

# Samen sneller bouwen in de Achterhoek

→ Inzicht in de businesscase van een (fictief) woningbouwproject



ir Henri Schimmel MBA

**franklr** experts in  
gebiedsontwikkeling

# Kenmerken van de samenwerking tussen overheid en markt (PPS)

Gemeente... ?

## Overheid

### Maatschappelijk rendement

- waardeverhoging burger / stad
- duurzaam
- kiezer centraal
- partijbelang



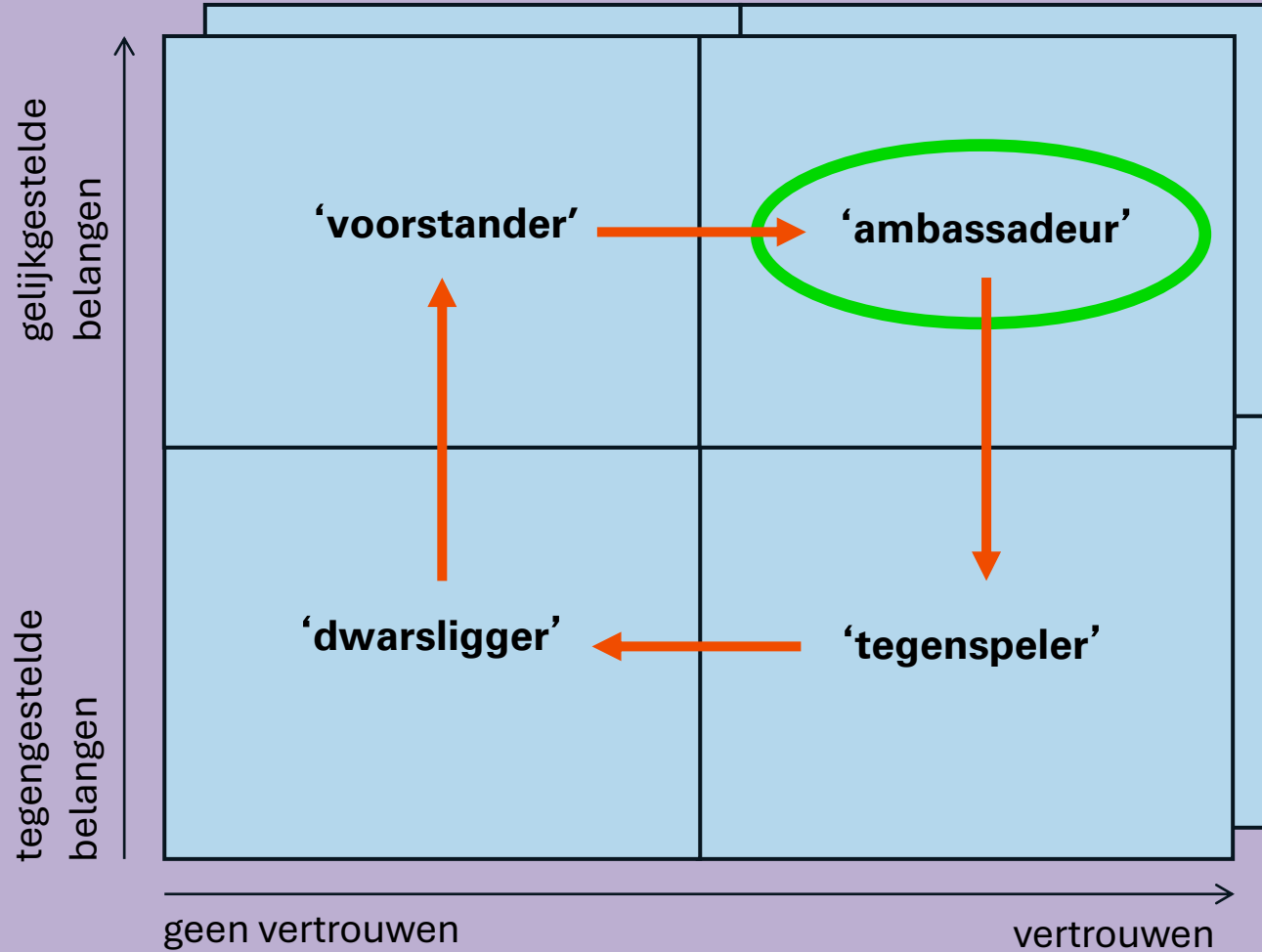
## Markt

### Financieel rendement

- kostenreductie/opbrengstverhoging
- tijdelijk
- klant centraal
- aandeelhoudersbelang

Het is een **maatschappelijke en politieke keuze** om ruimtelijke ordening c.q. gebiedsontwikkeling een **publiek-private aangelegenheid** te laten zijn dus **inhoudelijk begrip en persoonlijk respect** is nodig...  
...juist omdat **beide kapiteins verloop onvoorspelbare gebiedsopgave** nooit helemaal kunnen doorgronden!

