

G H
A R P

GEERT HAENTJENS

**ARCHITECTUUR
RUIMTELIJKE PLANNING
PROJECTONTWIKKELING**

+32 (0)473 94 57 04

geert@gharp.be

www.gharp.be

Gegroepede aanpak en gemeenschappelijke initiatieven i.f.v. ruimtelijke rendement

Invalshoek vastgoed

In opdracht van:

Ruimte Vlaanderen,
Departement van de Vlaamse Overheid

ALGEMEEN // INLEIDING

Ruimte Vlaanderen vraagt een expertenadvies dat een aantal vragen behandelt over de link tussen gegroepeerde aanpak en gemeenschappelijke initiatieven en de vastgoedsector. Algemeen gesteld: waarom zou de vastgoedsector inspelen op een gegroepeerde aanpak en gemeenschappelijke initiatieven i.f.v. ruimtelijk rendement en wat zijn de drempels die er vandaag toe leiden dat gemeenschappelijke initiatieven of een gegroepeerde aanpak niet tot stand komt.

Vermits 'de vastgoedsector' geen uniform gegeven is, maakt het zin om van bij het begin de sector op te splitsen in:

- (Grond)eigenaars;
- Ontwikkelaars;
- Vastgoedinvesteerders;
- Gespecialiseerde vastgoedadviseurs en makelaars;
- Eindgebruikers.

Elk van deze segmenten van de vastgoedsector heeft een eigen invalshoek, een eigen inschatting van de risico's verbonden met 'het vastgoed' en hebben (dus) eigen verwachtingen naar kosten, baten en rendement.

De onderzoeksvragen kunnen dus alvast in functie van deze segmenten geformuleerd worden.

Binnen deze context dienen de volgende vragen aangepakt:

- 1) Wat zijn specifiek de opportuniteiten voor eigenaars, ontwikkelaars, investeerders en eindgebruikers van gegroepeerde aanpak en gemeenschappelijke initiatieven en hoe kunnen die opportuniteiten meer zichtbaar/kenbaar gemaakt worden.
- 2) Met welke innovatieve of minder bekende bouw-, verbouw- en renovatieformats (inclusief préfinanciering edm.) voor gemeenschappelijke of gegroepeerde initiatieven kan de vastgoedsector succesvol een hogere ruimtelijke rendementsgraad bereiken dan de traditionele werkwijze die gericht is op individuele eigendom en/of één eigenaar die na (ver)bouw unieke eenheden (al dan niet in 'gedwongen mede-eigendom') verkoopt?
- 3) Welke formats zijn toepasbaar voor ontwikkeling en (ver) bouw waarbij geen eindgebruikers zijn, en welke formats zijn mogelijk als er wel eindgebruikers zijn?
- 4) Wat zijn de valkuilen voor de vastgoedsector bij gemeenschappelijke initiatieven om de ruimtelijke rendementsgraad op kwalitatieve wijze te verhogen en wat zeggen de "early adopters" daarover (bijvoorbeeld gevolgen op realisatie

door betwistingen, aansprakelijkheden of falingen).

5) Wat kan het Vlaams ruimtelijk beleid aanreiken aan de vastgoedsector om gegroepeerde aanpak en gemeenschappelijke initiatieven te stimuleren in hun vastgoedactiviteiten, bijvoorbeeld waarborgen, gebruiksvoorwaarden, communicatieondersteuning,...

Deze brede vraagstelling is het vertrekpunt. Tijdens het startoverleg is beslist om deze vraagstelling toe te spitsen op 4 à 5 typische maar theoretische cases. Voor elk van de cases worden bovenstaande vragen behandeld.

De in het startoverleg geselecteerde cases zijn:

1. Gemeenschappelijke ruimten - zoals groenvoorzieningen - in verkaveling;
2. Centraal of bij knooppunt gelegen binnengebieden of onbebouwde percelen;
3. Verdichting van een 'oude' verkaveling;
4. Optoppen;
5. Horizontale scheiding en erfdienstbaarheden.

Om het experten advies inhoudelijk te ondersteunen heeft Ruimte Vlaanderen een workshop sessie georganiseerd met vertegenwoordigers uit de verschillende segmenten van de vastgoedsector. Het verslag van deze sessie is verwerkt in het advies en bevindt zich in bijlage.

GEEN COLLECTIEVE BOUW- EN WOONCULTUUR

Vlaanderen kent geen collectieve bouw- en wooncultuur. Dat is een open deur. Het gezamenlijk gebruik van ruimte, voorzieningen,... laat staan collectief ondernemerschap wordt maar sporadisch in de praktijk gebracht. Het thema wordt vaak ook een beetje lacherig in de alternatieve hoek geduwd.

Er zijn een aantal initiatieven en er is een zeker middenveld van organisaties die het tij proberen te keren. Sommige van deze initiatieven mikken op de architecturale of stedenbouwkundige inhoud - bijvoorbeeld de 'pilotprojecten' op initiatief van de Vlaams Vlaams Bouwmeester - andere focussen op het sociale aspect - Samenhuizen vzw, Abbeyfield vzw, Symbiosis vzw... . Interessant zijn ook de groepsinitiatieven die op het economische aspect focussen, bijvoorbeeld de groepsaankopen in kader van investeringen in duurzame energie, en coöperatieve modellen van investeren en ondernemen, zoals DUCoop dat een duurzaam warmtenet ontwikkelt in de nieuwe wijk rond de Oude Dokken in Gent, Energent,...

Het is duidelijk dat er heel wat beweegt dat er her en der gemeenschappelijk initiatieven in uitvoering zijn of reeds uitgevoerd en dat er hier en daar een praktijkervaring ontstaat.

We zien dit in de eerste plaats bij een aantal 'Witte raven' zoals bijvoorbeeld het project DsDS¹ in Gent, dat gerealiseerd is, en Gummarushof in Mechelen², dat nog in de opstartfase zit.



Het gaat in deze gevallen steeds over een relatief kleine groep mensen met een ondernemende instelling die een stuk risico nemen, waarna de groep gestaag groeit tot een volledig project kan gerealiseerd worden. In het geval van beide voorbeelden gaat het over een 20 à 30 units aangevuld met een andere dan residentiële bestemming: koffiehuis (Clouds in my coffee), zaal voor evenementen,... Het valt buiten de scope van deze nota om dit soort projecten uitgebreid in kaart te brengen, maar het is zeker iets dat

¹ <http://www.vai.be/nl/project/cohousing-dsds-gent>

² <https://samenwonenmechelen.wordpress.com>

systematisch zou moeten gebeuren³.

Om te spreken van een gangbare praktijk is het nog te vroeg en voorlopig ontbreekt het nog aan bruikbare formats, gangbare, kant-en-klare praktijken zoals in Duitsland (Baugruppen), Zwitserland (Woningcorporaties), Denemarken,...

Dit soort initiatieven moet ook ondersteund worden om te kunnen slagen. In het geval van de Mechelse groep (zie ook kadertekst verderop) is er een welwillende houding van de huidige eigenaar – de kerkfabriek) die maakt dat de groep tijd kan nemen om zich te organiseren. Het Gentse Stadsontwikkelingsbedrijf ondersteunt dergelijke initiatieven door bepaalde gronden te reserveren. Daarnaast zijn er ook private organisaties die het collectief bouwen op een georganiseerde wijze gaan ondersteunen. Niet toevallig ontstaat deze vaak naar aanleiding van een eerste project, waarna de aanpak wordt geëxporteerd naar en verbeterd voor andere projecten. Cohousing Projects cvba is een voorbeeld van een dergelijke organisatie. Dit soort van initiatieven geeft aan dat er een zekere professionalisering ontstaat, die ook in het voordeel van ruimtelijk rendement speelt.

Aan de andere kant van het spectrum staan natuurlijk de professionele private projectontwikkelaars die schaalgrootte zoeken en op die manier vanzelf zoeken naar grootschaliger vormen van ruimtelijke projecten. Deze partijen bouwen ‘wat de klant vraagt’ en dit is – tot nader order - nog steeds een woning/appartement/bedrijfsgebouw volgens een individualistisch model. Maar er zijn toch tekenen dat ook dit evolueert.

Zo peilt onder meer MATEXI, via gericht onderzoek (2014), naar de bereidheid van de doorsnee Belg om in bepaalde mate mee te stappen in een model van ‘Delend Wonen’.

Enkele conclusies uit dit onderzoek tonen dat:

- 67% van de respondenten bereid is om na te denken over een gemeenschappelijke tuin in combinatie met een kleinere private tuin;
- 54% van de respondenten bereid is na te denken over autodelen;
- 56% bereid is om na te denken over een gemeenschappelijke polyvalente ruimte.

Deze cijfers tonen een potentieel voor meer gemeenschappelijkheid.

In hetzelfde onderzoek wordt ook duidelijk wat er wordt verwacht.

1. goedkoper
“77% van de Belgen duidt de betaalbaarheid aan als belangrijke troef van Delend Wonen. Door Ruimte en dingen te delen is het mogelijk goedkoper te wonen”
2. goed geregeld, goede afspraken;

³ Zie ook: “Wonen in Meervoud”. Groepswoningbouw in Vlaanderen / 2000-2010” Van Herck, K. en De Meulder B. (red.)

3. privacy gegarandeerd;
4. sociaal netwerk
“70% van de geïnteresseerden vindt ‘een groter sociaal netwerk’ de belangrijkste troef van Delend Wonen.”
5. mainstream
heldere en integrale oplossingen die eenvoudig communiceerbaar zijn en die het ‘delend wonen’ uit de sfeer van ‘anders’ en ‘alternatief’ halen,

Volgens dit onderzoek zijn dit de punten waarop ingezet moet worden om mensen (eindgebruikers) over de streep te krijgen voor meer gemeenschappelijkheid. Dit beeld wordt bevestigd door andere onderzoeken in binnenland (Samenhuizen vzw) en buitenland: er is een groeiende interesse voor collectieve concepten.

De individualistische inslag in de bouw- en wooncultuur is niet beperkt tot de private bouw- en woonsfeer. Het hele landschap van normen, regels en wetten waarbinnen ruimtelijke ontwikkelingen tot stand dienen te komen is doordrongen van een individualistische bouw- en wooncultuur. Het is dus te verwachten dat initiatiefnemers van gemeenschappelijke initiatieven en gegroepeerde ontwikkelingen binnen dit landschap met verschillende obstakels geconfronteerd worden.

