi verlaten 'functioneel bedrijventerrein'. Het masterplan schetst een evolutie naar een meer gemengde situatie, met een mix van kantoren en wonen.



'Vastgoedladder'

Het bedrijventerrein bevindt zich onderaan de vastgoedladder. Huurprijzen zijn gezakt tot op een (zeer) laag niveau. De huidige vastgoedwaarde van het terrein is wellicht gelijk te stellen aan de grondwaarde, minus de kosten om het terrein bouwrijp te maken: vermoedelijk 0 of zeer laag.

'Business-case'

De nota van Leiedal stelt reeds een afgewogen ontwikkelingsmodel voor met een mix van ingrepen volgens verschillende modellen. Bepaalde delen worden afgebroken, andere kunnen herbruikt worden. High-end invullingen en fases – kantoren en kantoorachtigen – worden afgewisseld met low-end invullingen en fases – ateliers en opslagruimtes. Fases met een hoger investeringsniveau worden afgewisseld met fases met een lager investeringsniveau. Of het daarnaast mogelijk zal zijn verschillende culturele verenigingen te huisvesten aan nog lagere huurprijzen valt nog af te wachten.

Voor een bepaald deel wordt ook overgegaan naar een herontwikkeling tot een woongebied. Dit kan de herontwikkeling in de opstartperiode een impuls geven.

Belangrijk gegeven is de aanwezigheid van een actor – de eigenaar – die wil meestappen in een lange termijn ontwikkeling.

Om een beeld te geven van de businesscase worden hier de cijfers uit de studie van Leiedal samengebracht om een *eerste* beeld te geven van de haalbaarheid. Het investeringsniveau, de huur en het rendement van de exploitant van de site worden in een eerste calculatie met elkaar in verband gebracht.

1.

Te behouden bedrijfshallen			
terreinoppervlakte	19000 m2		
vloeroppervlakte	12000 m2 BVO		
V/T	0,63		
parkeerratio (ondergronds)	0		
Bruto Jaarhuur (incl. BTW, onroerende voorheffing,...)	€ 30 per m2, jaar		
Totale investering (excl. BTW)	€ 471 per m2 BVO		
Aanvangsrendement	6,37%		
	1	2	3
Grondkosten	0 €		
Stichtingskosten	0 €	-339 €	
Fiscaliteit			-71 €
Verkoop/exploitatie huur			471 €
Saldo	0 €	-339 €	400 €
		IRR	18%

2.

Te Behouden kantoorgebouwen			
terreinoppervlakte	1170 m2		
vloeroppervlakte	3510 m2 BVO		
V/T	3		
parkeerratio (ondergronds)	0		
Bruto Jaarhuur flexplek (zonder diensten)	€ 90 per m2, jaar		
Totale investering (excl. BTW)	€ 1.413 per m2 BVO		
Aanvangsrendement	6,37%		
	1	2	3
Grondkosten	0 €		
Stichtingskosten	0 €	-1.016 €	
Fiscaliteit			-213 €
Verkoop/exploitatie huur			1.413 €
Saldo	0 €	-1.016 €	1.199 €
		IRR	18%

3.

Te slopen bedrijfshallen i.f.v. wonen				
terreinoppervlakte		4375 m2		
Verkoopbare vloeroppervlakte		3043 m2 BVO		
parkeerratio (ondergronds)		0		
Gemiddelde Verkoopprijzen (excl. BTW...)		2200 per m2 BVO		
Verkoop grondaandeel appartementen		€ 760.870		
		1	2	3
Grondkosten		-250 €		
Stichtingskosten		0 €	-1.630 €	
Fiscaliteit				0 €
Verkoop (verkoopbare vloeroppervlakte)				2.200 €
Saldo		-250 €	-1.630 €	2.200 €
			IRR	15%
			MARGE	320 € 973.913 €

Onderstaande tabel (volgende pagina) geeft een beeld van de haalbaarheid van het masterplan dat Leiedal voorstelt, met toepassing van bovenstaande parameters.

Conclusies:

- De ontwikkeling zoals voorgesteld door Leiedal is een realistisch schema; ze is evenwichtig opgezet en schetst een geleidelijke herontwikkeling van een zuivere bedrijfslocatie tot een gemengde woon-werklocatie;
- De verkoop van de terreinen, geschikt voor het bouwen van appartementen, genereert daarbij startkapitaal voor een exploitatie van de bedrijvenzone op lagere termijn. Uiteraard kunnen hierbij kanttekeningen geplaatst worden: bedrijven en wonen zijn niet altijd compatibel en het is niet gegarandeerd dat de meerwaarde die ontstaat door de bestemmingswijziging, ook daadwerkelijk in de herontwikkeling wordt geïnvesteerd. Instrumenten om dit te 'garanderen' zijn m.i. niet beschikbaar.
- De huidige waarde van de exploitatie is niet negatief maar loopt ook niet over; wijzigingen in de aannames – kosten, baten, fiscaliteit, ... - duwen de huidige waarde snel onder 0; de restwaarde van de het vastgoed – na 20 jaar exploitatie – is ook ingecaluleerd. Dit is een speculatief element dat niet onderschat mag worden, de 'upgrade' van verlaten 'functioneel bedrijventerrein' naar een gemengde woon-werklocatie zal zich ongetwijfeld vertalen in een 'upgrade' van de toekomstige vastgoedwaarde...
- Met de gebruikte parameters is de waarde van de huidige eigendom bijna gelijk aan 0... Dit wil zeggen dat de ontwikkeling enkel kan gebeuren op initiatief van de eigenaar, het doorverkopen van de eigendom is met de gebruikte cijfers niet haalbaar.

