

Financiële argumenten voor een hoger ruimtelijk rendement

Eindrapport

15 09 2015



Financiële argumenten voor een hoger ruimtelijk rendement

Eindrapport

Onderzoek uitgevoerd in opdracht van Ruimte Vlaanderen

Datum oplevering : 15/9//2015

Studiebureaus: BUUR ism RebelGroup

Auteurs: Jens Aerts, Luk Lefever, Johan Van Reeth (BUUR)

Jan Verheyen (RebelGroup)

De studie werd begeleid door:

Afdeling Juridische en Beleidsontwikkeling: Christine Daniels, Geert Mertens

Korte situering van de studiedopdracht

Binnen het Beleidsplan Ruimte wordt het verhogen van het ruimtelijk rendement als één van de thematische beleidskaders ontwikkelt. Om het ruimtelijke rendement te kunnen verhogen, is een verandering van de bouwcultuur nodig. Die bouwcultuur wordt gevoed en bepaald door goede voorbeelden maar ook door concrete argumenten.

Deze studie benoemt financiële argumenten om te sensibiliseren naar de individuele koper van een woning (nieuwbouw of verbouwing). Door de koper inzicht te geven in de financiële voordelen van een bepaalde woonontwikkeling, wordt de koper, en via de koper de ontwikkelaar en de lokale overheid gesensibiliseerd.

colofon

Verantwoordelijke uitgever: Ruimte Vlaanderen

Vormgeving: BUUR

Bronverwijzing: BUUR | bureau voor urbanisme ism RebelGroup (2015), Financiële argumenten voor een hoger ruimtelijk rendement, uitgevoerd in opdracht van Ruimte Vlaanderen.

Inhoud

1. Situering	4
Beleidsplan Ruimte.....	4
Ruimtelijk rendement.....	4
Doelstelling opdracht	5
2. Referenties	6
3. Recente opinies	7
4. Denkstappen om ruimtelijk rendement ook financieel te kunnen argumenteren	8
A. Het overaanbod aan bouwgronden evalueren	8
B. Democratisering van ruimtelijk rendement.....	8
C. Het belang van het bereikbaarheidsprofiel van de locatie als voorwaarde voor verdichting (bereikbaarheid kern, mobiliteit).....	9
D. De kost van mobiliteit als motivering voor ruimtelijk rendement en locatiebeleid.....	11
E. Naast de investeringskost ook de exploitatiekost	12
5. Cases	13
CASE 1 Samenvoegen van kavels tot een woonerf.....	16
CASE 2 Opsplitsing van villatuinen.....	20
CASE 3 Opsplitsing van villa met tuin	24
CASE 4 Bouwen van een startwoning.....	28
6. Aanbevelingen	31
A. Het individu of het gezin	31
B. Lokale overheden	32
C. Vlaamse overheid	33
D. Federale overheid	34
7. Bijlagen	35
BIJLAGE 1 – Conclusies eerste studietraject onderzoek scenario's ruimtelijk rendement 1 ha	35
BIJLAGE 2 - Rekentabellen cases traditionele ontwikkeling / ruimtelijk rendement	35

1. Situering

Beleidsplan Ruimte

De Vlaamse Regering heeft op 28 januari 2011 het proces gestart dat moet leiden tot de vaststelling van een Beleidsplan Ruimte Vlaanderen (BrV). Ruimte Vlaanderen heeft via burgerparticipatie, partnerdialogen en intensieve samenwerking met de andere beleidsdomeinen grondig nagedacht over het toekomstig ruimtelijk beleid. Het Groenboek BRV – dat op 4 mei 2012 door de Vlaamse Regering werd goedgekeurd als basis voor maatschappelijk debat – schetst de ruimtelijke toestand van vandaag, de maatschappelijke uitdagingen die hierop inwerken en een visie en aanzet tot strategieën om hiermee om te gaan. Ruimte Vlaanderen heeft vervolgens ingezet op reflectie en verdieping via een consultatietraject en via coproductie in inhoudelijke werkgroepen. Het traject heeft geresulteerd in inhoudelijke bouwstenen die nu op het terrein kunnen worden getest naar toepasbaarheid en draagvlak.

Ruimte Vlaanderen ontwikkelt ook thematische beleidskaders die op een meer concrete wijze invulling aan de ruimtelijke visie en concepten uit het Beleidsplan Ruimte:

- Ruimtelijk rendement ontwikkelen
- Veerkrachtige ruimte
- Stedelijke regio's ontwikkelen
- Metropolaan Kerngebied.

Deze studie past binnen het eerste thematische beleidskader.

Ruimtelijk rendement benoemt de mate waarin ruimtebeslag wordt gebruikt voor maatschappelijk gebruik. Het thema start vanuit de vaststelling dat het huidig tempo van bijkomend ruimtebeslag 6ha/dag is, een indrukwekkend getal. Zes hectare is vergelijkbaar met zes maal de oppervlakte van de Groenplaats in Antwerpen of anderhalve kilometer lengte E40 (35 à 40 meter breed). Vroeger was het veel meer en gelukkig is er een trendbreuk rond 1997 ingezet, samenhangend met de goedkeuring van het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen, dat er heeft voor gezorgd dat woonuitbreidingsgebieden niet zomaar konden aangesneden worden en dat er op verschillende lijnen werd gewerkt aan een planologisch beleid van bundel en compacter bouwen. We moeten echter het tempo van ons bijkomend ruimtebeslag verlagen, vanuit het besef dat ons ruimtebeslag in Vlaanderen al ontzettend hoog is. Bovendien is het een Europees probleem dat de Europese Commissie er heeft toe aangezet om expliciet de doelstelling van *zero landtake* in 2050 na te streven.¹

Ruimtelijk rendement

Het ruimtelijk rendement verder ontwikkelen is niet hetzelfde als een blindelinge verdichting, maar vereist ook ruimtelijke kwaliteit en een maatschappelijke meerwaarde.

Ruimtelijk rendement vraagt om **zorgvuldig ruimtegebruik, met vier principes: intensivering, verweving, hergebruik en tijdelijk/aanpasbaar gebruik**. Die vier principes stuiten echter op gewoontemechanismen die zijn ingebakken in onze bouwcultuur:

1. het bijkomende ruimtebeslag wordt gezien als een evidentie, zelfs een noodzaak voor de economie, getuige de regelmatige oproepen van de bouwsector om nieuwe bouwprojecten op greenfields te kunnen starten.
2. Er is een logica dat er op elke grond een economische meerwaardecreatie dient te gebeuren.

¹ EUROPESE COMMISSIE, *Stappenplan voor efficiënt hulpbronnengebruik in Europa*.- Mededeling van de commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's, Brussel, 2011, p. 17.

3. Het huidige aanbod van juridisch bebouwbare gronden en leegstaande gebouwen wordt als een evident recht gezien. Doordat dit aanbod veel te groot is, bestaat weinig impuls om het ruimtelijk rendement te verhogen. Bovendien is het huidige aanbod vaak slecht gelegen.

Het sensibiliseren van de hele bouwcultuur is dus absoluut een speerpunt, gecombineerd met een nieuwe instrumentenmix en aangepast regelgeving, om dan gebieds-specifiek ruimtelijk rendement toe te passen.

Doelstelling opdracht

In een eerste advies rond het sensibiliseren van de bouwcultuur voor ruimtelijke rendement is de urgentie scherp gesteld maar is ook een win-win verhaal geschetst. Daarbij zijn doelgroepen benoemd, alsook suggesties van de expert voor de wijziging van beleid en instrumentarium.²

Deze studie is een tweede luik in het kader van het veranderen van de bouwcultuur, maar zoekt naar concrete **financiële argumenten** om te sensibiliseren naar de **individuele koper van een woning (nieuwbouw of verbouwing)**. Door de koper inzicht te geven in de financiële voordelen van een bepaalde woonontwikkeling, wordt de koper, en via de koper de ontwikkelaar en de lokale overheid gesensibiliseerd.

We zoeken dus naar manieren om een nieuwe bouwcultuur te promoten, met ruimtelijk rendement, nieuwe woonvormen, financieel interessante formules, waarin er een lokale synergie tussen een eigenaar, één of meerdere kopers, een lokale overheid en desgevallend een projectontwikkelaar kan ontstaan.

² VAN BROECK LEO, *Expertadvies sensibilisering bouwcultuur en ruimtelijk rendement, Brussel, 2014*

2. Referenties

De laatste jaren illustreren heel wat projecten in binnen- en buitenland dat de kiemen voor een nieuwe bouwcultuur zijn gezaaid: frisse, nieuwe ideeën zijn er om het anders te doen, de creativiteit van ontwerpers en bouwers wordt geprezen, individualiteit in bouwen en wonen blijft voor de juiste aspecten mogelijk, er is een breed draagvlak om te bouwen met een ruimtelijk rendement.

- In Vlaanderen zijn er recent heel wat succesvolle inbreidingsprojecten en dense woonontwikkelingen gerealiseerd. Deze projecten zetten in op **kernversterking**. Het gaat dan niet enkel om de grote projecten in de stadskernen, zoals bouwblokoperaties en stationsomgevingsprojecten, maar ook om verdichting in kleinere kernen in de kleineren steden of dorpen. Vaak worden daarbij moeilijkere percelen, zoals beperkt toegankelijke en ondergebruikte binnengebied in bouwblokken, op een densere wijze met woningen en collectieve ruimtes ingevuld. De inbreidingsprojecten hebben een atypische karakter door hun ontwerp op maat, vertrekken vanuit een gemeenschappelijke visie van het geheel en bieden daardoor juist bijzondere troeven en geven een grote identiteit aan het individueel wonen: rust, uitzicht, dicht bij voorzieningen, collectieve ruimtes, flexibiliteit in de tijd, ...
- In steden zijn door de grote schaarste en dus de kostprijs van klassieke percelen vele gezinnen gestart met het gezamenlijk aankopen van oude panden, om onder de vorm van een **mede-eigendom** samen een project te ontwikkelen, met volledige en gedeeltelijke nieuwbouw. De complexiteit inzake het zoeken naar grond of panden, de financiering, de administratieve last wordt daarbij opgevangen in groep en in grote mate ook ondersteund vanuit verschillende publieke kanalen (woonwinkel, infopunten, subsidies,...). Aangezien de grondprijs een groot aandeel is in de kostprijs van een woning, wordt er in verschillende steden gezocht naar systemen die deze grondprijs neutraliseren. Verschillende groeperingen in steden als Gent en Brussel experimenteren sinds een aantal jaren met de principes van de **Community Land Trust (CLT)**, een concept dat komt overwaaien uit de VS dat individuele eigendomsrechten combineert met collectieve landeigendom.³
- Als alternatief van de klassieke verkavelingen, is er steeds meer interesse bij gezinnen en lokale overheden om **co-housing projecten** te ondersteunen. Co-housing projecten tonen dat zelfs met individuele grondgebonden wooneenheden een beter ruimtelijk rendement wordt bekomen en bovendien een gemeenschapsvisie wordt uitgebouwd, niet enkel qua gemeenschappelijk gebruik van infrastructuur maar ook qua sociale samenhang.



Binnenhof Salaartsbos, Aalst



Schema werking Community Land Trust bxl



Co-housing project in Vlinderhout

³ Meer informatie over de Community Land Trust: algemene informatie op wikipedia (www.nl.wikipedia.org/wiki/Community_land_trust), Community Land Trust BXL in Brussel (www.cltb.be), CLT Gent in Gent (www.cltgent.be) en Collectief Goed in Antwerpen (www.collectiefgoed.be/clt/)

- In Frankrijk loopt sinds 2009 het innovatief onderzoeksproject **BIMBY (Build In My Back Yard)** met een tiental concrete partners en projecten in de steigers. Vertrekpunt is het mobiliseren van private eigendommen die nu op een weinig dense manier zijn verkaveld, maar die gradueel verdicht zou kunnen worden, om meer collectieve woonvormen te stimuleren, maar ook een meer gevarieerd aanbod van woningen te kunnen creëren. Deze mobilisatie vergt een mentale shift bij de huidige bewoners en eigenaars van percelen, maar ook een ondersteuning vanwege de lokale overheden.⁴

De bewoners-eigenaars moeten de voordelen, veelal functioneel maar zeker ook financieel van aard, zien om een deel van hun eigendom te verkopen en verdicht te zien. Hoewel de lokale overheden niet beschikken over eigen gronden, spelen ze toch een grote rol bij het welslagen van dit project, door het versoepelen van bouwregelgeving om verdichting mogelijk te maken, en door het coördineren van contacten tussen geïnteresseerde eigenaars en nieuwe kopers/bouwers.



Schema principe Build in My Back Yard

3. Recente opinies

Steeds frequenter is het thema ruimtelijke ordening prominent aanwezig in de pers. Iedereen is het er over eens dat er een duidelijke relatie is tussen onze keuzes inzake woonlocaties, de daaraan gekoppelde mobiliteitskosten en invloed van fiscaliteit. Er zijn steeds meer argumenten, ook financieel uitgedrukt, die ons wijzen op de noodzaak om met meer ruimtelijk rendement te bouwen.

"Files kosten ons elke dag minstens 600 000 Euro" (Geert Noels, opiniestuk in De Standaard, 21/4/2015).

"In dit kapotverkavelde land is het lastig om leven zonder dagelijks wagengebruik" (Bart Eeckhout, opiniestuk in De Morgen, 16/6/2015)

"De marktprijs heeft vandaag niks met mobiliteit te maken omdat mobiliteit vandaag géén parameter is of enkel bekeken wordt vanuit de afstand tussen de eigen carport en de oprit van de snelweg." (Filip Canfyn, column Steen en Been, Architectura.be, 23/6/2015))

"En dat de sturing richting minder autogebruik moet gaan, vanwege mobiliteits- en gezondheidsargumenten, daarover is eigenlijk geen fundamentele tegenstelling. Maar toch houdt men een systeem in stand dat exact het tegenovergestelde stimuleert" (Dave Sinardet, column Fiscale inconsequentie, deTijd, 10/12/2014)

"Woningen in het buitengebied lijken goedkoop, maar zijn 'uitgesteld duur'." (Kris Peeters, opiniestuk Leg die M-score toch maar op tafel, in De Standaard 18/06/2015)

"De prognoses tegen 2030 zijn perfect haalbaar zonder nieuw gebied aan te snijden, met een verdichting van 7 procent (van 3 naar 3,2 miljoen woningen)." (Michael Ryckewaert, opiniestuk in De Standaard, 8/6/2015).

⁴ Meer informatie over Build in My Back Yard op hun website www.bimby.fr

4. Denkstappen om ruimtelijk rendement ook financieel te kunnen argumenteren

Tijdens de studie zijn verschillende pistes onderzocht om op een gemodelleerde, vergelijkbare manier ruimtelijk rendement financieel te kunnen uitdrukken, naar de individuele koper.

Daarbij zijn er een aantal valkuilen geïdentificeerd, die met de nodige denkstappen kunnen benoemd worden, om te komen tot cases die relevant, realistisch en voorbeeldig zijn.

A. Het overaanbod aan bouwgronden evalueren

Er kan niet genoeg herhaald worden dat er teveel bouwgronden zijn. Vlaanderen wil er daarvan veel evalueren, maar momenteel zijn ze juridisch en in de feiten op de concrete woonmarkt aanwezig. Daardoor is het onmogelijk om systematisch woonprojecten op een bepaalde dure, maar goedgelegen kavel met prioriteit te ontwikkelen ten opzichte van hetzelfde woonproject op een ver afgelegen goede kavel.

Er is dus geen financiële hefboom op gebied van de grondwaarde. Bij schaarste zou er wel een hefboom zijn tot ruimtelijk rendement.

In de studie is daarom onderzoek gebeurd naar vergelijkingen van soorten projecten (business as usual versus optimalisatie) op dezelfde plek. Door binnen deze studie optimale projecten qua ruimtelijk rendement voor te stellen op een goedgelegen kavel, willen we deze promoten ten opzichte van minder goed gelegen kavels.



B. Democratisering van ruimtelijk rendement

In een eerste traject van de studie werden simulaties gemaakt op een groot perceel van 1ha, abstractie makend van de locatie.

Hieruit bleek dat een financieel en ruimtelijk rendement in de meeste gevallen een zaak wordt van een projectontwikkelaar, omwille van de investeringskosten en de know-how die erbij komt kijken om een ontsluitingsweg en meerdere wooneenheden te bouwen. Bij grootschalige projecten voor ruimtelijk rendement zal de financiële meerwaarde blijven hangen bij de projectontwikkelaar of de grondeigenaar. Het uitgangspunt moet echter zijn dat woonconsument mee geniet van de financiële meerwaarde die ruimtelijk rendement kan opleveren.

Daarom wordt in deze studie gefocust op cases op kleinere percelen, die herkenbaar zijn voor het individu of gezin, als eigenaar van een perceel of gebouw, of als potentiële koper. De oefening is dus een illustratie van de mogelijke



democratisering van ruimtelijk rendement op daartoe geschikte plekken in Vlaanderen. En dit naast de markt van projectontwikkelaars die ook hun reden van bestaan hebben, maar die niet moeten overtuigd worden van verdichting, omdat ze dit zien als een belangrijke strategie om een financieel haalbaar project te ontwikkelen.

C. Het belang van het bereikbaarheidsprofiel van de locatie als voorwaarde voor verdichting (bereikbaarheid kern, mobiliteit)

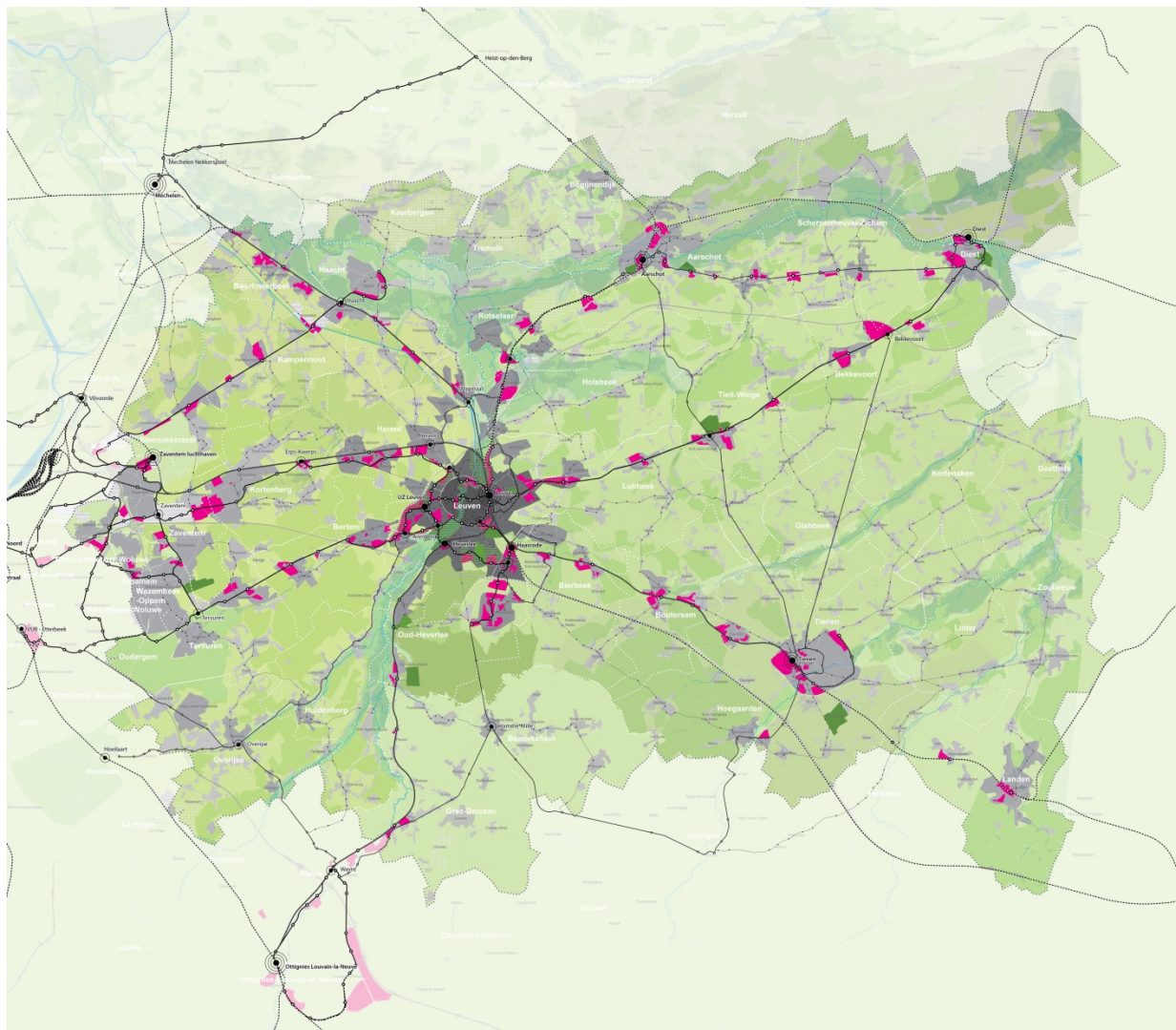
In Vlaanderen zien we heel wat woongebieden waar er een laag rendement is en waar het heel gemakkelijk voor te stellen is om te verdichten. Het gaat dan om verkavelingen met een lage dichtheid, vaak in een landelijke of bosrijke omgeving. Die verdichting wordt daarbij ook vaak voorgesteld als een oplossing om van typologie en schaal van de wooneenheid te veranderen in een veranderende maatschappij met andere woonbehoeftes (kleinere woonoppervlaktes, kleinere tuin, woningen met voorzieningen voor ouderen, ...)

