

Master in het Real Estate Management

Vastgoedruilmodel voor residentiële projectontwikkeling

MASTERPROEF

Academiejaar 2015-2016

Docenten:

Prof. Dr. Ir. Peter Vanneck (begeleider)

Prof. Em. Dr. Robert Van Straelen

Prof. Dr. Aart Hordijk

Alexander De Cuyper

Laurent Dragonetti

Voorwoord

Er ontstaat een spontane glimlach op ons gelaat bij het typen (en nalezen) van dit voorwoord. Het dwingt ons te reflecteren over een toch wel belastende periode van 2 jaar waarbij een mature vorm van studentenleven in de plaats kwam van een stukje professioneel leven, sociaal leven en privéleven. Het heeft veel van ons gevraagd, maar een dankwoord aan de instellingen en personen die dit mede mogelijk maakten is zeker op zijn plaats.

Bovenal willen wij onze werkgevers Arcadis en Impact Ontwikkeling bedanken om ons dit leerrijke avontuur te gunnen. Het behalen van een Executive Master in Real Estate Management betekent niet enkel heel wat voor onze persoonlijke ontwikkeling maar zal zich zeker en vast ook valoriseren in het kader van onze beroepsactiviteiten.

Wij wensen ook de Antwerp Management School te bedanken om als enige management school in Vlaanderen een volwaardige masteropleiding aan te bieden die handelt over het onderwerp dat ons beide zo nauw aan het hart ligt. In het bijzonder wensen wij prof. Peter Vanneck te bedanken om deze interessante masterproef te begeleiden, prof. Marc De Ceuster voor zijn ongeziene pedagogische kwaliteiten bij het doceren van complexe materie, prof. Ann Verhetsel voor de bijzonder leerrijke en memorabele trips naar twee complexe vastgoedsteden, en prof. Robert Van Straelen en prof. Aart Hordijk voor de waardevolle feedback aangaande de marktanalyse. Wij hopen jullie met dit werkstuk iets te kunnen teruggeven waarop ook jullie fier kunnen zijn.

Vervolgens willen wij ook alle geïnterviewden danken, zonder wie dit onderzoek niet mogelijk was geweest. In het bijzonder willen wij Stad Gent danken voor het meedenken naar de stedenbouwkundige inpassing.

Twee jaar zijn verstreken in een oogwenk. Waar wij bijzonder van genoten hebben is het gezelschap tijdens de lessen zelf, onze mede-studenten; 14 eigen karakters met een sterke identiteit, hier en daar een haantje, maar een collectief waar we nog jaren over zullen spreken. Wij hopen dan ook de leegte die er zal vallen te kunnen opvullen met samenkomsten op eigen initiatief en RES-reünies.

Laatst, maar zeker niet minder gemeend, willen wij graag onze levensgezellen bedanken. Omdat wij er ook vaak niet waren en zij zijn ingesprongen voor taken die normaal aan ons zijn toebedeeld. Ze hebben ons de rust en tijd gegund om ons zowel op week- als weekenddagen te kunnen toelagen op alles wat deze opleiding van ons vroeg. Pieter, Sara, Sienna en Pippa, wij houden van jullie en zijn jullie dankbaar voor alles wat jullie voor ons hebben gedaan.

Oh ja, ook bijzondere dank aan Ocean Sushi voor de wekelijkse maaltijden op dinsdagavond, hoewel een bedankje aan ons voor de niet geringe omzetstijging ook niet misplaatst zou zijn.

Genoeg voorwoord! Beste lezer, wij hopen dat u geniet van onze masterproef. Wij hebben dat ook gedaan.

Inhoudstafel

Voorwoord	0
Inhoudstafel	1
1. Inleiding	4
2. Marktanalyse	6
2.1 Algemene trends Vlaanderen	6
2.1.1 Woonbehoefte	6
2.1.2 Ruimtelijke inpassing	8
2.1.3 Evolutie vastgoedmarkt	8
2.1.4 Duurzaamheid en veroudering van het vastgoedpatrimonium	9
2.1.5 Beschouwing algemene trends	11
2.2 Publieke Peiling	11
2.2.1 Inleiding peiling	11
2.2.2 Relatie met algemene trends	12
2.2.3 Resultaten peiling	13
2.2.4 Conclusie publieke peiling	21
2.3 Locatieonderzoek: Gent	22
2.3.1 Locatieschets	22
2.3.2 Omgevingsanalyse	23
2.3.3 Beleidsvisie	26
2.3.4 Vastgoedmarkt	28
2.3.5 Slotsom context Gent	30
3. Casussen	31
3.1 Casus Voorhoutkaai	31
3.2 Casus Gandastraat	38
3.3 Casus Ter Platen	40
4. Structuur van het ruilmodel	43
4.1 Juridische structuur	43
4.2 Traject	48
4.3 Fiscaliteit	49
4.4 Invloed op de financiering	52
5. Financiële analyse	53
5.1 Opbouw financieel model	53
5.1.1 Invoergegevens	53
5.1.2 Rendabiliteit	62

5.2 Resultaten financiële analyse	62
5.2.1 Basisoverzicht	62
5.2.2 Return On Investment (ROI)	64
5.2.3 Return On Equity (ROE)	65
5.2.4 Internal Rate of Return (IRR)	66
5.3 Sensitiviteitsanalyse	67
5.3.1 Projectgebonden en modelmatige parameters	67
5.3.2 Marktomstandigheden	70
5.3.3 Locatiekenmerk: buurtwaarde	75
5.3.4 Verwachte netto huidige waarde	77
6. Conclusie	79
7. Bibliografie	82
8. Bijlagen	85
Bijlage I.a: Marktanalyse - Vragenlijst enquête	85
Bijlage I.b: Marktanalyse - Resultaten peiling	88
Bijlage I.c: Marktanalyse - Associaties resultaten peiling via Cramer's V	94
Bijlage I.d: Marktanalyse - Marktonderzoek Gent	96
Bijlage II.a: Casussen - Referentie Harbour View	101
Bijlage II.b: Casussen - Zoekertje woning Voorhoutkaai 1	102
Bijlage II.c: Casussen - Plannen	103
Bijlage II.d: Casussen - Advies Monumentenzorg Voorhoutkaai [25]	118
Bijlage II.e: Casussen - Prijslijsten	119
Bijlage II.f: Casussen - Marktreferenties bestaand vastgoed	121
Bijlage II.g: Casussen - Beknopte haalbaarheidsstudies	122
Bijlage II.h: Casussen - Waardering magazijn Ter Platen	126
Bijlage III.a: Financiële analyse - Verkoopplanningen	127
Bijlage III.b: Financiële analyse - Haalbaarheidsstudies	129
Bijlage III.c: Financiële analyse - Sensitiviteitsanalyse	133
Addendum I: Beslissing BTW-tarief	142

1. Inleiding

Onze manier van leven wordt sterk bepaald door de dynamiek van de maatschappij. Dit geldt evenzeer voor de wijze waarop we onszelf van huisvesting voorzien en de eisen die hieraan gesteld worden. Echter, het inerte karakter van onze fysieke omgeving en meer bepaald het vastgoed van onze steden is niet opgewassen tegen de snelheid waarmee onze behoefte evolueert. Zo veranderen de normen inzake duurzaamheid en wooncomfort sneller dan ooit in vergelijking met de levensduur van de gebouwen zelf, waardoor heel wat woningen stelselmatig verouderen. Diezelfde dynamiek kan er op de koop toe voor zorgen dat de eigenaars van dit vastgoed onvoldoende financiële middelen hebben om de nodige kapitaalintensieve verbouwingen te kunnen bekostigen, waardoor een aanpassing aan hedendaagse normen van wooncomfort moeilijk haalbaar blijkt. Binnen het kader van de eigen woning of het perceel zijn bovendien niet altijd voldoende mogelijkheden aanwezig om dit te verwezenlijken. Daarnaast kijken we op macroniveau aan tegen een aantal demografische en ruimtelijke evoluties in de Vlaamse woonbehoeften. De beschikbare ruimte neemt niet toe, terwijl we in wat volgt zullen zien dat dat voor de bevolking wel het geval is. Dit gegeven noodzaakt anders te gaan denken over hoe om te gaan met de woonnoden in het reeds volgebouwde Vlaanderen.

In dit kader wensen we een model te onderzoeken dat zowel voor de eigenaar als voor een geïnteresseerde projectontwikkelaar een mogelijke meerwaarde kan betekenen, het 'vastgoedruilmodel'. Een groep verouderde en/of weinig kwalitatieve woningen (of appartementen) op plekken waar hogere en/of meer dense volumes mogelijk zijn wordt samengevoegd tot één nieuw project. De eigenaars van deze woningen krijgen in ruil voor de inbreng van hun eigen woning een appartement in de nieuwe ontwikkeling. De ontwikkelaar verworft de bouwrechten en kan een aantal bijkomende appartementen realiseren, waarvan de opbrengst de bouwkost van de overige appartementen dekt en een bijkomende winstmarge voor de ontwikkelaar verzekert. Het systeem wordt aan de kust reeds sporadisch toegepast om verouderde appartementsgebouwen van een bijkomende bouwlaag te voorzien. Ook in het binnenland kan hier mogelijk een markt voor bestaan, waarbij groepen weinig kwalitatieve woningen door dergelijk model kunnen omgevormd worden tot een kwalitatiever én denser project. Verder dringt ook een onderzoek zich op naar de mogelijke juridische en financiële optimalisaties van het systeem om het, binnen het Belgisch wetgevend kader, zo gunstig mogelijk voor beide partijen te maken. Het model kan immers voor elke partij een belangrijke meerwaarde betekenen. De eigenaar krijgt in ruil voor de verouderde woning een nieuw appartement dat, dankzij de perceelsoverschrijdende aanpak, heel wat meer kwaliteiten kan hebben dan de voormalige (smalle) woning. De eigenaar hoeft ook geen financiële middelen meer aan te wenden voor een ingrijpende renovatie. Bovendien zou het nieuwe appartement waarschijnlijk heel wat makkelijker liggen in de verkoop- of huurmarkt. Voor de ontwikkelaar kan het dan weer een interessante manier zijn om een eigenaar te overtuigen een grond te verkopen én om de financiering van een project te optimaliseren. Het gros van de financiering wordt hier immers verschoven van de grondaankoop naar de constructie, wat de cashflow sterk optimaliseert. In tegenstelling tot bij de grondaankoop, is er bij de constructiefase bovendien al voorverkoop mogelijk, waardoor ook de totale financieringslast van een project zou kunnen dalen. Deze voordelen op microniveau voor de betrokken partijen, alsook de nood op macroniveau naar een vernieuwende organisatie van de woonbehoefte, maken van het ruilmodel een actueel onderzoeksthema.

Deze thematiek wordt in dit werkstuk multidisciplinair onderzocht. Het reële draagvlak voor een mogelijk ruilmodel wordt aan de hand van een marktanalyse nader onderzocht. Hierbij wordt het model aan een aantal algemene tendensen voor de Vlaamse woningmarkt getoetst en worden de perceptie en bereidwilligheid om aan dergelijk model deel te nemen verder onderzocht door middel van een publieke peiling. Aan de hand van de bevindingen wordt dieper ingegaan op de concrete problematiek en potenties voor een concrete projectomgeving, de Gentse stedelijke context, met de

bedoeling een aantal representatieve casussen te selecteren en uit te werken om het vastgoedruilmodel grondig te kunnen toetsen. Om dit mogelijk te maken, dient echter ook een concreet en afgelijnd juridisch kader vastgesteld te worden waarbinnen het model kan opereren. De wetgeving rond nieuwbouwwoningen is immers sterk gereguleerd en bepaalde mogelijke obstakels, zoals de wet Breyne, alsook de fiscale gevolgen van de op te zetten structuur, worden aan een onderzoek onderworpen. Op basis van het vastgestelde model en de verwante parameters kan een financiële analyse uitgevoerd worden om de haalbaarheid van het ruilscenario vast te stellen. Op basis van een sensitiviteitsanalyse wordt de robuustheid van het ruilprincipe tegen wijzigende omstandigheden onderzocht en kunnen uitspraken worden gedaan over de toepasbaarheid van het vastgoedruilmodel.

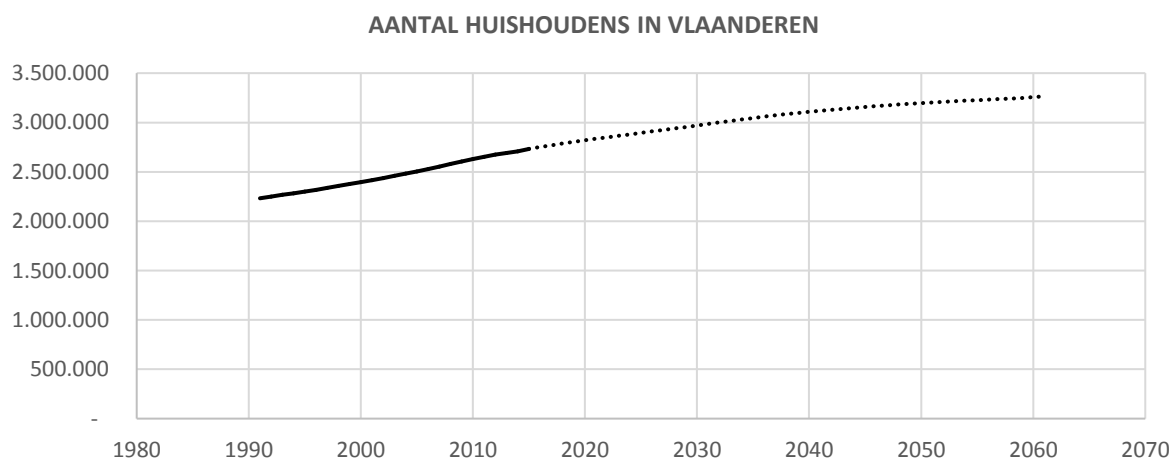
2. Marktanalyse

Teneinde het draagvlak, de mogelijke potenties en de knelpunten voor het ruilmodel in kaart te brengen, wordt eerst een marktanalyse voor het model uitgevoerd. De mogelijkheden op Vlaams niveau worden in wat volgt nader onderzocht aan de hand van een aantal algemene tendensen en een marktbevraging door middel van een enquête. Voorts wordt ook een concrete locatie geselecteerd om het model op te toetsen, de stad Gent. Deze wordt geanalyseerd naar woningenbestand en beleidsvisie, alsook naar vastgoedprijzen en de invloed ervan op de mogelijkheden van het ruilmodel.