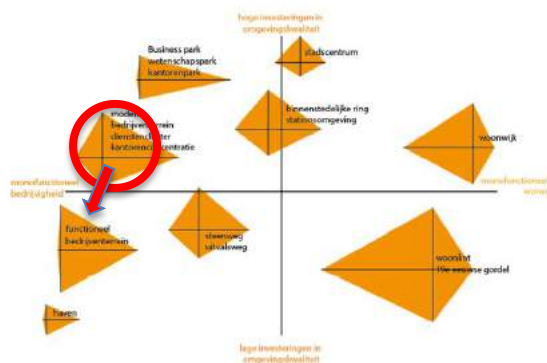
Haalbaarheid									
	1	2	3	4	5	6	7	19	20
Verkoop grond wonen	€ 760.870								
Stichtingskosten bedrijfshallen		-1.356.175 €	-1.356.175 €	-1.356.175 €					
Stichtingskosten kantoren		-713.537 €	-713.537 €	-713.537 €	-713.537 €	-713.537 €			
Fiscaliteit (BTW, onroerende voorheffing,... 21%)		-434.639 €	-434.639 €	-434.639 €	-149.843 €	-149.843 €			-182.493 €
huur bedrijfshallen		120.000 €	120.000 €	360.000 €	360.000 €	360.000 €	360.000 €	360.000 €	360.000 €
huur kantoren		€ 63.180	126.360 €	189.540 €	252.720 €	315.900 €	315.900 €	315.900 €	315.900 €
indexatie (1,5%)				8.243 €	8.367 €	8.492 €	8.620 €	10.306 €	10.460 €
restwaarde									2.250.000 €
Saldo	760.870 €	-2.321.171 €	-2.257.991 €	-1.946.568 €	-242.293 €	-178.987 €	684.520 €	686.206 €	2.753.867 €
Netto huidige waarde	€ 42.041,83								
discontovoet	6,00%								
Huidige waarde gedeeld door oppervlakte grond	€ 2 per m2								

CASE 2 // WATERSCHEI - THOR – MOTHOR

Gedifferentieerde invulling gelijkgrondse ruimten van een kantoorpark.

'Segmentatie'

Dit gedeelte van het 'THOR-park' – MoThor - is vandaag in ontwikkeling: de site is bouwrijp, wordt vermarkt² maar er zijn nog geen gebouwen gerealiseerd³. In totaal worden op MoThor zeven gebouwen gerealiseerd. De ontwikkeling hiervan verloopt in fases en zal resulteren in 37.500 m² ruimte voor kantoren en ateliers. Binnen elk gebouw krijgt de eindgebruiker de flexibiliteit om één of meerdere kwadranten af te nemen.



'Vastgoedladder'

De ontwikkeling wordt in de markt gezet als ruimte voor kantoren en ateliers. 51N4E stelt voor om de ateliers onder te brengen in de sokkel en door een ingreep in de verdiepingshoogte van de gebouwen ook dubbelhoge ruimtes mogelijk te maken: ateliers + kantoorruimte op verdieping. De combinatie kan leiden tot het beschikbaar stellen van kleinere units, waarnaar de vraag wordt vermoed, en van onverwachte interacties tussen de gebruikers door de gelijkgrondse ligging en het informeel contact in de publieke ruimte.

² www.mothor.be

³ Luchtfoto Google Maps 2016

FLEXIBEL GELIJKVLOERS

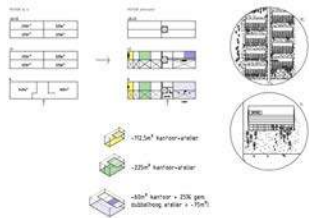
ONTWERPDEFINIE 1

VERSCUIJVING TEN GEGEDTE VAN MASTERPLAN

De bestaande meer in detail de getoonde verandering van het MOCHON-gebouw aan het TROD, aan Plan 101 en getoonde veranderingen getoond in 2 grote units van 300 en 340 m², vergeleek met een

nieuwe. Door deze veranderingen, met name de dubbele vloerplaat en de dubbele vloerplaat van een ander gebouw, kan het gebied met een kleinere kantoor-unit, maar zijn verschillende functies mogelijk, zoals een atelier of een magazijn. In de laatste magelings, wordt een gebouw

nieuwe (deels of geheel) gebouwd door een onderneming, die het kantoor gebouwd op niveau 1. Door de getoonde verandering van MOCHON op deze manier in de vloer, verandert het ontwerp van het gebouw van TROD naar een andere kantoor, met een verandering van vloerplaat vloer.



Het gelijkvloers wordt gereserveerd daarbij de kleinere units, die gebruik maken van de publieke ruimte. Het is toegestaan een ontwerptegengesteld met veel groen.

'Businesscase'

Het voorstel pikt in op de wat dubbelzinnige situatie – menging van kantoren en ateliers in 'kantoorachtigen' – die in het concept van de ontwikkeling is ingebakken. 'Kantoorachtigen' zijn meestal geïntegreerde gebouwen – kantoor+atelier+magazijn – van 1 actor, 1 bedrijf. De volumes zijn relatief groot – 5000 m² - en hebben vaak een eigen identiteit. Dit verzoenen met de opbouw en typologie van een kantorenpark – met bovendien een modulaire structuur – lijkt me van bij de aanvang al een uitdagende oefening.

Huurprijzen voor kantoren bedragen ca. € 110 per m², per jaar. Voor ateliers bedraagt dit ca. € 40 per m², per jaar. Een exploitant, huurder of eigenaar van een zuiver kantoorgebouw zal meestal geen voorstander zijn om dit soort functies te mengen, vermits zowel impact op de huurprijs als op de uitstraling en het milieuklimaat van het kantoorgedeelte te verwachten is. De bouwkundige eisen zijn voor beide functies verschillend en de standaarden – als die er al zijn – zijn niet volledig compatibel.