Het zou echter dramatisch voor ons nu al verneveld stedelijke systeem zijn om te verdichten op slecht bereikbare plekken. Er moet juist ingezet worden op concentratie om enerzijds ons mobiliteitssysteem efficiënt uit te kunnen bouwen en anderzijds ook stedelijke functies te kunnen concentreren en zo de financiële gezondheid en maatschappelijke dynamiek van dorps- en stadskernen (klantenpotentieel) te kunnen vrijwaren.

Het strategisch project 'Ruimtelijke Ontwikkeling Regionet Leuven', recent opgestart door provincie Vlaams-Brabant, stad Leuven, de intergemeentelijke vereniging Interleuven en De Lijn toont dat enerzijds de ruimtelijke vragen in de regio kunnen afgestemd worden op een haalbare, toekomstige mobiliteitsstructuur en dat anderzijds een geïntegreerd regionaal openbaar vervoers- en fietsnetwerk de driver kan zijn voor de ontwikkeling van de gewenste ruimtelijke structuur. De studie toont dat verdichting nog op een heel wat plekken kan, en zelfs moet aangemoedigd worden om de nodige voorzieningen aan te trekken en de versterking van een vervoerssysteem te versnellen, maar dat elders dat niet wenselijk is.⁵

Ruimtelijk rendement impliceert dus ook verdichting op de juiste plek, niet om het even waar. De locatiekeuze is dus belangrijk. **In de studie is daarom gekozen voor het simuleren van cases op plekken waar een verdichting samengaat met de versterking van kernen of assen voor openbaar vervoer.**

⁵ Meer informatie over Regionet Leuven en de opvolger Regionet Brabant: www.regionet.be.



Schema Regionet Leuven met verdichtingsgebieden en geïntegreerd transportnetwerk

D. De kost van mobiliteit als motivering voor ruimtelijk rendement en locatiebeleid

Mobiliteit vertaalt zich in een grote kost in ons dagelijks handelen, voor privé en professionele doeleinden. Die kost bestaat uit een reeds vaak besproken maatschappelijk kost. In een sensibilisering via financiële argumenten naar het individu zelf, kan die maatschappelijk kost echter moeilijk worden meegenomen.

Mobiliteit is niet echter niet alleen een louter maatschappelijke kost. De keuze van de woonplaats heeft een rechtstreekse invloed op het mobiliteitsprofiel van een gezin. Sommige plekken noodzaken een ander gedrag dan andere. In de stad, waar denser gewoond wordt, kan een gezin makkelijker beroep doen op OV, in het buitengebied is men soms verplicht om op auto's beroep te doen.

De kostprijs van mobiliteit voor het gezin loopt dan ook zeer sterk op over de jaren. Deze kostprijs is van vele aspecten afhankelijk, niet alleen de woonplaats, maar ook de gezinssamenstelling, en de eventuele beschikking over een bedrijfswagen kan een grote invloed hebben.

Toch laat onderstaande tabel zien dat voor eenzelfde gezin, met een aankoopbudget van 400.000 € all-in, de relatie tussen woonplaatskeuze en mobiliteitskosten grote invloeden kan hebben:

gezin van twee verdieners met 2 kinderen								
vrijstaande woning buitengebied geen/beperkt aanbod openbaar vervoer			vrijstaande woning stedelijke periferie redelijk aanbod openbaar vervoer		stadswoning redelijk tot goed aanbod OV		stadswoning optimaal OV	
1A	1B	1C	2A	2B	3A	3B	4A	4B
1 bedrijfswagen 1 eigen wagen	2 bedrijfswagens	2 eigen wagens	1 bedrijfswagen 1 OV	1 eigen wagen 1 OV	1 bedrijfswagen 1 OV	1 eigen wagen 1 OV	1 OV 1 deelwagen	2 OV
400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
15.661	15.661	240.876	15.661	240.876	15.661	240.876	41.344	10.440
240.876	15.661	240.876	10.440	10.440	10.440	10.440	10.440	10.440
656.536	431.321	881.752	426.101	651.316	426.101	651.316	451.784	420.881

HYPOTHESES

- totaal aankoopbudget van 400.000 € geeft keuzevrijheid in woning tussen de onderzochte typologieën
- levensduurkosten 30 jaar is berekend met een reële kapitalisatievoet van 1% (rente 100 bp > gemiddelde inflatie)
- voordeel alle aard ingeschat op 2.000 € met een gemiddelde belastingsvoet van 30%
- kostprijs OV is ingeschat op basis van een gemiddelde werknemersbijdrage van 400 € voor een OV-abonnement
- kostprijs eigen wagen is ingeschat op basis van: aankoop nieuwe wagen ter waarde van 20.000 € alle 10 jaar, met verkoop oude wagen à 5.000 €, verzekering 1.250 €/jaar, brandstofgebruik à 100 €/week, onderhoud 1.000 €/jaar
- kostprijs deelwagen ingeschat op 132 €/maand op basis van formule "BONUS" van Cambio à 200 km/maand

- Een gezin dat niet over bedrijfswagens beschikt, wonend in het buitengebied, betaalt over 30 jaar meer dan dubbel zoveel dan een gezin dat, ook zonder bedrijfswagens, zich in de stad kan vestigen.
- Om in het buitengebied te kunnen genieten van een lage mobiliteitskost zijn bedrijfswagens onontbeerlijk. Het voordelige fiscale regime van bedrijfswagens staat ter discussie, dus het is niet zeker dat deze conditie op lange termijn kan behouden blijven.

Aangezien de kostprijs van mobiliteit afhangt van het specifieke gezin en het al dan niet beschikken over een bedrijfswagen, kunnen we de kosten niet meenemen in de financiële argumentatie van de cases die hierna worden besproken.

Toch is het gegeven van de bedrijfswagen als mogelijke risicopost in het gezinsbudget niet te onderschatten, wat al is aangehaald in punt C. **Concreet stimuleert deze kennis om in cases te zoeken naar organisatievormen van wonen die zich beter lenen tot vormen van auto-delen, ruimtelijk maar ook beheersmatig.**

E. Naast de investeringskost ook de exploitatiekost

Naast de directe investering in het vastgoed, hebben ook tal van andere factoren een invloed op de totale woonkost van een gezin. Deze factoren zijn niet altijd enkel afhankelijk van woonplaatskeuze en het ruimtelijk rendement van de woontypologie, ook het gekozen kwaliteitsniveau en onderhoudsniveau spelen een rol. Toch heeft het ruimtelijk rendement een gunstig indirect gevolg op deze factoren. Ook omgekeerd, de meeste exploitatiekosten bestaan uit een eenheidsprijs (bijv. €/m²) vermenigvuldigd met een hoeveelheid (bijv. m²). **Als de hoeveelheid exploitatiekosten naar beneden kan, is er binnen een gelijkblijvend budget meer ruimte voor kwaliteit.**

- **Energie:** een compacte woning, of een woning die het aantal vrije gevels kan beperken zoals een tweegevelwoning, zal minder geveloppervlak hebben en dus minder energiekosten.
- **Gemeenschappelijke functies:** in een groepswoningbouwproject kunnen bepaalde ruimtes of functies gedeeld worden (tuin, fietsenstalling, parking, speelkamer, logeerkamer,...). Dit haalt de investerings- en beheerskosten naar beneden.
- **Onderhoud:** hoe groter de woning en de tuin, hoe meer het onderhoud zal kosten, zowel als externe kost wanneer het uitbesteed wordt, maar ook als kostprijs van de tijd die men hier zelf in steekt (tijd die men in onderhoud steekt, kan men niet gebruiken voor andere zaken).
- **Fiscaliteit:** de woonfiscaliteit is uiteraard invloed van de gemeente en de buurt waar men woont (via KI), maar algemeen geldt wel de regel dat een grotere oppervlakte fiscaal duurder zal zijn dan een kleine oppervlakte



5. Cases

Vier typisch voorkomende cases zijn gedetecteerd.

CASE 1 Samenvoegen van kavels tot een woonerf

CASE 2 Opsplitsing van villatuinen

CASE 3 Opsplitsen van een villa met tuin

CASE 4 Bouwen van startwoning

Voor elke case is een illustratie qua locatie in een (dorps)kern aangeduid. We geven abstract aan dat er in een dorpskern een gebied kan afgebakend worden waarbuiten verdichting zeker niet wenselijk, omwille van de slechte bereikbaarheid naar voorzieningen in de kern en openbaar vervoer. Binnen het gebied waar verdichting kan, zijn er verschillende soorten cases, met een eigen conditie qua perceelgrootte en directe omgeving.



Overzichtschema cases

De cases zijn typerend voor de verhoging van het ruimtelijk rendement in dorpskernen of stedelijke wijken. Het gaat over plaatsen die gekenmerkt worden door een goed uitrustingsniveau van voorzieningen en de aanwezigheid van voldoende openbaar vervoer. In landelijke woonlinten of verspreide bebouwing is het uiteraard niet aangewezen om het ruimtelijk rendement te verhogen. De cases zijn er dan ook niet van toepassing.

Voor elke case is een ID-kaart opgesteld. Een aantal kengetallen inzake de verschillende scenario's (bestaande toestand, de traditionele oplossing en de optimalisatie om meer te doen met ruimte) worden naast elkaar gezet, zodat het ruimtelijk rendement en een concreet financiële opportuniteit benoemd kan worden.

Volgende afkortingen komen voor: bestaande toestand (BT), traditionele oplossing (BAU van business as usual) en de optimalisatie om meer te doen met ruimte (FRR van financieel ruimtelijk rendement)

ID-kaart

- *Aantal woningen (BAU, FRR)*
- *Dichtheid (BAU, FRR)*
- *Kostprijs woning (BAU, FRR)*
- *Financiële winst*
- *Ruimtelijke rendement en kwaliteit*
- *Optimalisatiemogelijkheden bouw en exploitatie*
- *Ondersteunende maatregelen*

Tenslotte worden de troeven van elke case kwalitatief beschreven, met hun ruimtelijke kwaliteiten, de mogelijke optimalisatie qua beheer en onderhoud en met aanbevelingen naar ondersteunende maatregelen.

CASE 1 Samenvoegen van kavels tot een woonerf

In plaats van twee kavels met twee vrijstaande woningen te bebouwen, worden de twee kavels samengevoegd om een aantal woningen in de diepte te bouwen rond een gemeenschappelijk woonerf. Aan de achterzijde van de kavels is er eventueel een interessante context, zoals een bos, groene buffer en publieke voorzieningen.

Binnen deze case zijn er varianten, in functie van de juiste grootte van de kavels (breedte en diepte) en de woontypes (twee onder 1 kap, rijwoningen).

1A kavels 25x50m naar 2 onder 1 kap

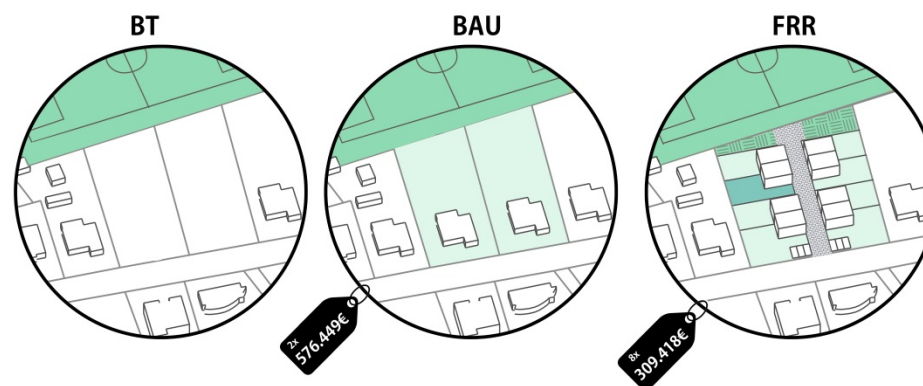
Aantal woningen (BAU, FRR) : $2 > 8 (+6)$

Dichtheid (BAU, FRR) : $8 > 32 \text{ won/ha}$

Kostprijs woning (BAU, FRR) : € 584 798, € 318 463 Euro

Financiële winst/woning : 266 336 Euro, 46,32%

De financiële winst per woning komt vooral voort uit de kleinere oppervlakte van de kavels. Die kleinere oppervlakte wordt echter gecompenseerd door een hoogwaardige collectieve ruimte met voorzieningen.



Ruimtelijk rendement en kwaliteit

De woningen hebben elk een private buitenruimte. Maar er is ook een collectief woonerf. Hier kunnen de bewoners elkaar ontmoeten en kinderen samen spelen. Er is een gemeenschappelijke polyvalente ruimte waar men kan vergaderen, feesten, knutselen, spelen. Er is ook een gemeenschappelijke fietsparking.

Het parkeren van auto's en e-bikes is vooraan georganiseerd, vlakbij laadpunten langs de weg. Gemotoriseerd verkeer is geconcentreerd langs de weg, zodat de directe woonomgeving met publieke en private tuin rustig blijft. Kinderen kunnen dus zonder zorgen op het woonerf spelen.

Er is een doorsteek via het woonerf naar een achtergelegen groengebied (groenbuffer, park, bos, ...). Achteraan het perceel kan een groene overgangszone voorzien worden, met een kippenhok en een moestuin voor groente- en fruit.

Optimalisaties in bouw en exploitatie:

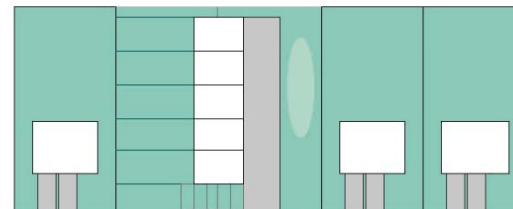
Door compacter te bouwen en geschakelde woningen met een gemeenschappelijke muur te voorzien kan energie bespaard worden. Door meerdere quasi-identieke woningen qua ruwbouw afwerkingssystemen te bouwen, kan de bouwkost gedrukt worden. Het onderhoudsbudget voor de kleinere private buitenruimtes kan beperkt worden en geïnvesteerd worden in betere, duurzame gemeenschappelijke voorzieningen.

In de collectieve ruimtes kunnen voorzieningen gedeeld worden die anders apart worden gekocht: gereedschap voor huis en tuin, multimedia, speelgoed, ...

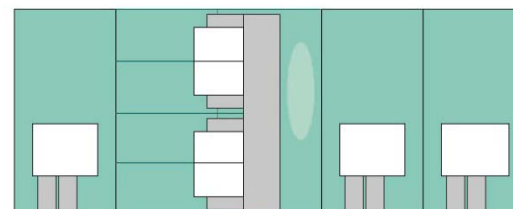
Ondersteunende maatregelen:

Om het bouwen in tweede orde en aaneengesloten bebouwing mogelijk te maken, moeten gewoonteregels verantwoord losgelaten worden. Waar er verkavelingsplannen of verordeningen zijn, moeten de verouderde of te gedetailleerde planvoorschriften uitgeschakeld kunnen worden.



1B kavels 20x40m naar rijwoningen**Aantal woningen (BAU, FRR) :** 2 > 5 (+3)**Dichtheid (BAU, FRR) :** 12,5 > 31 won/ha**Kostprijs woning (BAU, FRR) :** € 455 423, € 327 546**Financiële winst/woning :** 127 877 Euro, 28,08%1C kavels 20x40m naar 2 onder 1 kap**Aantal woningen (BAU, FRR) :** 2 > 4 (+2)**Dichtheid (BAU, FRR) :** 12,5 > 25 won/ha**Kostprijs woning (BAU, FRR) :** € 455 423, € 355 164**Financiële winst/woning :** 110 260 Euro, 22,01%FRR (5x (65m²x2 = 130m²))

+3

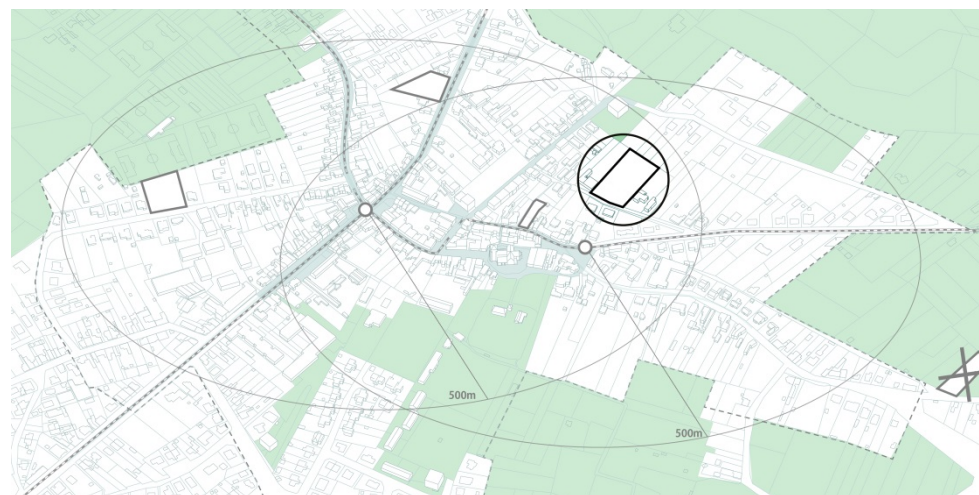
FRR (4x (65m²x2 = 130m²))

+2

CASE 2 Opsplitsing van villatuinen

Eén of twee kavels met bestaande bebouwing worden opgesplitst om ruimte te geven voor het bouwen van een extra woning, hetzij achteraan hetzij vooraan.

De case is eenvoudig en vergt een akkoord tussen een beperkt aantal mensen. De verdichting is beperkt, maar is wel herkenbaar en opschaalbaar naar andere plekken waar ook een verdichting gerechtvaardigd is (goede bereikbaarheid, nabijheid voorzieningen, ...)



2A diepe kavel

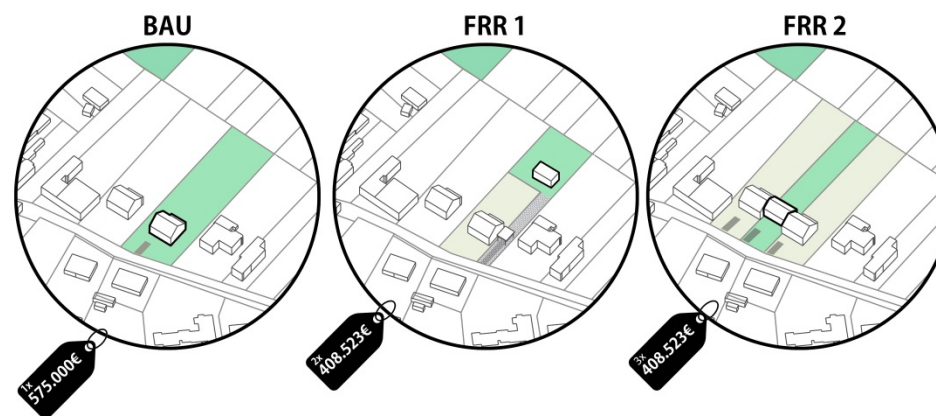
Aantal woningen (BAU FRR) : 1 > 2 (+1)

Dichtheid (BAU, FRR) : 5,5 > 11 won/ha

Kostprijs woning (BAU, FRR) : € 575 000, € 408 523

Financiële winst/woning: 166 477 Euro, 28,95%

De financiële winst per woning komt vooral voort uit de kleinere oppervlakte van de kavels.