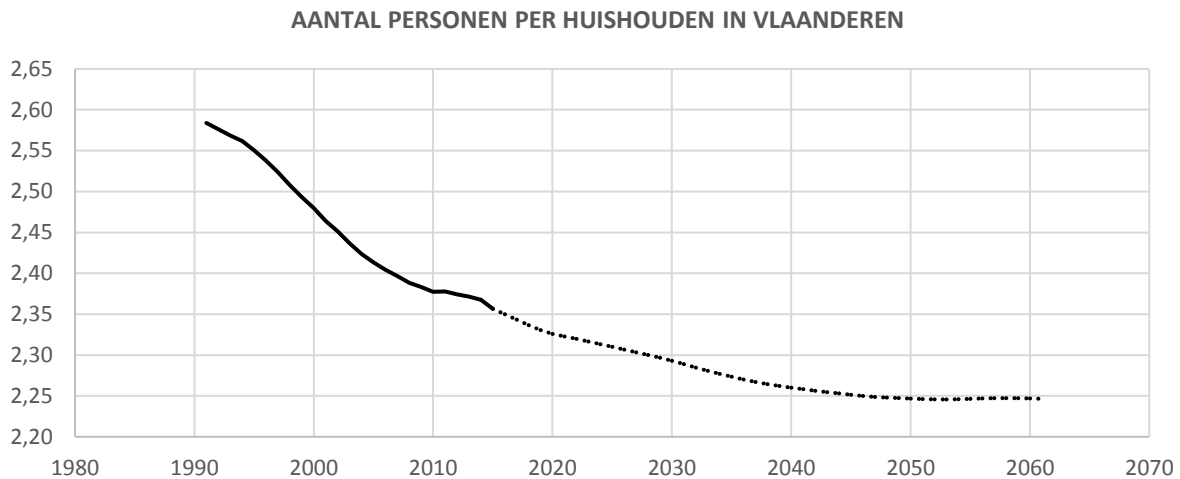
2.1 Algemene trends Vlaanderen

2.1.1 Woonbehoefte

Vlaanderen is met een inwonersaantal van 6,4 miljoen (2015) en een bevolkingsdichtheid van 474 inwoners per vierkante kilometer een regio met een vrij hoge dichtheid [1]. Het gebied kent reeds een sterke verstedelijking, maar volgens prognoses zullen er nog heel wat bijkomende woningen nodig zijn om de toekomstige bevolkingsgroei te kunnen opvangen. Figuur 1 toont de evolutie van het aantal huishoudens in Vlaanderen vanaf 1991, met een prognose tot 2061. Hieruit blijkt dat we de voorbije jaren een gestage toename in het aantal gezinnen kenden, die zich min of meer zal doorzetten in de toekomst. Daar deze huisvesting zullen nodig hebben, dringt zich een verhoging op van het aantal wooneenheden. Volgens een doctoraatsonderzoek aan de Universiteit Hasselt [2] zijn er de komende 15 jaar 300.000 nieuwe woningen nodig om deze toename op te vangen. Met een groei in de huizenvoorraad van slechts 1,2% per jaar blijkt echter dat deze toename vooralsnog ruim onvoldoende is geweest.

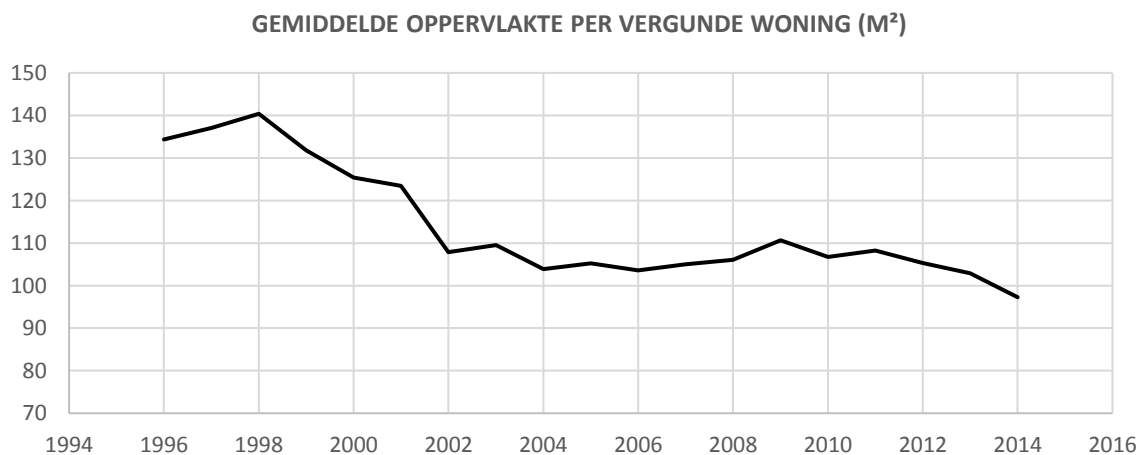


Figuur 1: Evolutie van het aantal huishoudens in Vlaanderen, prognose tot 2061 [1]



Figuur 2: Evolutie van het aantal personen per huishouden in Vlaanderen, prognose tot 2061 [1]

De toename in het aantal huishoudens valt slechts deels te verklaren door de bevolkingsgroei. Hier speelt namelijk ook een andere factor, de gezinsverdunding. Figuur 2 toont opnieuw de evolutie vanaf 1991 met een toekomstprognose tot 2061. Hier zien we voornamelijk de sterke daling die reeds achter de rug is, van 2,58 personen per gezin in 1991 tot 2,36 in 2015. Het gemiddelde gezin is iets kleiner in de steden dan in een landelijke omgeving. Naar de toekomst toe zet de trend zich vertraagd door om naar verwachting te stagneren op ongeveer 2,25 vanaf 2050. Deze evolutie heeft alles te maken met veranderende levensgewoonten. Mensen krijgen minder kinderen en gaan vaker alleen wonen, wat uiteraard ook consequenties heeft voor de woonbehoefte. In vergelijking met buurlanden woont de Vlaming nochtans erg ruim. Waar men hier een gemiddelde bewoonbare oppervlakte van 130 m² per woning gebruikt, stellen inwoners van onder meer Nederland en Scandinavië het met slechts 70 à 80 m² [2]. Ook hier lijkt echter verandering op til. Figuur 3 toont de evolutie van de gemiddelde oppervlakte per vergunde woning. In 1998 kende het cijfers nog een piek met een oppervlakte van 140 m² per woning, maar sedertdien is deze gestaag gedaald tot minder dan 100 m² in 2014. De oorzaak dient echter niet enkel gezocht te worden bij de aangehaalde evoluerende gezinssamenstelling, maar ook bij de stijgende stichtingskosten voor een gebouw en de evolutie van de betaalbaarheid van het vastgoed (zie verder).



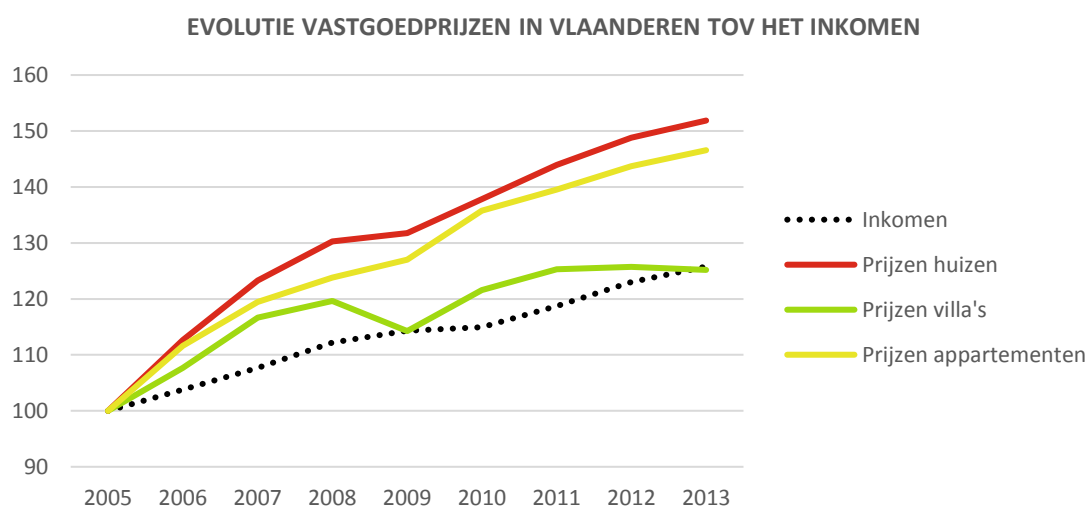
Figuur 3: Evolutie van de gemiddelde oppervlakte per vergunde woning [1]

2.1.2 Ruimtelijke inpassing

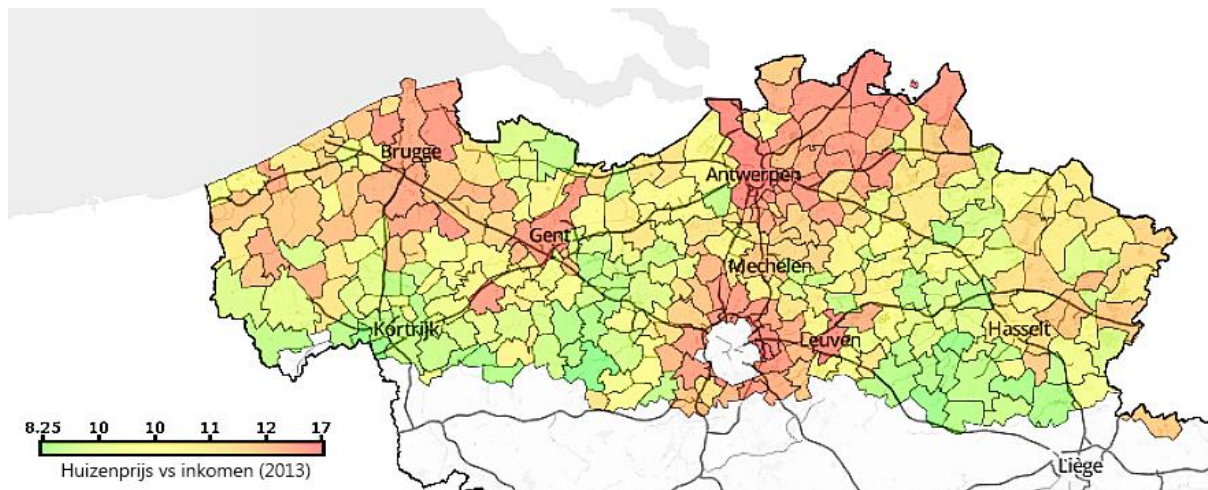
Niet enkel de oppervlakte waarop we wonen evolueert, ook voor de locatie ontstaan nieuwe opvattingen en tendensen. Waar vorige eeuw voornamelijk gekenmerkt werd door (een wildgroei aan) verkavelingen met vrijstaande woningen, is de beleidsvisie intussen grondig gewijzigd. In opdracht van de Vlaamse Overheid werd een onderzoek [3] uitgevoerd naar het ruimtelijk rendement van huidige en mogelijke toekomstige modellen in ruimtelijke ordening. De resultaten en prognoses zijn weinig geruststellend. Als gevolg van de voormalige verkavelingspolitiek kent het Vlaamse landschap een erg hoge bebouwingsgraad, doch op een weinig efficiënte manier. De gespreide bebouwing laat onvoldoende plek voor kwalitatieve open ruimte, en geeft België een weinig benijdenswaardige tweede plaats (na Malta) in de lijst van meest bebouwde Europese landen [3]. Aan het huidige tempo verdwijnt daarbij dagelijks nog 5 à 6 hectare open ruimte. De ruimtelijke versnippering heeft bovendien geleid tot een moeilijk mobiliteitsverhaal, waar wonen en werken dikwijls ver uiteen liggen. Verandering is nodig, een visie die ook gedeeld wordt door beleidsmakers [4]. Om de problematiek aan te pakken, wenst men in de toekomst maximaal in te zetten op gecentraliseerde verdichting, met versterking van de stedelijke en kleinstedelijke kernen. Net als in vele buurlanden moeten de stedelijke omgevingen aangename en efficiënte woon- en werkplekken worden met functionele vervoersnetten.

2.1.3 Evolutie vastgoedmarkt

Tendensen in demografie en ruimtegebruik laten zich doorgaans ook voelen in de vastgoedsector. Hoe groter de vraag naar een bepaald goed, hoe hoger de prijs zal komen te liggen in een vrije markteconomie. Figuur 4 toont de evolutie van de vastgoedprijzen voor woningen, villa's en appartementen ten opzichte van de evolutie van het inkomen. Alle parameters werden in 2005 op dezelfde voet gezet, met waarde 100. De prijzen voor villa's blijken geen grote afwijkingen te vertonen ten opzichte van het inkomen, maar de meer betaalbare vastgoedcategorieën van woningen en appartementen hebben een merkbaar sterkere stijging gekend. Het is voor personen of gezinnen die in dit segment een eigendom wensen te verwerven dus een stuk moeilijker geworden aan de kapitaalsvereisten te voldoen. Gecombineerd met de geslonken bereidheid van banken in de nasleep van de economische crisis van 2008 [5] wordt het minder vanzelfsprekend om een eigendom te kunnen verwerven.