Dit neemt niet weg dat gelijkgrondse ruimten van kantoorgebouwen andere kenmerken hebben dan de verdiepingen en kennen daardoor een andere invulling. Vaak komt dit er op neer dat hier afwijkende en eerder faciliterende functies worden ondergebracht: onthaal, vergaderzalen, refter, labo, atelier, opslagruimte... waarbij de verdiepingshoogte meestal zelfs al iets hoger wordt uitgevoerd dan op de andere verdiepingen. De kantoorverdiepingen worden dan eerder 'standaard', als landschapskantoor of met aparte bureaucellen, ingericht.

51N4E mikt bovendien op kleinere units. Beperkt onderzoek voor andere cases leert dat de verhuurwaarden van kleinere units hoger ligt: €50 tot zelfs €100 per m². Los van de vraag of dit door de markt in Genk wordt opgenomen, speelt dit wel in het voordeel van het voorstel...

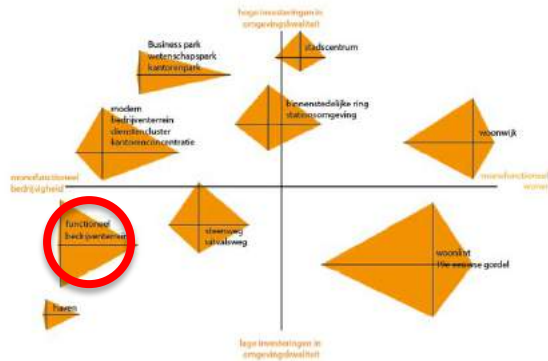
'Conclusies'

Plaats voorzien voor kleinere, ambachtelijke units, verdient zeker verder onderzoek. Accepteert de lokale markt dergelijk units? Wat is de gewenste typologie (gesloten doos, 'shops' zoals 51N4E voorstelt,...)? Waar kan een dergelijke type in het geheel ingeplant worden (gelijkvloers, prominent vooraan, eerder op minder goede locaties,...)?

CASE 3 // NOSSEGEM

Verdichting bedrijventerrein

'Segmentatie'



'Business-case'

Herorganisatie parkeren (ASCO)

Gelijkgrondse parkeerruimte wordt in een parkeergebouw gebracht.

HERORGANISATIE PARKEREN IN EEN PARKEERGEBOUW		
Gelijkgrondse parking	10000	m2
ratio parking	30	m2 per ppl
aantal parkeerplaatsen	333,3	ppl.
Bouwlagen parkeergebouw	4	
Grondinname parkeergebouw	2500	m2 grond
Beschikbaar komende ruimte	7500	m2 grond
Bouwkost bovengronds parkeergebouw	€ 500	per m2
Bouwkost per parkeerplaats	€ 15.000	per ppl
Bouwkost	€ 5.000.000	
Grondprijs	€ 250	per m2 grond
Potentiële baat van de vrijgekomen ruimte	€ 1.875.000	

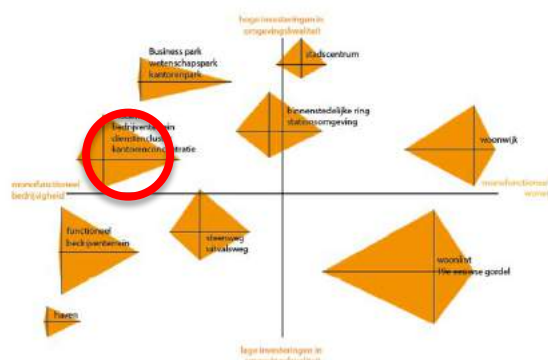
De baten van efficiënter ruimtegebruik wegen nooit op tegen de kosten van een parkeergebouw. Tenzij er andere redenen zijn – efficiëntiewinsten in het productieproces bijvoorbeeld – zal nooit gekozen worden voor parkeren in een gebouw...

CASE 4 // KEIBERG

Herontwikkeling Kantorenpark

'Segmentatie'

'Keiberg' past vandaag in het segment van het 'kantorenpark'. Vertaald in termen van vastgoedwaarde gaan we hier uit van een huur van ca. €130 - €180 per m2 bruto-vloeroppervlakte, per jaar als grootte-orde.



'Vastgoedladder'

Maar het kantorenpark is op zijn retour. Grote delen van het patrimonium zijn verouderd en niet meer up-to-date. Het park kent een belangrijk bereikbaarheidsprobleem. Een en ander resulteert in lage jaarhuurprijzen (€75 per m2 - €110 per m2) en een hoge leegstand. De nota van Spacelab spreekt van 55%! De combinatie van leegstand en lage huurprijzen geeft een situatie van dalende vastgoedwaarde waarbij een herontwikkeling in beeld komt. Het status quo kan verder doorbroken worden door incentives van buitenaf, verbetering van de bereikbaarheid, investeringen in het openbaar domein, wijzigingen in de planologische kaders,...

Dit proces van dalende huurwaarden en dus dalende vastgoedwaarde kan cijfermatig als volgt in beeld gebracht worden:

Bestaande toestand					
vloeroppervlakte (GLA, BVO)	100000	100000	100000	100000	100000
V/T	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Bruto Jaarhuur 2016	75	75	75	75	75
Leegstand	10%	15%	20%	20%	35%
Kosten onderhoud	10%	11%	12%	13%	15%
WACC	6,37%	6,37%	6,37%	6,37%	6,37%
	1	2	3	4	5
Netto Huur	6.075.000 €	5.673.750 €	5.280.000 €	5.220.000 €	4.143.750 €
Restwaarde	-95.368.917 €	-89.069.859 €	-82.888.540 €	-81.946.625 €	-65.051.020 €
per m2	-954 €	-891 €	-829 €	-819 €	-651 €

De restwaarde, uitgedrukt in prijs per m2, benadert het niveau van de grondwaarde. Vanuit dat perspectief komt een herontwikkeling in beeld.