Enkele voorbeelden:

- Lichten en zichten, bouwhoogte, afstandsregels,...
De regeling in het Burgerlijk Wetboek omtrent lichten en zichten beschermt individuele eigenaars ten opzichte van elkaar maar dit is binnen een collectief concept niet altijd nodig of zelfs wenselijk. Dit is niet altijd een groot probleem en er kunnen ‘omwegen’ bedacht worden - in afwijking geregeld te worden via erf-dienstbaarheden – maar deze wetgeving is een goed voorbeeld van hoe een individualistische bouwcultuur al lang in de wetgeving is ingebouwd.
- Parkeernormen,
Parkeernormen worden vooral door gemeentelijke verordeningen opgelegd. Ze gelden voor het hele grondgebied van een gemeente en worden meestal uitgedrukt per woning, per m² of per ‘VTE’, ongeacht de aard van het project. In sommige gevallen wordt zelfs opgelegd dat parkings ondergronds dienen gerealiseerd worden. Soms worden er een afwijkingsmogelijkheid ingebouwd, maar vaak ook niet of worden deze maar schoorvoetend toegepast. In collectieve projecten waar met gemeenschappelijk parkeren wordt gewerkt of een vorm van autodelen is ingebouwd zijn de normen dan (veel) te ruim bemeten. Gevolg: de potentiële winst van de collectiviteit – minder parkeeroppervlak, autodelen,... - gaat teniet.
- Oppervlaktenormen
Een gelijkaardige redenering geldt voor oppervlaktenormen voor woningen en appartementen. De normen gaan uit van een individualistische bouwcultuur, willen – goedbedoeld – eindgebruikers beschermen en de kwaliteit van woningen bewaken, maar in collectieve projecten, waar men probeert een winst te beha-

len uit de het gemeenschappelijk gebruik van ruimte, gecombineerd met een compacte woning, gaat de winst op die manier verloren of botst het project met de opgelegde normen.

- ...

Dit zijn maar een paar voorbeelden uit het landschap van ruimtelijke regels en normen. Als je de scope verruimt tot bijvoorbeeld het energielandschap, het landschap van de sociale wet- en regelgeving – zo is er het geval van een bewoner van een collectief project die een deel zijn uitkering dreigde te verliezen omdat hij niet meer als een individueel gezin werd beschouwd maar als lid van een collectiviteit – dan komen heel wat van dergelijke problemen bovendrijven.

In veel gevallen zijn opgelegde normen en wetten niet alleen onhandig in de organisatie van collectieve projecten, maar zijn ze zelfs contraproductief aan doelstellingen van meer ruimtelijk rendement.

Het is zeker een opdracht voor de (hogere) overheid om het hele landschap van wet- en regelgeving te (her)evalueren in kader van gegroepeerde aanpak en het nastreven van ruimtelijk rendement. Hetzij door de wet- en regelgeving aan te passen, hetzij door voor geselecteerde gevallen een mogelijkheid tot afwijking te bekomen.

RUIMTELIJK RENDEMENT EN RENDEMENT

'Echt' rendement wordt uitgedrukt in 'Return on Investment' (ROI), 'Intern Rendement' (Internal Rate of Return, IRR) of Bruto Aanvangsrendement (BAR, ook: Initial Yield of huurrendement) en is een van de voornaamste parameters waarrond private business-cases worden opgebouwd. In zijn meest eenvoudige vorm is dit het verschil tussen de verkoopswaarde van een project en de kosten die gemaakt moeten worden om het project te realiseren. Deze marge is uiteraard afhankelijk van de locatie (in de eerste plaats) en de kwaliteiten van het vastgoed. Zo ziet het plaatje er heel anders uit in gebieden met een grote druk op de markt (hoge verkoopprijzen) en dus hogere marges. Dit soort 'margebewustzijn' is zeer prominent aanwezig bij de private projectontwikkelaars. Elk bedrijf en elke sector hanteert voorts zijn eigen normen en doelstellingen maar ook de externe financiers hanteren hiervoor normen. De meeste, zonet alle, ruimtelijke projecten, gaande van grootschalige stadsontwikkelingsprojecten tot ieders individuele woning, worden voor het grootste deel gefinancierd met bancaire middelen. In het geval van risicodragende ontwikkelingen (marktrisico, bouwrisico, ontwikkelingsrisico, renterisico,...) zal de bank een minimum marge eisen, afhankelijk van het risicoprofiel.

Hetgeen de 'winst' wordt genoemd is dus de vergoeding voor het risico dat genomen wordt. Het principe is dus eenvoudig en de doelstelling is helder. De uitwerking is minder eenvoudig er zijn zoveel uitwerkingen als er businesscases zijn.

'Ruimtelijk rendement' is moeilijker te vatten. Een hogere densiteit, efficiënter ruimtegebruik is een samenspel van veel factoren, soms zijn deze gevat in heldere normen, maar vaker ook niet. Ontwerpend onderzoek wordt ingezet om dit geval per geval te detecteren en te rijmen met doelstellingen van ruimtelijke kwaliteit. Er is in elk geval nood aan heldere omschrijvingen om deze in de praktijk te kunnen implementeren en bij voorkeur wordt deze ook omgezet in afdwingbare normen. Voorlopig gaan we af op het 'buikgevoel'...

Hogere densiteit, efficiënt gebruik van ruimte en middelen zijn binnen een geprofessionaliseerde ondernemende context de normale gang van zaken. Professionele ontwikkelaars zijn in die zin de objectieve bondgenoot van een naar meer ruimtelijk rendement strevende overheid. De vraag is dus ook: in welke gevallen sporen 'echt' rendement en ruimtelijk rendement samen? Dit wordt aan de hand van de cases verderop wat verder uitgediept, maar het is zeker dat 'echt' rendement en ruimtelijke rendement niet altijd samen sporen.

De factor tijd werkt bijna altijd tegen. Een efficiëntere en meer doordachte aanpak staat gelijk aan meer tijd nemen, meer mensen overtuigen,... dus meer kosten en langere looptijden van financieringen. Bepaalde investeringen zoals de aankoop van grond, de eerste studiekosten tot het bekomen van een vergunning zijn niet altijd bankabel en dus wegen deze zeer zwaar door in de financiële rekeningen. Dit geldt zowel voor de private ontwikkelaars als voor collectieve private bouwheren. Deze laatste hebben bovendien de bijkomende handicap dat ze zich ook intern moeten organiseren.

In deze fase is de tussenkomst van een publieke partij – een publieke ontwikkelaar zoals een stadsontwikkelingsbedrijf bijvoorbeeld – bijna noodzakelijk, om ‘tijd te kopen’. Alle mogelijke maatregelen om tijd te winnen en een langere planningsprocedure te overbruggen in ogenschouw nemen:

- Tijdelijke verhuur – bezetting ter bedde - voor bewoning voor economische activiteit, startup's,...
- Tijdelijke parking;
- Markten,
- ...

De factor fiscaliteit en heffingen werkt eveneens tegen, bijvoorbeeld:

- Meerdere eigendommen betrekken in een meer gegroepeerde aanpak betekent vaak ook dat er tussentijdse verkopen plaatsvinden, waarop dan registratierechten en notariskosten betaald moeten worden. Indien de eigendom binnen de twee jaar doorverkocht wordt dan kan 60% van de registratierechten gerecupereerd worden. Deze termijn is in de meeste gevallen te kort om een herontwikkeling met meer ruimtelijk rendement te realiseren.
- Alle onroerende goederen zijn onderhevig aan onroerende voorheffing. Indien de gronden en gebouwen tijdens een ontwikkelingsperiode geen gebruik hebben en of niet bruikbaar zijn is dit een zuivere verliespost, die in het geval van herontwikkelingen van gebouwen hoog oploopt.
- Leegstandsheffingen zijn uitstekende instrumenten om eigenaars te activeren maar eens er een ontwikkelingsproces loopt zijn zij niet meer nodig om ‘druk op de ketel te houden’.

DE VASTGOEDSECTOR, EEN ACTORGERICHTE BENADERING

'De' vastgoedsector is geen homogeen gegeven en bestaat uit verschillende onderverdelingen en segmenten. Klassiek wordt de sector opgesplitst in segmenten volgens het type markt waarbinnen ze werkzaam zijn - de residentiële vastgoedmarkt, de kantoormarkt, de markt van commercieel vastgoed,... - of volgens een geografische omschrijving – de Europese markt, de Gentse markt, Binnen deze segmenten worden – al dan niet systematisch - gemiddelde marktparameters verzameld die de markten en de sectoren/segmenten typeren.

In dit expertenadvies wordt een opsplitsing gemaakt volgens de aard van de actoren en hun risicoprofiel. Achterliggende idee is dat verschillende achterliggende 'businessmodellen' met deze actoren samenhangen en dat het beleid deze verschillende doelgroepen op een andere manier dient aan te spreken, met het oog op een meer gegroepeerde aanpak van ruimtelijke projecten en ontwikkelingen.

We hebben hierboven *de* vastgoedsector reeds opgesplitst in:

- (Grond)eigenaars (greenfield of brownfield);
- Ontwikkelaars;
- Vastgoedinvesteerders;
- Gespecialiseerde vastgoedadviseurs en makelaars:

(Grond)eigenaars

Eigenaars van grond of van herontwikkelaar vastgoed zijn in de regel niet gespecialiseerd in en/of gemotiveerd om actief in te grijpen en te ondernemen met het oog op meer (ruimtelijk) rendement, maar zijn wel een noodzakelijke actor. Zonder een zakelijk recht kunnen ruimtelijke projecten niet vertrekken. Een remmende factor is dat eigenaars doorgaans weinig tot geen baat hebben - of dat althans zo percipiëren - bij een (her)ontwikkeling met het oog op meer ruimtelijk rendement. Vaak is een mainstream ontwikkeling – gewoon verkavelen – of verkoop van het bestaande vastgoed reeds een voldoende opbrengst en weegt de speculatieve meerwaarde zeker niet op tegen de noodzakelijke investeringen in de vorm van sloop, sanering, het voeren van een planproces in functie van ruimtelijk rendement, enz.

Het activeren van eigenaars is een opdracht van publieke grondregie en dit wordt momenteel ook bestudeerd in een andere studie van Ruimte Vlaanderen.

Het wordt een ander verhaal indien eigenaars team vormen met ontwikkelaars of zelf voldoende kapitaalkrachtig zijn om een bepaalde ontwikkeling te dragen. Zie hierover de "eigenaar-ontwikkelaar" hieronder.