# Ons vak woningbouw: altijd mate van PPS dus ook...



# Toegevoegde waarde van een marktpartij in woningbouwopgaven

## Inbreng van:

1. vak**kennis** en conceptmatige creativiteit
2. marktkennis en verkoopervaring
3. langjarige en landelijke/regionale **ervaring**
4. **bedrijfsmatig** project- en procesmanagement
5. **vraaggerichte** initiator- en aanjaagfunctie
6. risicodragend langjarige **investerings**capaciteit



Vergoeding voor risiconeming en winst voor **continuïteit (= risicoreservering)**

# Vooringenomenheid heeft onbedoeld effect op woningbouwopgave

## Overheden (vooronder)stellen:

- marktpartijen kopen gronden met als doel en effect opdrijving grondprijzen waardoor maatschappelijke belangen in het geding komen.

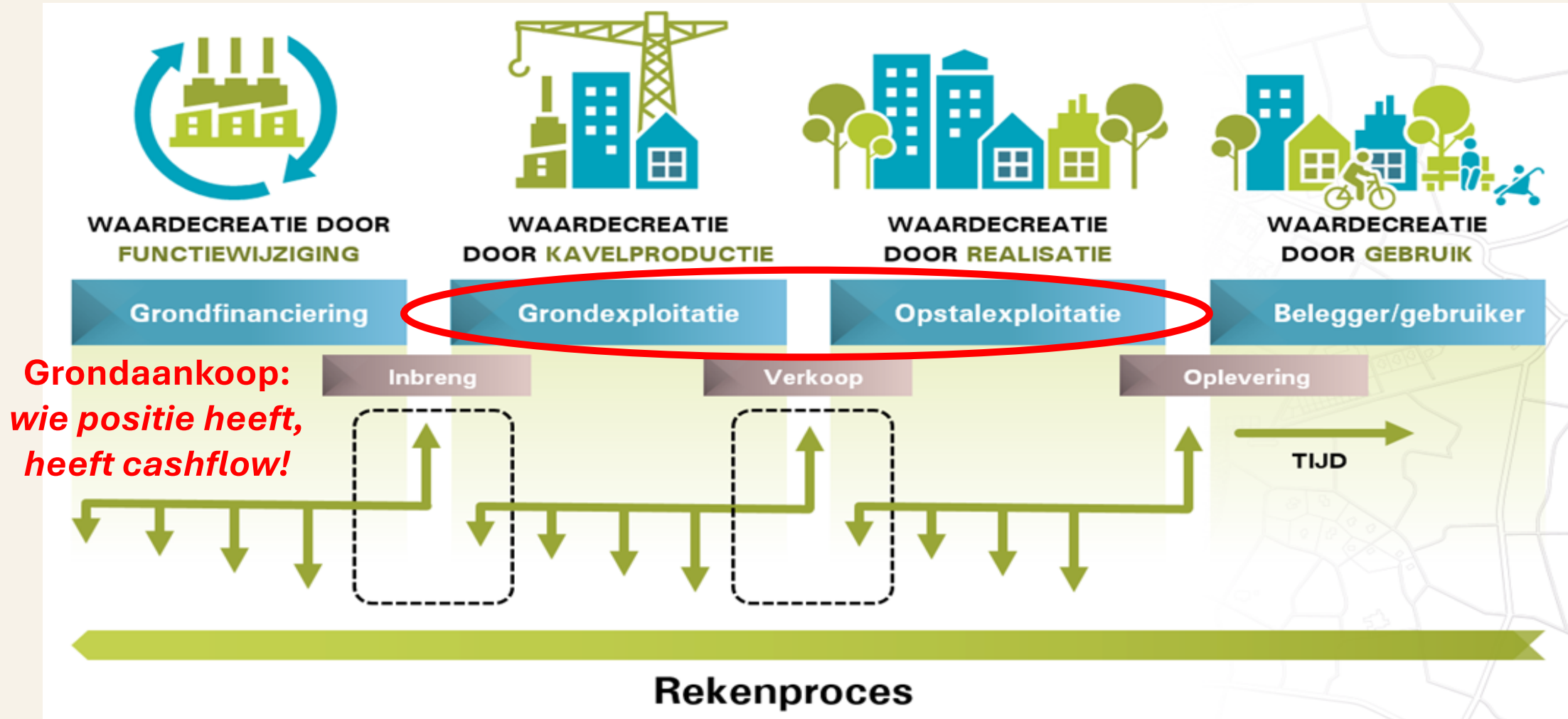
## Marktpartijen (vooronder)stellen:

- overheden stapelen 'te makkelijk' ambities aan kosten- en opbrengstenkant zonder zicht te hebben op en rekening te houden met het effect op de grond- en opstalexploitaties.