'Business-case'

1.

Renovatie binnen het bestaande volume.

De stapsgewijze renovatie van individuele gebouwen op het terrein is de meest voor de hand liggende stap in de hierboven geschetste cyclus. Wellicht worden de oudste gebouwen daarbij eerst aangepakt. De huidige eigenaar mist een aantal jaren (lage) huur, heeft een belangrijke investeringskost maar speculeert dat de kantoren na renovatie aan een hogere huur (€130 per m²) kunnen verhuurd worden. Met onderstaande parameters geeft dit een situatie waarbij het 'aftakelingsproces' nog een tijdje zal doorwerken.

INGRIJPENDE RENOVATIE			
terreinooppervlakte	10000		
vloerooppervlakte	10000		
V/T	1		
Bruto Jaarhuur	130		
Huurrendement	6,37%		
	1	2	3
Gederfde huur	-€ 41	-€ 41	-€ 41
Grondkosten	0 €		
Stichtingskosten		-1.450 €	
Fiscaliteit			-305 €
Verkoop			2.041 €
Saldo	-41 €	-1.491 €	1.695 €
		IRR	10%

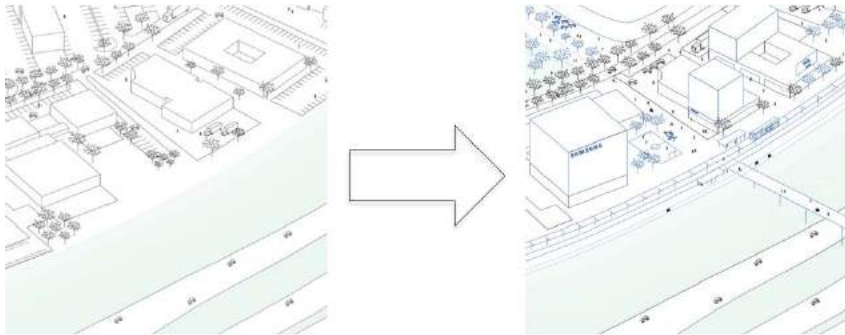


Door op een gecoördineerde wijze een aantal incentives in te brengen – betere bereikbaarheid, hogere dichtheid, grotere bouwvolumes, meer mogelijkheden qua programma... mikt Spacelab op een grondiger herontwikkeling van het kantorenpark. De voorgestelde scenario's verschillen vooral in de schaalgrootte van de ingreep.

2.

Tabula Rasa + herontwikkeling

Dit scenario is de herontwikkeling van iets grotere gehelen dan individuele gebouwen: percelen worden samengevoegd, gebouwen worden volledig afgebroken en vervangen door nieuwbouw. Bovendien wordt een hogere densiteit – hogere gebouwen – gestimuleerd. V/T evolueert van 1,00 tot 1,75. Het maaiveld wordt gedeeltelijk vrijgemaakt zodat tussen de gebouwen kwalitatieve ruimte vrijkomt. Parkeren wordt dus *gedeeltelijk* ondergronds gebracht. Vooral dit laatste weegt door op de business-case.



TABULA RASA EN HERONTWIKKELING NIEUW PROGRAMMA			
terreinooppervlakte	10000		
vloerooppervlakte	17500		
V/T	1,75		
parkeerratio (ondergronds)	0,3		
Bruto Jaarhuur	180		
Huurrendement	6,37%		
	1	2	3
Grondkosten	0 €		-366 €
Stichtingskosten	-180 €	-1.650 €	
Fiscaliteit			-329 €
Verkoop			2.826 €
Saldo	-180 €	-1.650 €	2.130 €
		IRR	15%

De combinatie van hogere dichtheden en hogere huurwaarde - maar ook hogere ontwikkelingskosten - maakt dat een herontwikkeling in deze richting in het vizier komt. Verdere optimalisatie – bijvoorbeeld in de densiteit – kan het rendement op een marktconform niveau brengen.

3.

Spacelab gaat nog verder in de herontwikkeling van de site door bovenstaand schema toe te passen op een veel groter gebied en bovendien nieuwe – complementaire functies in te brengen: hotel, expat wonen,...

Dit biedt verschillende ruimtelijke voordelen en ook optimalisaties in de business-case, bijvoorbeeld een optimalisatie van de bereikbaarheid en het parkeergebeuren. Parkings kunnen binnen een langer tijdsvenster en (dus) 'gemutualiseerd' gebruikt worden. De kost kan over meer gebruikers gespreid worden of kan worden betaald door de meest rendabele functies.

Dit effect treedt het meest duidelijk op bij het georganiseerd parkeren, maar gelijkaardige kostenbesparende of waarde-verhogende effecten zijn ook denkbaar door het samenspel tussen verschillende programma-elementen, op voorwaarde dat ze goed gedoseerd worden en door de markt worden ingevuld. Het voordeel van een grootschalige ontwikkeling, zoals geschetst in de studie van Spacelab, is alvast dat dit ingecalculeerd en geoptimaliseerd kan worden

Hotel				
terreinoppervlakte	10000			
vloeroppervlakte	20000			
V/T	2			
Bruto Jaarhuur	182,5			
Huurrendement	7,53%			
	1	2	3	
Grondkosten	0 €		-320 €	
Stichtingskosten		-1.850 €		
Fiscaliteit			0 €	
Verkoop			2.424 €	
Saldo	0 €	-1.850 €	2.103 €	
		IRR	14%	4

Expat-wonen				
terreinoppervlakte	10000			
vloeroppervlakte	15000			
V/T	1,5			
Parkeerratio	0			
Bruto Jaarhuur	€ 131			
Rendement	5,50%			
	1	2	3	
Grondkosten	-366 €			
Stichtingskosten	0 €	-1.650 €		
Fiscaliteit			0 €	
Verkoop			2.380 €	
Saldo	-366 €	-1.650 €	2.380 €	
		IRR	15%	

Conclusie

De opgave voor Keiberg bestaat er in om binnen het segment 'kantorenpark' te updaten van de versie jaren '80 tot een actuele versie. De gedoseerde introductie van andere functies – wonen eventueel, horeca zeker,... - ondersteunt dit.