Ontwikkelaars

In het kader van een zoektocht naar ruimtelijk rendement zijn de 'ontwikkelaars' het segment van de vastgoedsector dat in eerste lijn aangesproken moet worden. Ook in de cases, gaat bijna altijd over transformaties die (grote) investeringen vergen. Het heeft dus zin om dit segment verder op te delen en het business-model (het 'format') van een aantal actoren te schetsen.

Private projectontwikkelaar

De private projectontwikkelaar is de eerste investeerder en initiatiefnemer van een ruimtelijk project. Hij staat in voor de opbouw van zakelijke rechten, de inhoudelijke ontwikkeling van een project, financiering door eigen inbreng en externe financiering, promotie en marketing, verkoop en voorverkoop van het afgewerkte eindproduct aan de eindklant. Dit resulteert in een aanbod gestuurde ontwikkeling waarbij de eindklant een uitontwikkeld product koopt waarbij hij weinig of niet betrokken is geweest, maar ook geen risico heeft genomen.

De klant is niet direct betrokken maar de projectontwikkelaar is wel degelijk klantgedreven en zal vastgoed afleveren dat zo dicht mogelijk aanleunt bij wat de (mainstream) klant wil.

De projectontwikkelaar wordt voorts gedreven door de marge tussen wat de klant wil betalen en kosten die nodig zijn om het project op te richten. De marge wordt de 'Return on Investment' op het einde van de rit en wordt meestal minstens gedeeltelijk gebruikt als inbreng in het volgende project. Door opeenvolgende ontwikkelingscycli uit te werken groeit het ontwikkelingsbedrijf en kunnen de – dikwijls grote – risico's in de tijd en over verschillende projecten gebufferd worden.

De projecten worden gefinancierd door een belangrijke inbreng van risicokapitaal – typisch 20% - dat gebruikt wordt door de initiële investeringen in aankoop grond, studie, overleg, saneringswerken, eerste bouwwerken, ... en zonder dewelke geen externe financiering kan bekomen worden. Meestal zijn dit eigen middelen van het ontwikkelingsbedrijf of inbreng van extern risicokapitaal, hetgeen uiteraard zeer duur is.

De private ontwikkelaar heeft – zie paragraaf over rendement hierboven - een duidelijke incentive om met de overheid mee te denken op vlak van ruimtelijk rendement.

Doorgaans zijn dit zeer professionele bedrijven en duidelijk aanspreekbare partners die alle sleutelementen voor de realisatie van een ruimtelijk project in handen hebben. Dit zijn professionele organisaties die weinig hulp nodig hebben (en willen) en mits voldoende realiteitszin te bewegen zijn om bepaalde collectiviteitswinsten uit te bouwen, bv.

- Collectieve voorzieningen inbouwen;
- Collectieve energiesystemen;
- Infrastructuur.

Inhoudelijke aansturing op het vlak van ruimtelijk rendement is dus voor dit soort bedrijven minder aan de orde. Om een gegroepeerde aanpak te ondersteunen en te bevorderen kan de overheid op een andere manier ondersteuning of incentives geven. Hoe? Dit soort bedrijven handelen binnen relatief korte termijn perspectieven. Er wordt gemikt op een ontwikkelingscyclus van 3 à 5 jaar. Het eindproduct – woningen, kantoren, andere gebouwen,... - wordt zo snel als mogelijk verkocht, soms zelfs op plan maar zeker binnen een termijn van een jaar na het opleveren van de gebouwen. Door dit korte termijnperspectief blijven een aantal kansen onderbenut.

Bijvoorbeeld:

Kansen voor groepsdynamiek

Residentiële projecten worden verkocht 'op plan'. Dit wordt mogelijk gemaakt door de Woningbouwwet van 9 juli 1971, beter bekend als de wet Breyne. Typisch wordt 20 à 30% van het totale aanbod 'op plan' verkocht, dus voorafgaand aan de opstart van de bouwwerken. Onder de kopers van het eerste uur bevinden zich de 'early adopters' die de kern uitmaken van de toekomstige bewonersgroep. Deze groep activeren in plaats van passief te informeren over de stand van zaken van de werken, is een kans om een groepsdynamiek op gang te brengen. Dit kan georganiseerd worden rond een aantal documenten en/of afspraken die gemaakt moeten worden – intern reglement, onderhoudsaspecten,...

Kansen voor het termijn beheer op de langere termijn

De overgang tussen de ontwikkelingsfase en de exploitatiefase verloopt dikwijls met horten en stoten. De 'ontwikkelaar' trekt zich zo snel mogelijk terug en het beheer van het project – door de algemene vergadering en de syndicus - is nog niet volledig opgestart. Dit is het punt waarop mogelijk een aantal collectiviteitswinsten verloren gaan.

Inspelen op deze kansen kan voordelen geven voor de ontwikkelaar. De groepsdynamiek kan ervoor zorgen dat andere klanten aangetrokken worden. Het geeft zeker voordelen voor de toekomstige bewoners het beheer en de afspraken zijn beter gedragen, sociale cohesie, gezamenlijk organiseren van een aantal beheerskosten, groepsaankopen,...

Aannemer/ontwikkelaar

De aannemer/ontwikkelaar is gelijkaardige actor. Binnen dit segment vallen ook een groot aantal kleinere partijen, minder kapitaalkrchtig en uiteraard gericht op de kernactiviteit van het bouwen. Wat geldt voor de private ontwikkelaar geldt nog in sterkere mate voor de aannemer-ontwikkelaar. Deze is wat minder klantgericht maar zeker nog meer geneigd op – bij het einde van het bouwproces nu – de blik te richten op het volgende project.

Eigenaar/ontwikkelaar

De algemene stelling – hierboven - dat de eigenaars van grond of ontwikkelbaar vastgoed meestal geen incentive hebben om de risico's van een (her)ontwikkeling te dragen omdat de bestaande waarde niet opweegt tegen de kost van het risico, kan gekeerd worden indien eigenaars 'geactiveerd' worden, in twee richtingen.

1.

Door verschillende eigendommen te groeperen ontstaan in sommige gevallen kansen en meerwaarde. Daarom dient in de planningsprocessen voldoende aandacht besteed te worden aan de eigendomsstructuur en de eigenaars ook daadwerkelijk met elkaar en met ontwikkelende partijen in verband te brengen.

In de cases wordt daarop concreet ingegaan.

2.

Door team te vormen met andere ontwikkelaars kunnen ook de eigenaars mee profiteren van de baten van de ontwikkeling. In de praktijk van de projectontwikkeling is dit trouwens een veel voorkomend format: Eigenaar(s) stellen de grond ter beschikking van ontwikkelaars, bijvoorbeeld via een recht van opstal, en maken afspraken omtrent de waardebeoordeling van de grond. Bij verkoop van het ontwikkelde eindproduct wordt het grondaandeel betaald aan de eigenaar en het constructieaandeel aan de ontwikkelaar. Dergelijke werkwijze komt zowel de eigenaar als de ontwikkelaar ten goede. De eigenaar profiteert mee van het ruimtelijke rendement, de ontwikkelaar wint tijd en geld doordat de aankoop van de grond niet gefinancierd moet worden.

Ook hier geldt dat de overheid in zijn planprocessen pro-actief het ontstaan van coalities tussen verschillende partijen kan stimuleren of zelf – of via de publieke ontwikkelaars - kan tussenkomen.

Publieke ontwikkelaar

Tijdens de workshop is het belang van publieke ontwikkelaars zoals stadsontwikkelingsbedrijven en bepaalde Intergemeentelijke Samenwerkingsverbanden gebleken in het voorbereiden en 'klaarzetten' van complexe projecten.

Meestal hanteren de publieke ontwikkelaars een eerder risico-avers zakelijk model. In veel gevallen zijn (delen) van de te ontwikkelen gronden reeds eigendom van de overheid en worden deze beheerd c.q. ontwikkeld volgens een kostendekkend financieel plan. De publieke ontwikkelaars zijn eerder actief als gebiedsontwikkelaars dan als projectontwikkelaars. Als gebiedsontwikkelaars behartigen ze de ontwikkeling op een integrale manier: plan en procesvorming, informeren en verbinden van actoren en belanghebbenden, ...

Publieke bouwheren

Een niet onaanzienlijk deel van de vastgoedsector bestaat uit publieke bouwheren: so-

ciale huisvestingsmaatschappijen, schoolgemeenschappen,... en blijft in de vraagstelling van dit advies buiten beeld. Nochtans nemen zij ook belangrijke initiatieven die relevant zijn voor het ruimtelijk rendement. De sociale bouwmaatschappijen beheren ook samen een grote voorraad woningen en gronden, waar in veel geval zeker nog ruimtelijk rendement gehaald kan worden, niet alleen bij nieuwbouw maar ook bij herontwikkeling.

Eindgebruiker-Bouwheer/Collectieve Private Bouwheren

De Vlaming is traditioneel een zelfbouwer en neemt in deze hoedanigheid vaak zelf de rol van 'ontwikkelaar' op zich: hij koopt grond, stelt een ontwerper aan, zoekt financiering, stelt een aannemer aan en draagt tenslotte het hele ontwikkelingsrisico. De spreekwoordelijke Vlaming-met-de-Baksteen-in-de-Maag is dus eigenlijk een projectontwikkelaar... Dit model is uiteraard kleinschalig en is niet de doelgroep van een streven naar ruimtelijk rendement, want per definitie gebonden aan een individualistische ruimtelijk model.

In het verband van dit advies vormen de eerder zeldzame Collectieve Private Bouwheren of 'Baugruppen' het meest intrigerende segment. Om deze te ondersteunen liggen er ook veel meer uitdagingen voor:

- ondersteuning bij de verwerving van gronden of het opbouwen van zakelijke rechten;
- ondersteuning van het ontwikkelingsproces;
- ondersteuning in de financiering – bijvoorbeeld ondersteuning van minder kapitaalkrachtige groepen om hier aan deel te nemen, bijvoorbeeld borgstellingen die deel worden van het startkapitaal;

Voor een meer gedetailleerde schets van de collectieve private bouwheren zie ook de kadertekst over het Gummarushof.