Figuur 4: Evolutie van de vastgoedprijzen in Vlaanderen t.o.v. het inkomen (2005 = 100) [1]

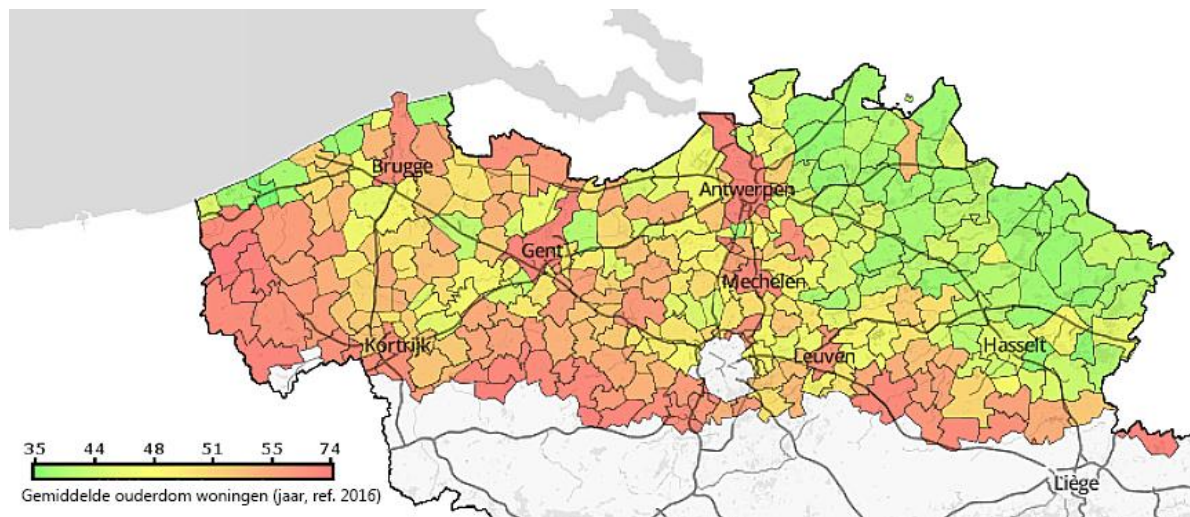


Figuur 5: Weergave per gemeente van de huizenprijzen gedeeld door de inkomens¹ [1]

Figuur 5 toont de geografische spreiding van de vastgoedprijs voor woonhuizen ten opzichte van het inkomen. De weergegeven factor werd bekomen door de vastgoedprijzen te delen door de inkomens. Op de figuur is duidelijk de invloed van de steden te zien, waar de prijzen tot dubbel zo hoog kunnen zijn ten opzichte van de inkomens als deze in meer landelijke gemeenten. Dit strookt met eerder onderzoek door Vlaams Parlementslid Mercedes Van Volcem [6] waaruit eveneens deze wanverhouding tussen huizenprijzen en inkomens in grote steden naar voren kwam. Zij stelde bovendien dat deze trend zich in de toekomst verder zal doorzetten, waarbij Gent en Antwerpen de meest onbetaalbare steden dreigen te worden.

2.1.4 Duurzaamheid en veroudering van het vastgoedpatrimonium

Niet enkel de aankoopkosten van een pand kunnen een mogelijke woondroom sterk onder druk zetten, ook de bouwkosten voor nieuwbouw of verbouwing kunnen roet in het eten gooien.



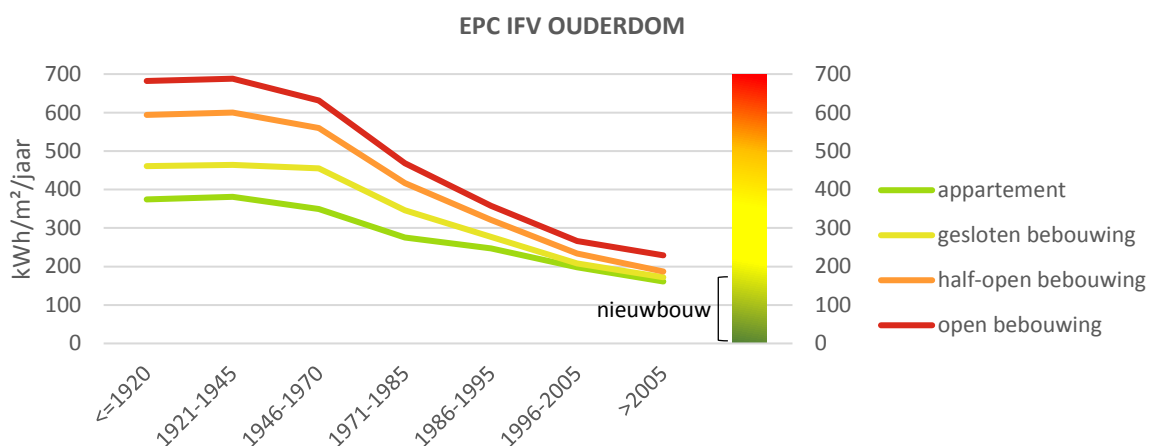
Figuur 6: Gemiddelde ouderdom van de Vlaamse woningen per gemeente² [1]

¹ Deze figuur werd gemaakt met behulp van de online kaartentool www.gemeentekaart.be aan de hand van cijfers van de FOD Economie.

² Deze figuur werd gemaakt met behulp van de online kaartentool www.gemeentekaart.be aan de hand van cijfers van de FOD Economie.

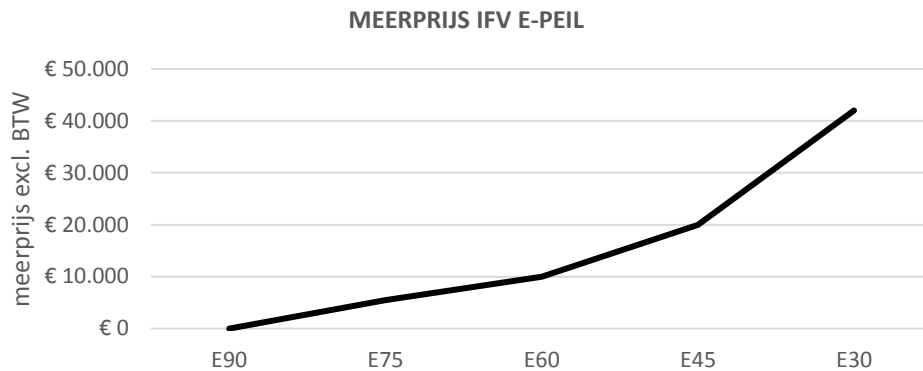
Een eerste parameter die we hierin bekijken is de ouderdom van de woning. In Vlaanderen is 53% van de woningen ouder dan 52 jaar en 52% van de appartementen ouder dan 43 jaar [1]. Uit de geografische spreiding van dat verouderde woonpatrimonium (Figuur 6) leren we dat de West-Vlaamse en Oost-Vlaamse gemeentes samen met de centrumsteden het slechtst scoren. De provincie Limburg en de gemeentes in het noordoostelijke deel van de provincie Antwerpen scoren dan weer veel beter.

Hoewel de ouderdom van de woning niet noodzakelijk een betrouwbare maat is voor de energiezuinigheid (denk aan renovatie), blijkt uit onderzoek [7] wel dat beide nauw samenhangen. Een maat voor deze energiezuinigheid is de EPC-waarde. Dit is een score die uitdrukt hoeveel energie een woning verbruikt per vierkante meter per jaar. De gemiddelde waardes over de tijd voor verschillende woontypologieën in Vlaanderen zijn afgebeeld in Figuur 7. De kleurcode rechts van de grafiek geeft aan waar een nieuwbouwwoning zich vandaag bevindt (van 0 tot ca. 175kWh/m²/jaar). De gemiddelde EPC-waarde voor een rijwoning in Vlaanderen bedraagt 435 kWh/m². Voor een appartement of een open bebouwing is dit gemiddeld respectievelijk 296kWh/m² en 536kWh/m² [8]. Deze waardes liggen hoger in steden, overeenkomstig met het oudere patrimonium dat zich daar bevindt. Doorgaans geldt immers dat hoe ouder de gebouwen, hoe lager hun energie-efficiëntie en hoe hoger de energiekosten waar de bewoner/gebruiker mee geconfronteerd wordt (bron: [7]). Er is dus een aanzienlijke kloof aanwezig tussen het oude en nieuwe patrimonium, dewelke nog zal groeien door steeds verstrengende eisen voor nieuwbouwwoningen.



Figuur 7: EPC-waarde woningen i.f.v. ouderdom [8]

Daarenboven zorgt de verstrenging van de energiemaatregelen voor extra bouwkosten bij nieuwbouwwoningen. Figuur 8 toont een inschatting van de extra bouwkost die nodig zal zijn om het vooropgestelde E-peil te behalen. Vandaag, anno 2016 (E50), zou een doorsnee nieuwbouwwoning (ca. 200 m²) ten opzichte van 2009 (E100) ongeveer 20.000 euro (excl. BTW, niet geïndexeerd) extra kosten louter voor het voldoen aan deze duurzaamheidseis. Tegen 2021, waarbij een Bijna Energie Neutrale (BEN) woning wordt nagestreefd, kan dat oplopen tot 40.000 euro. Dit is slechts een inschatting, daar het wijder verspreid raken van nieuwe technieken de kosten ervan sterk kan drukken. Verder onderzoek door Itinera [9] wijst evenwel ook uit dat toekomstige meerkosten moeilijk te vermijden zijn. Dit geldt uiteraard evenzeer voor verbouwers die hun oude woning wensen te renoveren om aan de hedendaagse eisen te voldoen. De praktijk leert echter dat deze woningen doorgaans suboptimaal verbouwd worden, terwijl toch heel wat middelen geïnvesteerd worden. Hierdoor wordt de kloof tussen bestaande woningen en nieuwbouw uiteraard enkel maar groter [7]. Men kan zich de vraag stellen of bij een aanzienlijk aandeel van het bestaande patrimonium vervanging geen betere optie zou zijn.



Figuur 8: Meerprijs i.f.v E-peil [5]

2.1.5 Beschouwing algemene trends

De waargenomen tendensen op Vlaams niveau spelen dus mogelijk in de kaart van het ruilmodel, dat eigenaars de optie geeft om kosteloos een meer compacte, maar meer kwalitatieve en nieuwe wooneenheid te verwerven. Ook binnen de beleidsvisie van de overheid kan dergelijk model zinvol zijn, daar men de toekomstige woonbehoefte wenst op te vangen door middel van de verdichting van stedelijk weefsel. In wat volgt worden de verschillende parameters die de ontvankelijkheid voor het ruilmodel kunnen beïnvloeden verder uitgediept teneinde de haalbaarheid grondig te kunnen evalueren.

2.2 Publieke Peiling

2.2.1 Inleiding peiling

Om een idee te krijgen op welke wijze het ruilmodel gepercipieerd wordt in de particuliere markt en te onderzoeken welke locaties mogelijk interessant zijn voor het toepassen van het ruilmodel werd een publieke enquête opgesteld. Meer specifiek heeft de enquête als doel om de demografische eigenschappen en de gebouw- en locatiegebonden karakteristieken te identificeren welke belangrijk zijn voor het afbakenen van de vraag- en aanbodzijde binnen de particuliere residentiële vastgoedmarkt in Vlaanderen. De enquête werd opgesteld vanuit het standpunt van de bewoner, daar we aannemen dat voor vastgoedinvesteerders met beleggingseigendommen voornamelijk het financiële luik zal spelen.

Om een zo breed mogelijk publiek te bereiken werd gebruik gemaakt van het online platform SurveyMonkey³ waarop een enquête werd ontworpen die bestaat uit 24 vragen. Er werd bedachtzaam omgesprongen met de formulering van de vraagstelling teneinde de peiling zo toegankelijk mogelijk te maken en de beoogde informatie te verzamelen die nodig is voor de gewenste besluitvorming. Een overzicht van de opbouw van de enquête, de vragen en mogelijke antwoorden kan worden geraadpleegd in Bijlage I.a. Voor het verspreiden van de enquête werd gebruik gemaakt van sociale media, email-lijsten en een aantal stedelijke fora die worden bezocht door een relatief breed publiek. De enquête was publiek toegankelijk voor een periode van ongeveer 2 maand (december 2015 – januari 2016).

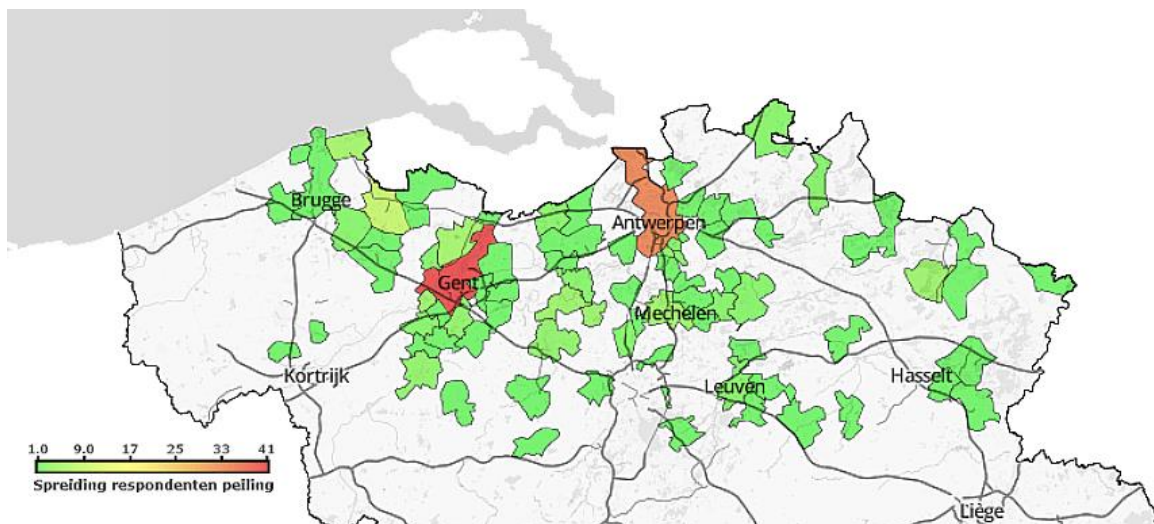
³ Surveymonkey (www.surveymonkey.be) is een online tool waarmee peilingen opgesteld en geanalyseerd kunnen worden. De tool creëert een webpagina waar geïnteresseerden de peiling op gebruiksvriendelijke wijze kunnen invullen.