De versnipperde eigendomstructuur is meer dan waarschijnlijk een rem op zeer grootschalige herontwikkelingen. Verdere analyse en overleg dient uit te wijzen of dit een haalbare kaart is.

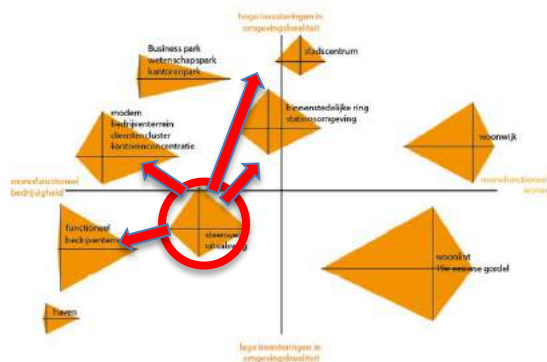
Minstens 3 kritische punten:

- Naast verbeteren van de mobiliteit → Parkeren in een gemeenschappelijk en kosten-geoptimaliseerd verhaal brengen;
- Markt voor andere programma's – expat wonen, hotel,... - binnen de zeer dynamische omgeving van Zaventem;
- Overkoepelend management van de herontwikkeling – parkeren, programmamix,... - zal niet worden opgenomen door de private spelers op het terrein. Dit neemt niet weg dat participatie van de eigenaars een noodzakelijke voorwaarde is.

⁴ Colliers International, Hotel market report 2014, Brussels, Belgium. Eigen bewerking.

CASE 5 // BUDA - FOBRUX

'Segmentatie'



De site heeft de kenmerken van verschillende segmentaties. Zowel steenvegsituaties – met veel kleinhandel - als kenmerken van een functioneel bedrijventerrein komen door elkaar voor. Het is een zone in volle transitie, waarbij de stedenbouwkundige voorschriften nog niet duidelijk vastliggen.

'Vastgoedladder'

De site is 'uitgeleefd'. Er is zichtbaar veel leegstand van hele gebouwen of gebouwdelen: soms wordt de gelijkvloerse verdieping gebruikt of net niet gebruikt. Verschillende problematieken komen hier samen: (historische) bodemverontreiniging, versnipperde eigendomstructuur, degradatie, milieuproblematiek, mobiliteit en bereikbaarheid,... Tenslotte, niet onbelangrijk, is er ook onzekerheid over de bestemming van het gebied: stedelijk of bedrijventerrein.

De huidige waarde van het FOBRUX-terrein is negatief. De eigendom valt onder curatele en OVAM heeft de verontreiniging als 'historisch' aangemerkt. In grote lijnen is dit een patstelling die kenmerkend is voor vele brownfields: de objectieve vaststelling dat de grond een negatieve waarde heeft wordt deels teniet gedaan door de status van historische verontreiniging, de overheid dient de kosten van de sanering te dragen en dit zet de deur open voor een positieve waardering,...

Terzelfdertijd is de vastgoeddynamiek in de omgeving groot. In het oog springende ontwikkelingsprojecten staan op stapel - U-Place – 4 Fonteinenv/Kruitfabriek. Een heel beperkte analyse van de huurprijzen in de omgeving geeft aan dat deze zeker niet laag zijn. Zo worden aan de overzijde van de Schaarbeeklei bedrijfunits verhuurd in delen van de voormalige Renault-fabriek aan ca. € 86 per m², per jaar.⁵

Sommige partijen spelen nu reeds in op deze dynamiek, andere wachten af. Het initiatief onder de naam 'FIRMA'⁶ speelt in op de dynamiek en zet een werkende business-case in dit gebied neer, met huurwaarden van ca. € 250 per maand per flexplek en € 300 per maand per 'atelier'. Volledige informatie is niet beschikbaar maar aangenomen kan worden dat een bruto jaarhuur tussen € 48 per m² en € 99 per m² aan de orde is. Dit verantwoordt

⁵ <https://www.realo.be/nl/diegemstraat-1-1800-vilvoorde/5635358?l=457735679>

⁶ <http://www.workatfirma.be/>

investeringen, die FIRMA ook uitgevoerd heeft. Het helpt dat initiatiefnemer ook eigenaar van de grond is en dat de bestaande gebouwen nog gedeeltelijk bruikbaar zijn.

'Business-case'

FOBRUX - FabLab

Een heel ander verhaal wordt het, als dit niet het geval is en de investeringen vele malen hoger liggen. Op de site FOBRUX ziet men een 'FabLab'. Als we vergelijken met een ander 'Buda', in Kortrijk⁷ kunnen we een beeld vormen van het investeringsniveau of de stichtingskosten: investering ca. 3 mio voor een gebouw met een nuttige oppervlakte van ca. 2200 m² = € 1350 per m² gebouw (zonder de uitrusting)

Een rudimentair rekenmodel van de ontwikkeling ziet er dan als volgt uit.