Vastgoedadviseurs

Vastgoedmakelaar

De vastgoedmakelaar heeft op het eerste gezicht misschien weinig bij te dragen tot de processen van verdichting en ruimtelijk rendement die worden beoogd. Makelaars en ook de notarissen staan dicht bij de eigenaars (als ze verkopen) en hebben een belangrijke rol in het samenbrengen van vraag en aanbod. Zij gaan in de eerste lijn advies geven en eigendommen sturen in de richting van een bepaalde (de meeste) valorisatie. Sommige makelaars zijn pro-actiever dan andere en spelen in op de potenties van een eigendom, en nemen soms een beperkte rol van ontwikkelaar op.

Syndicus

Hetzelfde geldt voor de vastgoedadviseur-syndicus. Ook deze staan dicht tegen de

eigenaars, in dit geval van appartementsgebouwen, en zij treden sturend op, op het moment dat er beslissingen dienen genomen te worden omtrent investeringen in gebouwen en zij zullen vandaag al in functie van (ruimtelijk) rendement meedenken met eigenaars.

Vastgoedinvesteerders

De vastgoedinvesteerders zijn een speciale categorie van eindgebruikers. Het zakelijk model bestaat er in dat uitontwikkeld vastgoed wordt aangekocht en op lange termijn (10-30 jaar) wordt geëxploiteerd binnen rendement gedreven businesscase waarbij de huur - minus de kosten om het gebouw te beheren - een deel van de opbrengst wordt op het geïnvesteerde kapitaal. Een ander deel van de opbrengst bestaat uit de restwaarde van het gebouw, op het einde van de exploitatie. Op dit moment doet zich een kans voor herontwikkeling en dus meer ruimtelijk rendement voor. Deze bedrijven zal ofwel zelf (her)ontwikkelen ofwel verkopen aan een ontwikkelingsbedrijf, om vervolgens In sommige gevallen zijn dit zeer grote bedrijven (delen van banken of verzekeringsmaatschappijen, Cofinimmo, AG Real Estate,...) maar ook de spreekwoordelijke 'beenhouwer', 'bakker',...die investeert in een appartement om te verhuren valt in deze categorie.

Voor zover dit grote bedrijven zijn, die bovendien gespecialiseerd zijn in een bepaald soort vastgoed – kantoren, rusthuizen, supermarkten,... - is dit een interessante doelgroep om gericht aan te spreken i.f.v. ruimtelijke rendement. Recente media-aandacht toont aan dat dit door de sector wordt opgepikt.⁴

De schotten tussen de verschillende segmenten van de vastgoedsector zijn zeker artificieel. In werkelijkheid is het beeld veel meer divers en bestaan er zeer veel mengvormen.

⁴ <http://trends.knack.be/economie/immo/wonen-we-binnenkort-boven-een-supermarkt/article-opinion-783151.html>

KADERTEKST GUMMARUSHOF COHOUSING MECHELEN

Onderstaande tekst is een weergave van twee telefonische interviews met Tom Lagast, een van de initiatiefnemers achter het 'Gummarushof'.



Info over het project: www.gummarushof.be

GH:
Hoe zijn jullie gestart met het project Sint-Gummarus?

TL:
We werken in Mechelen al geruime tijd met een groep enthousiastelingen rond het bre-

de thema co-housing, binnen de vzw Samenhuizen Mechelen. We willen met de vzw promotie maken voor co-housing, mensen en groepen ondersteunen bij het opstarten van projecten. Het doel was ondermeer om één of meerdere projecten te realiseren, maar het is zeker niet de enige focus van de vzw. Vandaag is het wel zo dat 95% van de aandacht gaat naar de ontwikkeling van het Gummarushof maar de bedoeling is dat achteraf de kennis en ervaring uit de concrete ontwikkeling terugvloeit naar de vzw en dus ook voor andere projecten beschikbaar wordt gesteld.

GH:

Hoe is de zoektocht naar een concreet project verlopen? Was er hulp van de overheid?

TL:

Wij zijn binnen de vzw gestart met een screening van alle mogelijke locaties in Mechelen. Een longlist van een 25-tal projecten hebben we gereduceerd tot een 15-tal waarmee we naar de stad gestapt zijn. Door het feit dat de stad veel informatie beheert kunnen zij perfect zeggen of bepaalde locatie kansrijk zijn. Na dit overleg hebben we contact genomen met 1 site en hebben de onderhandeling opgestart.

GH:

Dat is best een pro-actieve aanpak. Lukt het dan van de eerste keer?

Over deze site hebben we 6 maanden intensief onderhandeld. Veel instanties platgelopen, haalbaarheidsstudie gemaakt enz. maar uiteindelijk zijn we hier tegen een grote teleurstelling aangelopen. We hadden behoorlijk wat toezeggingen bekommen onder meer van de stad maar hebben de eigendom uiteindelijk niet kunnen verwerven. Die is verkocht aan een private partij, die zo kon profiteren van de bereikte consensus met de overheid.

GH:

Ik kan me voorstellen dat het zo loopt. Een eigenaar zal in eerste instantie voor zekerheid kiezen en een kapitaalkrachtige partij verkiezen boven een 'zootje ongeregeld'. Zeker als hij nog een tijd moet wachten op de koopsom, omdat de uitvoering van dergelijke overeenkomsten vaak tijd vergt. Hoe kan je dit vermijden?

TL:

Dit is heel moeilijk en is meteen het leergeld dat er betaald is door onze groep. Bij de tweede opportuniteit – die gelukkig snel volgde - hebben we verschillende tussenstappen genomen met telkens tussentijdse akkoorden. Zo gingen we van een 'gentlemens

agreement' over een principeovereenkomst naar de huidige koop-verkoopbelofte. Dit liet ons toe om het project te onderbouwen en vooral om de groep van kandidaat bewoners te vormen. We zijn uiteindelijk met 9 gezinnen de finale onderhandeling naar de koop-verkoop-belofte ingegaan.

GH:

Wat zijn de grote lijnen van deze belofte?

TL:

De koop-verkoop-belofte legt de aankoopsom vast € 2 mio en de procedure om naar een akte en de eigenlijke eigendomsoverdracht te gaan. Belangrijk is dat het geen verkoopovereenkomst is – een 'compromis' maar een belofte. De tijd tussen de belofte en de eigenlijke akte mag langer zijn dan 4 maanden. De belofte legt ook een waarborg vast van € 105.000,- te betalen door alle deelnemers. Dit is iets meer dan 5%. We hebben uiteindelijk met een groep van 12 gezinnen ondertekend Dus, elk van de 12 deelnemers heeft een bedrag van € 8.750,- gestort op de rekening van de notaris.

GH:

In feite vertegenwoordigt dit bedrag het startkapitaal van de ontwikkelaar, in dit geval een groep van 12. Hoe ervaren jullie dit risico? Zijn er afspraken gemaakt?

TL:

In de periode van voorafgaand aan de verkoop-verkoop-belofte – het moment van de waarheid - is de groep van 17 deelnemers naar 9 en dan terug naar 12 gegaan, voor 23 entiteiten. Meer dan de helft stond dus nog 'te koop'. Dit is een aanzienlijk risico, vandaar ook een koop-verkoopbelofte waar nog steeds exit mogelijkheden bestonden. Na de ondertekening zijn we volop voor de promotie van het project gegaan – infosessies, deelname aan beurzen en evenementen, flyers, folders,... - het hele register is open getrokken. Op de infosessies hebben we in het totaal zeker 300 geïnteresseerden gesproken. Dat we dit met een aantal mensen konden doen en beurtelings de rol van 'promotor' konden opnemen was zeer welkom. Vandaag – maar een paar maand na de ondertekening van de belofte - zijn bijna alle entiteiten besproken en is het risico van de aankoop bijna volledig weg. Een aantal van de twijfelaars van de oorspronkelijke groep is uiteindelijk ook ingestapt. De nieuwe instappers nemen ook een groter stuk van de waarborg over. Vandaag vragen wij € 10.000 bij 'instap'. Dit wordt later uiteraard in mindering gebracht van de totale prijs.

GH:

Een belofte is natuurlijk nog geen koop. Hoe zetten jullie de belofte om in een akte.

TL:

De eigenaar gaat ermee akkoord om een lange periode aan te houden tussen de belofte en de akte. De eerste stap was het aanvragen van een bouwvergunning. Na het afleveren van de bouwvergunning wordt de basisakte opgemaakt. De basisakte verdeelt het hele complex in 23 woonunits, een gemeenschapsruimte en de 'pastorij' die als woongemeenschap ingericht en verhuurd zal worden. Deze verdeling laat toe dat bij de uiteindelijke akte iedere deelnemer en toekomstige bewoner zijn eigen entiteit koopt dat er twee maal registratiekosten betaald moesten worden. Hierover zijn met de verkoper duidelijke afspraken vastgelegd. Zo moeten we tegen maar 2017 minimaal 75% van de aankoopssom op tafel leggen en de overige tegen eind juni 2017.

GH:

Koop-verkoop-belofte, Basisakte,... dit klinkt natuurlijk allemaal bekend in de oren, maar dit is een co-housingproject met veel meer gemeenschappelijke ruimte dan de gebruikelijke gangen, trappen en lift. Het omvat ook een gemeenschapshuis (keuken, speelruimte, logeerkamers,...), een gemeenschappelijke tuin, de kerk en de pastorij. Hoe pakken jullie dit aan?

TL:

De 'kerk' en 'pastorij' blijven eigendom van de VME die het beheer ervan opneemt. Bijzonder is dat de 'kerk' en de 'pastorij' inkomsten zullen genereren. De kerk zal worden gebruikt voor lokale evenementen en in de pastorij worden de units van de woongemeenschap apart verhuurd. Omdat de inkomsten binnen een VME in de personenbelasting van de verschillende eigenaars terecht komen, hebben we gekozen voor de oprichting van een CVBA. De 23 bewoners én de 4 huurders zijn coöperanten in de CVBA. Ook de huurders hebben dus een aandeel in de vennootschap.

De CVBA is ook door de VME aangesteld als syndicus. Op termijn hopen we het hele beheer van het complex 'neutraal' te kunnen houden: de kosten worden gedekt door de inkomsten.

Deze redenering is doorgetrokken tot alle faciliteiten die tot het gemeenschappelijke domein behoren. Zo zal er voor het gebruik van een gemeenschappelijke logeerkamer een kleine vergoeding worden aangerekend. Dit vermijdt dat er misbruiken ontstaan en vooral dat er wrevel ontstaat omdat de ene bewoner beduidende meer gebruik maakt van een voorziening dan de andere, zoals je vaak hebt in een klassieke VME.