Ruimtelijk rendement en kwaliteit:

Door een goede configuratie van de nieuwe woning, kan een interessante buitenzone worden gecreëerd, die voor beide woningen of apart kan gebruikt worden voor het plaatsen van een auto, spelende kinderen, een overdekte werkruimte.

Op de scheidingslijn tussen de tuinen kan een gemeenschappelijke of opgedeelde tuinberging en moestuin gemaakt worden.

In het geval van de bouw van een woning achteraan moet de inplanting rekening houden met de privacy van de burens. Deze locatie is vooral interessant als er in het achtergelegen binnengebied voldoende ruimte is, met een groter groengebied of collectieve voorzieningen en indien het groene open karakter aan de straatzijde best behouden blijft als kenmerk van de wijk. De achtergelegen woning is zeer rustig gelegen ten opzichte van de straat.

In het geval van de bouw van de woning vooraan, ontstaat een meer continue bebouwing aan straatzijde, wat kan leiden tot meer sociale controle en leven aan de straatzijde.

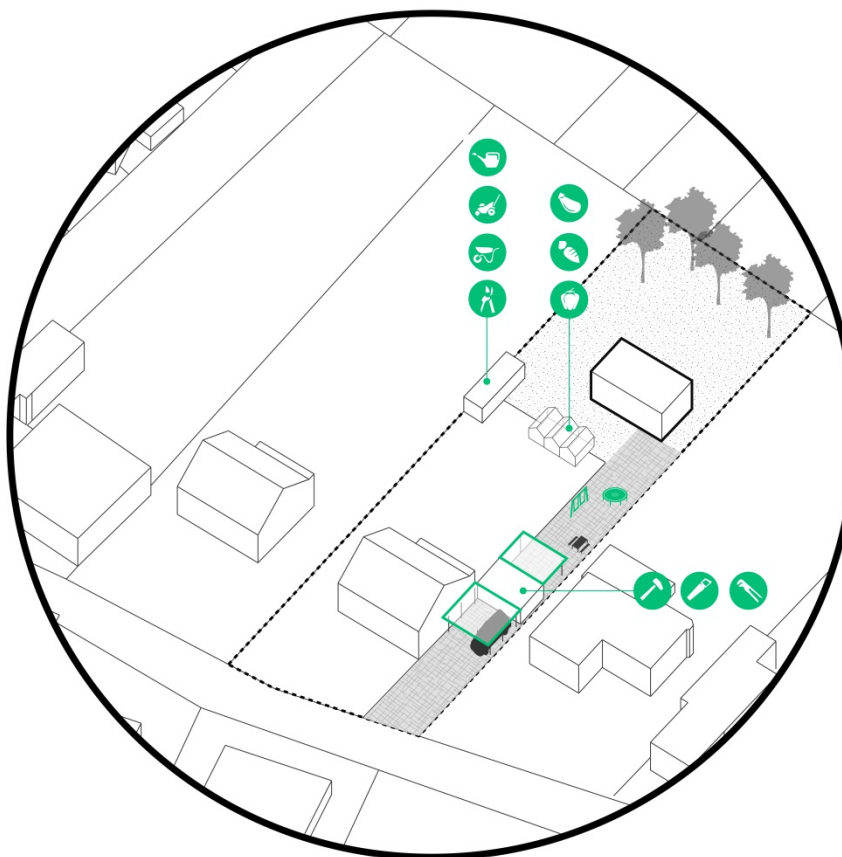
Optimalisaties in bouw en exploitatie:

De oprit van de bestaande woning kan gedeeld worden met de nieuwe woning. Een carport kan gezamenlijk gefinancierd worden en dienen als overdekte polyvalente buitenruimte. Een tuinberging en moestuin kan samen of apart gefinancierd worden

In het geval van de verdichting vooraan tussen twee bestaande woningen, kan een energiebesparing bekomen worden, door de betere isolatie van de twee zijgevels van de bestaande woningen. In de nieuwe woning kan een lift voor de drie woningen voorzien worden, met het oog op levenslang wonen.

Ondersteunende maatregelen:

Om het bouwen in tweede orde en aaneengesloten bebouwing mogelijk te maken, moeten gewoonteregels verantwoord losgelaten worden. Waar er verkavelingsplannen of verordeningen zijn, moeten de verouderde of te gedetailleerde planvoorschriften uitgeschakeld kunnen worden.



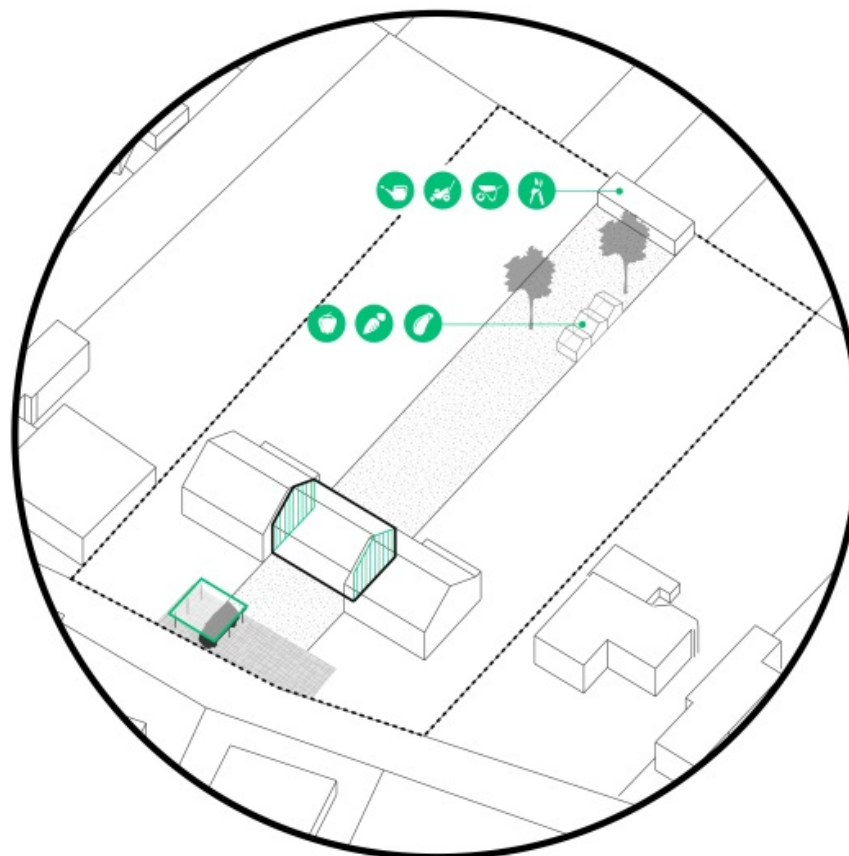
2B van 2 kavels naar 3 kavels (cfr bimby)

Aantal woningen (BAU, FRR) : $2 > 3 (+1)$

Dichtheid (BAU, FRR) : $5,5 > 8,3 \text{ won/ha}$

Kostprijs woning (BAU, FRR) : € 408 523, € 166 477

Financiële winst/woning: 166 477 Euro, 28,95%



CASE 3 Opsplitsing van villa met tuin

Een grote kavel met een grote vrijstaande villa met bijgebouwen wordt opgesplitst in meerdere woningen.

De tuin kan collectief blijven, of opgedeeld worden in private tuinen.

In functie van de grootte, configuratie en context van de kavel, kan de case worden gecombineerd met case 2, door het voorzien van één of meerdere woningen achteraan.



3A opsplitsing bestaand gebouw

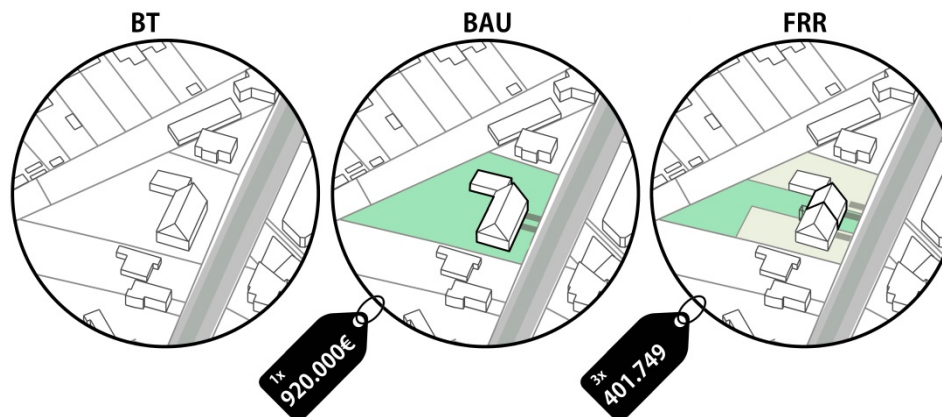
Aantal woningen (BAU, FRR) : 1 > 3 (+2)

Dichtheid (BAU, FRR): 2,5 > 7,5 won/ha

Kostprijs woning (BAU, FRR): € 920 000, € 401 749

Financiële winst/woning: 518 251 Euro, 56,33%

De financiële winst per woning komt vooral voort uit de kleinere oppervlakte van de kavel en van de bouwoppervlakte per wooneenheid.



Ruimtelijk rendement en kwaliteit:

Bij de opdeling van het villa-gebouw, kan nagedacht worden over een aantal gemeenschappelijke ruimtes, zoals technisch lokaal, fietsberging, parkeren,

De (gedeeltelijk) collectieve tuin biedt heel wat kansen die je anders niet kan realiseren, omwille van de ruimte maar ook de mogelijkheid om samen met de andere bewoners de financiering en het beheer mogelijk te maken: een moestuin, een serre, een tuinberging, een grote speeltuin, een zwembad...

Door de grootte van het perceel en de afstand tot de burens, is een gezamenlijke investering in duurzame energie renderend (bvb. windmolen, warmtepomp, zonneboiler) of waterbeheer (bvb. regenwatervat, zuiverende vijver).

Het parkeren van auto's en e-bikes is vooraan georganiseerd, vlakbij laadpunten langs de weg.

Optimalisaties in bouw en exploitatie:

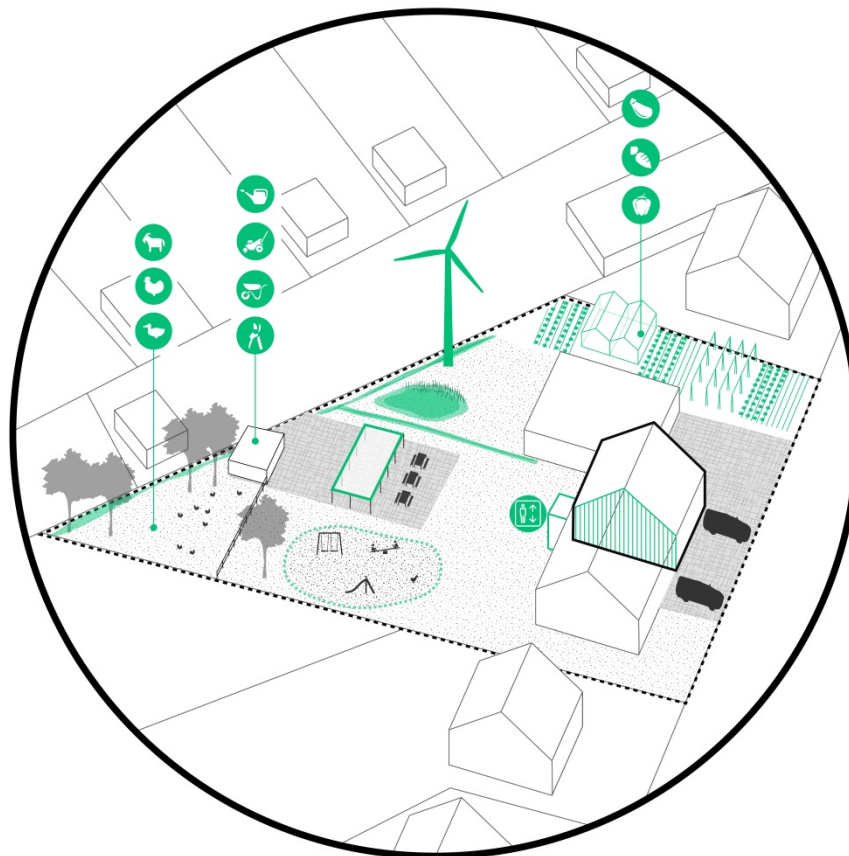
Het onderhoudsbudget voor de gemeenschappelijke tuin kan verdeeld worden over meerdere gezinnen en is daardoor beperkt. Hierdoor kan elk gezin meer investeren in betere, duurzame gemeenschappelijke voorzieningen.

In het hoofdvolume van de villa zou ook een lift voor de verschillende woningen kunnen voorzien worden, met het oog op levenslang wonen te bevorderen.

De verbouwingswerken voor de opsplitsing van de villa is een goede aanleiding voor het beter isoleren van de woning. Ook door een kleinere oppervlakte en volume per wooneenheid zal het energieverbruik per wooneenheid lager zijn.

Ondersteunende maatregelen:

Het verbouwen van bestaande volumes, zonder extra ruimtebeslag, kan aangemoedigd worden door fiscale maatregelen (lagere BTW, ...).



3B opsplitsing bestaand gebouw en bouwen achteraan

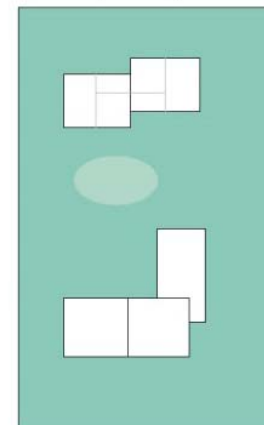
Aantal woningen (BAU, FRR) : 1 > 6 (+5)

Dichtheid (BAU, FRR) : 2,5 > 15 won/ha

Kostprijs woning (BAU, FRR) : € 920 000, € 309 411

Financiële winst/woning: 610 589 Euro, 66,37%

FRR (6 x (130m²x1 = 130m²))



+5

CASE 4 Bouwen van een startwoning

De typische kavel in een straat, met aan beide zijden een herhaling van dezelfde soort woningen op gelijkaardige kavels volgens de courante voorschriften, wordt normaal gezien ingevuld tot een eengezinswoning, die weinig flexibel is om veranderende familie-samenstelling of werksituatie in de woning toe te laten en ook niet inspeelt op interessante elementen in de omgeving. De woning heeft een stevige, goed doordachte basis-structuur om te starten of te groeien zonder noemenswaardige volume-uitbreiding

De case simuleert een veranderende situatie van gebruik van een deel van de woning, ofwel een deel als commerciële ruimte, ofwel als atelierruimte, ofwel als kleine extra woning voor een starter of extra familielid.

De capaciteit tot uitbreiding wordt gezocht in ofwel het benutten van de typische ruimte voor een carport bij een vrijstaande woning, ofwel het toelaten van een extra bouwlaag.

De case toont ook dat door de specifiek ruimtelijke context een verdichting met één laag argumenteerbaar is. Dit mag echter niet leiden tot louter een grotere woning, maar moet ingezet worden binnen een beleid van menging, levenslang wonen en betaalbaar wonen.



CASE 4A Starterswoning

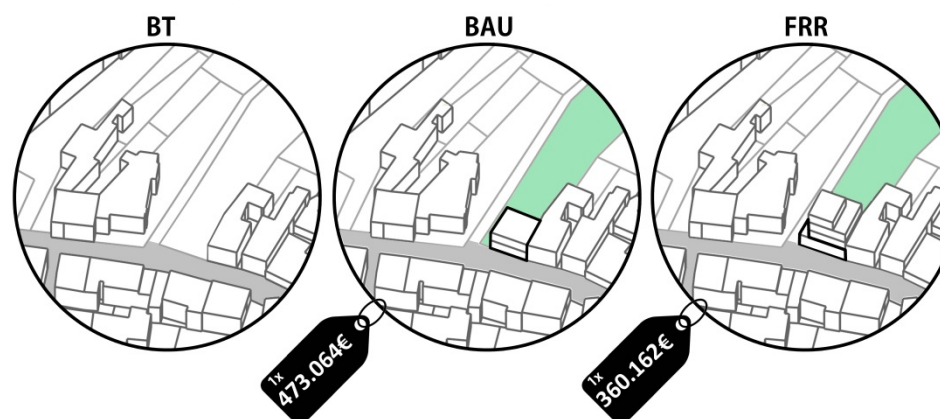
Aantal woningen (BAU, FRR) : 1 > 2 (+1)

Dichtheid (BAU, FRR) : 23 > 46 won/ha

Kostprijs woning (BAU, FRR) : € 473 064, € 360 162

Financiële winst/woning : 112 902 Euro, 23,87%

De financiële winst per woning komt vooral voort uit de mogelijkheid van verhuur van een deel van de woning, als atelier, handelszaak.



Ruimtelijke rendement en kwaliteit:

Deze kavel heeft een bijzondere ligging: aan een kruispunt, een wandelroute, een kleine knik in de weg, ... Een meer publieke functie is gerechtvaardigd, zoals een handelszaak (kapper, bakker, ...), een atelier met woning (fietsenmaker, zelfstandig beroep) of kinderkribbe. Daarom wordt een extra bouwlaag toegelaten. Het gebruik van de woning kan evalueren: twee woningen, of een woning met handelszaak, ...

Vooraan ontstaat een klein verbreed voetpad, met plaats voor een boom, een fietsenstalling, een zitgelegenheid. Het is een bijzonder plekje, waar ook de bus stopt, wandelaars verpozen, mensen elkaar ontmoeten.

Optimalisaties in bouw en exploitatie:

Door bouwregels verantwoord los te laten, kan een extra oppervlakte worden gecreëerd, die juist kan dienen om de noodzakelijke voorzieningen (handel, kinderkribbe) in een dorpskern te kunnen faciliteren en toch een kwalitatieve, flexibele betaalbare woning te kunnen voorzien.

Een slimme casco, snel aanpasbaar is een voordeel. Sommige oppervlaktes kunnen eerst casco gelaten worden in functie van latere invulling.

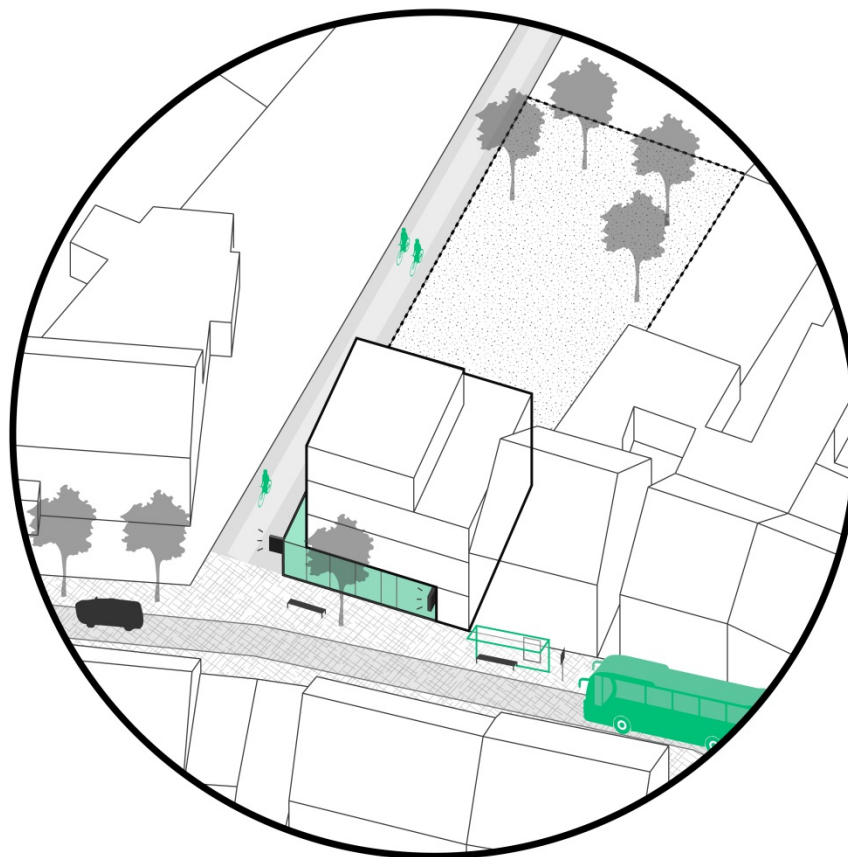
Energie van de dag-functie op het gelijkvloers kan maximaal gerecupereerd worden in de woonzones. In het bouwvolume kan een lift worden voorzien, zodat de flexibiliteit van het gebouw wordt gegarandeerd. Een extra trap aan de buitenzijde verhoogt de functionaliteit en brandveiligheid.