In totaal namen 230 respondenten deel aan de peiling waarvan er 212 antwoordenreeksen konden weerhouden worden voor verdere analyse. Omwille van onvolledigheid werden de antwoordenreeksen van 18 respondenten niet meegenomen. Om tot een goed begrip te komen van de resultaten is het noodzakelijk om een duidelijk beeld te hebben over samenstelling en de achtergrond van de ondervraagden (de steekproefpopulatie). Echter, om de verhaallijn van deze marktanalyse niet te onderbreken, wordt dit onderdeel in Bijlage I.b besproken.

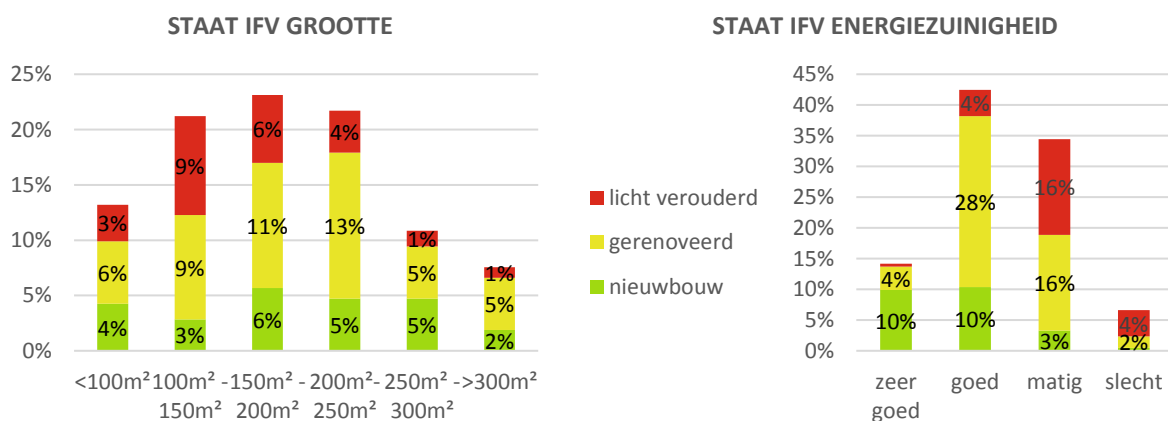
2.2.2 Relatie met algemene trends

Vooraleer we ingaan op de resultaten van de enquête, worden een aantal statistieken geanalyseerd indachtig de ruimtelijke trends die net voor Vlaanderen aan bod kwamen. Om te reflecteren over de demografische trends is een steekproef met een populatie van 212 waarnemingen echter te klein.

Onderstaande kaart geeft een beeld van de geografische spreiding van de deelnemers van de publieke peiling. Uit de gemeentes Gent en Antwerpen komen de meeste respondenten met respectievelijke 41 en 29 deelnemers, goed voor 33% van het totale deelnemersveld. Zoals weergegeven in Bijlage I.b, komt 27% uit de binnenstad en is 26% woonachtig aan de rand van de stad. Nog eens 27% woont veeleer in een gemeentelijke woonomgeving terwijl de overige 20% op het platteland woont. We kunnen er vanuit gaan dat, de spreiding in achtgenomen, de steekproef een representatieve selectie is teneinde waardevolle conclusies te kunnen halen uit de verdere analyse.



Figuur 9: geografische spreiding respondenten



Figuur 10: staat ifv grootte & staat ifv energiezuinigheid

Als eerste maatstaf voor de kwaliteit van de woning bekijken we de staat. Van het deelnemersveld woont 24% in een nieuwbouw woning terwijl 74% in een gerenoveerde (49%) of licht verouderde (25%) woning verblijft. De overige 2% heeft betrekking op grondig te renoveren woningen, maar deze worden hier even niet in acht genomen. Wat de grootte betreft stellen we vast dat de meeste respondenten over een middelgrote woning beschikken (150m² - 200m²). De verdeling toont verder een kleine scheefheid richting de kleinere woningen. We stellen vast dat het aantal oudere woningen ten opzichte van nieuwere woningen groter is voor de middelgrote woningen. Tot slot nemen we ook de energiezuinigheid in overweging en stellen we vast dat 80% van de nieuwbouw woningen goed of zeer goed presteert op vlak van energiezuinigheid terwijl 90% van de gerenoveerde woningen goed tot matig worden beoordeeld op dit vlak. De licht verouderde woningen scoren vervolgens matig tot slecht.

Bovenstaande reflectie over de antwoorden op de peiling in acht genomen, kan worden vastgesteld dat de steekproef een redelijke selectie van de bevolking is. Tegenover de trends in Vlaanderen is de energiezuinigheid de voornaamste afwijking die wordt vastgesteld. Het gaat hier uiteraard enkel om een eigen inschatting van de bewoners. Daarnaast tonen de geografische spreiding en het opleidingsniveau (Bijlage I.b) dat het deelnemersveld voornamelijk de leefomgeving van de auteurs weerspiegelt.

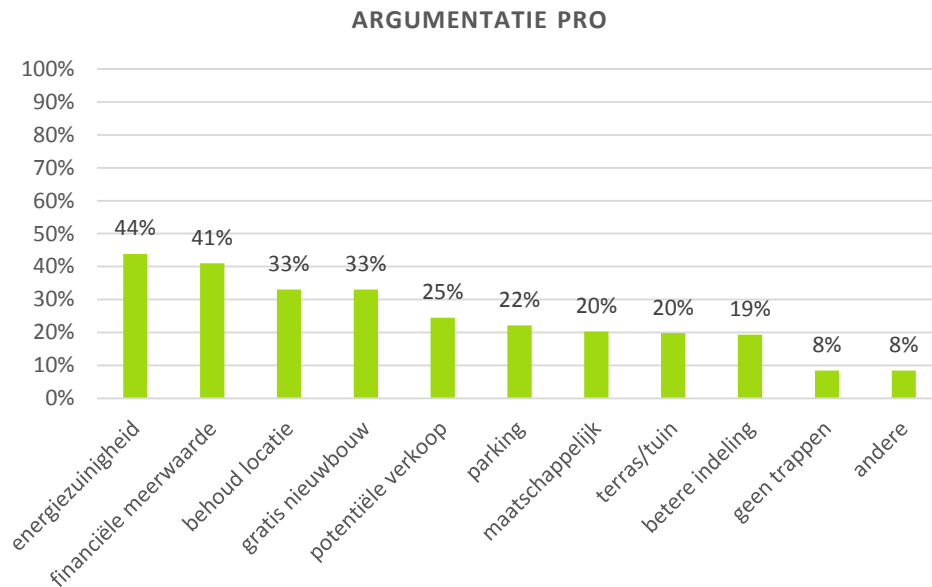
2.2.3 Resultaten peiling

In de enquête wordt gepeild naar de algemene interesse in het ruilmodel en wordt onderzocht welke demografische, woninggebonden en locatiegebonden factoren een mogelijke verklaring zijn voor het al dan niet ingaan op het ruilvoorstel. Alvorens de aangehaalde factoren uit te diepen bekijken we de algemene perceptie van de deelnemers over het ruilmodel. Er wordt op twee momenten naar de concrete interesse gepeild. Een eerste keer na een beknopte voorstelling van het ruilmodel (primaire interesse) en een tweede keer na het aanhalen van een aantal argumenten voor en tegen ten aanzien van het ruilmodel (finale interesse) waarbij gevraagd wordt of men in hun specifieke situatie zou ingaan op het ruilmodel. Onderstaande grafiek van de primaire interesse geeft aan dat 46% geen interesse heeft voor het ruilmodel, 19% is daaromtrent neutraal en 35% zou het alsnog de moeite vinden om over het concept na te denken. Uiteindelijk toont de grafiek van de finale interesse dat 29% van de participanten bereid zou zijn om eventueel op het ruilvoorstel in te gaan. Daarentegen geeft 50% aan eerder of zeker geen interesse te hebben in het aanbod en 21% blijft neutraal. Voor de volledigheid dient te worden opgemerkt dat in eerste instantie de categorie 'wel' eveneens was opgesplitst in 'zeker wel' (5%) en 'eerder wel' (24%), maar omdat het aandeel 'zeker wel' relatief klein werd bevonden in vergelijking met de overige groepen werden deze samengevoegd met de groep 'eerder wel'.



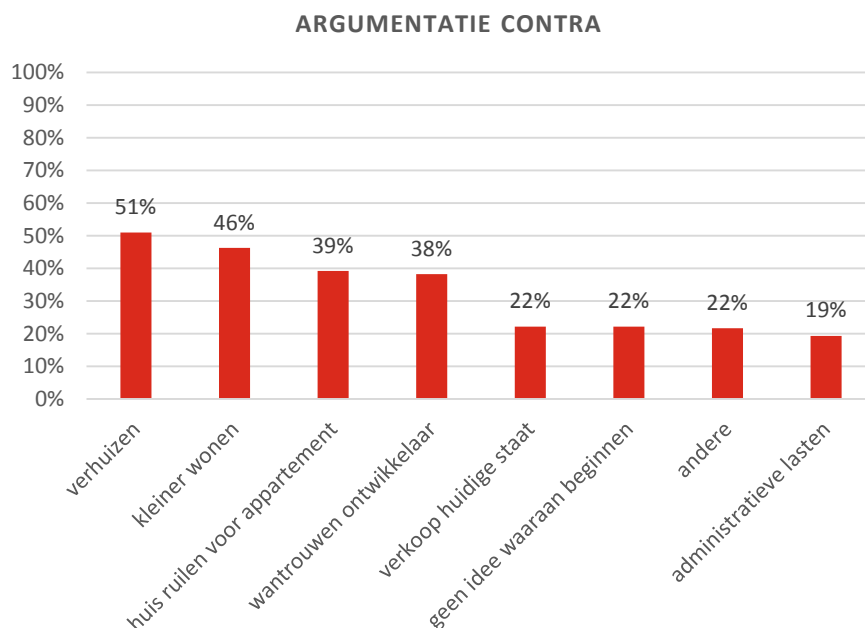
Figuur 11: globale interesse in het ruilmodel

Wanneer we vervolgens de evolutie van de primaire interesse analyseren in functie van de finale interesse, dan zien we dat 6% van de deelnemers zijn mening bijstelde van 'akkoord' naar 'eerder niet', 8% van 'akkoord' naar 'neutraal' en 21% van akkoord naar 'wel'. Omgekeerd bleef de volledige 22% die bij aanvang aangaf geen interesse te hebben dat ook na argumentatie op hun strepen staan, 2% ging van 'niet akkoord' naar 'wel' en 7% van 'niet akkoord' naar neutraal. Bij de groep die bij aanvang neutraal bleef heeft 6% zich bedacht naar 'eerder niet' maar ook 6% naar 'eerder wel'. Een belangrijke conclusie is dat het aandragen van de juiste argumenten voor het staven van het ruilmodel een belangrijke voorwaarde is. In de twee onderstaande figuren worden de respectievelijke voor- en tegenargumenten weergegeven die belangrijk zijn voor het vormen van het finale interesseniveau. De figuren laten tevens toe de belangrijkste argumenten te destilleren.



Figuur 12: argumenten pro het ruilmodel

Van de argumenten voor, gaf 44% energiezuinigheid aan als een belangrijk argument. Daarnaast blijken ook de financiële meerwaarde (die op relatief korte termijn gerealiseerd kan worden), het blijven wonen op dezelfde locatie en het feit dat een gratis nieuwbouwappartement wordt aangeboden belangrijke argumenten in het voordeel van het ruilmodel te zijn. In de categorie ‘andere’ werd het vaakst verwezen naar het verhogen van de leefkwaliteit en –comfort.



Figuur 13: argumenten contra het ruilmodel

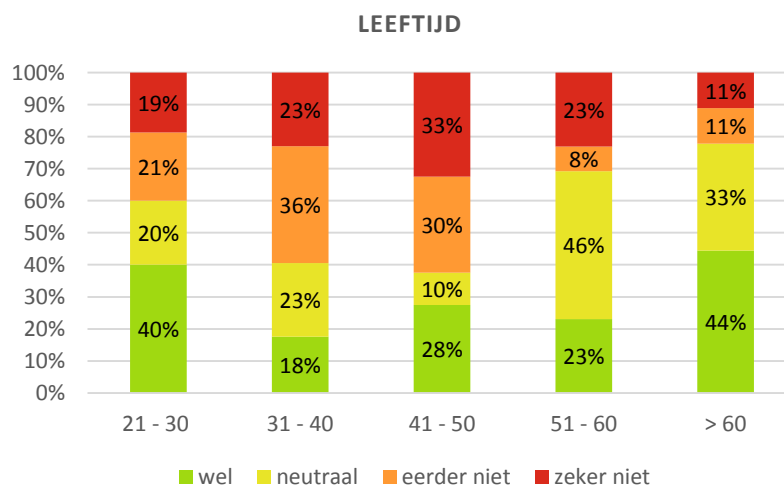
Het belangrijkste argument tegen betreft de verhuis (51%). Het gaat hier om de tijdelijke verhuis waarbij de bewoners zich gedurende de werken naar een ander onderkomen dienen te verplaatsen. Als tweede komt het feit dat men kleiner zou moeten gaan wonen naar voor (46%). Ook de argumentatie dat het huis (per definitie) moet ingeruild worden voor een appartement (39%) en het wantrouwen ten aanzien van de ontwikkelaar (38%) worden als belangrijke tegenargumenten gezien. De administratieve lasten die de ruil met zich zou meebrengen worden het minst gezien als een

bezwarend element. In de categorie 'andere', wordt het vaakst verwezen naar het verlies van privacy, het gebrek aan een eigen tuin, het principe van mede-eigendom en het feit dat een appartement niet in de huidige omgeving zou passen. Voor wat betreft het argument van de tijdelijke verhuis dient nog te worden opgemerkt dat er in de enquête niet gespecificeerd werd dat de verhuis eventueel geregeld en bekostigd zou worden door de ontwikkelaar zelf. Deze suggestie kwam echter wel aan bod wanneer op het einde van de enquête gevraagd werd een slotbemerking mee te geven. Naast de suggestie dat de projectontwikkelaar de verhuis faciliteert, wordt ook nog aangegeven dat een extra financiële compensatie de weigerachtige ondervraagde eventueel wel over de streep zou kunnen trekken. Anderzijds wordt nog aangegeven dat de timing van het aanbod in functie van de leefsituatie en -cyclus (gezin, kinderen, etc.) van de deelnemer een belangrijke component is in het overtuigingsproces van de geënquêteerde.