FOBRUX FABLAB			
terreinooppervlakte	3000	m2	
vloerooppervlakte	2200	m2 BVO	
V/T	0,73		
parkeerratio (ondergronds)	0		
Bruto Jaarhuur (excl. BTW, onroerende voorheffing,...)	€ 70	per m2, jaar	
Totale investering (excl. BTW)	€ 1.099	per m2 BVO	
Aanvangsrendement	6,37%		
	1	2	3
Grondkosten (incl. sanering)	-183 €		
Stichtingskosten	0 €	-1.364 €	
Fiscaliteit			-232 €
Verkoop/exploitatie huur			1.099 €
Saldo	-183 €	-1.364 €	867 €
		IRR	-41%
		P/L	-680 €
	1	2	3
Grondkosten (incl. sanering)	-403.333 €		
Stichtingskosten	0 €	-3.000.000 €	
Fiscaliteit			-510.500 €
Verkoop/exploitatie huur			2.417.582 €
Saldo	-403.333 €	-3.000.000 €	1.907.082 €
		IRR	-41%
		P/L	-1.496.251 €

Het duidelijk dat – zeker in de ontwikkelingsfase – een vorm van overheidsinitiatief noodzakelijk is.

Partners dienen gevonden te worden, in de eerste plaats om de financiering van de projectontwikkeling op de korte termijn aan te vullen. Minstens de helft van de investering kan niet uit de huur exploitatie worden terugverdiend. Kanttekening: de overheid moet toch al investeren in de vorm van de bodemsanering en in het hoofdstuk fiscaliteit (registratierechten, BTW,...) ligt nog een mogelijkheid om het project optimaliseren⁸.

Een FabLab vergt een intensief beheer en dient ook voldoende uitgerust te zijn om aantrekkelijk te zijn. Samenwerking met actoren die die kunnen leveren – sponserende bedrijven, technische scholen en naschoolse opleidingen, Syntra,...- zullen noodzakelijke partners zijn.

⁷ http://www.complexestadsprojecten.be/Paginas/Kortrijk_Buda_Eiland.aspx

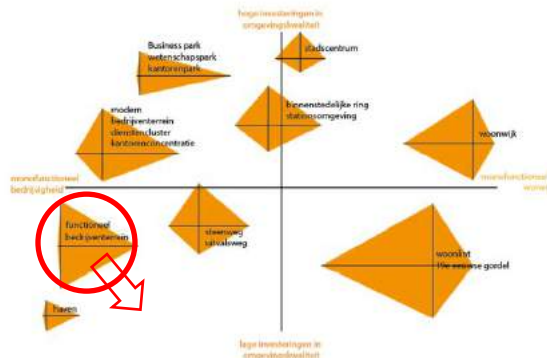
⁸ Actieve verhuur, verhuur met inmenging,... nader te onderzoeken

Ook de huurexploitatie op de lange termijn is precair. Wellicht kan men zich vooral in de opstartperiode verwachten aan tekorten, die gaandeweg uitvallen naarmate, samen met de opwaardering van de buurt, de huurniveaus aantrekken.

CASE 6 // Meer

Serreteelt en tuinbouw op het dak van logistieke bedrijven.

'Segmentatie'



Door bedrijfseconomische evoluties in de sector van TDL is de planologische definitie van wat op het bedrijventerrein 'past' en wat niet, verouderd.

'Vastgoedladder'

Er worden enkele bedreigingen geformuleerd in de nota van IOK. Bijvoorbeeld: de grootschalige TDL- bedrijventerrein is slechts uni-modaal ontsloten, delen van de transportzone staan leeg... Er zijn wel geen concrete cijfers van leegstand of andere indicatoren over het vastgoed.

'Business-case' en 'Conclusie'

Het maakt zin om na te denken hoe dit segment van bedrijventerreinen (TDL) verder kan ontwikkelen. De introductie van serre-teelt is een van de mogelijke pistes, maar duidelijk niet de meest voor de hand liggende.

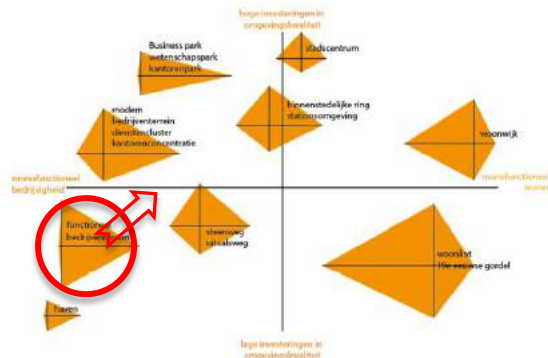
IOK geeft aan dat – puur bekeken vanuit de vastgoed-businesscase – er weinig kans bestaat dat deze vorm van meervoudig ruimtegebruik zal gerealiseerd worden. De kans lijkt klein dat met andere voordelen – op vlak van energiegebruik, co-logistiek, afvalstromen, grondstoffen,... - de kloof tussen prijsniveau's in de agrarische bestemmingen en de bedrijfsbestemmingen wordt gedicht.

De vraag stelt zich dan ook of er niet eerder binnen het segment van het TDL-segment moet gezocht worden naar aanknopingspunten om het bedrijventerrein verder te ontwikkelen.

CASE 7 // Waggelwater

Reconversie bestaand functioneel bedrijventerrein

'Segmentatie'



'Waggelwater' is vandaag een 'functioneel bedrijventerrein' waarvan de ontwikkeling gestart is in '70 er jaren. De beheerder van dit bedrijventerrein en de publieke overheid willen deze positionering handhaven. Dit wil onder meer zeggen dat een prijsniveau van maximum € 110 - € 150 per m² grond wordt gehanteerd...