Ondersteunende maatregelen:

Het verbouwen van bestaande volumes, zonder extra ruimtebeslag, kan aangemoedigd worden door fiscale maatregelen (lagere BTW, ...).

Waar er verkavelingsplannen of verordeningen zijn, moeten de verouderde of te gedetailleerde planvoorschriften uitgeschakeld kunnen worden, zodat bijvoorbeeld het aantal woongelegenheden kan wijzigen.

Ook de vrijstelling van vergunningsplicht voor de aanpassing van woningen(zorgwoning) bij latere inrichting van het cascogedeelte kan uitgebreid worden.



CASE 4B kangoeroewoning

Aantal woningen (BAU, FRR) : 1 > 2 (+1)

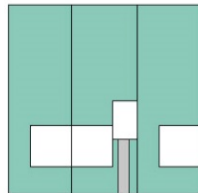
Dichtheid (BAU, FRR) : 16 > 32 won/ha

Kostprijs woning (BAU, FRR) : € 321 126, € 267 663

Financiële winst/woning: 53 463 Euro, 16.65%

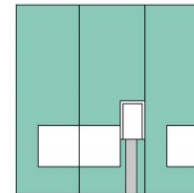
BAU (kavel 12x35)

woning (2 x 60m² = 120m²)
+ garage (32,5m²)



FRR

woning (2 x 60m² = 120m²)
+ garage-woning (2 x 32,5m² = 65m²)



+1

6. Aanbevelingen

De cases tonen aan dat er interessante financiële voordelen zijn aan het optimaliseren van typische kleinschalige woonprojecten.

Volgende aanbevelingen kunnen worden geformuleerd op basis van de bestudeerde cases, voor verschillende actoren:

A. Het individu of het gezin

- Als ruimtelijk rendement betekent dat je woont in een omgeving met een hogere dichtheid en wat minder private buitenruimte, besef dan wel dat je op een plek kan wonen die je anders niet zou kunnen betalen, maar die wel perfect beantwoord aan de woonbehoefte van het gezin, met nabijheid of gedeelde voorzieningen. Erken dus de waarde van de locatie, zoals de nabijheid van bepaalde uitrusting (winkels, scholen, zorg, openbaar vervoer enz.) en de andere voordelen zoals gedeelde voorzieningen..
- Reken ook de kost van mobiliteit mee. Hou er rekening mee dat mobiliteit in de toekomst meer zou kunnen kosten, zoals de veranderingen op vlak van fiscale voordelen van de bedrijfswagen, nieuwe vormen van autovervoerbelasting (zoals km vergoeding, stadstol, ...), en stijgende energieprijzen (brandstof, elektriciteit, ...).
- Denk op lange termijn. Bespreek bijvoorbeeld een financiering met huurinkomsten met de bank om een hogere lening te kunnen krijgen om meer te kunnen investeren bij de start. Faseer afwerking of opsplitsing van een perceel voor een latere fase in het leven. Denk aan levenslang wonen.
- Denk aan het delen van buitenruimte, maar ook aan het delen van een auto, andere voorzieningen (fietsenstalling, vuilnisplaats, bergplaats) en toestellen (grasmachine, gereedschap, ...)
- Hou rekening met het risico dat de infrastructuurkosten van riolering en nutsvoorzieningen in de toekomst zouden kunnen stijgen en deze meer zullen worden doorgerekend aan de eindgebruiker. Door met nutsmaatschappijen in groep te onderhandelen, kunnen betere prijzen worden bedongen.
- Hou rekening met beheers- en onderhoudskosten, die kunnen verminderd worden door ze goed in te rekenen bij de conceptualisatie en de keuze van locatie van een project. Energie zal in de toekomst waarschijnlijk duurder worden en zal een groter deel van het gezinsbudget gaan betekenen, dus compact en aaneengesloten bouwen is een troef. Door het delen van ruimte, voorzieningen en toestellen kan bespaard worden op de beheers- en onderhoudskosten per gezin.

- Samen met andere gezinnen een project opzetten vraagt meer kosten voor de gezamenlijke voorbereiding, maar biedt langs de andere kant de mogelijkheid om studiekosten en bouwkosten te reduceren. Deze reductie weegt op ten opzichte van de voorbereidende kosten. Tenslotte zijn mensen samen slimmer als alleen, ze kunnen elk een bepaalde speciale taak opnemen in het project. Het groepsdenken is een troef.

B. Lokale overheden

Lokale overheden zijn heel belangrijk bij het ondersteunen van de ontwikkeling van cases hierboven beschreven. Ze kennen hun grondgebied in alle details en zien ook de problemen van een te weinig geconcentreerde ontwikkeling van woningen, met geen kansen voor voorzieningen, milieubelasting, mobiliteitsproblemen.

- De stedenbouwkundige dienst moet zich des te meer profileren als regisseur van ruimtelijk rendement: bijvoorbeeld door eigenaars kavels en geïnteresseerde individuele kopers/bouwers met elkaar in contact brengen, praktische zaken faciliteren zoals de notariële aanpassing van bestaande kavels, het deels verkopen van kavels, het afleveren van vergunningen, ...
- Lokale overheden moeten helpen dat er een kader voor gemeenschappelijke wooninitiatieven wordt gemaakt in de gemeente: lokale vzw's worden aangemoedigd om know-how en mensen bij elkaar te brengen voor gemeenschappelijke aankoop- en verbouwingsinitiatieven. Notarissen en financierders worden gesensibiliseerd om deze initiatieven praktisch te ondersteunen, met gereduceerde tarieven voor het opstellen van koopaktes en basisaktes, met interessante types van leningen en verzekeringen voor meerdere nieuwe eigenaars tegelijk."
- De stedenbouwkundige diensten kunnen daarbij gebruik maken van een leidraad, die door Vlaanderen wordt aangereikt, als hulpmiddel voor initiatiefnemer en stedenbouwkundig ambtenaar om op participatieve wijze te komen tot hoger ruimtelijk rendement. Het resultaat is een onderhandeld project op maat de plaatselijke context, waarbij opportuniteiten aan bod zijn gekomen om het programma te verrijken, de locatie zo gepast mogelijk te maken en de oppervlakte te beperken.
- Lokale overheden moeten op basis van een goede houvast kunnen afwijken van de gewoonteregels. Lokale overheden moeten kunnen initiatief nemen om de vaak verouderde of gedetailleerde verkavelingen te kunnen wijzigen.

Ze kunnen nu al verzaken aan onbebouwde verkavelingen die niet goed gelegen zijn. Als ze wel goed gelegen zijn, moeten ze worden vervangen door nieuwe verkavelingsplannen met meer rendement.

Binnen bestaande verkavelingen zou ze meer marge moeten krijgen om verouderde of gedetailleerde voorschriften te kunnen uitschakelen: zoals de vastgelegde bouwdiepte, het verbod te bouwen in tweede orde, de vastgelegde gevellijn, het aantal wooneenheden per kavel.

Binnen het huidige juridisch-planologische kader kan de gemeente wel al initiatief nemen om binnen een RUP van een ruimere omgeving verkavelingsvoorschriften aan te passen.

- Om ruimtelijk rendement te promoten, kunnen lokale overheden een gemeentelijke verordening opmaken of aanpassen.
- Lokale overheden moeten zelf ook inzicht vergaren in de rentabiliteit en meerwaardecreatie van verdichtingsprojecten. Hierdoor kunnen ze billijke stedenbouwkundige lasten opleggen aan projectontwikkelaars, opdat elk project ook een maatschappelijke meerwaarde heeft. Lasten kunnen in ruimte (voorbeeld speelzone), bebouwing (casco voorziening) of valuta worden uitgedrukt.

C. Vlaamse overheid

- Ruimtelijk rendement is enkel nodig als er kritisch naar het te grote aanbod wordt gekeken. Woonuitbreidingsgebieden kunnen enkel verstandig worden aangesneden op goede locaties en slecht gelegen juridisch aanbod moet geëvalueerd worden.
- Vlaanderen moet de principes van verhandelbare ontwikkelingsrechten verder bestuderen. Sommige percelen zijn immers goed gelegen en kunnen verdicht worden mits aanpassing van de stedenbouwkundige regels, sommige percelen zouden moeten worden behoed van verdichting.
- Vlaanderen moet een steunpunt zijn voor lokale overheden, door het mee opmaken van een leidraad voor zorgvuldig ruimtegebruik, door het vergaren van knowhow rond stedenbouwkundige lasten, gemeenschappelijke projecten en zo meer. Vlaanderen zorgt hierdoor voor ondersteuning van beleidskracht op het lokale niveau.
- Vlaanderen moet juridische oplossingen definiëren om verouderde verkavelingsvoorschriften te kunnen aanpassen of op te heffen.
- Vlaanderen kan incentives ontwikkelen op gebied van registratierechten en vastgoedfiscaliteit, die projecten van ruimtelijk rendement bevoordelen.
-

Praktijken en regels op vlak van vastgoed, leningen, contracten en aktes zijn bijna uitsluitend gericht op initiatieven van individuele gezinnen of ondernemingen. Vlaanderen kan samen met vastgoedprofessionelen ijveren naar innovatieve vastgoedformats, gericht op collectiviteit.

- Om de argumentatie van dit rapport verder te onderbouwen, zou het interessant zijn om een idee te hebben van de opschaalbaarheid van deze cases binnen Vlaanderen, zonder daarbij in een exacte kwantificatie terecht te komen. Zo kan niet enkel de individuele bouwer worden gestimuleerd, maar de gehele bouwsector. Door te zien over welke capaciteit het gaat, kan de bouwsector zich hierop als geheel organiseren.

D. Federale overheid

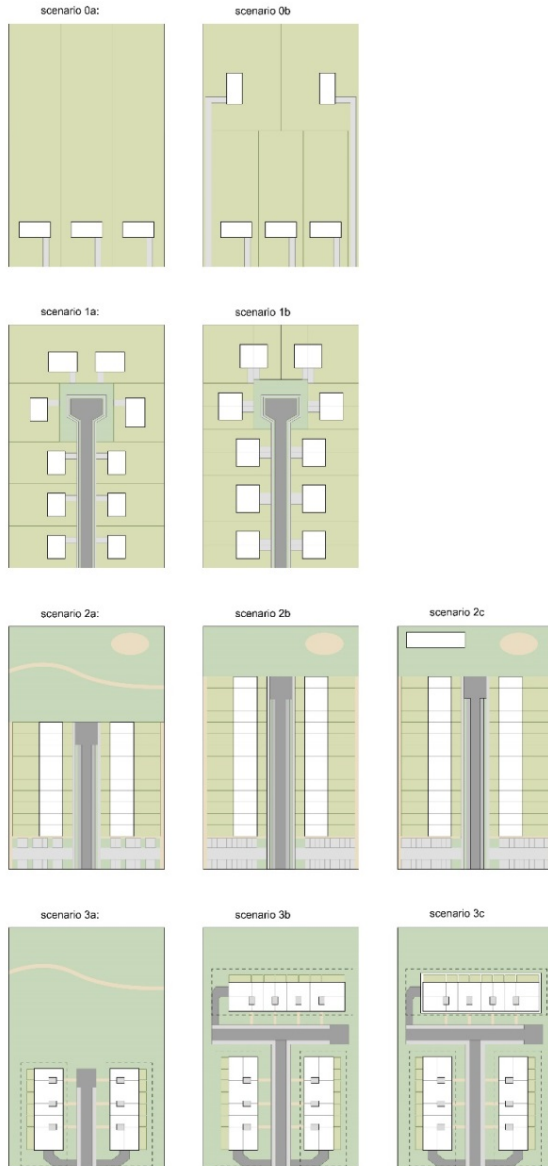
- België is het land dat het meest de bedrijfswagen subsidieert, waardoor de effectieve kost van de noodzaak van een auto te vaak te weinig doorweegt in een evaluatie van het kiezen van een woning met al dan niet goede mobiliteitsalternatieven.
De federale overheid heeft de hefboom rond de kostprijs van personenvervoer grotendeels in handen. Door de subsidie van bedrijfswagen te verminder, zou de impact van de mobiliteit veel groter zijn op de slecht bereikbare percelen.
- Ook vormen van vastgoedfiscaliteit op federaal niveau, zoals het aanpassen van het kadastraal inkomen, kunnen projecten met ruimtelijk rendement ondersteunen.

7. Bijlagen

BIJLAGE 1 – Conclusies eerste studietraject onderzoek scenario's ruimtelijk rendement 1 ha

BIJLAGE 2 - Rekentabellen cases traditionele ontwikkeling / ruimtelijk rendement

CONCLUSIES WERKOVERLEG



1. ANALYSE SCENARIO'S RUIMTELIJK RENDEMENT WONEN

2. AFWEGING LOCATIE

3. INFLUENCERS

Scenario - analyse

AANNAMES:

PERCEEL 1 HECTARE

BREEDTE 80m

DIEPTE 125m

VOLLEDIG IN WOONGEBIED

GREENFIELD

VERONDERSTELD:

VASTE AANKOOPPRIJS TERREIN

(RISICO BIJ ONTWIKKELAAR)

GEMIDDELDE VLAAMSE GEMEENTE

SCENARIO 0

VERKAVELING LANGS UITGERUSTE WEG

SCENARIO 1

VERKAVELING MET NIEUWE WEGENIS

SCENARIO 2

ONTWIKKELING EENGEZINSWONINGEN

MET WOONERF EN COLLECTIEVE BUITENRUIMTE

SCENARIO 3

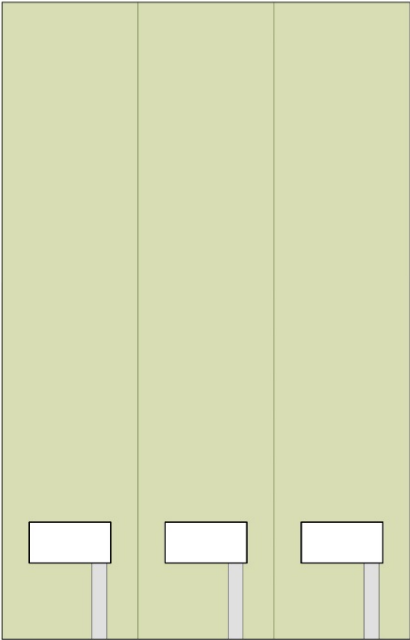
ONTWIKKELING GESTAPELD COLLECTIEF WOONGEBOUW

Scenario 0:
VERKAVELING LANGS
UITGERUSTE WEG

Scenario 0a:
Drie percelen langs straat

100% uitgeefbaar terrein

scenario 0a:



Scenario 0a

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel	3.330 m ²
Woning	300 m ²
Grond	380.000 €
Bouwkost	375.000 €

Totaal incl. kosten 977.000 €

Business as usual

Woningdichtheid	3 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,09
Investering	810 k€
Winst	330 k€

Rendement grondontwikkeling 40%

Totaal rendement per jaar 40%

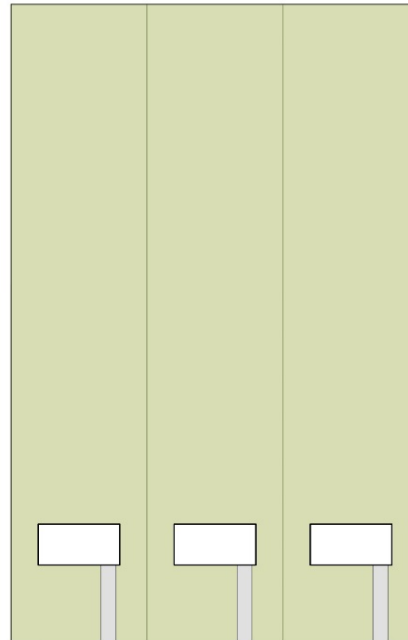
Scenario 0:**VERKAVELING LANGS
UITGERUSTE WEG**

Scenario 0b:
Drie percelen langs straat
Twee percelen in tweede orde

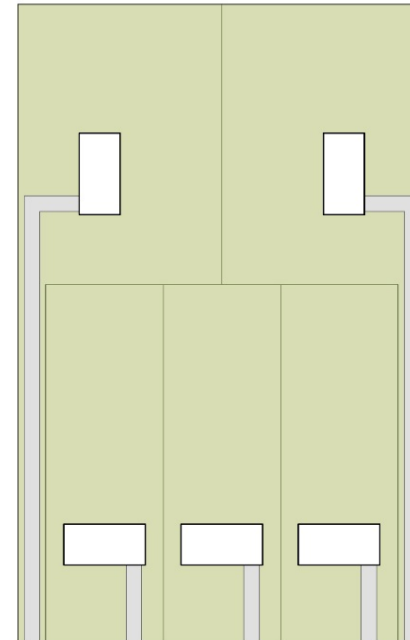
100% uitgeefbaar terrein

Private oprit
naar woning 2^{de} orde

scenario 0a:



scenario 0b

**Scenario 0b****KOSTPRIJS KOPER:**

Kavel 2.000 m²
Woning 300 m²

Grond 306.000 €
Bouwkost 375.000 €

Totaal incl. kosten 861.000 €

	Business as usual	Optimalisatie densiteit
Woningdichtheid	3 w/ha	5 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,09	V/T = 0,15
Investering	810 k€	830 k€
Winst	330 k€	740 k€
Rendement grondontwikkeling	40%	89%
Totaal rendement per jaar	40%	89%

Scenario 1:

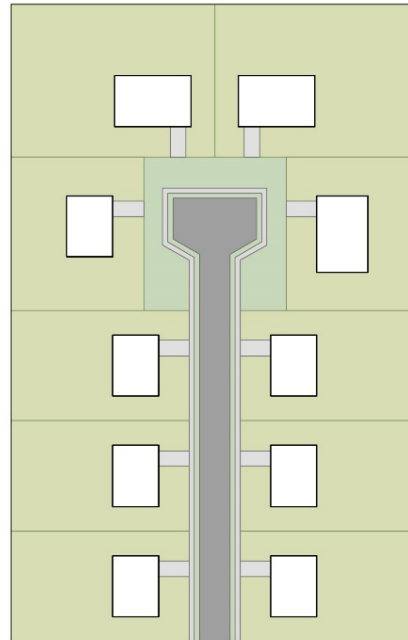
VERKAVELING MET NIEUWE WEGENIS

Scenario 1a:
Open bebouwing

15% wegenis:

Overdracht naar gemeente

scenario 1a:



Scenario 1a

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel	850 m ²
Woning	250 m ²

Grond	161.000 €
Bouwkost	312.000 €

Totaal incl. kosten 616.000 €

Business as usual

Woningdichtheid	10 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,25
Investering	1.270 k€
Winst	340 k€