Vervolgens wordt ontleed welke karakteristieken of factoren eigen zijn aan de personen die geïnteresseerd zijn in het ruilmodel. Ook de woning waarin zij woonachtig zijn en de locatiegebonden factoren die op hen van toepassing zijn worden verder onderzocht.

2.2.3.1 Demografische factoren

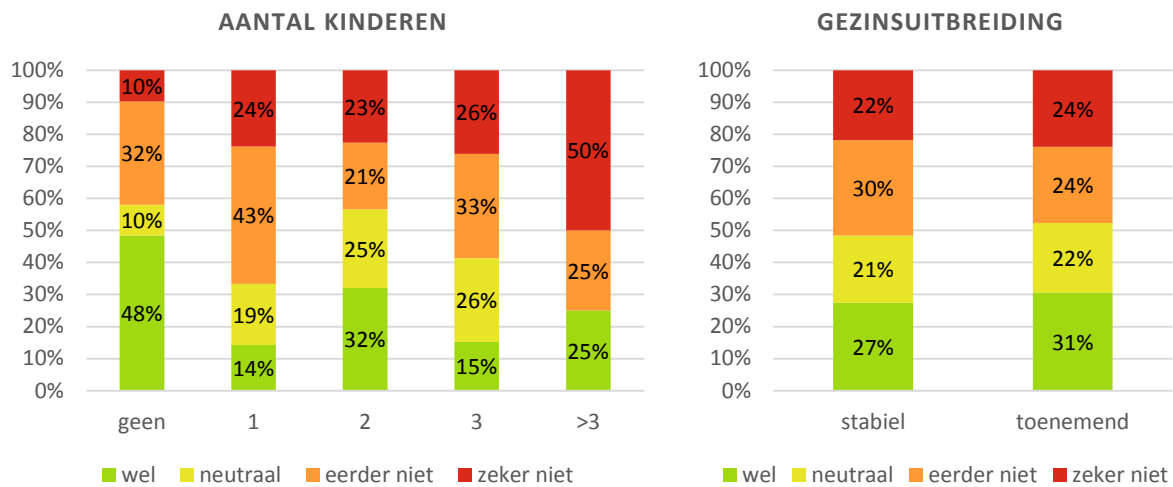
Eerst wordt ingezoomd op de persoonsgebonden criteria en nagegaan of er een specifieke verdeling bestaat tussen de verschillende interessegroepen voor het ruilmodel. Voor de leeftijdsgroepen tussen '31 tot 40 jaar' en '41 tot 50 jaar' is de interesse in het ruilconcept het kleinst, het aandeel 'eerder niet' en 'zeker niet' is hier respectievelijk 59% en 63%. Daarentegen groeit de interesse voor een ruilscenario voor de oudere leeftijdsgroepen tussen '51 tot 60 jaar' en 'ouder dan 60 jaar' en meer specifiek wordt de neutrale groep voor deze laatste sterk gereduceerd in het voordeel van het ruilmodel. Voor de jongste groep is ongeveer 60% voor of neutraal en 40% eerder of zeker niet geneigd om op het ruilvoorstel in te gaan. Deze resultaten zijn in lijn met wat werd verwacht en geeft ook aan dat het punt in de levenscyclus waarop de bewoner zich bevindt van belang is voor het al dan niet ingaan op het ruilvoorstel.



Figuur 14: interesse voor het ruilmodel i.f.v. de leeftijd

Voor wat betreft de gezinsuitbreiding zijn de resultaten minder uitgesproken, er wordt vastgesteld dat er geen significant verschil is tussen de gezinnen met een gestabiliseerd aantal kinderen of gezinnen die nog aan gezinsuitbreiding denken. Twee argumenten staven deze bevinding: Eerst en vooral dat een gezin met een stabiel aantal kinderen over de verschillende leeftijdsgroepen verdeeld is en dus in verschillende levenscycli kan zitten. En ten tweede dat een gezin met een nog openstaande kinderwens zich vooral tussen de leeftijdsgroepen 21 tot 30 en 31 tot 40 zullen bevinden, waar de interesse sterk

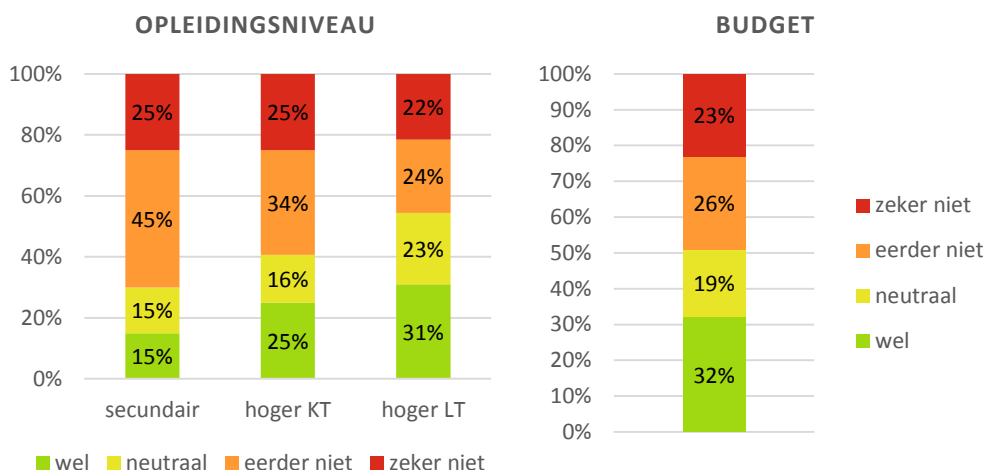
verschilt. Dit in acht genomen is de parameter gezinsuitbreiding geen goede maat voor het capteren van de levenscyclus van de geënquêteerde daar deze een te breed segment van leeftijdsgroepen afdekt. De leeftijdscategorie is daarvoor wel een goede maat.



Figuur 15: interesse voor het ruilmodel ivm het aantal kinderen en de gezinsuitbreiding

Vervolgens gaan we na of het aantal kinderen (definitief gewenste situatie) op zich een invloed heeft op de interesse. In totaal wil 15% van de ondervraagde op latere leeftijd geen kinderen, het verbaast dan ook weinig dat 48% van deze groep bereid is om op het voorstel in te gaan. Voorts blijkt dat een toenemend aantal kinderen in huis een negatieve invloed heeft op de keuze voor het ruilmodel. Voor 2, 3 of meer dan 3 kinderen is het aandeel dat eerder of zeker geen interesse heeft respectievelijk 44%, 59% en 75%. Opvallend is dat de groep die (slechts) 1 kind wil of heeft toch opvallend negatief staat tegenover het ruilmodel in vergelijking met de groepen met een grotere kindwens. Al moet worden opgemerkt dat het resultaat vermoedelijk vertekend is daar slechts 10% van de ondervraagde in deze categorie valt, terwijl 50% en 22% van de ondervraagden respectievelijk 2 en 3 kinderen wil. We kunnen dus wel vermoeden dat er een duidelijke trend is dat grotere gezinnen minder interesse zullen hebben in het ruilmodel, wat in lijn is met de verwachtingen van de onderzoekers.

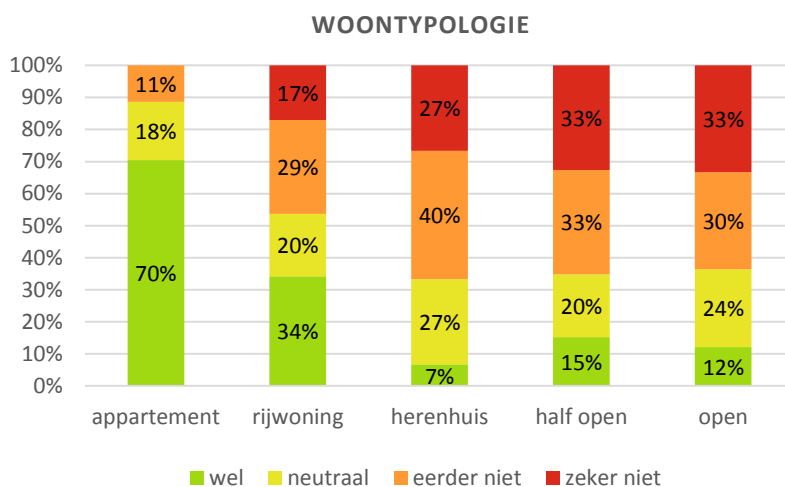
Wat het opleidingsniveau betreft (Figuur 16) is ook een duidelijke trend gecapteerd, namelijk hoe hoger het opleidingsniveau hoe groter de interesse voor het ruilmodel. Dit is op zich geen onverwachte uitkomst, daar minder onderlegde mensen het concept vermoedelijk minder snel doorgronden en meer argwaan tonen. Wanneer het opleidingsniveau echter geïnterpreteerd zou worden als een maat voor het inkomen, dan zou deze vaststelling eerder onlogisch zijn, daar minder kapitaalkrachtige mensen vermoedelijk sneller zouden ingaan op het voorstel. Dit argument wordt eveneens gestaafd door het feit dat 47% van de ondervraagden aangaf dat de reden voor het niet in orde brengen van de zaken waarover hij ontevreden is in zijn woning het budget was. De verdeling van de ondervraagden die budget aanduiden als belangrijke factor is in lijn met de gemiddelde appreciatie van het model. Er kan dus van worden uitgegaan dat (in dit onderzoek) het opleidingsniveau niet meteen een passende maat is voor het inkomen. We kunnen in elk geval concluderen dat mensen met een hoger opleidingsniveau sneller interesse zullen tonen voor het ruilmodel en dat budget alsnog een belangrijke factor is in de overweging.



Figuur 16: interesse voor het ruilmodel i.f.v. het opleidingsniveau en budget

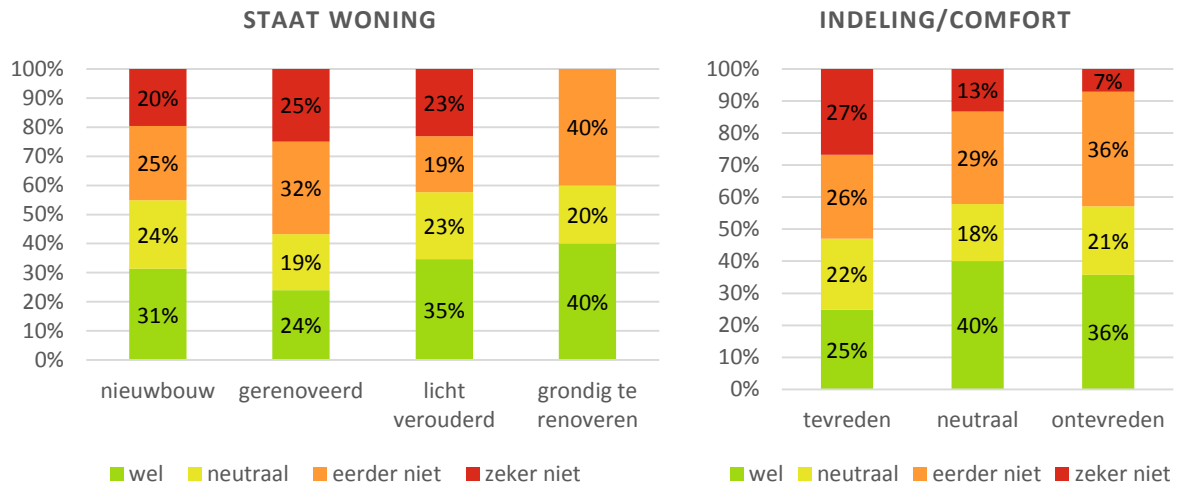
2.2.3.2 Woninggebonden factoren

Vervolgens wordt ingegaan op de woninggebonden factoren en wordt nagegaan of er belangrijke verschillen bestaan over de verdeling van interessegroepen voor het ruilmodel. Daaruit blijkt, weinig verbazend, dat bewoners van een appartement een zeer grote interesse tonen. Ook de bewoners van een rijwoning hebben een verhoogde interesse in het ruilprincipe. Voor de overige woontypologieën blijkt ongeveer 65% steeds eerder of zeker geen interesse te hebben voor het ruilmodel.