GH:

Alles is nu juridisch gestructureerd – dit heeft al behoorlijk wat tijd en vergaderingen gekost, vermoed ik – en de grootste onderneming komt er nu aan: het (ver)bouwen van het complex. Hoe gaan jullie dat aanpakken? Wordt er een architect aangesteld? Hoe? Een aannemer dient ook gezocht te worden. Wat zijn de plannen daar?

TL:

De architect is al een tijdje gekozen en heeft ons geholpen met het maken van de haalbaarheidsanalyse, de plannen voor de basisakte,...

In de basisakte is voorzien dat de Vereniging van Mede-Eigenaars (VME) opdrachtgever wordt van de (ver)bouwwerken. Er is geen ontwikkelaar, noch een verkoop op plan en dus ook geen toepassing van de Wet Breyne. De VME stelt de aannemer en de architect aan.

We voorzien de woonentiteiten die gemiddeld kleiner zijn dan gebruikelijk 75m² (+duplex) aan een gemiddelde prijs van € 250.000 (all-in: eigendom, bouw- en erelonen, btw en registratie) voor een bijna afgewerkt gebouw, alle technieken zijn geïnstalleerd, isolatie op BEN-niveau,... Enkel de binneninrichting (keuken, binnenwanden, faience, vloerafwerking,...) dient nog toegevoegd te worden. We hebben bewust voor kleinere en groeter untis gekozen waardoor we ook enkele zeer democratische units konden aanbieden voor +/- 150.000 euro, geschikt voor een alleenstaande. Aan de andere zijde wordt dit natuurlijk gecompenseerd door de grotere units die meer voor gezinnen met kinderen zijn bedoeld. Dit brengt het totale budget op 5 750 0000 all-in (incl. kerk, pastorie, gemeenschapshuis, tuin).

Globaal geeft dit de volgende verhoudingen in het financieel plan:

23 entiteiten	
aankoop	€ 2.000.000,00
erelonen	€ 333.700,00
bouw	€ 3.003.300,00 € 130.578,26 per entiteit
btw (6%)	€ 213.000,00
registratie	€ 200.000,00
TOTAAL	€ 5.750.000,00 € 250.000,00 per entiteit

GH:

Nu we het over geld hebben. Wat is de houding van de banken in deze? Krijgt iedereen gemakkelijk een krediet? Wordt er gezamenlijk onderhandeld om bijvoorbeeld naar een 'groepsaankoop' te gaan?

TL:

We hebben onderhandeld met Triodos, zij geloven in het project en ondersteunen ons

op verschillende manieren. Voor sommigen betekent dit een korting op het rentetarief. Voor anderen neemt dit eerder de vorm van een flexibele vorm van overbruggingskrediet aan. Financiering is sowieso maatwerk op maat van de ontlener, ieders financiële situatie is anders. Het is niet zo dat we dit in groep kunnen aanpakken. Het staat bovendien iedereen vrij om naar zijn eigen bank te stappen en daar andere voorwaarden te bedingen.

Er is wel een globaal krediet in hoofde van de cvba voor de bouw van de huurappartementen en de kerk. Dit krediet is verstrekt op basis van het financieel plan van de cvba en zal terugbetaald worden met de inkomsten uit de huur en de exploitatie.

GH:

Wil je nog bijzondere reflecties toevoegen? Hoe kan de overheid tussenkomen om veel meer van dergelijke projecten opgestart te krijgen?

TL:

De organisatie van dit soort projecten kost vooral veel tijd. Uiteraard zijn er ook kosten voor externe experts, maar de kennis die aanwezig is binnen een diverse groep is niet te onderschatten. Omdat ik bekend ben met de sector en zelf bewoner wordt in het project, doe ik dit graag én onbezoldigd. Groepen die de knowhow niet in huis hebben en/of onvoldoende tijd hebben, moeten de kennis elders inkopen en daar staan natuurlijk kosten tegenover. Sommige publieke en zelfs private ontwikkelaars bieden dit al aan. De eerste veelal gratis, de andere uiteraard tegen een vergoeding. Indien we veel meer van dit soort projecten opgestart willen krijgen zal er nog meer ingezet moeten worden op kennisopbouw en delen, vandaar onze optie om met de vzw onze ervaringen later blijvend te delen met nieuwe opstartende groepen.

Een tweede bedenking is dat elk project uniek is. Het zijn allemaal unieke mengelingen van ruimtelijke parameters, de samenstelling en doelstellingen van een groep, financiële parameters in een business-case,... Dat alles vormt zich tot een unieke mix. Wellicht kan je daar een paar hoofdlijnen in vinden, waarop de overheid kan stimuleren en tussenkomen.

Een van die aspecten is het vinden en onderhandelen van geschikte gronden. Overheden zouden – zeker als het over eigen patrimonium gaat – telkens de reflex moeten maken of het patrimonium niet geschikt is voor co-housing en in rekening brengen dat een groep van kopers niet altijd kort op de bal kan reageren, bijvoorbeeld op een openbare verkoop. Zo zou het geen slecht idee zijn om bij alle openbare verkopen een 'standstill' periode in te bouwen van pakweg 6 maanden, waarbinnen groepen de kans

krijgen zich voor te bereiden en te bieden. Tijd om een groep te vormen, een haalbaar concept uit te werken en de financiering rond te krijgen is essentieel voor het welslagen van een co-housingproject.

Dezelfde strategie zou ook kunnen gelden voor privaat patrimonium dat op de markt wordt gebracht. Zeker wanneer het eerder moeilijk patrimonium betreft waar niet meteen een klassieke koper of ontwikkelaar voor gevonden kan worden, kan het nuttig zijn dat de overheid op een bepaalde manier mee kan instaan voor de waarborgstelling. Dit kan bijvoorbeeld door de eigenaar te wijzen op de mogelijkheid van co-housing, door eigenaar en potentiële groepen samen te brengen of door als tussenpersoon mee aan de onderhandelingstafel te zitten zodat tijd gekocht kan worden om alle praktische zaken rond te krijgen.

Tenslotte: wij hebben veel gestructureerd binnen het format van de c.v.b.a. Het coöperatieve model - of het nu daadwerkelijk in een dergelijke vennootschap wordt vormgegeven of niet - is het meest geschikt om dit soort van ondernemingen aan te gaan, en dit om verschillende redenen. Ten eerste wordt het risico gespreid over verschillende partijen en ten tweede geeft het aan dit soort van initiatieven ook een zakelijke kant die moet kloppen. Er is een vorm van nuchterheid nodig. Naast het ideaal om leuk met elkaar samen te wonen, staat een financieel en juridisch verhaal die de basis vormt voor het welslagen van de onderneming. Je kan nog zo goed met elkaar om kunnen en dezelfde idealen delen, maar als puntje bij paaltje komt gaat het over een behoorlijk groot kapitaal en risico. Als je dat niet op een 'professionele' manier beheert, mislukt het project met alle gevolgen van dien.

CASE 1 GEMEENSCHAPPELIJKE RUIMTEN - ZOALS GROENVOORZIENINGEN - IN VERKAVELING

In een eerste type-case bestaat uit het realiseren van een collectieve groene binnenruimte binnen een woonproject. Deze situatie staat tegenover de realisatie van een 'gewone' verkaveling waarbij de groene ruimte quasi volledig wordt geprivatiseerd als private tuinen.

Een voorbeeld van een dergelijke ontwikkeling is het 'Salaartsbos' in de rand van de stad Aalst. In dit geval is een publiek ontwikkelaar (SOLVA) de initiatiefnemer en ontwikkelaar en kiest hier voor een concept dat voorziet in een gemeenschappelijke binnentuin en collectieve ondergrondse garages.



De volgende 'collectiviteitswinsten' worden gehaald:

- Door de tuinen gedeeltelijk te bundelen in 1 groter geheel kan in absoluut aantal volstaan worden met een per saldo kleinere groene ruimte;
- De infrastructuur kan compacter en goedkoper worden gemaakt vermits ook een compacter gebied (auto)bereikbaar dient te zijn;
- Door compacter te bouwen worden verschillende winsten gemaakt in het bouwproces (rationeler bouwen, minder vloeroppervlakte, minder geveloppervlak,...) en het beheer van de woningen (energiekost, onderhoud van gebouwdelen,...)

In onderstaande tabel wordt dit concrete voorbeeld geabstraheerd tot 1 hectare 'greenfield' ontwikkeling. Op deze fictieve hectare proberen we aan te tonen wat het ruimtelijk rendement is en op welke wijze verschillende actoren – eigenaar, ontwikkelaar, eindgebruiker – baat hebben bij dit 'ruimtelijk rendement'.

In een 'business-as-usual' scenario wordt de abstracte ha wellicht met ongeveer 17 woningen bebouwd. Dit wil zeggen dat de woningen vrijstaand zijn en een grote private tuin hebben. Door deze ruimte te bundelen in een gemeenschappelijk tuin en alle woningen toch nog een kleine private tuin te geven komt een aanzienlijke oppervlakte ruimtelijk rendement vrij.

		1 ha		17 woningen per hectare		
			10.000	m2		
	20%		8.333	m2 beschikbaar		
			490	m2 per perceel		
			96	footprint 1 woning		
			394	oppervlakte tuin	113 m2	groennorm BAU
			6701	tuinoppervlak		
groennorm	30	m2 per inwoner				
gemiddelde gezinsgrootte	3,5					
gemeenschappelijke tuin	1785 m2		1360 m2 private tuin	3.556	m2 'ruimtelijk rendement'	
			80 m2 per tuin			

Dat dit soort oplossingen onder de noemer 'ruimtelijk rendement' vallen staat eigenlijk buiten kijf.

Als we – schematisch - de business-case van de voornaamste actoren in kaart brengen, komen volgende conclusies naar boven.

De grondeigenaar heeft – vergeleken met de case van een 'gewone' verkaveling - weinig baat bij het bereikte ruimtelijk rendement. De enige manier voor deze eigenaar om mee te liften met het bereikte ruimtelijk rendement is indien hij vergoed wordt in functie van het bereikte bouwvolume, uitgedrukt in aantal vierkante meters of aantal woningen, en dan nog.