Rendement grondontwikkeling	27%
-----------------------------	------------

Totaal rendement per jaar	13%
---------------------------	------------

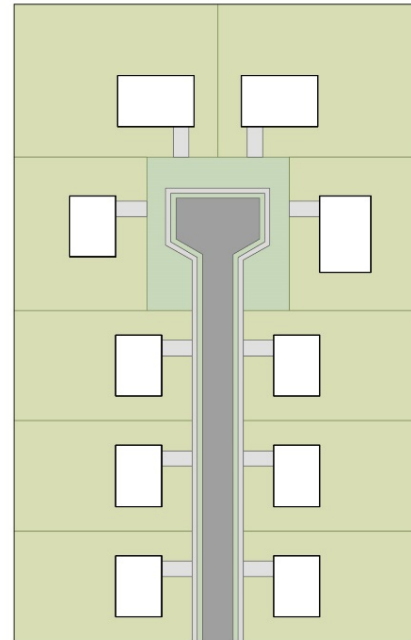
Scenario 1:**VERKAVELING MET
NIEUWE WEGENIS**

Scenario 1a:
Halfopen bebouwing

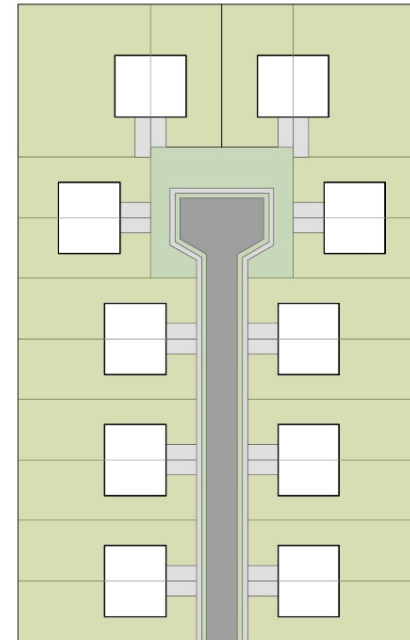
15% wegenis:

Overdracht naar gemeente

scenario 1a:



scenario 1b



Scenario 1b

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel 425 m²

Woning 210 m²

Grond 89.000 €

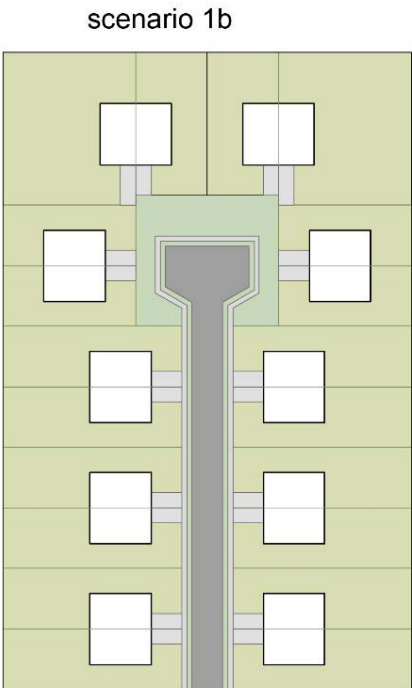
Bouwkost 262.000 €

Totaal incl. kosten 454.000 €

	Business as usual	Optimalisatie densiteit
Woningdichtheid	10 w/ha	20 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,25	V/T = 0,42
Investering	1.270 k€	1.270 k€
Winst	340 k€	510 k€
Rendement grondontwikkeling	27%	40%
Totaal rendement per jaar	13%	18%

ONTWIKKELAAR				
wegenis			15%	1.500m²
publiek groen			0%	0m²
collectief privaat			0%	0m²
individueel privaat			85%	8.500m²
aantal wooneenheden				20
gemiddelde oppervlakte per kavel				425m²
gemiddelde BVO (2,5 bouwlagen)	84	2,5		210m²
densiteit (V/T)				0,42
<u>kosten</u>				
aankoop terrein				€ 700.000
aankoopkosten			9%	€ 63.000
afbraak, sanering				€ 0
aanlegkost wegenis incl nutsleidingen	1.500	€ 220		€ 330.000
aanlegkost publiek groen	0	€ 25		€ 0
bouwkost voorzieningen	0	€ 0		€ 0
studiekosten, projectmanagement			15%	€ 49.500
BTW op werken en studies			21%	€ 79.695
financiële kosten (1 jaar)		1	3%	€ 15.666
verkoopkosten (makelaar, publiciteit)			2%	€ 35.700
totaal kosten				€ 1.273.561
<u>opbrengsten</u>				
verkoopprijs kavels	8.500	€ 210		€ 1.785.000
overdracht wegenis aan gemeente		€ 0		€ 0
overdracht voorzieningen		€ 0		€ 0
totaal opbrengsten				€ 1.785.000
<u>rendement</u>				
winst = opbrengsten - kosten				€ 511.439
rendement op investering			40%	
doorlooptijd in jaren			2	
geannuiseerd rendement			18%	

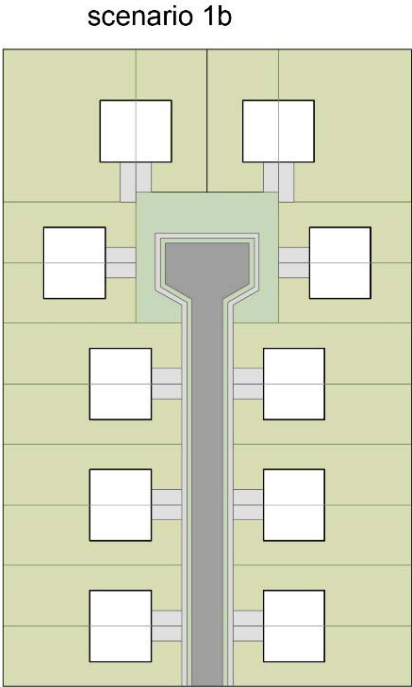
ARIO'S RUIMTELIJK RENDEMENT 1 HA



Scenario 1b	
KOSTPRIJS KOPER:	
Kavel	425 m²
Woning	210 m²
Grond	89.000 €
Bouwkost	262.000 €
Totaal incl. kosten 454.000 €	

Optimalisatie densiteit	
Woningdichtheid	20 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,42
Investering	1.270 k€
Winst	510 k€
Rendement grondontwikkeling	40%
Totaal rendement per jaar	18%

PARTICULIER				
<u>kosten</u>				
aankoop grond	425	€ 210		€ 89.250
registratie, notaris			14%	€ 12.495
bouwkost woning (in pandige garage)	210	€ 1.250		€ 262.500
studiekosten			7%	€ 18.375
buitenaanleg	341	€ 30		€ 10.230
BTW 21%			21%	€ 61.132
totale investering woning				€ 453.982



Scenario 1b

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel	425 m ²
Woning	210 m ²
Grond	89.000 €
Bouwkost	262.000 €

Totaal incl. kosten 454.000 €

**Optimalisatie
densiteit**

Woningdichtheid	20 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,42
Investering	1.270 k€
Winst	510 k€
Rendement grondontwikkeling	40%

Totaal rendement per jaar 18%

Scenario 2:

ONTWIKKELING EENGEZINSWONINGEN

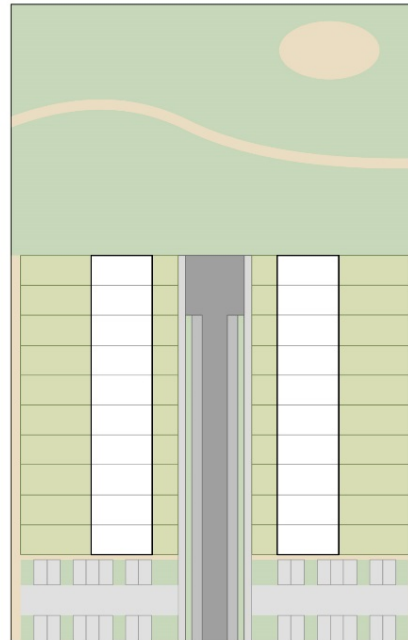
Scenario 2a:
principe van spaarzaam
grondgebruik

Beperkt aantal woningen

Grote publieke groene ruimte

Gegroepeerde carports

scenario 2a:



Scenario 2a – 2b

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel 180 m²

Woning 175 m²

Grond 72.000 €

Woning incl. BTW 315.000 €

Totaal incl. kosten 406.000 €

Spaarzaam grondgebruik

Woningdichtheid 20 w/ha

Bouwdichtheid V/T = 0,35

Investering 7.220 k€

Winst 940 k€

Rendement grondontwikkeling 13%

Totaal rendement op investering **13%**

Totaal rendement per jaar 4%

Scenario 2:

ONTWIKKELING EENGEZINSWONINGEN

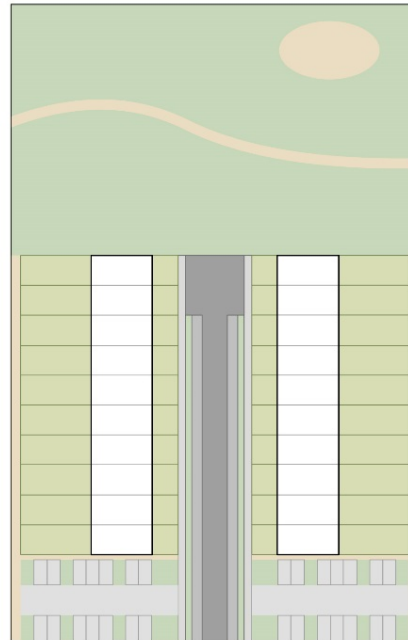
Scenario 2b:
optimalisatie van de densiteit

Zoveel mogelijk woningen

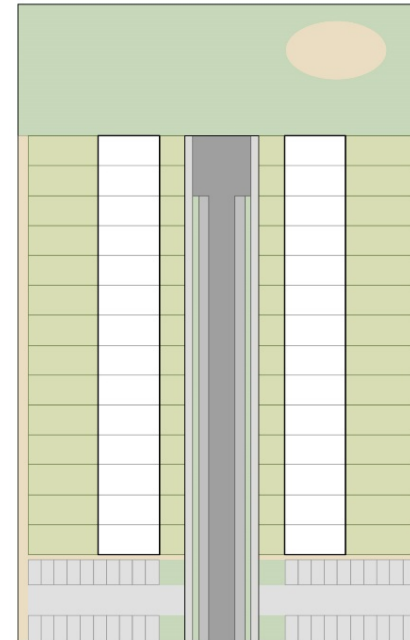
Kleine publieke groene ruimte

Gegroepeerde carports

scenario 2a:



scenario 2b



Scenario 2a – 2b

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel 180 m²

Woning 175 m²

Grond 72.000 €

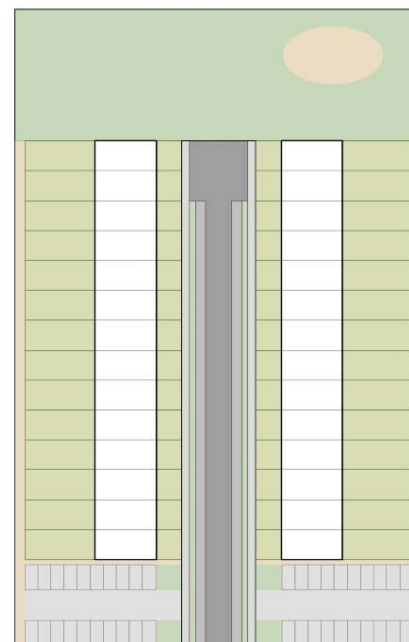
Woning incl. BTW 315.000 €

Totaal incl. kosten 406.000 €

	Spaarzaam grondgebruik	Optimalisatie densiteit
Woningdichtheid	20 w/ha	28 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,35	V/T = 0,49
Investering	7.220 k€	9.630 k€
Winst	940 k€	1.780 k€
Rendement grondontwikkeling	13%	53%
Totaal rendement op investering	13%	19%
Totaal rendement per jaar	4%	6%



scenario 2b



Scenario 2a – 2b

KOSTPRIJS KOPER:

Kavel 180 m²
Woning 175 m²

Grond 72.000 €
Woning incl. BTW 315.000 €

Totaal incl. kosten 406.000 €**densiteit**

Woningdichtheid 28 w/ha

Bouwdichtheid V/T = 0,49

Investering 9.630 k€

Winst 1.780 k€

Rendement grondontwikkeling 53%

Totaal rendement op investering 19%

Totaal rendement per jaar 6%

Scenario 2:

ONTWIKKELING EENGEZINSWONINGEN

Scenario 2b:
optimalisatie van de densiteit

Zoveel mogelijk woningen
Kleine publieke groene ruimte
Gegroepeerde carports



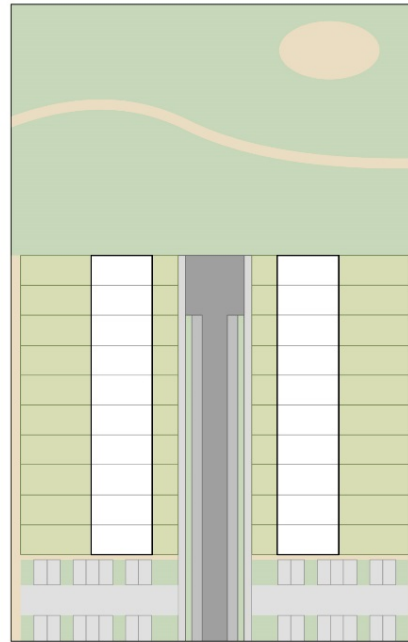
Scenario 2:

ONTWIKKELING EENGEZINSWONINGEN

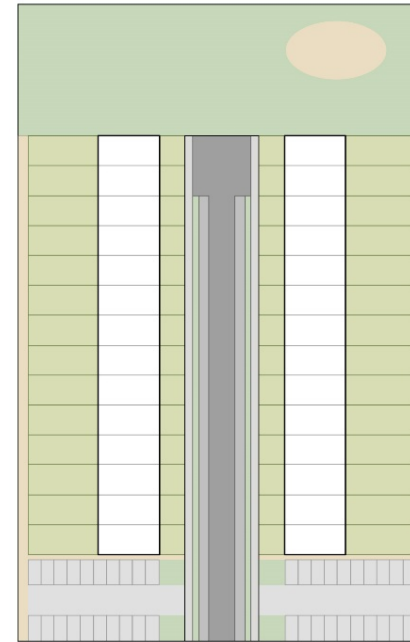
Scenario 2c:
Densiteit als hefboom voor
financiering publieke
voorzieningen

Voorbeeld:
scoutslokalen 240 m²
gebruiksklaar opgeleverd
als stedenbouwkundige last

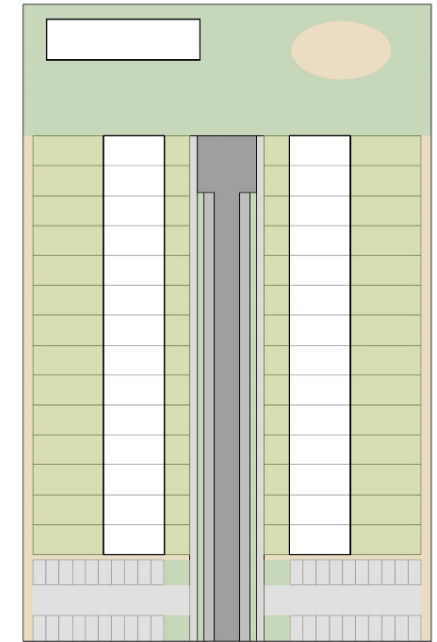
scenario 2a:



scenario 2b



scenario 2c



	Spaarzaam grondgebruik	Optimalisatie densiteit	Financiering voorzieningen
Woningdichtheid	20 w/ha	28 w/ha	28 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,35	V/T = 0,49	V/T = 0,49
Investering	7.220 k€	9.630 k€	9.830 k€
Winst	940 k€	1.780 k€	1.580 k€
Rendement grondontwikkeling	13%	53%	33%
Totaal rendement op investering	13%	19%	16%
Totaal rendement per jaar	4%	6%	5%

Scenario 3:

ONTWIKKELING COLLECTIEF WONEN

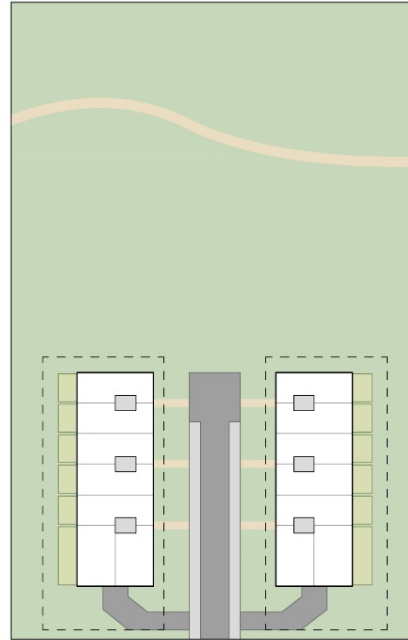
Scenario 3a:
principe van spaarzaam
grondgebruik

Twee groepswoongebouwen
(3 bouwlagen) langs erf

Ondergrondse parking

Grote publieke groene ruimte

scenario 3a:



Scenario 3a – 3b – 3c

KOSTPRIJS KOPER:

Appartement (netto) 80 m²

Grondaandeel 36.000 €

Appt. incl. BTW 164.000 €

Staanplaats incl. 20.000 €

Totaal incl. kosten 225.000 €

Spaarzaam grondgebruik

Woningdichtheid 42 w/ha

Bouwdichtheid V/T = 0,38

Investering 8.350 k€

Winst 1.140 k€

Rendement grondontwikkeling 30%

Totaal rendement op investering **14%**

Totaal rendement per jaar 4%

Scenario 3:

ONTWIKKELING COLLECTIEF WONEN

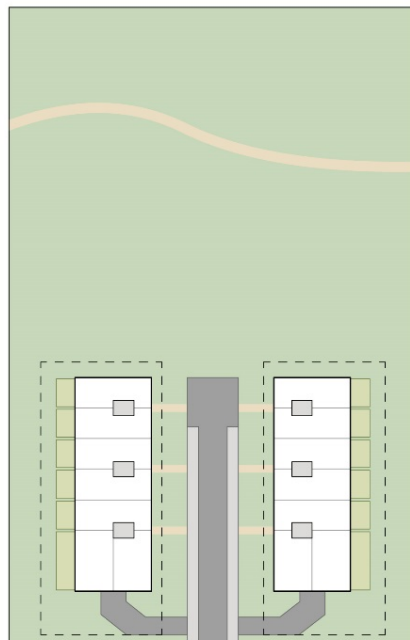
Scenario 3a:
optimalisatie van de densiteit

Drie groepswoongebouwen
(3 bouwlagen) langs erf

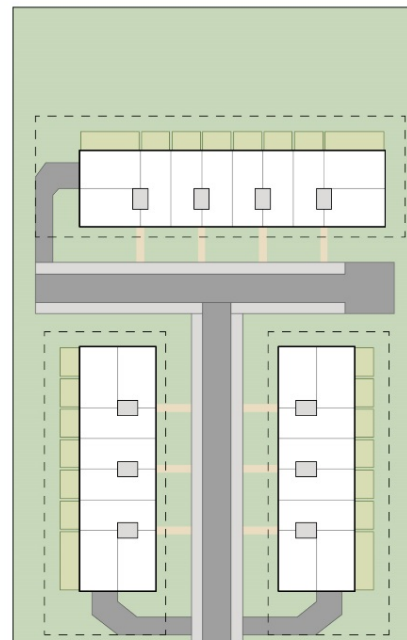
Ondergrondse parking

Kleine publieke groene ruimte

scenario 3a:



scenario 3b



Scenario 3a – 3b – 3c

KOSTPRIJS KOPER:

Appartement (netto) 80 m²

Grondaandeel 36.000 €

Appt. incl. BTW 164.000 €

Staanplaats incl. 20.000 €

Totaal incl. kosten 225.000 €

Spaarzaam grondgebruik

Optimalisatie densiteit

Woningdichtheid

42 w/ha

78 w/ha

Bouwdichtheid

V/T = 0,38

V/T = 0,71

Investering

8.350 k€

14.690 k€

Winst

1.140 k€

2.940 k€

Rendement grondontwikkeling

30%

112%

Totaal rendement op investering

14%

20%

Totaal rendement per jaar

4%

6%

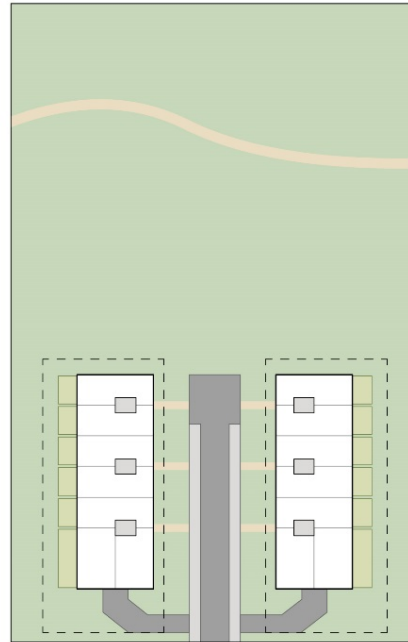
Scenario 3:

ONTWIKKELING COLLECTIEF WONEN

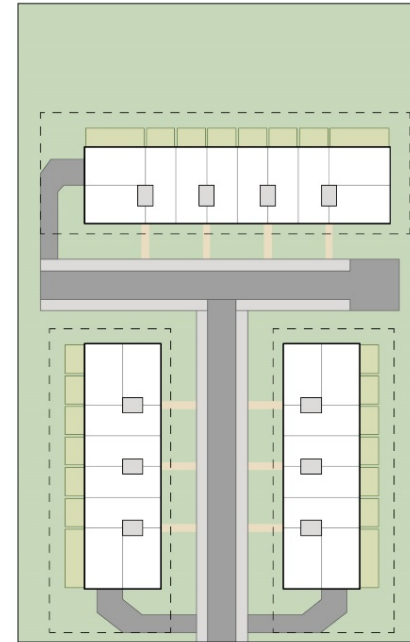
Scenario 3c:
Densiteit als hefboom voor
financiering publieke
voorzieningen

Voorbeeld:
lokaal dienstencentrum 900 m²
casco opgeleverd
als stedenbouwkundige last

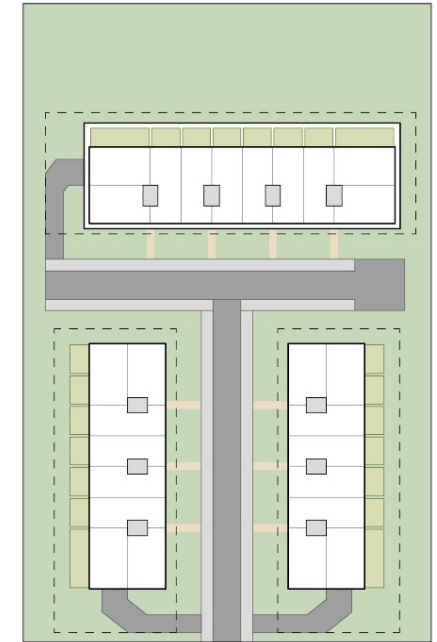
scenario 3a:



scenario 3b



scenario 3c



	Spaarzaam grondgebruik	Optimalisatie densiteit	Financiering voorzieningen
Woningdichtheid	42 w/ha	78 w/ha	78 w/ha
Bouwdichtheid	V/T = 0,38	V/T = 0,71	V/T = 0,71
Investering	8.350 k€	14.690 k€	15.540 k€
Winst	1.140 k€	2.940 k€	2.100 k€
Rendement grondontwikkeling	30%	112%	30%
Totaal rendement op investering	14%	20%	13%
Totaal rendement per jaar	4%	6%	4%

Scenario-analyse:

CONCLUSIES

Verkaveling langs uitgeruste weg:
maximaal rendement !

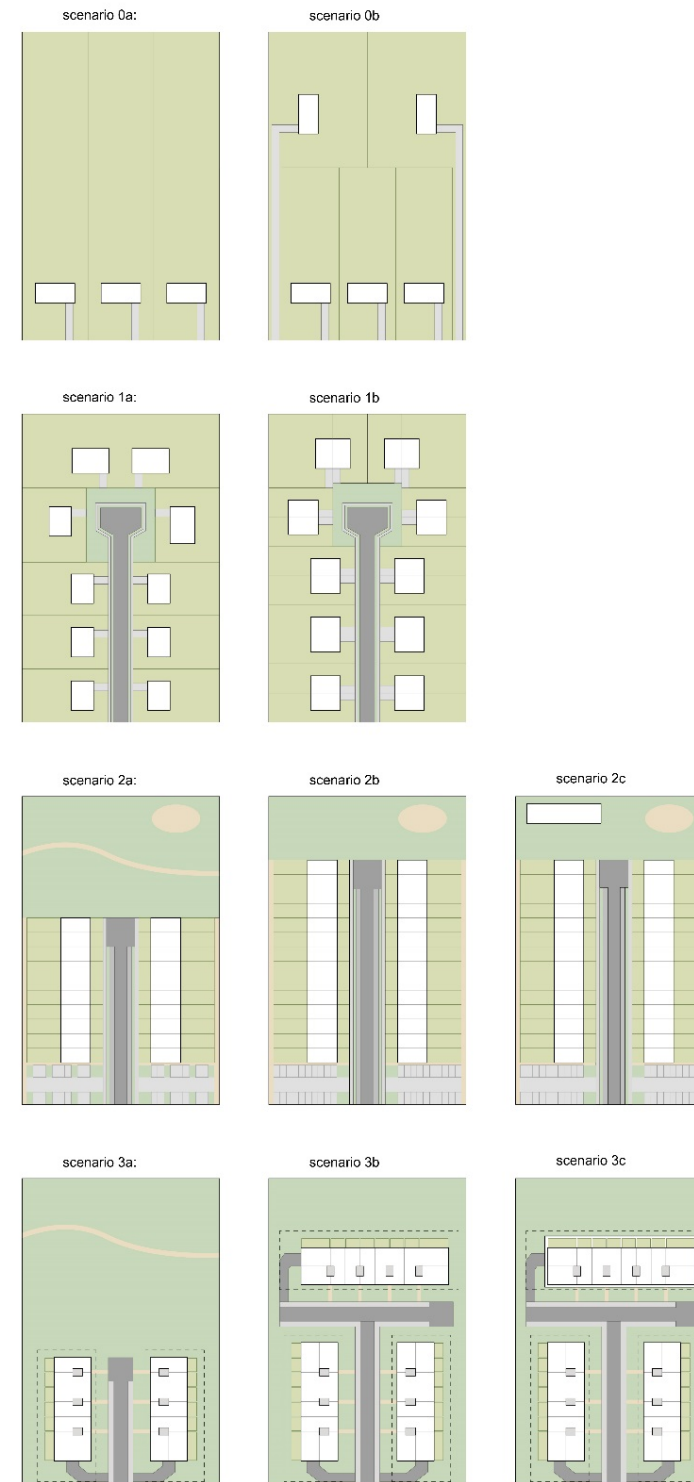
Verkaveling met nieuwe wegenis en halfopen
bebouwing
voor verkavelaar én koper-bouwer optimaal

Ontwikkeling aan lage densiteit
minder interessant dan verkavelen

Ontwikkeling aan hoge densiteit:
zeer grote meerwaarde op grond !

Hoge densiteiten inzetbaar als hefboom
voor financiering publieke voorzieningen

MAAR: IMPACT LOCATIE !!!!

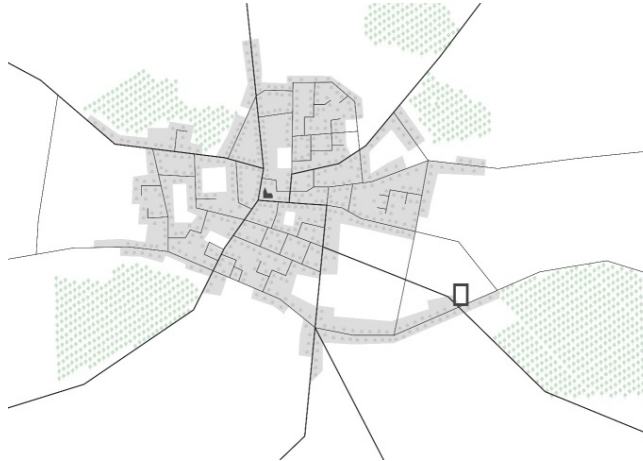


Afweging locatie:

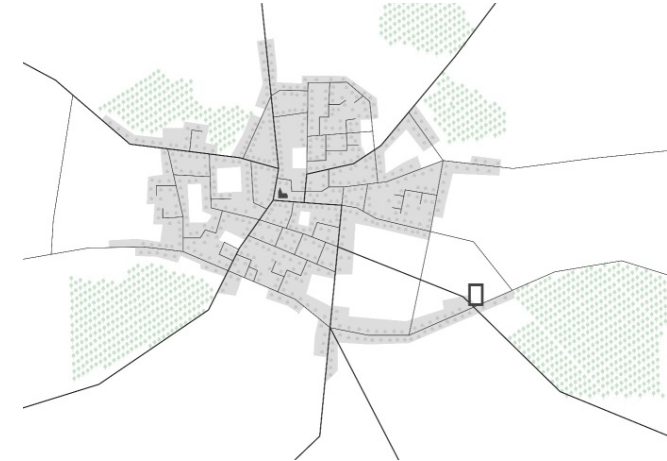
Locatiebeleid essentieel



buiten de dorpskern



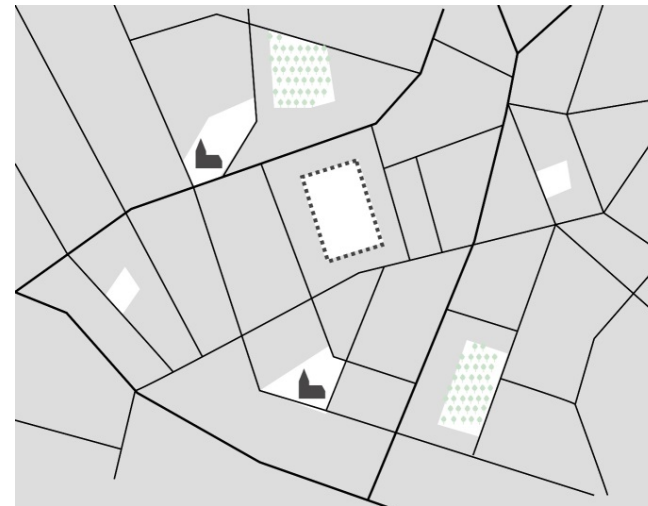
aan rand dorpskern



binnengebied dorpskern



onder de kerktoren



stedelijk gebied

Afweging locatie:

BUITEN DE DORPSKERN

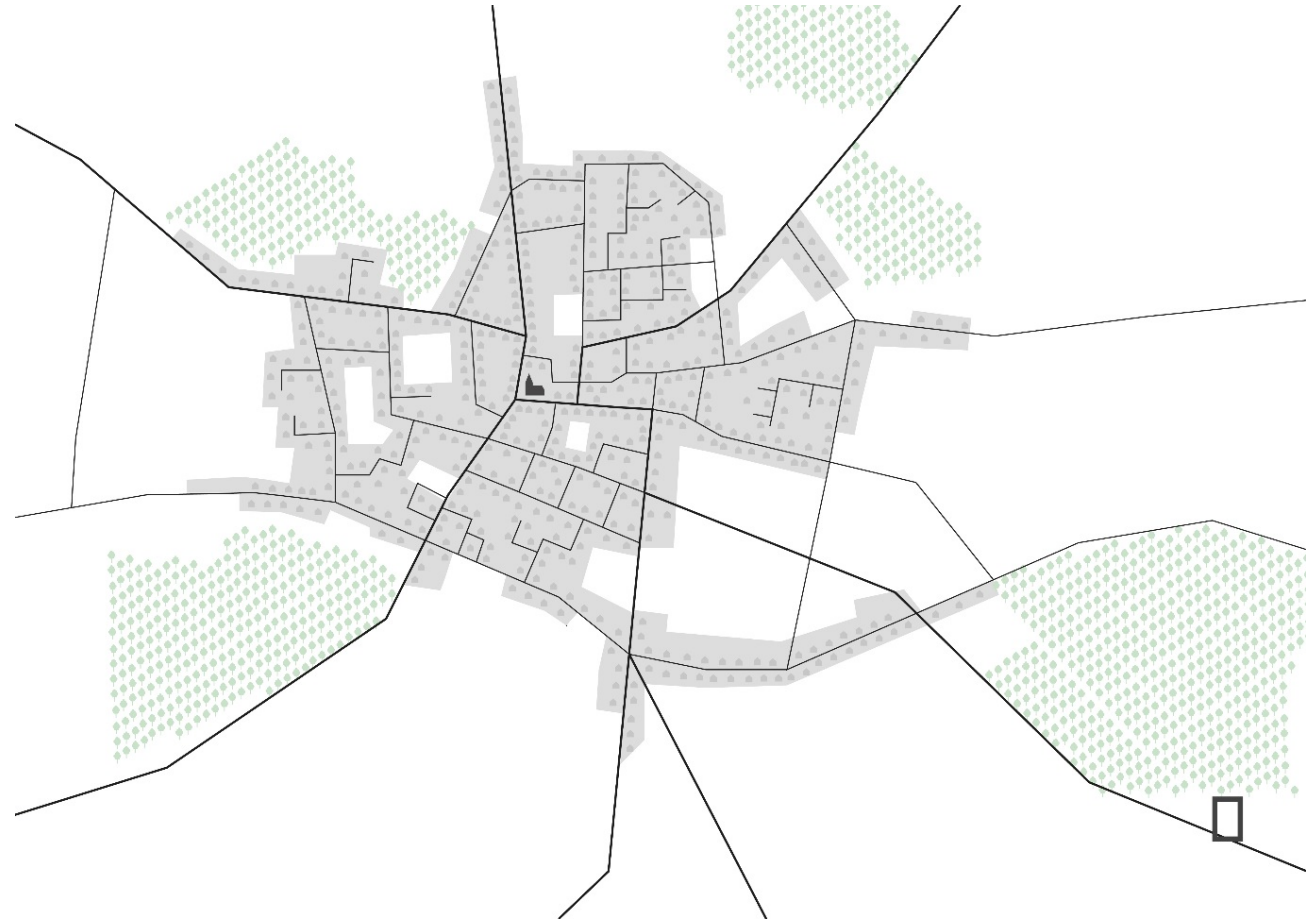
VERDICHTING NIET AANGEWEZEN !!!

- Gaat ten koste van wonen in de kern
- Oneerlijke concurrentie van kern (lagere ontwikkelingskosten)
- Extra toename overaanbod bouwkvavels

RUIMTELIJK RENDEMENT NIET ALS ALIBI AANVAARDEN VOOR VERDICHTING

WEL:
SPAARZAAM GRONDGEBRUIK
I.F.V. MINIMAAL PROGRAMMA

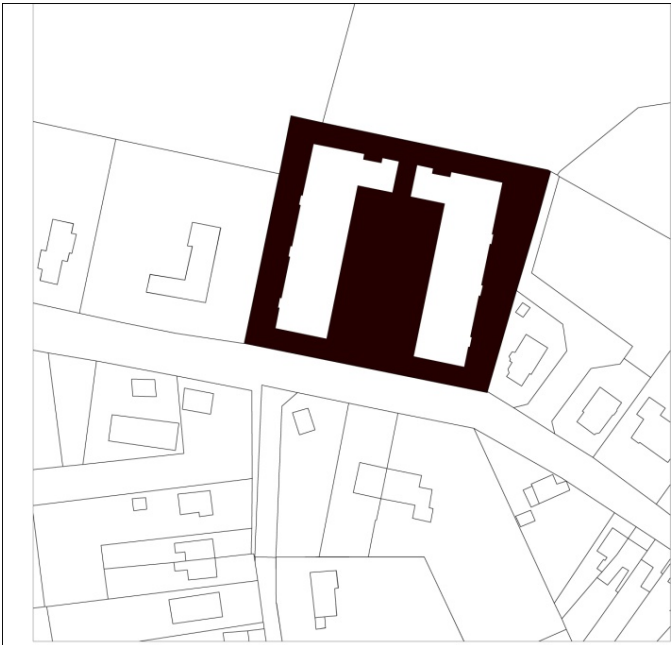
BETER:
NIET ONTWIKKELEN



REFERENTIE:
WOONPARKEN
BEBOUWD PERIFEER LANDSCHAP



REFERENTIE:
WOONPROJECT VREMDE

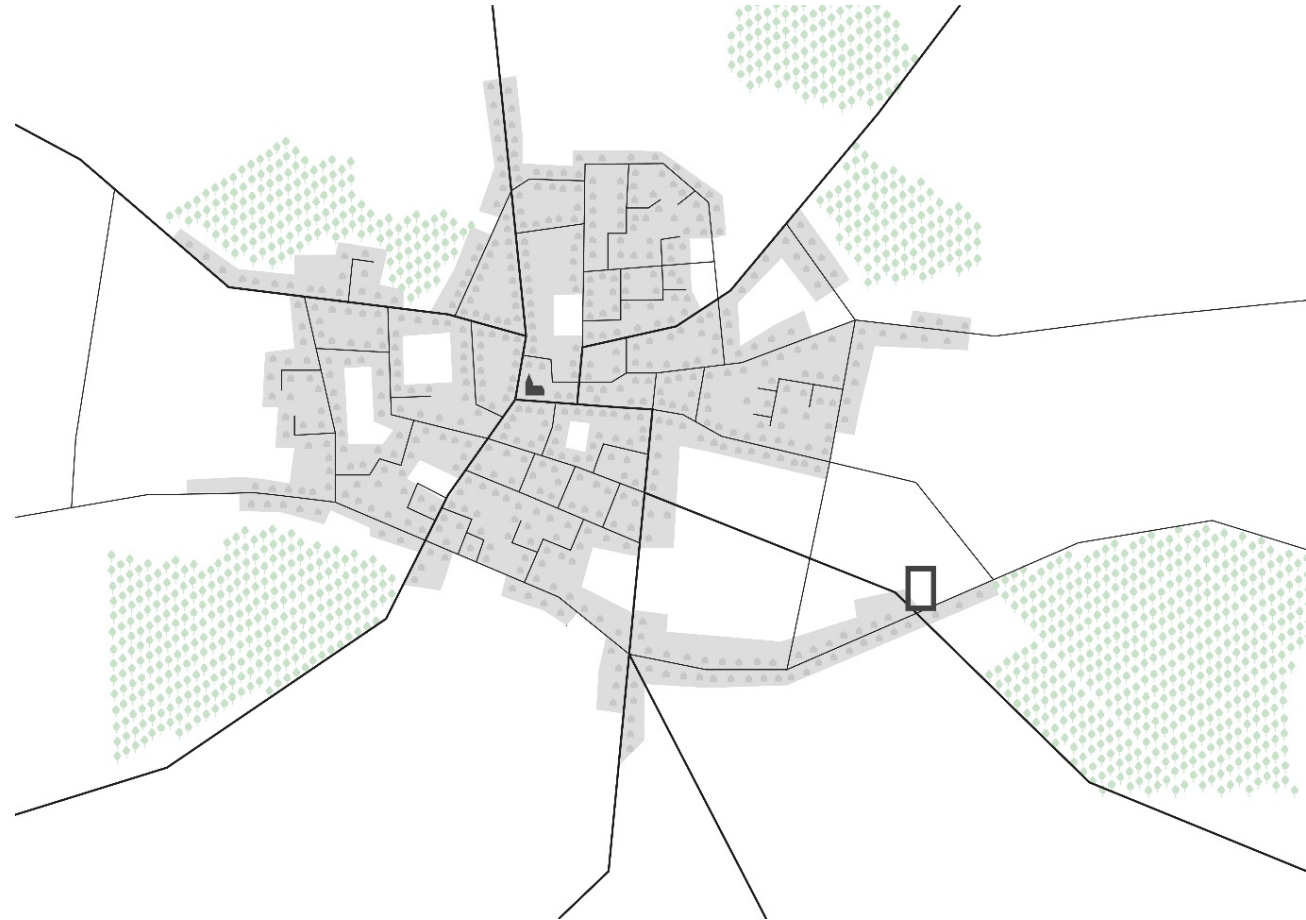


Afweging locatie: AAN DE RAND VAN DE DORPSKERN

IDEM ALS BUITEN DORPSKERN

OPPORTUNITEIT:

INPLANTING MOEILIJK VERWEEFBAAR
PROGRAMMA (B.V. PRODUCTIE)





Kontich – Beerschot Groeninghe

Ontwikkelaar: Gands NV

Ontwerp: BUUR

Restruimten aan de rand van de kern

Nabij E19

Ontwikkeling inzetten als hefboom voor

- inrichting sportterreinen
- financiering publieke infrastructuur
- landschappelijke inrichting open ruimte



Aalst – Salaertsbos

Ontwikkelaar: Intercommunale Solva

Ontwerp: Bart van Schuylenberg

Inbreiding langs straat Aalst – gehucht Boskant

Bushalte nabij (4/uur)

32 woningen

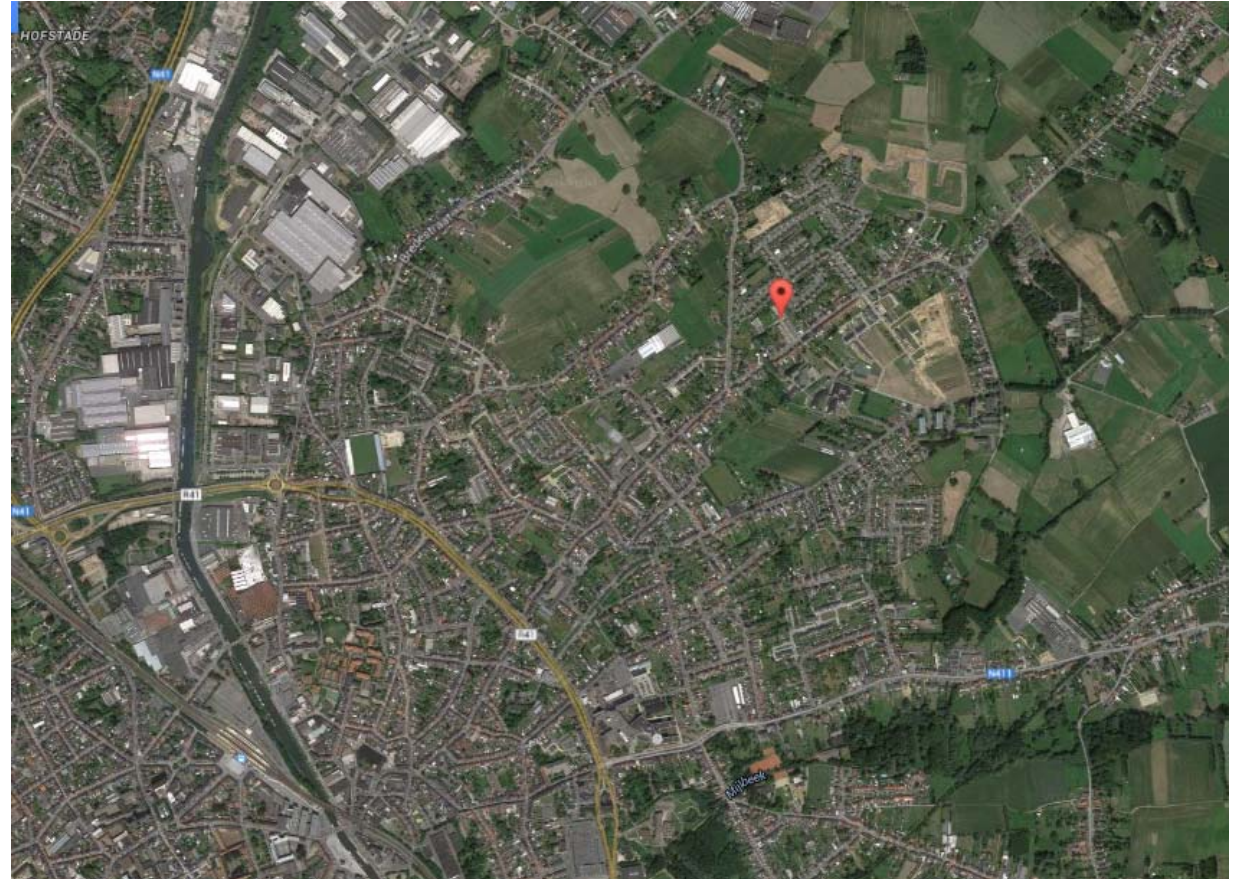
Woonerf

Mede-eigendom

Ondergrondse parking

Ontwikkeling ingezet als hefboom voor

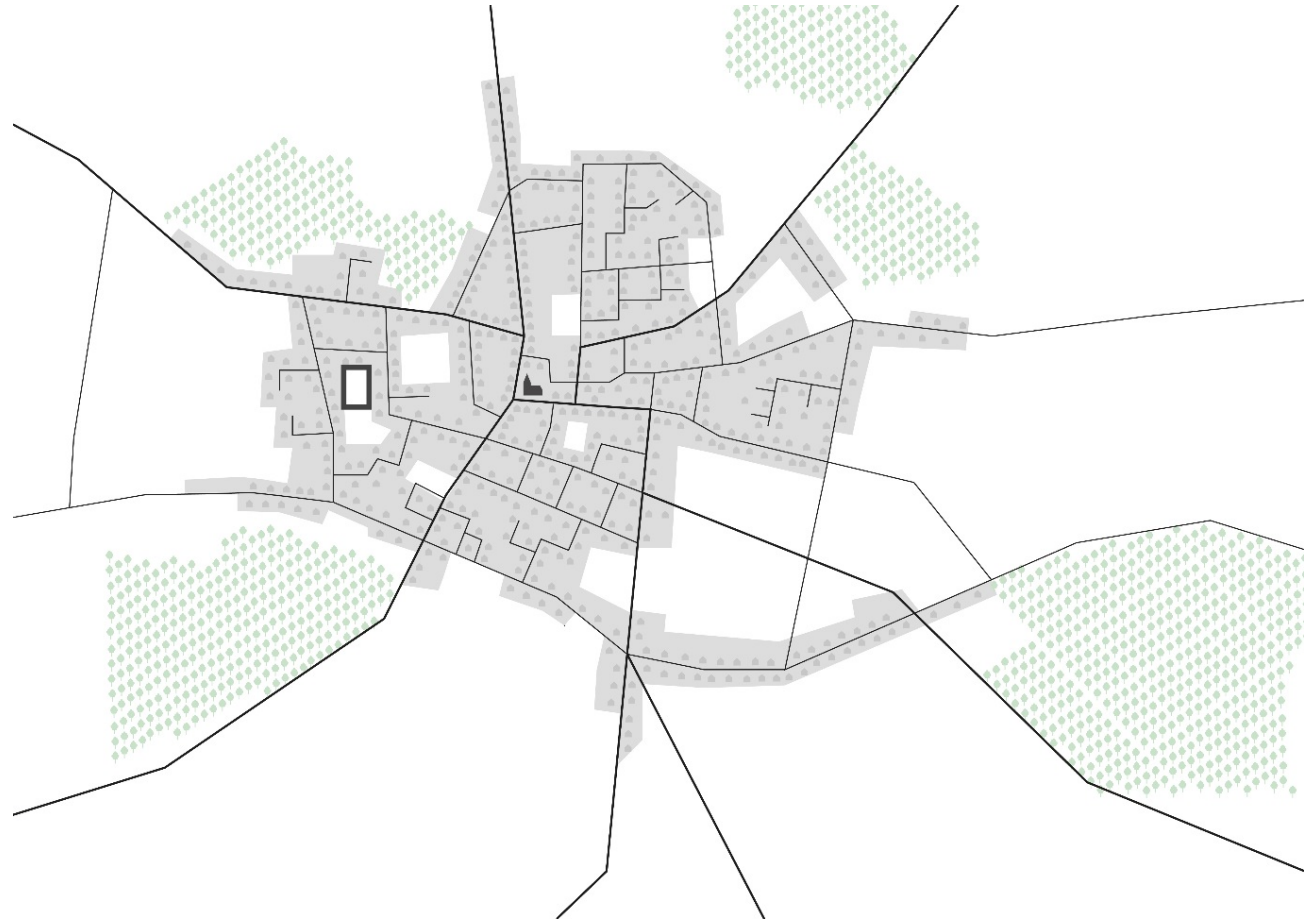
- ...



Afweging locatie: BINNENGEBIED DORPSKERN

COMPACT BOUWEN

INDIEN MOGELIJK/NODIG:
VERWERVING VOORZIENINGEN



Ekeren – Hoekakker

Ontwikkelaar: Vooruitzicht NV

Ontwerp: BUUR

Binnengebied 18ha Ekeren Donk

Afbakening GSG Antwerpen:

- Herbestemd tot woongebied
- Voorwaarde: oplossen waterproblematiek
- Behoeftte aan groen en voorzieningen (supermarkt, dienstencentrum, jeugdlokaal)

Uitgangspunt stad: 250 woningen

Marktconforme ontwikkeling: min. 350 won.

Voorstel BUUR:

- 600 woningen
- Co-financiering voorzieningen als stedenbouwkundige last







3 woningen
Binnengebied Gillegomstraat
Arch: Chris Poulissen

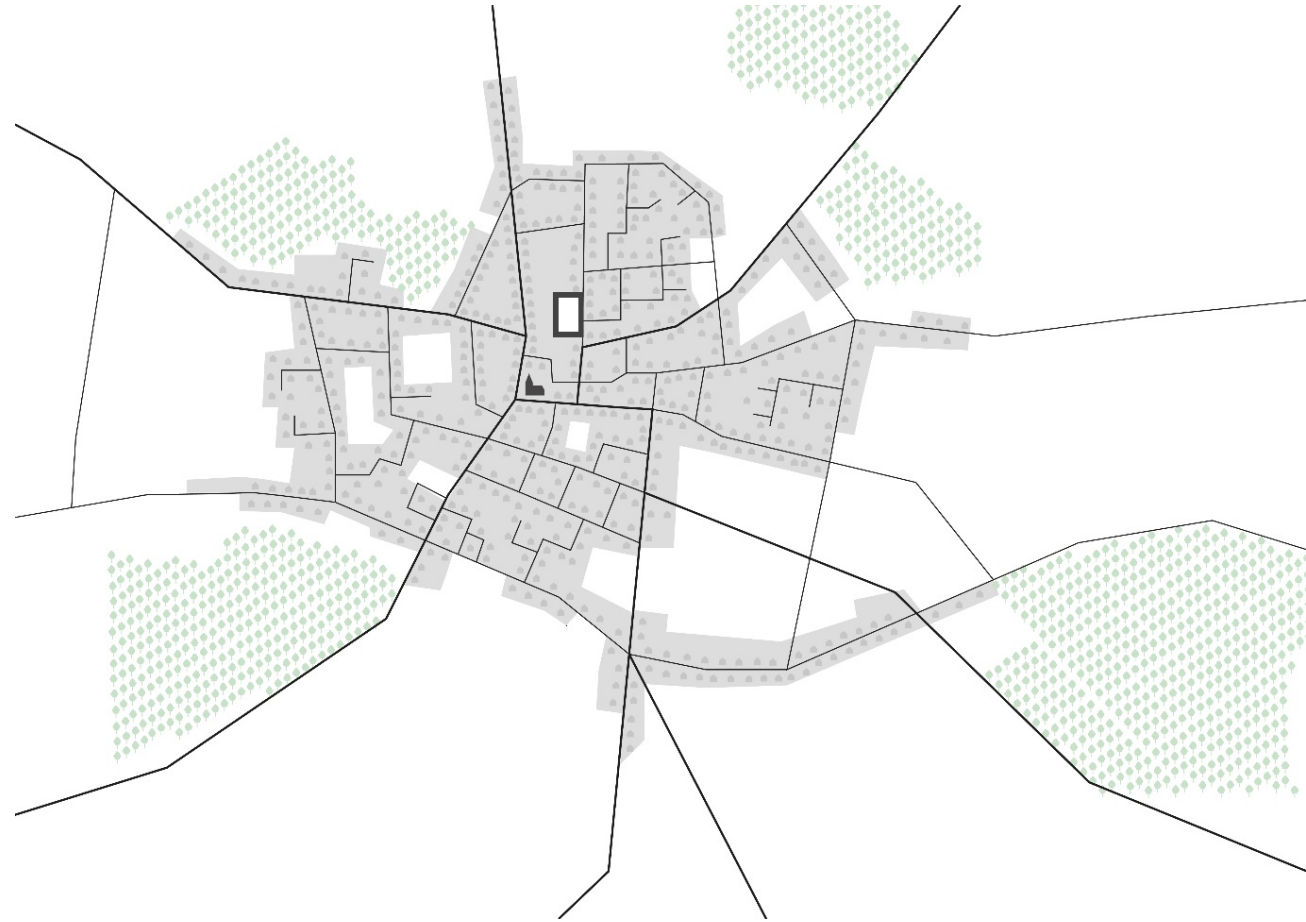


Afweging locatie: NAAST DE KERKTOREN

EENGEZINSWONINGEN HIER MINDER
AANGEWEZEN

DENSITEIT OPTIMALISEREN

VOORZIENINGEN ESSENTIEEL:
OPLEGGEN ALS STEDENBOUWKUNDIGE LAST

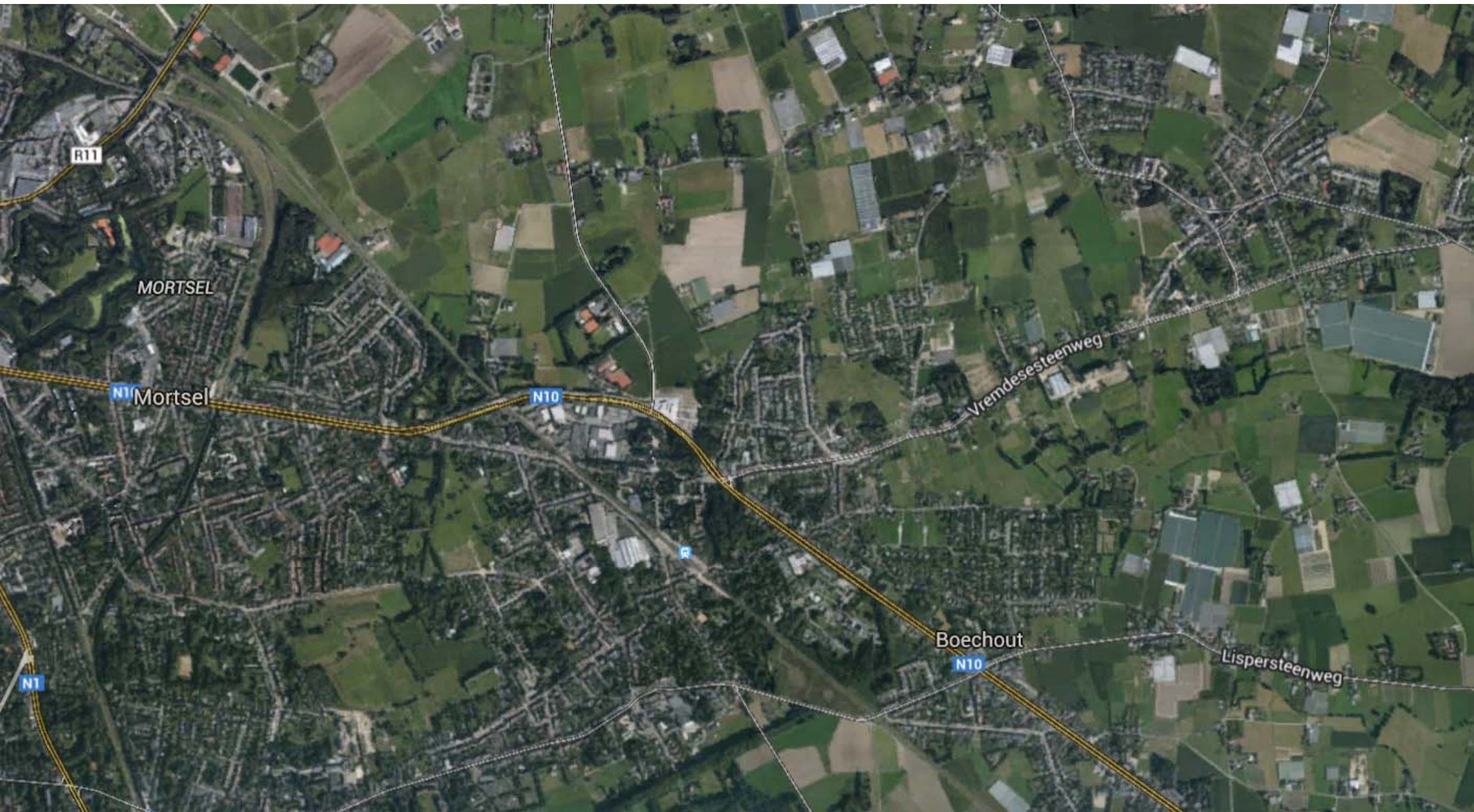








Boechout



Boechout – BMT site

Ontwikkelaar: Gands NV

Ontwerp: BUUR

295 woningen + voorzieningen

V/T 0,85

Stedelijke densiteit aan station Boechout

Gestapelde woningen:
correctie op woningaanbod in de kern

Stedenbouwkundige last: politiekantoor, kribbe,
...