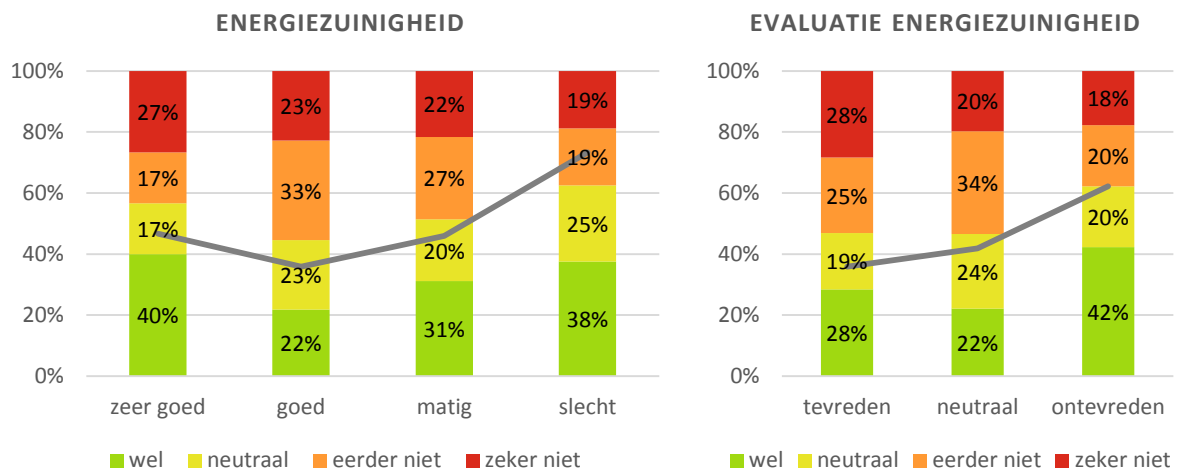
Figuur 17: interesse voor het ruilmodel i.f.v. de woontypologie

Wanneer we kijken naar de staat van de woning valt op dat bewoners van licht verouderde en grondig te renoveren panden ongeveer 60% wel of neutrale interesse tonen voor het ruilconcept. De groep die in een gerenoveerde woning woont staat het meest afkerig ten opzichte van het model. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat zij zelf een aanzienlijke inspanning hiertoe geleverd hebben, waardoor de emotionele waarde voor de eigen (gerenoveerde) woning stijgt. Anderzijds is ook opvallend dat 31% van bewoners van een nieuwbouwwoning best wel interesse toont. Bewoners die neutraal of ontevreden zijn over de indeling en het comfort van hun woning staan over het algemeen positiever ten opzichte van het ruilmodel, al is deze logische vaststelling niet zeer uitgesproken.



Figuur 18: interesse voor het ruilmodel i.f.v. de staat en indeling/comfort van de woning

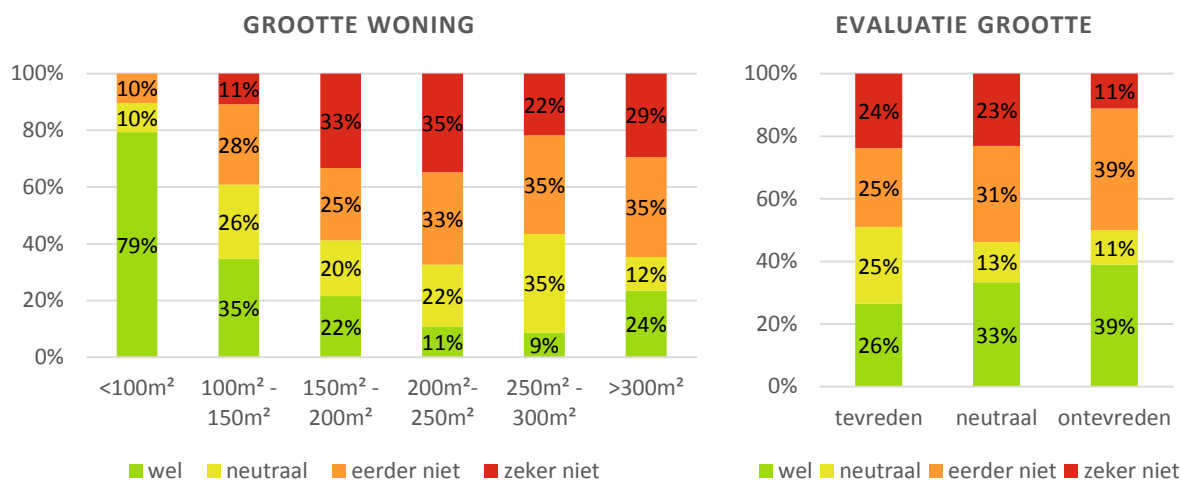
De energiezuinigheid van een woning is gecorreleerd met de staat van de woning, er wordt dus verwacht dat dezelfde trend kan worden vastgesteld. De grafieken komen dan ook bijzonder goed overeen. Zoals reeds aangeduid bleek energiezuinigheid een belangrijk argument voor te zijn ten aanzien van het ruilmodel. De lijnen op onderstaande grafieken geven weer welk percentage per categorie het argument 'energiezuinigheid' aangaf in de enquête. In lijn met het voorgaande kan vervolgens geconcludeerd worden dat hoe slechter de woning presteert op vlak van energiezuinigheid of hoe meer ontevreden de bewoner is over de energetische prestaties van zijn woning, hoe meer interesse er is in het ruilmodel.



Figuur 19: interesse voor het ruilmodel i.f.v. de energiezuinigheid

Als laatste van de gebouwgebonden factoren wordt de grootte van de woning onderzocht. Daaruit blijkt dat bewoners van kleine woningen meer interesse hebben in het ruilmodel dan bewoners die in een ruimere woning wonen. Voor oppervlaktes kleiner dan 100m² is de interesse zeer uitgesproken, wat in lijn is met de verwachtingen daar de woontypologie 'appartement' eveneens uitermate hoog scoorde. De correlatie tussen woonoppervlakte en woontypologie is namelijk groot, en des te meer voor de panden kleiner dan 100m² (zie ook Bijlage I.b). Opvallend is ook dat 24% van de bewoners die in een woning wonen van meer dan 300m² ook een grotere interesse tonen in het ruilmodel. Dit kan verklaard worden door het feit dat zij hun woning als te groot beschouwen en dus alsnog ontevreden zijn over de grootte van hun woning. Dit laatste wordt gestaafd door het gegeven dat bewoners die

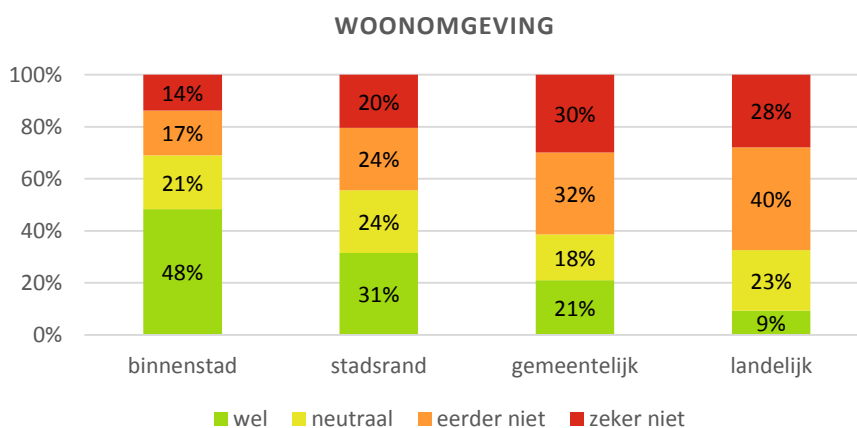
neutraal of ontevreden zijn over hun woning eveneens een grotere interesse tonen voor het ruilmodel dan bewoners die tevreden zijn over de grootte van hun verblijfplaats.



Figuur 20: interesse voor het ruilmodel ifv de grootte van de woning

2.2.3.3 Locatiegebonden factoren

Als laatste van de onderzochte factoren komen de locatiegebonden kenmerken aan bod. Wanneer de interesse per woonomgeving wordt uitgedrukt is een duidelijke trend zichtbaar. Bewoners van de binnenstad zijn tot 48% eerder of zeker wel geïnteresseerd in het ruilmodel. Vervolgens zijn ook bewoners die aan de stadsrand wonen meer dan gemiddeld geïnteresseerd (31% tegenover 29%). Er kan op basis van onderstaande grafiek gemakkelijk geconcludeerd worden dat hoe stedelijker de locatie is, hoe meer men open staat voor het ruilmodel.



Figuur 21: interesse voor het ruilmodel i.f.v. de woonomgeving

2.2.3.4 Samenhang tussen de parameters

Heel wat parameters werden aldus geëvalueerd in de publieke peiling. Men kan echter verwachten dat sommige van deze parameters, zoals de staat en de energiezuinigheid, of een stedelijke omgeving en het aandeel appartementen, een sterke samenhang kennen. Wanneer dit voor verschillende parameters het geval is, leiden ze eigenlijk impliciet naar eenzelfde conclusie. Om dit in kaart te brengen werden de associaties tussen de parameters onderzocht aan de hand van de Cramer's V-statistiek [10], een maat die varieert tussen 0 en 1 naargelang de sterkte van de associatie. We voeren deze analyse uit met de bedoeling om na te gaan of bepaalde parameters kunnen worden geëlimineerd

om eventueel het aantal te weerhouden karakteristieken waarmee een bepaalde locatie in aanmerking komt voor het ruilmodel te reduceren. De methodiek en bijhorende resultaten worden beschreven in bijlage I.c. Tabel 1 geeft een samenvatting weer van de onderzochte parameters en de bijhorende bekomen Cramer's V-statistiek, gaande van 0,23 tot 0,45. Uit de bekomen waarden blijkt dus inderdaad dat een samenhang tussen de verschillende parameters bestaat, maar dat de mate van associatie in alle onderzochte gevallen onvoldoende sterk is om de ene variabele boven de andere te verkiezen. Bij een grondige locatiestudie voor het toepassen van het ruilmodel wordt bijgevolg geargumenteed dat alle relevante demografische, gebouw- en locatiegebonden factoren moeten worden onderzocht.

Variabele 1	Variabele 2	Cramer's V
aantal kinderen	grootte	0,23
grootte	woontypologie	0,45
woontypologie	woonomgeving	0,41
grootte	woonomgeving	0,25
staat	energiezuinigheid	0,44
woontypologie	indeling	0,26

Tabel 1: Associaties tussen de parameters a.d.h.v. Cramer's V-statistiek

2.2.4 Conclusie publieke peiling

Tabel 2 geeft een overzicht van de conclusies op basis van de publieke peiling.

Algemene conclusie	
Resultaat	29% van de ondervraagde zou zeker of eerder wel ingaan op het ruilvoorstel, 21% blijft neutraal en 50% is eerder tot zeker niet geïnteresseerd in het ruilmodel
Argumenten PRO	• Energiezuinigheid • Financiële meerwaarde • Behoud locatie • Gratis nieuwbouw
Argumenten CONTRA	• Verhuizen • Kleiner wonen • Individuele woning ruilen voor appartement • Wantrouwen ontwikkelaar
Suggesties	• In functie van de levenscyclus • Extra financiële compensatie • Ontzorgen verhuis
Demografische factoren	
Leeftijdscategorie	Groep <30 en >50 tonen de grootste interesse
Aantal kinderen	Hoe meer kinderen hoe minder de interesse
Opleidingsniveau	Hoe hoger het opleidingsniveau hoe meer interesse
Inkomen	Budget beschikbaar voor werken is een belangrijke factor
Woninggebonden factoren	
Woontypologie	Bewoners van appartementen en rijwoningen tonen hoge interesse
Staat van de woning	Voornamelijk licht verouderde en grondig te renoveren panden
Indeling/comfort	Hoe lager tevredenheid over indeling en comfort hoe meer interesse
Energiezuinigheid	Hoe slechter de energiezuinigheid hoe hoger de interesse
Grootte van de woning	Hoe kleiner de woning hoe meer interesse (of te groot)
Locatiegebonden factoren	
Woonomgeving	Hoe meer verstedelijkt de omgeving reeds is hoe meer interesse

Tabel 2: Algemene conclusie publieke peiling

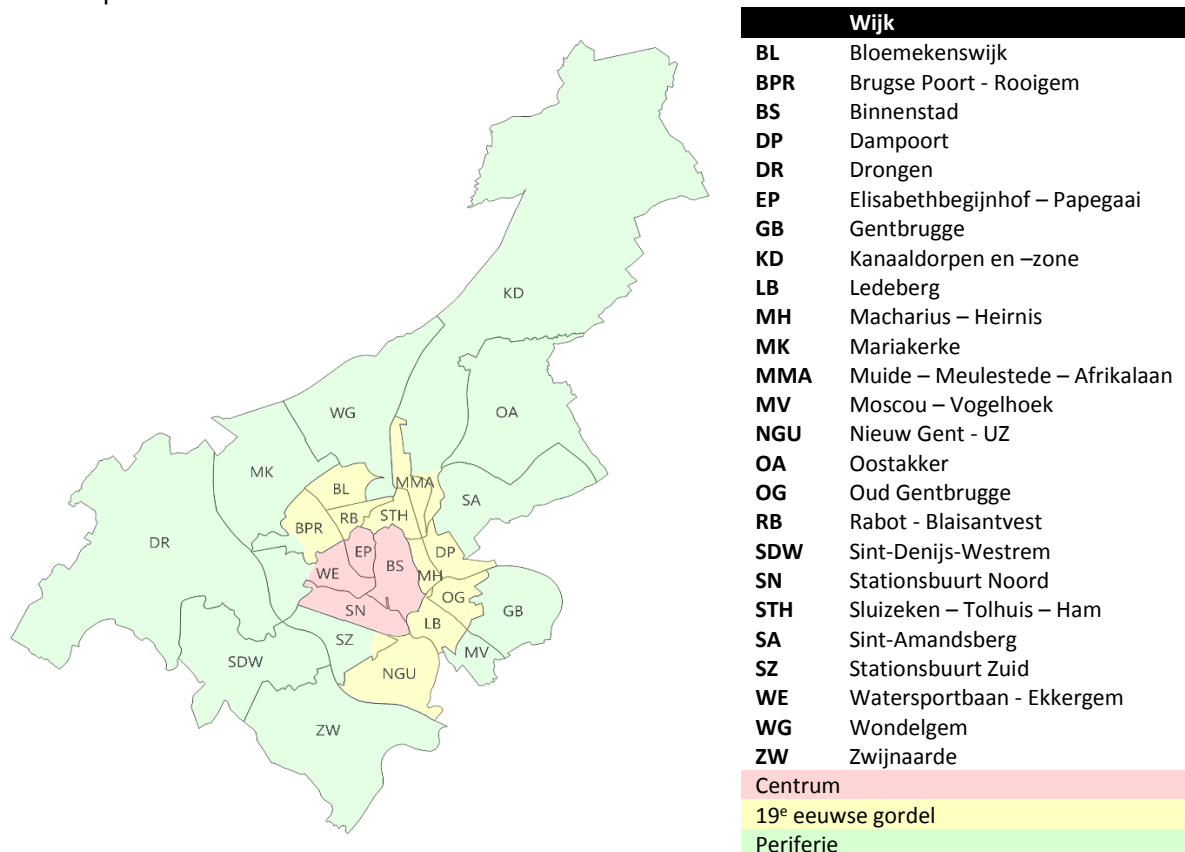
In acht genomen dat het ruilmodel een nog onbewezen concept is, kan worden geconcludeerd dat de perceptie van het ruilconcept in de particuliere woningmarkt in Vlaanderen vrij positief is. Daarnaast geven de demografische factoren aan dat er voldoende vraag is naar het ruilmodel en geven de woning- en locatiegebonden factoren aan dat er voldoende aanbod is van woningen die in aanmerking komen voor het ruilmodel.