Het is de ontwikkelaar die in dit geval de meeste kans maakt om met de vruchten van het hogere ruimtelijk rendement te plukken. De totale omzet van het project stijgt en een aantal kosten blijven gelijk – de aankoop van de grond, de kosten van de coördinatiekosten, ... - of dalen relatief door het schaalvoordeel – studiekosten, bouwkosten, ... Dit wil zegen: meer kans op een positieve marge.

Maar, ook een groter risico:

- Groter project dus grotere investeringen, relatief langere doorlooptijden;
- Verkoop van niet mainstream producten;
- Blijven zitten met collectieve voorzieningen, bv. parkings
- Aarzeling van de koper wegens inschatting van het beheersrisico,
- ...

Om dit en andere risico's in te dekken heeft de ontwikkelaar een marge nodig in de financiële planning van het project. Hier: € 300 per m2 BVO

Eigenaar					
17 percelen van		490 m2	€ 250		€ 2.083.333
minus kosten		1.667 m2	-€ 200		€ -333.333
				residuele grondwaarde	€ 1.750.000
20 percelen meer					
37 percelen van		176 m2	€ 250		€ 1.637.083
		1.667 m2	-€ 150		€ -250.000
				residuele grondwaarde	€ 1.387.083
				verschil	€ -362.917
Ontwikkelaar					
20 woningen meer					
17 woningen		185	2200	€ 407.000	€ 6.919.000
totaal					
37 woningen		165	2200	€ 363.000	€ 13.505.938
minus kosten		minimum aankoop grond			€ -1.750.000
		aanleg groene ruimte	-150		€ -517.750
		stichtingskosten	-1550		€ -9.515.547
		marge ontwikkelaar	-300		€ -1.841.719
		(€ -49.500)			
				Extra residuele waarde?	€ -119.078
Eindgebruiker					
aankoop en zelfbouw individuele woning					€ 403.049
of					
aankoop in woonerf					€ 363.000
				verschil 1	€ 40.049
minus kosten beheer				€ -1	€ -48
					per jaar



De eindgebruiker tenslotte profiteert in het rekenvoorbeeld ook van het ruimtelijk rendement. Hij koopt een afgewerkte woning die efficiënter gebouwd en – dus - goedkoper is. Daar staat tegenover dat er een schijnbare beheerskost bijkomt: de centrale groene ruimte dient onderhouden te worden en hieraan is een kost verbonden. Het is een schijnbare kost omdat de eigenaar van een private (achtertuin) deze kost ook heeft maar waarschijnlijk zelf instaat voor het onderhoud als een vorm van ‘hobby’.

In het rekenvoorbeeld is 1 aspect niet gewaardeerd: de collectieve tuin. Deze wordt in het rekenvoorbeeld zelfs eerder beschouwd als een beheerskost voor de eindgebruiker. Dit is wellicht niet helemaal correct. Buikgevoel zegt dat deze wel een positieve waarde heeft maar - net zoals in het geval is voor publieke ruimte - is het moeilijk om de waarde van de nabijheid van aaneengesloten groen te waarderen.

Hier ligt een lacune voor de overheid: het waarderen en zelfs mee financieren van de zachte waarden – groen, kinderen kunnen buiten spelen,... - kan in de plaats komen van het overnemen en beheren van semi-publieke ruimte. Met het vrijgekomen budget – beheer van publieke ruimte – kan de overheid eenmalig subsidiëren of – waarom niet - zelf aandeelhouder worden van een VME of een coöperatieve vennootschap.

Voorbeelden zoals het Salaartsbos zijn heel courant en kunnen/moeten het format van de 'typische' verkaveling vervangen. Er is een bepaalde schaalgrootte voor nodig – pakweg 1 ha – maar alle nieuwe ontwikkelingen op gronden van deze grootteorde zouden met een dergelijke format in het achterhoofd moeten aangepakt worden. Dit stap voor stap juridisch verankeren in uitvoeringsplannen zal wellicht te traag gaan. Is het denkbaar om dit in een gewestelijke verordening vorm te geven?

CASE 2: HERONTWIKKELBARE BINNENGEBIEDEN



De redenering opgebouwd in case 1 aan de hand van een eerder 'greenfield' ontwikkeling geldt even goed voor 'brownfield' ontwikkelingen (brownfield in de ruime zin). De 19^e en 20^e-Eeuwse gordels van de steden en randgemeenten puilen uit van onderbenutte ruimte, onder meer in de binnengebieden. Het grootste ruimtelijk rendement valt hier wellicht te rapen.

Veel complexer:

- Reeds bebouwd – sloop en sanering zijn een issue;
- Niet enkel wonen, verschillende bestemmingen, ook economische bestemmingen, voorzieningen;
- Versnipperde eigendomstructuur aan de randen (allemaal individuele eigenaars) maar ook in het binnengebied;
- ...

Ook hier valt te verwachten dat de grondeigenaars (in dit geval met gebouwen) weinig baat hebben bij de herontwikkeling. In het beste geval kunnen ze de risico's van sloop en sanering afwentelen op de partij die de herontwikkeling ter harte neemt.

In dit soort van cases zijn er eigenaars die niet rechtstreeks betrokken zijn maar wel een groot belang hebben bij de herontwikkeling: de aanpalende eigenaars en bewoners. Dit belang uit zich vaak op een negatieve wijze door oppositie tegen een herontwikkeling van het binnengebied maar aanpalende eigenaars hebben vaak meer te winnen dan te verliezen:

- Sanering en herontwikkeling komt de uitstraling en de waarde van de buurt ten goede;
- De herontwikkeling biedt een kans om in te grijpen in de eigendomstructuur en bijvoorbeeld tuinen van aanpalende eigenaars te vergroten.

- Investerings en ruimtelijk rendement kunnen door een groter aantal investeerders gedragen worden, idem voor de collectiviteitswinsten; een gezamenlijk groene ruimte, een warmtenet, allerhande collectieve voorzieningen kunnen op die manier door een grotere poule gedragen worden;
- ...

De ontwikkelaar is ook hier de voornaamste actor die zal proberen om rond de herontwikkeling een businesscase uit te bouwen. In het format van de private projectontwikkelaar komen bovenstaande overwegingen niet op de eerste plaats. Hier moet veel geïnvesteerd worden in tijd en overleg en dit kan men slechts in beperkte mate verwachten van private ontwikkelaars. Dit soort uitdagingen moet in een gecombineerde inspanning worden opgenomen door publieke en private ontwikkelaars, maar ook door de betrokken eigenaars en omwonenden zelf.

Gezien het potentieel aan onderbenutte gronden maar ook de toegenomen complexiteit is de vraag naar een pro-actieve publieke grondregie hier prioritair.

Regierol overheden is hier prominent en dient zich toe te spitsen op:

- Inventariseren van dit soort eigendommen (alle kavels groter dan x ha binnen een verstedelijkte omgeving...);
- Activeren van de eigenaars en omwonenden;
- direct ingrijpen bv. door het verwerven van – strategische - gronden;
- regierol – in contact brengen en verbinden met elkaar van belanghebbende en ontwikkelende actoren, coalities smeden tussen actoren, eigenaars, eindgebruikers, co-housinggroepen,..

CASE 3: HERSTRUCTURERING 'OUDE' VERKAVELING



Bovenstaande luchtfoto geeft een beeld van een 20^e-eeuwse verkaveling: Grotendeels vrijstaande villa's, grote woningen, grote percelen, weinig of geen isolatie in de woningen,... In dit geval zijn op verschillende plekken in het verkavelingsweefsel nieuwe projecten ontwikkeld, meestal door private projectontwikkelaars. Bestaande villa's – 3 stuks in dit geval - worden afgebroken en vervangen door een project met ca. 72 appartementen. Dit is een veel hogere densiteit, die in dit geval ruimtelijk te verantwoorden is omdat het over zeer grote percelen gaat.

Deze case is ook een goede gelegenheid om het verband tussen ruimtelijk rendement en 'echt' rendement te illustreren. De aankoop van een met en villa bebouwde grond is uiteraard een duurdere aangelegenheid dan de aankoop van de grond alleen. Ondanks de verouderde gebouwen zijn, is het vastgoed toch nog steeds redelijk hoog geprijsd. Het ronduit afbreken van de villa betekent een zekere vernietiging van kapitaal. Om dit te compenseren dient de totale grondwaarde - de aankoop van villa's, met bijhorende grond en de sloop ervan - over veel meer entiteiten verspreid te worden.

Een eenvoudig abstract rekenvoorbeeld ter illustratie:

- Het aandeel van de grond in de totale waarde van een nieuwbouwapartement bedraagt – afhankelijk van de locatie – iets tussen € 30.000 en €60.000.
- Om een villa van 600.000 aan te kopen dienen dient voor elke villa tussen de 10 en 20 appartementen gebouwd te worden.

Deze ratio van verdichting – van 1 naar 10 - is zeker niet op alle plaatsen gewenst en wordt in verkavelingsvoorschriften ook daadwerkelijk onmogelijk gemaakt. Een wijziging van verkavelingsvoorschriften is een complex gegeven onder meer omdat het dient goedgekeurd te worden door de meerderheid (>50%) binnen de verkaveling. Bijkomend probleem is dat de bestaande eigendommen niet op hetzelfde moment op de markt komen of vrijgemaakt kunnen worden. Dit kan in beperkte mate opgevangen worden door een tijdsfactor in te bouwen in de verkoopovereenkomsten ook maar dit heeft een limiet.

Herontwikkeling van bestaande verkavelingen is dus vanuit alle standpunten – economisch, ruimtelijk, juridisch,...- zeker niet voor de hand liggend. Maar om doelstellingen van ruimtelijk rendement na te streven is het wel een terrein waar bepaalde transitie mogelijk moeten zijn. Hoe dan?

Het afbreken van bestaande woningen is nooit evident vanuit economisch standpunt. In de verkavelingen waar een verdichting wenselijk is moet in de eerste plaats ingezet worden op renovatie van het bestaande patrimonium, gecombineerd met lichte vormen van verdichting bv. 'kangoeroewonen'. Dit is vandaag al mogelijk.

In kleinere verkavelingen – bijvoorbeeld waar de initiatiefnemende eigenaars in de meerderheid zijn – kan gedacht worden aan meer ingrijpende verdichting van het weefsel maar nog steeds met behoud en renovatie van de bestaande woningen – bouwen in tweede lijn, bouwen op de perceelgrens. De meerwaarde die ontstaat van deze bouw-mogelijkheden liggen in dezelfde grootteorde zoals hierboven weergegeven maar vergen aanzienlijk minder kosten. Het saldo kan verdeeld worden over de initiatief nemende eigenaars en kan – in een ideale wereld - dienen om de renovatie van de bestaande woningen te financieren. Een goed voorbeeld van dit soort van operaties is het 'BIMBY'-project (www.bimby.fr).