## Nodige nuances aan beide zijden:

1. de **businesscase** - en daarmee de grondprijzen - worden bepaald door de waardering van (on)zekerheden in de opgave en de prognoses in de exploitatie;
2. de **marktpartij** behoeft rendement en is niet altijd een professionele projectontwikkelaar, laat staan een professionele gebiedsontwikkelaar;
3. de **overheden** hebben lastig(st)e rol in bestel door behartiging en verantwoording publiek belang in een dynamische politieke context;
4. de woningbouwopgave is in het Nederlandse bestel een maatschappelijke **volkshuisvestingsopgave** waarbij de uitvoering een publieke en private zaak is.

# Onderscheiden fasen in de waardeketen door te kijken naar *cashflow*



# Gebieds- en projectontwikkeling: het financiële basismodel

## Grondexploitatie (>15 jaar)



€8 mln

€10 mln

€2 mln

## Opstalexploitaties (<5 jaar)



€40 mln

€50 mln

€10 mln

10 ha:  
€20/m<sup>2</sup>

100 x €500.000



# CASUS WONINGBOUWLOCATIE NIEUWLAND

- Uitbreidingslocatie van 5 ha groot, gekocht in 2018
- Agrarische bestemming met toekomstvisie wonen
- Aankoop door ontwikkelende **aannemer** X voor € 2 mln (€ 40,=/m<sup>2</sup>) die voor eigen rekening en risico een woonwijk wil ontwikkelen en bouwen
- De **gemeente** Y heeft hier geen grond en voert geen proactief grondbeleid dus faciliteert de zelfrealisatie
- De **corporatie** Z heeft hier geen grond en wil sociale huurwoningen turn-key afnemen via prestatieafspraken



# CASUS WONINGBOUWLOCATIE NIEUWLAND

## Uitgangssituatie, verwachtingen en doelstellingen ontwikkelaar aannemer X

- Realisatie 120 woningen in de volgende verdeling:
  - 30% sociale huur (max. € 932,-- per maand): 36 woningen
  - 20% betaalbare koop (< € 420.000,--): 24 woningen
  - 50% dure koop (> € 420.000,--): 60 woningen
- Grond gekocht in concurrentiesituatie, via een tender
- Aansluiting op bestaande infrastructuur
- Ontwikkelaar aannemer stuurt op 4% AK en 10% winst en risico mede gezien risicoprofiel van vroegtijdige grondverwerving



# Uitgangspunten en doelstellingen ontwikkelende bouwer X

- Ontwikkelende bouwer wordt met tegenvallende rentekosten geconfronteerd door langere financiering van de voorinvestering grondaankoop:
  - over periode 2018 – 2026 gemiddeld 5% over aankoopprijs van € 2 mln door vertraging van de planontwikkeling
- Oplopende beheerkosten en interne- en externe plankosten door herhaaldelijke planvorming



# Uitgangspunten en doelstellingen gemeente Y

- Gemeente is gehouden aan wet- en regelgeving van hogere overheden
- Op grond van de gemeentelijke geurverordening moet rekening worden gehouden met een hindercirkel van een veehouderij, die 32 van de door de ontwikkelaar gedachte woningen onmogelijk maakt
- Realisatie 88 woningen in de volgende verdeling (conform Woondeal):
  - 30% sociale huur: 26 woningen
  - 20% betaalbare koop (< € 350.000,--): 18 woningen
  - 20% betaalbare koop (< € 420.000,--): 18 woningen
  - 30% dure koop (> € 420.000,--): 26 woningen
- Noodzaak aanleg nieuw hoogwaardig (snel)fietspad ter ontsluiting van de nieuwe woonbuurt met het centrum
- De gemeente vraagt een bovengemiddeld hoge beeldkwaliteit vanwege de ligging van de locatie aan de entree van het dorp



# Uitgangspunten en doelstellingen corporatie Z

- De corporaties hebben zich verbonden aan deze afspraak om 30% sociale huur te realiseren bij plannen bij meer dan 20 woningen
- Prestatieafspraken met de gemeente geven de corporatie weinig onderhandelingspositie richting ontwikkelaar
- Corporaties zijn verplicht passend toe te wijzen. Dat wil zeggen dat het inkomen en huurprijs bij elkaar moeten passen. Daarom stelt de corporatie de volgende differentiatie van het sociale programma (30%) voor:
  - 80% tot aftoppingsgrenzen € 713 (laag) / € 764 (hoog) per maand
  - 20% tot € 932 per maand
- De corporatie wil grondgebonden woningen in deze uitleg
- De corporatie betaalt maximaal € 25.000 grondprijs per woning (egw)





## Centrale vraag:

Hoe krijgen we dit vastgelopen project samen weer in beweging?