Zowel uit de algemene analyse van de parameters als uit de enquête kwam de stedelijke omgeving naar voor als de meest interessante om dergelijk ruilmodel te gaan toepassen. Als werkomgeving kiezen we voor Gent. De resultaten van deze peiling en de factoren die belangrijk zijn voor het bepalen van een werkelijke afzetmarkt zullen nu verder worden onderzocht voor de Gentse stedelijke regio.

2.3 Locatieonderzoek: Gent

2.3.1 Locatieschets

Gent is de hoofdstad van de provincie Oost-Vlaanderen, en vormt één van de vier hoekstenen van de Vlaamse Ruit (met Antwerpen, Brussel en Leuven). De stad is ontstaan op de samenvloeiing van de Leie en de Schelde in de 8^e eeuw, waar het dankzij zijn strategische positie langsheen deze belangrijke waterlopen uitgroeide tot een economische speler. De focus kwam op de textielindustrie te liggen, welke met niet minder dan 1.500 textielfabrieken een hoogtepunt kende in de 19^e eeuw. Dankzij de hiermee gepaard gaande bevolkingstoename groeide de stad organisch verder tot haar huidige concentrische opbouw, met het oude centrum, een 19^e eeuwse gordel en een 20^e eeuwse periferie [11]. In de jaren '60 en '70 van de vorige eeuw vonden een aantal fusies met omliggende gemeenten plaats die geleid hebben tot de huidige constellatie met 25 wijken (Figuur 22). Gent telt op heden over het gehele grondgebied 252.333 inwoners (telling 2014 [1]) met een bevolkingsdichtheid van 1.597 inwoners per vierkante kilometer.



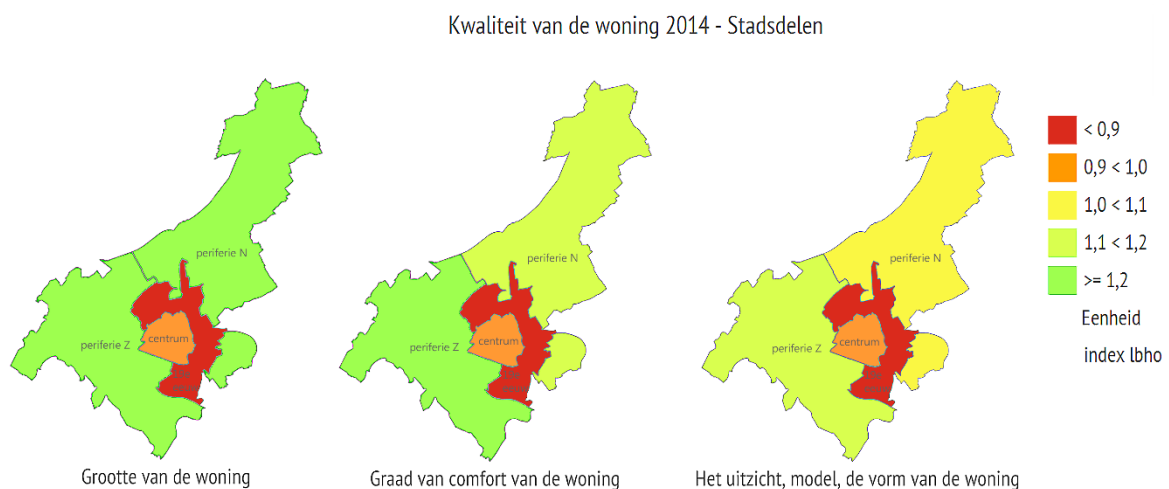
Figuur 22: Overzicht Gentse wijken en stadsdelen

Vandaag is de stad zowel een woonstad als toeristische trekpleister en economisch centrum, mede dankzij de aanwezige waterlopen. Het huidige karakter van de stad is echter geen historisch gegeven, maar is het gevolg van een intensieve stadsopwaardering die ingezet werd in de jaren '80. Op relatief korte termijn steeg de populariteit van de voormalig arme stad, met als gevolg een onvermijdelijke gentrificatie van het centrum en de omliggende wijken [11]. Ook de aanwezige universiteit heeft hier haar rol gespeeld, met heel wat hoogopgeleiden die na de studies in de stad bleven 'hangen'. De sporen van deze snelle wending zijn nog steeds zichtbaar in het vastgoedbestand van de stad. Tussen de chique, opgewaardeerde panden vindt men nog heel wat verouderde en afgeleefde woningen, een onvermijdelijk gevolg van de tegenstelling tussen de nieuwe, vermogende bevolking en oorspronkelijke bewoners. Uit een studie van Vlaams Parlementslid Mercedes Van Volcem [6] blijkt dat Gent (samen met Antwerpen en Leuven) de grootste kloof kent tussen de inkomens van de inwoners en de huizenprijzen. Dit wijst op een fenomeen dat vaak gepaard gaat met de sterke gentrificatie van een wijk: bewoners die reeds lange tijd aanwezig zijn zouden het huis dat zij bewonen op vandaag niet meer kunnen betalen.

De stad lijkt dan ook een interessante kandidaat om het ruilmodel op toe te passen. In wat volgt worden de kenmerken van de Gentse wijken en stadsdelen verder uitgediept.

2.3.2 Omgevingsanalyse

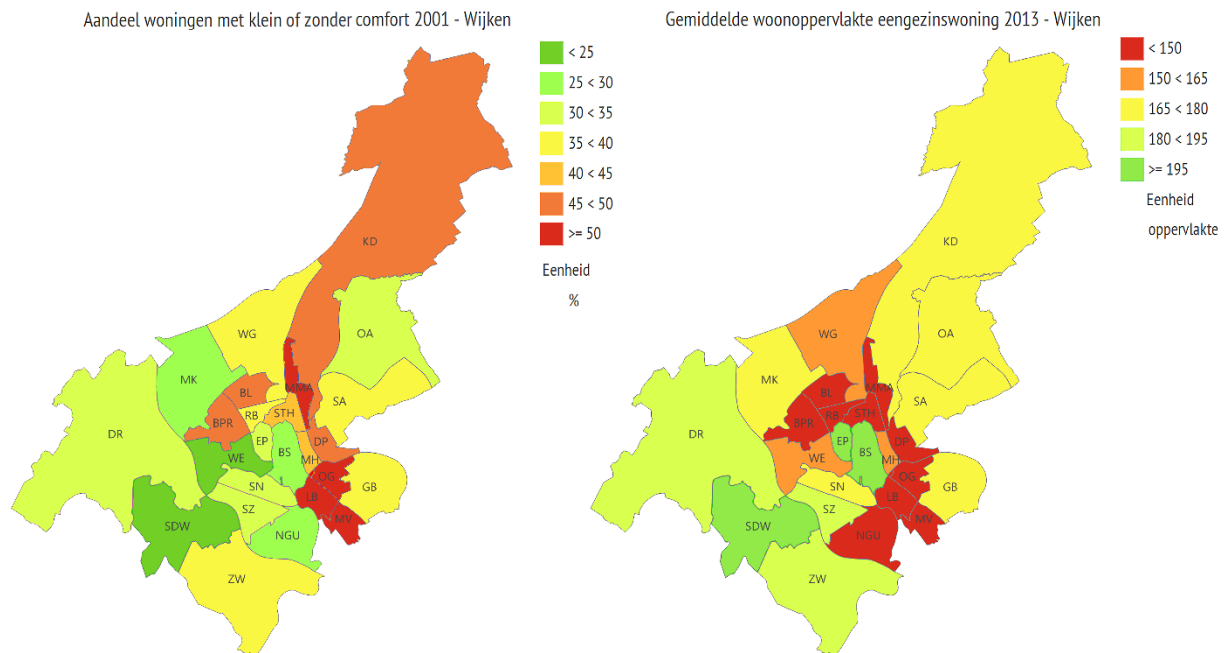
Om na te gaan in welke mate bewoners en eigenaars ontvankelijk zouden zijn voor het ruilmodel, is het zinvol eerst de algemene tevredenheid met de woning te onderzoeken. Een nuttig instrument hiervoor is de Leefbaarheidsmonitor [12]. Gestart door stad Gent in 2003, verzamelt deze enquêteresultaten die om de drie tot vier jaar bij de Gentse bevolking afgenomen worden. De vragen peilen naar de tevredenheid van de bewoners over onder meer de kwaliteit van hun woning, de grootte van de woning, sociale samenhang etc. Respondenten kunnen een keuze maken op een schaal van -2 tot 2. De minimale steekproef is 1.527 personen, goed voor een foutenmarge van 5%.



Figuur 23: Evaluatie van de kwaliteit van de woning per Gents stadsdeel, uit Leefbaarheidsmonitor [12].

Figuur 23 geeft de resultaten weer voor de grootte, het comfort en het uitzicht/model van de woning. De schaal is geen maat voor bijvoorbeeld de effectieve oppervlakte, maar toont de tevredenheid van de bewoners. Hieruit komt consequent dezelfde conclusie naar voor. De stadsrand (voornamelijk 20^e eeuwse periferie) kent (recente) kwalitatieve woningen, met een grote tevredenheid van de bewoners tot gevolg. In de stadskern ligt het resultaat wat in het midden. Hier staan de oudste woningen, maar sommigen kunnen nog heel wat kwaliteiten bezitten. De meest problematische regio is de 19^e eeuwse

dewelke in het centrum voornamelijk bestaan uit ruime, kwalitatieve herenwoningen. Wat de wijken rond het centrum betreft zien we duidelijk het effect van de 19^e eeuwse gordel. De woonoppervlaktes zijn hier een stuk kleiner, wat volgens de publieke peiling een belangrijke indicator is voor de ontvankelijkheid voor het ruilmodel.

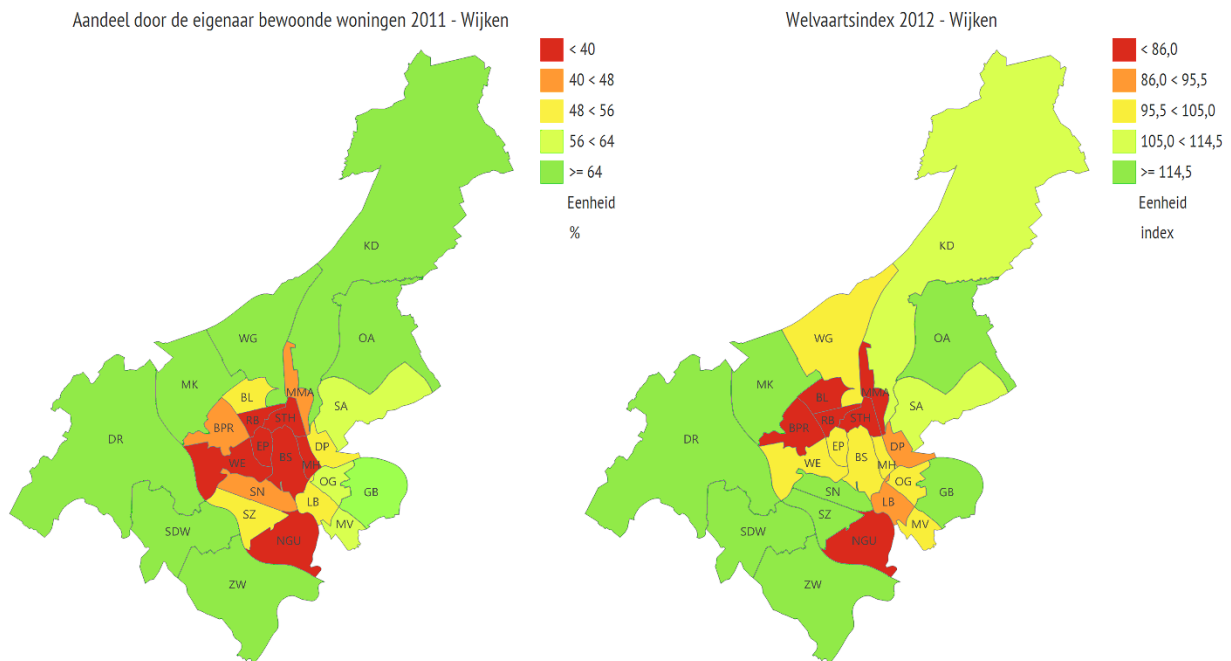


Figuur 25: Aandeel woningen zonder groot comfort en gemiddelde woonoppervlakte voor Gentse wijken [13]

De 19^e eeuwse gordel wordt dan ook gekenmerkt door de typische bebouwing uit die periode: kleine, verouderde arbeiderswoningen, al dan niet met een beperkte tuin of koer. De samenleving en levensstandaarden zijn echter heel wat geëvolueerd sedert deze periode. Gecombineerd met het beperkte comfort in deze woningen, kunnen we concluderen dat heel wat van deze woningen niet meer voldoen aan hedendaagse eisen. Een renovatie is echter niet altijd eenvoudig en/of opportuun. Na een dure energetische renovatie kan men wel een woning bekomen die op papier voldoet aan hedendaagse normen, maar nog steeds niet voldoende kwaliteiten heeft naar ruimte-indeling, lichtinval of buitenruimte. In dit kader voerde stad Gent een onderzoek uit naar de mogelijkheden bij verbouwing van dergelijke arbeiderswoningen [14]. Voor verschillende typologieën arbeiderswoningen met bruto vloeroppervlaktes van 87 tot 137 m² en de typerende breedte van 4 meter werden de kosten voor een (lichte) energetische verbouwing en een (zware) structurele verbouwing opgelijst. Voor de lichte verbouwing gaf dit, afhankelijk van o.m. de grootte van de woning een totale renovatiekost gaande van ca. 76.000 euro tot ca. 113.000 euro, terwijl een zware verbouwing al snel ca. 102.000 tot ca. 125.000 euro kost (alle prijzen excl. BTW). Dit vraagt aldus een ruime financiële inspanning van de eigenaar, terwijl in de analyse reeds naar voor kwam dat deze renovaties doorgaans weinig optimaal gebeuren. Het is dan ook niet altijd zeker dat deze inspanningen zich vertalen in een gelijke toename van de waarde van de woning.