Rotselaar - dorpscentrum

Ontwikkelaar: LGV nv

Ontwerp: BUUR cvba

Sanering oude bedrijventerreinen

Densifiëring: complementair woningaanbod

Ruimte voor commerciële voorzieningen

Realisatie gemeenschapsvoorzieningen

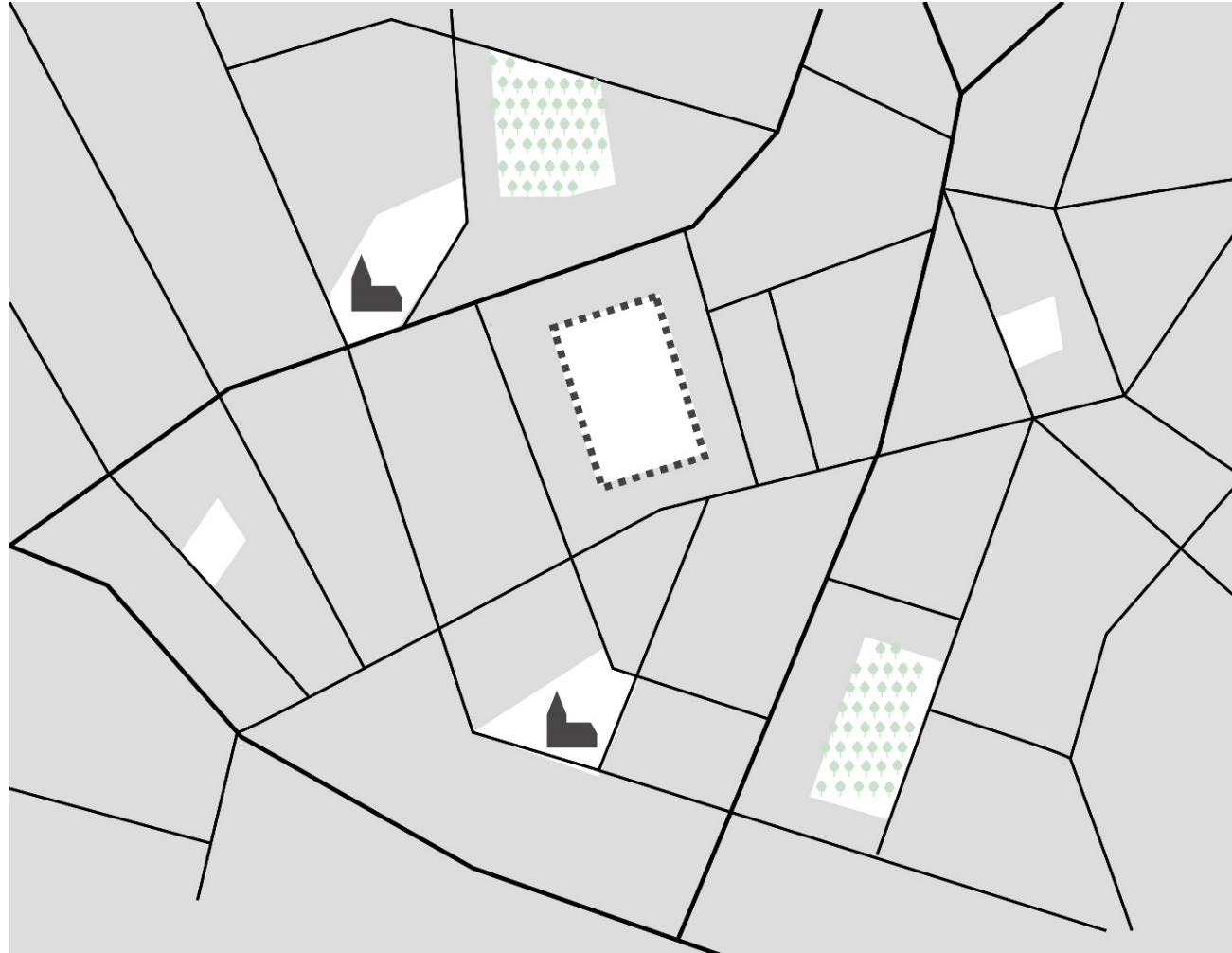


Afweging locatie: STEDELIJK GEBIED

HOGE GRONDPRIJS:
EENGEZINSWONINGEN NIET BETAALBAAR

(TENZIJ IN COMBINATIE
MET GESTAPELDE WONINGEN)

VOORZIENINGEN EN STEDENBOUWKUNDIGE
LASTEN ZIJN EEN MUST



Leuven – Vaartkom – Bottelarijsite

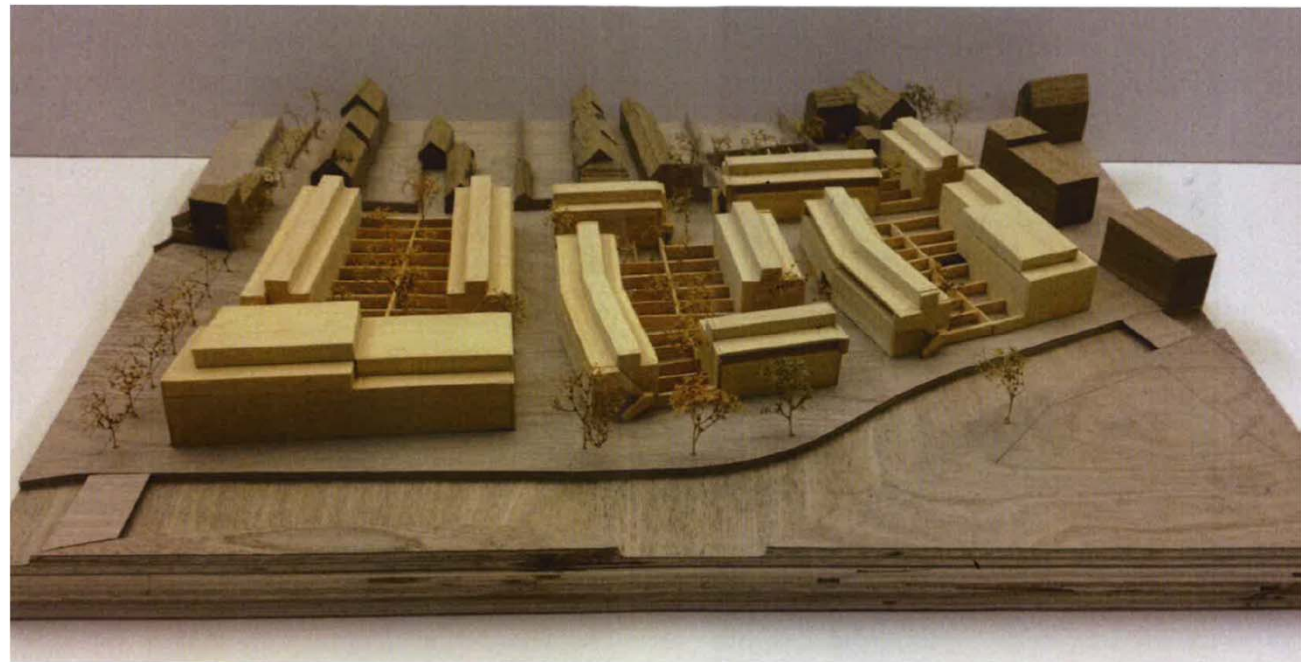
Minimaal aandeel grote ééngezinswoningen
opgelegd door RUP

(naast meergezinswoningen)

Grondaandeel eengezinswoningen
onbetaalbaar door

- aankoopprijs terrein
- afbraakkosten (oude fabriek)

Oplossing: drie studentenkamers per
eengezinswoning geïntegreerd



Leuven - Accosite

Ontwikkelaar: Project² NV

Ontwerp: BUUR – Office KGDVS

12.000 m² BVO

V/T 1,6

studentenkamers, appartementen,
assistentiewoningen

Geen bijzondere stedenbouwkundige lasten
opgelegd door de stad

Grondprijs verdubbelde nadat stadsbestuur deze
locatie had aangeduid als potentiële site voor
studentenwoningen !



Leuven – Vaartkom

Sterke verdichting

Sanering bedrijventerreinen

Verondersteld groot ontwikkelingsrisico

Weinig stedenbouwkundige lasten

Resultaat: te weinig voorzieningen



INFLUENCERS

Basisprincipes waarde wooneenheid

AANTAL	X	EENHEIDSPRIJS	=	KOSTPRIJS
Gevolg van ligging en stedenbouwkundig of architecturaal concept		Gevolg van kwaliteitsniveau, concurrentie of technische complexiteit		Finale kostprijs voor koper van kavel/woning
= RUIMTELIJK RENDEMENT		= BUDGETOPTIMALISATIE KOPER		

Dus kostprijs is niet alleen afhankelijk van ruimtelijk rendement,

ook van andere factoren zoals gekozen kwaliteitsniveau, concurrentie die speelt of niet

en ook van gedrag (bijvoorbeeld klassieke mede-eigendom met syndicus en externe dienstverleners vs. bouwgroep/groepswoningbouw met taakverdeling en zelfbeheer)

INFLUENCERS

Inzake investering

Grondwaarde niet-uitgeefbaar – “greenfield”

Bereikbaarheid

Voorzieningenniveau

Socio-economische omgeving

Natuurlijke kwaliteit

bodemkwaliteit

Vorm

Toekomstwaarde

Winstmarge verkoper

Bouwwaarde

Oppervlakte

Aantal gevels

Aantal verdiepingen

Technische uitrusting

Oppervlakteverlies (efficiënt plan of niet)

Energie-peil

Afwerkingsgraad

Buitenaanleg

Kelder/garage/berging

Winstmarge ontwikkelaar/aannemer

Grondwaarde uitgeefbaar terrein

Verkavelingskosten (planopmaak)

Vergunning

Sanering

grondverzet

Lengte interne wegenis

Lengte nutsvoorzieningen

Kwaliteitsniveau wegenis

**Aansluitkosten extern nutsvoorzieningen
(riolering, hoogspanning,....)**

Winstmarge verkavelaar

Bijkomende kosten

Architect (groepswoningbouw vs. individueel)

Adviseurs

Eventueel makelaars

Aankoopkosten (notaris,...)

**Kosten mede-eigendom: overname
reservefonds, bijdrage rollend fonds**

Taksen en heffingen (registratierechten,...)

INFLUENCERS

Inzake exploitatie

Onderhoud en technisch beheer

**Bouwkundig onderhoud en
vervangingsinvesteringen (belangrijk
verschil tussen eengezinswoningen en
meergezinswoningen???)**
Dagelijks onderhoud
**Concierge (verplicht vanaf bepaald aantal
in Vlaamse Wooncode?)**
**Gemeenschappelijke delen
meergezinswoningen**
Lift
Gebouwbeheer (syndicus)
Tuin en groenvoorziening

Energie en nutsvoorzieningen

verwarming
elektriciteit
water
telefonie & kabel

Taksen en heffingen

**KI in personenbelasting en gemeentelijke
opcentiemen personenbelasting**
**Onroerende voorheffing en gemeentelijke
opcentiemen**
Gemeentelijke taksen (typische verschillen
tussen platte land en stedelijke gebieden???)

Levenskosten

Reistijd woon-werkverkeer
Kostprijs woon-werkverkeer
Reistijd vrije tijd en voorzieningen
Kostprijs vrije tijd en voorzieningen
Noodzaak voorzien in persoonlijk autobezit
Bewaking en veiligheid?

INFLUENCERS

Inzake restwaarde

Verkoop

herverkoopwaarde

makelaarskosten

risico op herverkoopwaarde?

FINANCIELE BEREKENING CASES

1A SAMENVOEGING 2 KAVELS TOT WOONERF 2 ONDER 1 KAP

BAU - aankoop/investering

aankoop kavel

oppervlakte kavel	1.250	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	359.375	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
verharding & aansluitingen	30	m²/woning
kostprijs verharding	200	€/m²
totaal bouwkost	162.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	225.423	€

totaal	584.798	€
--------	---------	---

FRR - samenvoeging en gezamenlijk project

aankoop kavels

oppervlakte kavel	1.250	m²
aantal kavels	2	kavels
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	718.750	€

bouw woningen

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
aantal woningen	8	woningen
bouwkost	1.200	€/m²
verharding & aansluitingen	260	m²
kostprijs verharding	200	€/m²
totaal bouwkost	1.300.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	1.808.950	€
beheerskosten (samenwerking - overleg - ...)	20.000	€

totaal	2.547.700	€
--------	-----------	---

CASE 1A

SAMENVOEGING 2 KAVELS TOT WOONERF 2 ONDER 1 KAP

BAU - business as usual

aankoop kavel	359.375	€
bouw woning	225.423	€

FRR - ruimtelijk rendement

aankoop kavels (aandeel per woning)	89.844	€
bouwkost per woning	228.619	€

WINST/woning	266.336	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	45,54%	%

1B 2 KLEINE KAVELS TOT WOONERF RIJWONINGEN

BAU - aankoop/investering

aankoop kavel

oppervlakte kavel	800	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	230.000	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
verharding & aansluitingen	30	m²/woning
kostprijs verharding	200	€/m²
totaal bouwkost	162.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	225.423	€

totaal	455.423	€
--------	---------	---

FRR - samenvoeging en gezamenlijk project

aankoop kavels

oppervlakte kavel	800	m²
aantal kavels	2	kavels
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	460.000	€

bouw woningen

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
aantal woningen	5	woningen
bouwkost	1.200	€/m²
verharding & aansluitingen	260	m²
kostprijs verharding	200	€/m²
totaal bouwkost	832.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	1.157.728	€
beheerskosten (samenwerking - overleg - ...)	20.000	€

totaal	1.637.728	€
--------	-----------	---

CASE 1B

2 KLEINE KAVELS TOT WOONERF RIJWONINGEN

BAU - business as usual

aankoop kavel	230.000	€
bouw woning	225.423	€

FRR - ruimtelijk rendement

aankoop kavels (aandeel per woning)	92.000	€
bouwkost per woning	235.546	€

WINST/woning	127.877	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	28,08%	%

FINANCIELE BEREKENING CASES

1C 2 KLEINEKAVELS TOT WOONERF 2 ONDER 1 KAP

BAU - aankoop/investering

aankoop kavel

oppervlakte kavel	800	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	230.000	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
verharding & aansluitingen	30	m²/woning
kostprijs verharding	200	€/m²
totaal bouwkost	162.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	225.423	€

totaal	455.423	€
---------------	----------------	----------

FRR - samenvoeging en gezamenlijk project

aankoop kavels

oppervlakte kavel	800	m²
aantal kavels	2	kavels
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	460.000	€

bouw woningen

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
aantal woningen	4	woningen
bouwkost	1.200	€/m²
verharding & aansluitingen	260	m²
kostprijs verharding	200	€/m²
totaal bouwkost	676.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	940.654	€
beheerskosten (samenwerking - overleg - ...)	20.000	€

totaal	1.420.654	€
---------------	------------------	----------

CASE 1C

2 KLEINE KAVELS TOT WOONERF 2 ONDER 1 KAP

BAU - business as ususal

<i>aankoop kavel</i>	230.000	€
<i>bouw woning</i>	225.423	€

FRR - ruimtelijk rendement

<i>aankoop kavels (aandeel per woning)</i>	115.000	€
<i>bouwkost per woning</i>	240.164	€

WINST/woning	100.260	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	22,01%	%

2A VAN 1 NAAR 2 KAVELS

BAU - aankoop/investering

aankoop villa met grote tuin

naakte aankoopprijs woning	500.000	€/woning
aantal kavels	1	kavels
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%

totaal	575.000	€
---------------	----------------	----------

oppervlakte

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
oppervlakte kavel	1.800	m/kavel

FRR - opsplitsing achtertuin

verkoop achtertuin met servitude (opbrengst voor oorspronkelijke bewoner)

verkoopbaar (%)	40,00%	%
verkoopbare oppervlakte	720	m²
prijs/m²	245	€/m²
kosten verkavelingsplan	(10.000)	€

totaal	166.477	€
---------------	----------------	----------

aankoop achtertuin (kostprijs voor koper)

aankoop terrein	166.477	€/woning
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop kavel	191.449	

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	156.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	217.074	

totaal	408.523	€
---------------	----------------	----------

CASE 2A

VAN 1 NAAR 2 KAVELS

BAU - business as ususal

<i>aankoop van 1 bestaande villa</i>	575.000	€
--------------------------------------	---------	---

FRR - ruimtelijk rendement

<i>kostprijs/woning in opgesplitst project</i>	408.523	€
<i>(oorspronkelijke villa en nieuwbouwwoning)</i>		

WINST/woning	166.477	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	28,95%	%

FINANCIELE BEREKENING CASES

2B VAN 2 NAAR 3 KAVELS

BAU - aankoop/investering

aankoop villa met grote tuin

naakte aankoopprijs woning	500.000	€/woning
aantal kavels	2	kavels
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%

totaal	1.150.000	€
---------------	------------------	----------

oppervlakte

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
oppervlakte kavel	1.800	m/kavel

FRR - opsplitsing achtertuin

verkoop tussenruimte

verkoopbaar (%)	30,00%	%
verkoopbare oppervlakte	1.080	m²
prijs/m²	256	€/m²
kosten verkavelingsplan	(10.000)	€
kosten aanpassingen woningen	(50.000)	€/woning
kosten verkavelingsplan	2	woningen

totaal	166.477	€
---------------	----------------	----------

aankoop achtertuin (kostprijs voor koper)

aankoop terrein	166.477	€/woning
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop kavel	191.449	

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	156.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	217.074	

totaal	408.523	€
---------------	----------------	----------

CASE 2B

VAN 2 NAAR 3 KAVELS

BAU - business as usual

<i>aankoop van 1 villa</i>	575.000	€
----------------------------	---------	---

FRR - ruimtelijk rendement

<i>kostprijs/woning in opgesplitst project</i>	408.523	€
<i>(oorspronkelijke villa en nieuwbouwwoning)</i>		

WINST/woning	166.477	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	28,95%	%

3A OPSPLITSING VILLA

BAU - aankoop/investering

naakte aankoopprijs woning	800.000	€/woning
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%

totaal	920.000	€
---------------	----------------	----------

FRR - opsplitsing

aankoop kavel

naakte aankoopprijs woning	800.000	€/woning
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	920.000	€

verbouwing

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	600	€/m²
aantal woningen	3	woningen
totaal bouwkost	234.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	6,00%	%
totaal bouwkost	285.246	€

totaal	1.205.246	€
---------------	------------------	----------

CASE 3A

OPSPLITSING BESTAANDE VILLA

BAU - business as usual

920.000	€
<i>920.000</i>	<i>€</i>

FRR - ruimtelijk rendement

401.749	€
306.667	€
95.082	€

WINST/woning	518.251	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	56,33%	%

FINANCIELE BEREKENING CASES

3B OPSPLITSING VILLA EN TUIN

BAU - aankoop/investering

naakte aankoopprijs woning	800.000	€/woning
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%

totaal	920.000	€
---------------	----------------	----------

FRR - opsplitsing

aankoop kavel

naakte aankoopprijs woning	800.000	€/woning
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	920.000	€

verbouwing en nieuwbouw

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost verbouwing	600	€/m²
aantal woningen	3	woningen
totaal bouwkost	234.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	6,00%	%
totaal bouwkost	285.246	€

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost nieuwbouw	1.200	€/m²
aantal woningen	3	woningen
totaal bouwkost	468.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	651.222	€

totaal	1.856.468	€
---------------	------------------	----------

CASE 3B

OPSPLITSING BESTAANDE VILLA EN TUIN

BAU - business as usual

920.000 €

aankoop van 1 grote villa 0 €

FRR - ruimtelijk rendement

309.411 €

aankoop (aandeel per woning) 153.333 €

verbouwingskost per woning 217.074 €

WINST/woning **610.589 €**

optimalisatie (ruimtelijk rendement) **66,37% %**

4A STARTERSWONING

BAU - aankoop/investering

aankoop kavel

oppervlakte kavel	600	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	172.500	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	180	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	216.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	300.564	€

totaal	473.064	€
---------------	----------------	----------

FRR - starterswoning

aankoop kavel

oppervlakte kavel	600	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	172.500	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	130	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	156.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	217.074	€

gebouwde oppervlakte kangoeroewoning	60	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	72.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	100.188	€

totaal	489.762	€
---------------	----------------	----------

opbrengst starterswoning

gebouwde oppervlakte kangoeroewoning	60	m²
huurprijs/maand	600	€/maand
maanden in jaar	12	maanden
leegstand	10,00%	%
jaarlijkse opbrengs	6.480	€
bruto-rendement	5,00%	%
waarde kangoeroe	129.600	

totaal	129.600	€
---------------	----------------	----------

FINANCIELE BEREKENING CASES

CASE 4A		
INTEGRATIE STARTERSWONING IN VOLUME		
<u>BAU - business as ususal</u>	473.064	€
<i>aankoop van kavel</i>	172.500	€
<i>nieuwbouw eengezinswoning</i>	300.564	€
<u>FRR - ruimtelijk rendement</u>	360.162	€
<i>aankoop van kavel</i>	172.500	€
<i>nieuwbouw eengezinswoning met studio</i>	317.262	€
<i>verhuur starterswoning</i>	(129.600)	€
WINST/woning	112.902	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	23,87%	%

4B KANGOEROEWONING

BAU - aankoop/investering

aankoop kavel

oppervlakte kavel	420	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	120.750	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	120	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	144.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	200.376	€

totaal	321.126	€
---------------	----------------	----------

FRR - samenvoeging en gezamenlijk project

aankoop kavel

oppervlakte kavel	420	m²
prijs/m²	250	€/m²
registratierechten	10,00%	%
aktekosten	5,00%	%
totaal aankoop	120.750	€

bouw woning

bewoonbare oppervlakte	120	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	144.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	200.376	€

gebouwde oppervlakte kangoeroewoning	65	m²/woning
bouwkost	1.200	€/m²
totaal bouwkost	78.000	
studiekosten	15,00%	%
BTW	21,00%	%
totaal bouwkost	108.537	€

totaal	429.663	€
---------------	----------------	----------

opbrengst kangoeroe

gebouwde oppervlakte kangoeroewoning	65	m²
huurprijs/maand	750	€/maand
maanden in jaar	12	maanden
leegstand	10,00%	%
jaarlijkse opbrengs	8.100	€
bruto-rendement	5,00%	%
waarde kangoeroe	162.000	

totaal	162.000	€
---------------	----------------	----------

CASE 4B

KANGOEROEWONING

BAU - business as ususal

<i>aankoop van kavel</i>	120.750	€
<i>nieuwbouw eengezinswoning</i>	200.376	€

FRR- ruimtelijk rendement

<i>aankoop van kavel</i>	120.750	€
<i>nieuwbouw eengezinswoning met kangoeroe</i>	308.913	€
<i>uitsparing huur op andere locatie</i>	(162.000)	€

WINST/woning	53.463	€
optimalisatie (ruimtelijk rendement)	16,65%	%