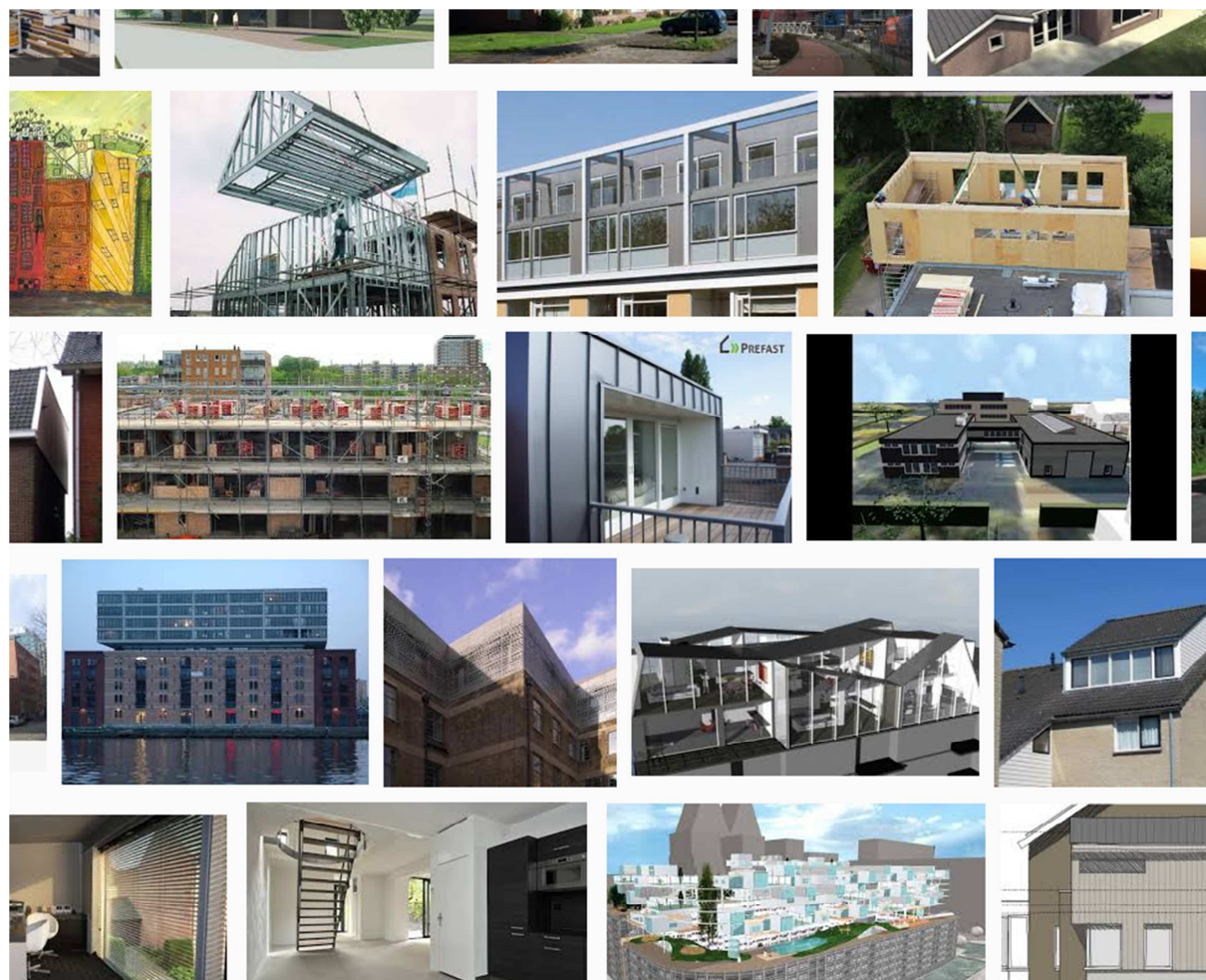
Waar ingrijpende verdichtingen te verantwoorden zijn – lees: villa's vervangen door appartementen, zoals in het voorbeeld – zijn dit projecten die eerder passen binnen het klassieke format van de private ontwikkelaars.

Dit soort van cases komt in Vlaanderen courant voor, dat is duidelijk. Een beleid dat op ruimtelijk rendement is gericht kan hier niet aan voorbij gaan. Maar in het voorgaande wordt een beeld geschetst om aan te tonen dat dit in de realiteit niet altijd evidente businesscases zijn, ook voor de sector van de klassieke projectontwikkeling, die in relatief korte tijdsreeksen denkt. Het ruimtelijk beleid moet zich met zijn instrumenten dan ook eerder richten op het 'ontsnippen' van het versnipperd initiatief en de versnipperde eigendomsstructuur: het vormen van 'poules' van eigenaars. Dit vergt een geïntegreerde inzet van instrumenten en incentives uit verschillende domeinen, bijvoorbeeld:

- de (contractuele) grondenbank (zie hiervoor het parallelle advies van Wim Raschaert);
- het aanpassen van de verkavelingsvoorschriften of herverkaveling om meer stedenbouwkundige mogelijkheden toe te laten;
- een transparant en realistisch financieel plan;
- plan van aanpak op lange termijn.

En vooral: op een geïntegreerde wijze toepassen van de 4 bovenstaande punten.

CASE 4 OPTOPPEN



Het 'optoppen' van bestaande gebouwen en gebouwvolumes is op het eerste gezicht een toepassing van ruimtelijk rendement die zich onmiddellijk in financieel rendement vertaalt. Binnen een bestaande bebouwde 'footprint' kan meer bouwvolume gerealiseerd worden. De aankoop van 'grond' – een klassieke kostenpost in het de business-case van de ontwikkelaar - wordt vermeden en komt dus beschikbaar voor andere doeleinden, bijvoorbeeld compensatie voor de technische moeilijkheden die gepaard gaan met het optoppen: behoud van het onderliggende gebouw, suboptimaal gebruik van de onderliggende verdiepingen, duurdere constructie in vergelijking met afbraak en wederopbouw,...

Omwille van de talrijke technische en juridische uitdagingen - mede-eigendom - is het meest voor de hand liggende moment voor projecten van 'optoppen, het moment dat het onderliggende gebouw eveneens gerenoveerd wordt.

Afhankelijk van de locatie wordt in Vlaanderen gerekend met gemiddelden van € 150 à € 650 per m² Bruto Vloeroppervlakte (grondincidentie). Dit kan beschouwd worden als de vermeden kost van het extra volume in het 'opgetopte' deel van het gebouw. Dus: zolang de extra kost kleiner is dan de vermeden kost zijn projecten van optoppen een haalbare kaart.

Indien er verschillende eigendommen betrokken moeten worden zullen de aanpalende eigenaars vergoed willen worden en bestaat de kans dat het beschikbare budget geheel of gedeeltelijk wegvalt.

Verder zijn er nog veel mogelijkheden voor het optoppen van gebouwen, zonder dat er er meerdere eigenaars betrokken moeten worden.

Conclusie: optoppen is in het kader van ruimtelijk rendement zeker een te stimuleren praktijk, maar is technisch een complexe materie. De complexiteit van een gegroepeerde aanpak – in de zin van optopprojecten die zich uitstrekken over verschillende gebouwen van verschillende eigenaars - weegt op het eerste gezicht niet op tegen de ruimtelijke winsten.

Het beleid focust zich in dit geval best op de talrijke verouderde kantoor- en appartementsgebouwen. De renovatie van dergelijke gebouwen is duur en wordt in het geval van appartementsgebouwen nog gecompliceerd door de versnipperde eigendom. Hier liggen verschillende uitdagingen, waarbij de mogelijkheid om de gebouwen op te toppen een bijkomende incentive kan zijn.

Het segment van de vastgoedsector dat hier het meest mee in contact komt zijn de syndici en de verenigingen van mede-eigenaars. Vanuit verschillende invalshoeken wordt momenteel nagedacht over de wet op de mede-eigendom. Ook vanuit het ruimtelijk beleid en vanuit de invalshoek ruimtelijk rendement dient deze wet geëvalueerd te worden.

Ook de piste van 'bouwen boven supermarkten' is kansrijk. Dergelijke gebouwen worden beheerd door professionele vastgoedexploitanten en/of de vastgoedafdeling van een keten. Door deze partijen op een gecoördineerde wijze aan te spreken kan in 1 beweging veel ruimtelijk potentieel aangesproken worden.

(CASE 5 horizontale splitsing wordt in dit advies niet behandeld en zal aan bod komen in het parallelle advies van Wim Rasschaert.)

ADVIES

Aan de basis van dit advies ligt de vraag om een inzicht te geven in de 'formats' die de vastgoedsector hanteert en welke van die 'formats' kansrijk zijn voor meer ruimtelijk rendement, en hoe (delen van) de vastgoedsector betrokken kunnen worden.

Iedere ruimtelijke ontwikkeling is een heel specifieke mix van van ruimtelijke parameters, de samenstelling en doelstellingen van de initiatiefnemers, de samenstelling en de doelstellingen van de eindgebruikers, financiële parameters in de business-case, macro-economische parameters, enz. De vraag is of er 'formats' bestaan en of het niet beter is om te spreken van telkens specifieke projecten.

1.

Hoe dan ook, er is in elk geval een format die **niet** kansrijk is voor ruimtelijk rendement: de residentiële (of industriële) verkaveling, op greenfield terreinen, uitgevoerd door de eigenaar of door een verkavelaar en gericht op de doelgroep van de individuele bouwers. Voor zover dit in zijn zuivere vorm nog veel voorkomt, is dit toch het format dat het ruimtelijk beleid in Vlaanderen **niet** meer wil en verder wil beperken. Het valt te verwachten dat dit niet in goede aarde valt bij een deel van de vastgoedsector maar als dit niet wordt gebracht als een inperking van het bouwrecht maar gepromoot wordt als een ander 'format' van bouwen is er misschien een kans. Is het denkbaar dat een gewestelijke verordening verplicht om alle gronden, die samen een aaneengesloten oppervlakte van meer dan 1 ha kunnen vormen, te ontwikkelen volgens een model: hogere dichtheid, meer aaneengesloten ruimte,... Zoals in het voorbeeld van het Salaartsbos het geval is?