'Vastgoedladder'

Waggelwater is een bedrijventerrein uit de jaren 1970 dat vandaag bijna volledig bebouwd is. De meeste percelen zijn 1 of meerdere keren doorverkocht. In sommige gevallen koopt WVI leegkomende percelen via een voorkooprecht aan en verkoopt deze vervolgens aan kandidaat bedrijfsvestigingen door. Daarnaast komen geregeld percelen/gebouwen op de markt. Opvallend is het prijsverschil tussen deze twee, dat in de case-studie wordt vermeld: WVI verkoopt in 2013 aan €70 per m² grond, de gemiddelde verkoopprijs ligt met € 110 à € 150 aanzienlijk hoger...⁹

De waarde van het vastgoed op dit bestaande bedrijventerrein wordt ook bepaald door de gebouwen. De nota bespreekt het voorbeeld van de voormalige site van het Rode Kruis (bloedtransfusiecentrum). Indien rekening gehouden wordt met de waarde van het gebouw bedraagt de vraagprijs van dit perceel ongeveer € 312 per m² grond of € 485 per m² vloeroppervlakte. Tussen het begin van deze studie en vandaag is de eigendom verkocht (of minstens van de immo-sites gehaald). We kunnen dus aannemen dat een bedrag van deze grootte-orde betaald wordt.

Om het bedrijventerrein in de huidige 'product-markt-combinatie' te houden is er dus een bepaalde spanning. Het investeringsniveau van potentiële bedrijfsvestigingen bedraagt ca. €110-€150 per m² grond. Vraagprijzen op de markt liggen hoger, mede ingegeven door het feit dat de waarde van gebouwen mee ingecalculeerd wordt: ca. € 160 - € 312 (en meer). Bovendien beperkt de aanwezige bebouwing de 'poule' aan bedrijven dat mogelijks in een bepaald perceel geïnteresseerd is. Er dient een 'match' te zijn tussen een specifiek gebouw en een specifieke bedrijfsactiviteit. Door het feit dat kandidaat kopers in veel gevallen een grond + een (onaangepast) gebouw dienen te kopen beperkt dit de herontwikkeling van het

⁹ Agentschap Ondernemen, Presentatie 'Workshop prijzen bedrijfskavels, (9/05/2015)'.

bedrijventerrein. De aankoop weegt (te) zwaar op het investeringsbudget en kopers wijken uit – naar greenfields in een andere regio.

'Business-case'

In algemene termen kan gesteld worden dat de markt druk uitoefent om het bedrijventerrein hogerop te positioneren door:

- bestemmingen toe te laten met een hoger investeringsniveau – retail en kantoren;
- meer volume toe te laten; een hoger ruimtelijk rendement na te streven;
- kleinere units/kavels mogelijk te maken.

Om het doel - behoud van een functioneel bedrijventerrein - te bereiken worden door WVI in de nota een aantal maatregelen voorgesteld om met deze 'druk' om te gaan:

1.

Verder gaande beperkingen opleggen in het toelaten van handelsfuncties en kantoren

Dit voorstel beperkt de waardeontwikkeling van het vastgoed en kan – in zijn overgangsbepalingen - wellicht aanleiding zijn tot kosten, bv. planschade...

Een alternatief zou kunnen zijn: het oordeelkundig toelaten van handelsfuncties, bijvoorbeeld langs de Bevrijdingslaan. Dit komt de vastgoedwaarde van betrokken percelen alvast ten goede. Herontwikkeling in deze richting is een reël scenario. Vastgoedwaarde van goed gelegen retailruimte is (soms vele malen hoger) hoger. *Indien* een deel van deze waarde gecapteerd kan worden zouden hiermee elders op het bedrijventerrein gronden en/of gebouwen aan te kopen/te saneren/ te herverkavelen/ te verdichten.

De positionering van een deel van het bedrijventerrein Waggelwater evolueert op deze manier in de richting van een andere product-markt-combinatie: 'steenweg/uitvalsweg'. Dit vergt een actief beheer van het bedrijventerrein en het gecoördineerd gebruik van beschikbare instrumenten: bestemmingswijziging, voorkooprecht,... die niet beschikbaar zijn voor de markt...

2.

Meer ruimtelijk rendement door het benutten van bouwvrije stroken – achter aan het perceel en op de perceelsgrens tussen bedrijven.

Dit is een ingreep die het vastgoedrendement uiteraard ten goede komt. Het toelaten en zelfs stimuleren van meer bouwvolume verhoogt de vastgoedwaarde zonder twijfel. De voorgestelde uitbreidingsmogelijkheden betekenen een potentiële toename van het volume (10%?). Een (proportionele) toename van de vastgoedwaarde is te verwachten. De vraag is of dit voldoende zal zijn om de gewenste herontwikkeling te stimuleren en of er – integendeel - geen gevaar bestaat dat prijszetting naar boven wordt bijgesteld.

3.

Toelaten van kleinere bedrijfsunits, bedrijvententra, onderverhuren

Op het bedrijventerrein is vandaag een bedrijventrum gevestigd¹⁰ dat vandaag vooral kantoorunits aanbiedt (huur ca. €150 per m2, per jaar inclusief energie en uitgebreid dienstenpakket). De directeur van dit centrum geeft aan dat er vraag is naar kleinere bedrijfsunits van 100 à 150 m2, bruikbaar als atelier, werkhuis, magazijn,... De portfolio van dit centrum bevat dergelijke ruimtes – maar groter, 300 m2 - die vandaag verhuurd worden aan ca. € 50 per m2, per jaar.¹¹ Een beperkte marktscreening levert prijsniveau's op die hoger liggen: voor goed uitgeruste en geschikte ruimte wordt tot € 100 per m2, per jaar huur betaald. Dergelijke huurniveaus verantwoorden een hoger investeringsniveau zonder dat het segment van het 'functionele bedrijventerrein' wordt verlaten.

Volledigheidshalve dient vermeld dat verschillende partijen deze tendens naar kleinere, multifunctionele units binnen een 'co-work-achtige' omgeving hebben opgepikt en er initiatieven lopen of op stapel staan. Overaanbod dreigt en dus treedt leegstand op.

Dit neemt niet weg dat hier een kans ligt in het aanbieden van dergelijke bedrijfsruimte, dat dit binnen het segment van het 'functionele bedrijventerrein' past én dat dit de ook een hoger investeringsniveau kan dragen, nodig om de bedrijfsruimte te (her)ontwikkelen.