Een dergelijke 'verordening' kan verschillende effecten geven:

- Het competitief nadeel van meer complexe locaties wordt weggewerkt, (level-playing-field);
- De ontwikkeling zal trager verlopen; want ze is grootschaliger en zal dus pas na zorgvuldige afweging van de risico's gebeuren;
- Als er toch een ontwikkeling is op minder gewenste locaties, zal dit minstens volgens het meer renderend format gebeuren.

2.

Eigenlijk moet het volledige landschap van wetten en regelgeving geëvalueerd worden ten opzichte van een streven naar meer ruimtelijk rendement. We halen hier nog een keer het voorbeeld aan van stedelijke en gemeentelijke parkeernormen, die soms een zuinig ruimtegebruik én duurzame mobiliteit in de weg staan. Kan een gewestelijke verordening deze normen 'over-rulen'?

3.

De rol die stadsontwikkelingsbedrijven – SoGent,... Leuven,... - en bepaalde intercom-

munales spelen in de opstartfase van projecten kan nauwelijks onderschat worden. Dit komt keer op keer naar boven. Dit soort van eerste-lijn gebiedsontwikkeling is van groot belang om meer complexe projectontwikkelingen uit de startblokken te krijgen. Het model van gebiedsontwikkeling, grondregie en de capaciteit van een ontwikkelingsbedrijf zou in heel Vlaanderen beschikbaar moeten zijn. Netwerkvorming tussen de bestaande publieke bedrijven en intercommunales, uitwisseling van ideeën, concepten, juridische formats, financiële knowhow, personeel,... is iets dat door een hoger beleidsniveau gestimuleerd en georganiseerd kan worden. Kan dit door een combinatie van Ruimte Vlaanderen (afdeling gebieden en projecten), Team Vlaams Bouwmeester en Participatiemaatschappij Vlaanderen opgenomen worden?

4.

Ruimtelijk rendement krijgt in het Witboek BRV veel aandacht. De focus ligt op het terugdringen van het bijkomend ruimtebeslag, uiteindelijk tot nul. Dit is de kwantitatieve benadering die zeker noodzakelijk is maar ruimtelijk rendement heeft ook een kwalitatieve kant: nabijheid, aaneengesloten groen, veilige speelruimte, kostendelen van ruimte, faciliteiten en uitrustingen,... allerhande 'collectiviteitswinsten' zijn een kant van het ruimtelijk rendement die benadrukt moet worden. De 'early adopters', de tientallen co-housing projecten en andere gegroepeerde initiatieven, zijn niet ontstaan uit een 'drang naar meer ruimtelijk rendement'. Andere drijfveren liggen aan de basis. Er is dus nood aan een complexere definitie van ruimtelijk rendement die de positieve en kwalitatieve kant benadrukt.

5.

Het segment van de vastgoedmarkt, dat het meest uitgesproken bezig is met de ontwikkeling van gegroepeerde initiatieven zijn (middel)grote private ontwikkelaars. De private ontwikkelaar heeft een duidelijke incentive om mee te denken op vlak van ruimtelijk rendement, het zit a.h.w. ingebakken in de businesscase. Doorgaans zijn dit zeer professionele bedrijven en duidelijk aanspreekbare partners die alle sleutelementen voor de realisatie van een ruimtelijk project in handen hebben, van de aankoop van de grond tot de verkoop van de gerealiseerde opstallen. Deze organisaties hebben voldoende capaciteit en hebben doorgaans weinig hulp nodig, om projecten met meer ruimtelijk rendement te bouwen. Soms is zelfs eerder het tegendeel waar. Voor Ruimte Vlaanderen zal het aanspreken en motiveren van deze doelgroep zal in termen van realisatie het meeste 'rendement' hebben in termen van realisatie. Aandachtpunten zijn:

- meer 'collectiviteitswinsten' in het individualistisch woonmodel inbouwen zodat het wonen in gegroepeerde projecten ook aantrekkelijker (goedkoper, kwalitatiever) wordt;
- inwerken op de businesscase en vooral op de factor 'tijd';
- inwerken op de businesscase en vooral op de factor 'fiscaliteit'.

Om dit samen te brengen: Is het denkbaar dat projecten – naar analogie met het brownfieldconvenant – op basis van duidelijke criteria een ‘status’ krijgen – projecten met hoog ruimtelijk rendement – en op basis van deze status een aantal faciliteiten krijgen:

- behandeling van de vergunningsprocedure op een ander planningsniveau;
- afwijkingmogelijkheden (van regelgeving die contraproductief is) en/of een ‘regelluwte’;
- vrijstelling van registratierechten bij tussentijdse verkopen;
- ander BTW-regime;
- ...

Dit schema heeft het voordeel dat planologische incentives, bijvoorbeeld aanpassingen van de voorschriften, kunnen gebeuren binnen een ruimer geheel van businesscase, onderhandeling en overeenkomst.

De analogie van de Constructieve Benadering Overheidsopdrachten van de VMSW kan in dit geval ook inspireren: Ruimte Vlaanderen lanceert een oproep waar private partijen (niet alleen private ontwikkelaars) kunnen op inschrijven met voorbeeldprojecten. Hier staan dan weer voordelen tegenover: deel van het startkapitaal, faciliteiten,...

6.

Dens en compact wonen rond een gemeenschappelijke tuin - zoals het Salaartsbos - begint meer en meer ingeburgerd te geraken. Het zijn rendabele businesscases voor ontwikkelaars, eigenaars verliezen zeker geen waarde en er zijn tekenen dat de mentaliteit van de eindgebruikers wijzigt in het voordeel van (iets) meer collectieve concepten. Dit is het format waarop moet op ingezet worden, rekening houdende met een aantal kritische punten:

- Zoveel als mogelijk ‘mainstream’ in de markt zetten;
- Benadrukken van de ‘collectiviteitswinsten’;
- Overeenkomsten tussen eigenaars en ontwikkelaars stimuleren;
- Overeenkomsten tussen eigenaars en eindgebruikers (als collectieve bouwheeren) stimuleren.

Het Sallaartsbos is gerealiseerd door een intercommunale (SOLVA), een publieke ontwikkelaar. Met deze aandachtspunten en met de juiste ondersteuning, kunnen dergelijk projecten waarschijnlijk gerealiseerd worden zonder de interventie van de publieke ontwikkelaars.

7.

Meer complexe omgevingen – binnengebieden, brownfields,... - hebben meer behoefte aan publieke regie. Gezien het aantal en de totale omvang van dit soort terreinen is hier veel ruimtelijk rendement te rapen. De inschatting van de waarde van de eigendom is hier de kritische factor. Vaak gaat het over afgeschreven vastgoed dat, desondanks,

qua verkoopwaarde nog hoog geschat wordt. Het activeren van eigenaars en het zoeken naar voldoende waarde voor het verwerven van de eigendom is dan de eerste opgave, door:

- Overeenkomsten tussen eigenaars en ontwikkelaars te stimuleren;
- Grondbanken en grondpoules te vormen, ook met aanpalende eigenaars;

8.

Bestaande, maar verouderde, verkavelingen herontwikkelen, met het oog op meer ruimtelijk rendement, is in het verregaand verkaveld Vlaanderen de opgave 'par excellence', maar niet evident. De waarde van het vastgoed is relatief hoog, ook al stagneert de gemiddelde prijs van villa's en vrijstaande woningen al enkele jaren. Het afbreken van volledige woningen en deze vervangen door een nieuw project is daarom vanuit de businesscase bekeken niet altijd haalbaar. Ook ruimtelijk is het zeker niet altijd haalbaar of gewenst. Voor de herontwikkeling van verkavelingen moet er in een format van meer organische ontwikkeling worden gedacht, waarbij allerlei zachte incentives samenwerken om:

- Renovatie van bestaande woningen te stimuleren; er zal altijd een doelgroep voor dit soort van wonen blijven bestaan;
- Minder ingrijpende (lees: zonder de afbraak van bestaande woningen) vormen van verdichting mogelijk te maken.

9.

Het optoppen van gebouwen is een 'format' dat moeilijk onder 1 noemer te vatten is. Er valt onder dit 'format' te veel technische en juridische diversiteit. 'Optopprojecten' dienen in de eerste plaats geval per geval bestudeerd te worden. Er zijn zeker twee doelgroepen voor Ruimte Vlaanderen om de doelstelling van ruimtelijk rendement aan te kaarten:

- De Syndici en de Verenigingen van Mede-eigenaars;
- De (grote) vastgoedexploitanten die een groot en homogeen patrimonium beheeren, bijvoorbeeld kantoren, wooncomplexen, supermarkten,...

10.

Het meest tot de verbeelding spreken de projecten van de collectieve bouwheren. Dit format combineert zeer veel doelstellingen, op vele vlakken - niet alleen ruimtelijk rendement. Ik ben iets meer in de diepte gegaan aan de hand van een concrete case om het ontwikkelingsproces van een dergelijk project te schetsen, maar ook dit is slechts een oppervlakkig beeld.

Ondermeer het Gentse stadsontwikkelingsbedrijf ondersteunt dergelijke initiatieven, door gronden te reserveren, vergunningstrajecten te begeleiden, enz. Dit is zeer intensief in verhouding met het gerealiseerde aantal woningen maar ook de moeite waard

omdat de gerealiseerde projecten inspirerende voorbeelden zijn. Kan dit verbreed worden tot over heel Vlaanderen?

Dit format moet vooral in zijn beginfase ondersteund worden, in de zoektocht naar geschikte locaties, in de onderhandeling met eigenaars en de uitbouw van een haalbare businesscase.

Het coöperatief model van ondernemen, zoals dit ook in het Gummarushof wordt toegepast, is inspirerend voor dit soort projecten en is zeker een aanknopingspunt voor verder onderzoek.

Tot slot. Voorliggende nota vertrekt van een zeer brede vraagstelling – de vastgoedsector, (ruimtelijk) rendement,... - en blijft noodgedwongen aan de oppervlakte. ‘De’ vastgoedsector is daarnaast macro-economische de grootste producent van ruimte. Door in twee richtingen mee te denken met de sector – binnen hun zakelijk model – zoals ik hier af en toe proberen te illustreren - kan wellicht het meeste ‘rendement’ gehaald worden. Een structureel overleg, gericht op concrete actie, samen met de sector is aangegeven.

Geert Haentjens, 16/12/2016