Vermeldenswaardig bovendien is dat het professioneel uitbaten van bedrijventra onder een ander fiscaal regime valt. De 'huur' valt in dit geval wel onder het BTW-stelsel, vermits er aan de verhuur van het vastgoed ook een dienstenpakket wordt gekoppeld.

Gezien er reeds een actor op het terrein aanwezig is die ervaring heeft met het centraal beheer van bedrijfsruimte ligt hier bovendien een kans. De scope van het bedrijventrum zou kunnen verruimd worden met:

- Invullen van tijdelijk leegstaande bedrijfsruimte;
- Herontwikkeling van vrijgekomen bedrijfslocaties;
- Beheren van een uitbreiding van het bedrijventrum, bijvoorbeeld op de voormalige site van het Rode Kruis;
- ...

Het intensieve beheer, dat samenhangt met een bedrijventrum, wordt zo opgeschaald en kan op termijn een heel bedrijventerrein omvatten.

ALGEMENE CONCLUSIES // link/match tussen de (her)ontwikkelingsstrategie en doelstellingen op vlak van segmentatie.

Processen van waarde-ontwikkeling (én –degradatie) spelen op bedrijventreinen. Dat er een verband is tussen de segmenten (van de vastgoedmarkt) en de waarde – huurwaarde, grondwaarde, investeringsniveau en rendementen is dus een open deur.

De invalshoek 'vastgoed' wordt door de meeste cases wel opgenomen, meestal als een laatste hoofdstuk, *nadat* de visies en concepten zijn uitgewerkt. In sommige cases – Deerlijk

¹⁰ <http://www.bcbrugge.be/nl>

¹¹ Telefoongesprek met Jimmy Van Tilborg, directeur bedrijventrum Brugge 29/04/2016

bijvoorbeeld – zat de zakelijke benadering in het proces ingebakken – maar in sommige gevallen blijft er een kans liggen. Door de analyse van bij het begin op dit proces van waarde-ontwikkeling toe te spitsen komen visie en concepten en haalbaarheid gelijktijdig in beeld. Leegstand, prijsniveau, eigendomstructuur, ambities en verwachtingen van eigenaars en gebruikers (investeringsniveau, rendement,...), programma van eisen van de bedrijvigheid versus de kenmerken van het vastgoed zijn invalshoeken of elementen van de analyse die van bij de aanvang meegenomen kunnen worden. Dit vergt bovendien niet altijd veel of complexe studies, veel informatie ligt voor het oprapen of kan via actoren en bevoorrechten getuigen opgevraagd worden, minstens voor een eerste indruk.

Het benaderen van werklocaties als segmenten van product-markt-combinaties eerder dan als de uitrol van (greenfield) bedrijventerreinen vergt een veel intensiever beheer en het incalculeren van (nog) meer complexiteit in de afstemming van eigendom, financiering en actoren. (Her)ontwikkeling van werklocaties wordt op die manier complexe gebiedsontwikkeling waarbinnen private en publieke belangen gecoördineerd worden. Een actor-gerichte benadering is aan de orde waarbij de (her)ontwikkeling zoveel als mogelijk door private partijen wordt gedragen, met een sterke regierol vanuit de/een overheid. Intercommunales zoals Leiedal – vanuit hun historische rol als ‘greenfield’ ontwikkelaar - zijn uiteraard goed geplaatst om een dergelijke regierol op zich te nemen. In de andere cases is het niet 100% duidelijk welke actor een dergelijke rol kan/wil opnemen maar telkens valt op – FIRMA, Deknudt/Decora,... - welke rol de eigenaar speelt in de her- of doorontwikkeling van het vastgoed en hoe de eigenaar evolueert naar eigenaar/beheerder/ondernemer. Het model van het bedrijvencentrum – zoals in de case Waggelwater – is verder te exploreren.

Complexe opgaves vergen aangepaste instrumenten of een aangepaste instrumentenmix. Het werken met de ‘businesscase’ moet een essentieel onderdeel vormen in de mix, want geeft een beeld van de haalbaarheid en de marktconformiteit. Het juist doseren van bepaalde instrumenten in verschillende stadia van (her)ontwikkeling in beheer kan binnen een businessplan ook een kader krijgen. Zo kan de waarde van een bestemmingswijziging of een aanpassing van stedenbouwkundige voorschriften een plaats krijgen binnen een bredere context van onderhandelingen met het oog op een gecoördineerde inzet van instrumenten om een maximaal effect te bekomen.

Geert Haentjens, 01/06/2016



STUDIE SEGMENTATIE VAN WERKLOCATIES: AANBEVELINGEN VANUIT INVALSHOEK VASTGOED & BUSINESSCASE

Deze studie bouwt verder op voorafgaande inzichten over een nieuwe segmentatie van werklocaties, die gebaseerd is op verschillende gradaties van verweving en omgevingskwaliteit. In dit vervolgtraject worden verschillende cases gebruikt om dit aan de praktijk te toetsen en wordt er naar aanleiding van de cases een reflectie gemaakt door twee experts (vastgoed en instrumentarium). Vertrekkende vanuit een vastgoeddoelpunt wordt er gekeken wat de opmaak van de businesscase kan bijbrengen aan de bedrijventerreinen uit de cases.

Colofon

Verantwoordelijke uitgever:
Peter Cabus
Secretaris-generaal
Departement Ruimte Vlaanderen
Koning Albert II-laan 19 bus 12
1210 Brussel

Bronverwijzing:
GH ARP (2016), Studie segmentatie van
werklocaties: Aanbevelingen vanuit invalshoek vastgoed &
businesscase, uitgevoerd in opdracht van Ruimte Vlaanderen.