Ook niet alle eigenaars zijn in staat tot dergelijke financiële inspanningen. Eerder bleek al dat Gent t.o.v. de inkomens één van de meest onbetaalbare steden dreigt te worden. Figuur 26 toont de Welvaartsindex voor de verschillende Gentse wijken. De trend zet zich door; heel wat wijken uit de 19^e eeuwse gordel komen hier weinig positief naar voor. Het zijn de locaties waar de minst kapitaalkrachtigen zich bevinden. Deze wijken hebben aldus de woningen die het meest dringend aan

renovatie en/of vervanging toe zijn, maar ook de eigenaars met de meest beperkte financiële middelen. Dergelijke configuratie komt optimaal in aanmerking voor een mogelijk ruilmodel.



Figuur 26: Aandeel door de eigenaar bewoonde woningen en welvaartsindex

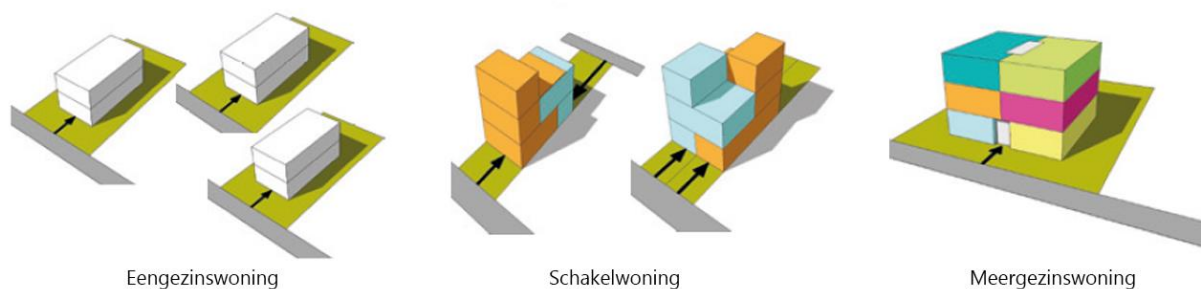
We beschouwen nog één parameter op wijkniveau aangaande het ruilmodel: het aandeel door de eigenaar bewoonde woningen, eveneens op Figuur 26 weergegeven. Uit de publieke peiling bleek eerder dat, hoewel een ruil heel wat voordelen voor een eigenaar-bewoner kan inhouden, er ook een aantal struikelblokken zijn. Eén van de meest prominente bleek het feit dat men gedurende 1,5 à 2 jaar dient te verhuizen. Deze problematiek speelt echter niet wanneer het een pand betreft dat niet door de eigenaar bewoond wordt. In dit geval gaat het veelal om een beleggingseigendom, waardoor de mogelijke meerwaarde, betere verhuurmogelijkheden en/of snellere verkoop die door een ruiloperatie mogelijk gemaakt worden sterker gaan spelen. Deze eigenaars zullen waarschijnlijk dus makkelijker te overtuigen zijn om mee te stappen in een ruilmodel. Wanneer we de verdeling voor de Gentse wijken gaan bekijken, zien we dat de panden die het minst bewoning door de eigenaar kennen, zich voornamelijk in het stadscentrum en de 19^e eeuwse wijken daarrond situeren. Verder van het centrum neemt dit aandeel snel af.

De hierboven geschetste parameters in beschouwing genomen, lijkt de 19^e eeuwse gordel rond het Gentse centrum, en bij uitbreiding het centrum zelf, de voorkeurslocatie om het ruilmodel op toe te passen. Dit zijn echter niet de enige factoren die spelen. Ook het standpunt van de overheid en de haalbare verkoopprijzen in de omgeving zijn determinerende elementen. In wat volgt worden deze nader belicht.

2.3.3 Beleidsvisie

Teneinde de visie van de beleidsmakers te achterhalen, werd een interview afgenomen van Philippe Van Wesenbeeck, directeur van de dienst Stedenbouw en Ruimtelijke Planning van de stad Gent [15]. Niet enkel is het een relevant standpunt om te beschouwen, de stedenbouwkundige diensten zijn ook verantwoordelijk voor het afleveren van de vergunningen die bouwprojecten mogelijk maken.

Gegeven de uitkomst van voorgaande paragraaf, werd de mening gevraagd over stedelijke verdichting en opwaardering van de panden in de centrumzone en 19^e eeuwse gordel onder de vorm van het ruilmodel. De uitkomst is tweezijdig. Enerzijds wordt het tekort aan kwalitatieve woningen erkend, anderzijds waarschuwt men ook voor het bijkomend verdichten van deze reeds dense zone. Voornamelijk het aantrekken en behouden van gezinnen is voor de stad een speerpunt, wat soms moeilijk te rijmen valt met verdichting en een appartementstypologie. Deze visie werd vastgelegd in een beleidsdocument, genaamd 'De Woningtypetoets' [16]. Dit document kent een score toe aan mogelijke projectgronden (al dan niet reeds bebouwd), waarbij punten gegeven worden op zes verschillende criteria, met name het type straat, de hoeveelheid huizen of appartementen in de buurt, de naburige panden, parkeermogelijkheden, het mogelijke aantal bouwlagen en de mogelijkheden binnen het volume in combinatie met de vorm van het terrein. Afhankelijk van het aantal punten, komt men in één van drie categorieën terecht (Figuur 27), met als uitersten een mogelijkheid tot meergezinswoning of een verplichting tot eengezinswoning. De middelste categorie is deze van de schakelwoning. Hierbij worden woningen, net als bij een meergezinswoning, verticaal gestapeld om een alternatief of optimaler gebruik van een perceel mogelijk te maken. De wooneenheden beschikken echter wel elk over een eigen toegang op het maaiveld en kennen dus geen gemene delen. Ook dit wordt door de stad als een gezinsvriendelijke typologie gezien. Uit het gesprek met Philippe Van Wesenbeeck kwam tevens naar voor dat als alternatief ook een symbiose mogelijk is op plekken die geen pure meergezinswoning toelaten, zoals schakelwoningen met daarbovenop klassieke appartementen, toegankelijk via een lift. Hoewel dit waarschijnlijk tot een verlies van optimalisatie zou leiden, hoeft dit niet per se strijdig te zijn met een mogelijk ruilmodel. De alternatieve typologieën kunnen mogelijk een antwoord zijn op het bezwaar tegen het verhuizen naar een typisch appartement dat uit de enquête naar voor kwam.



Figuur 27: Woontypologieën volgens de woningtypetoets [16]

De problematische toestand van vele woningen in de 19^e eeuwse gordel wordt, zoals eerder gesteld, ook door de stad zelf erkend. Deze ondernam via het stadsontwikkelingsbedrijf Sogent reeds een aantal ingrepen op markante percelen om het tij te keren, vaak zonder echter ook aan verdichting te doen. Zo was er bijvoorbeeld het project 'Hoekwoningen Ledeberg' [17] waarbij (al dan niet gekoppelde) woningen op straathoeken werden aangekocht, gesloopt en vervangen door een kwalitatieve nieuwbouwwoning. Door deze opwaardering van de hoeken trachtte men het algemene straatbeeld op te krikken en de eerste aanzet te geven naar een meer grootschalige vernieuwing. Het resultaat kan zeker succesvol genoemd worden, maar opkopen van woningen en vervangen door kwalitatieve nieuwbouw is niet altijd rendabel of zelfbedruipend. Het project steunde dan ook op subsidies om de plannen waar te maken [18]. Men kan zich hier de vraag stellen of een verantwoorde verdichting, rekening houdend met de woningtypetoets, geen duurzamere oplossing voor de problematiek zou zijn.

2.3.4 Vastgoedmarkt

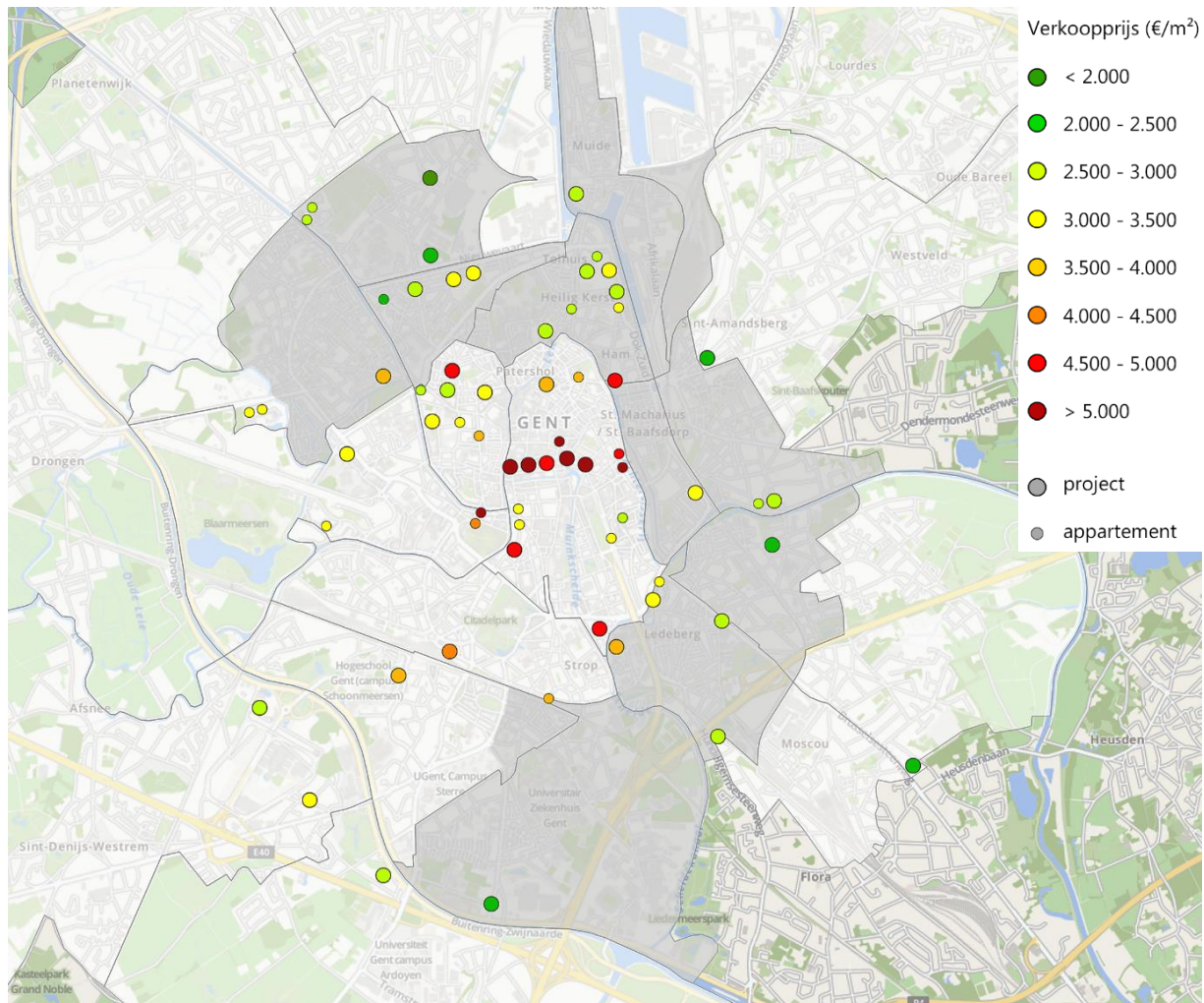
Wanneer een mogelijk vastgoedontwikkelingsproject onderzocht wordt, mag een analyse van het aanbod in de omgeving niet ontbreken. Dit geeft de mogelijke vraagprijs weer voor de te ontwikkelen units en is als (doorgaans) enige opbrengstenpost één van de bepalende factoren voor de rendabiliteit van een project. Deze dient alle kosten waaronder de grondaankoop, de studiekosten, de commercialisatie, de bouwkosten en de marge van de ontwikkelaar te compenseren. Bij het ruilconcept speelt dit uiteraard ook, zij het met een andere verdeling in de kosten. De grondaankoop valt (in principe) weg, maar de verkoopprijs van de bijkomend te ontwikkelen eenheden dient alle kosten verbonden aan de ontwikkeling van het gehele gebouw te compenseren. De huidige eigenaars krijgen immers gratis een nieuw appartement in ruil voor hun eigendom. Hoe minder eenheden bijkomend ontwikkeld kunnen worden, hoe hoger de verkoopprijs moet zijn om de kosten te compenseren. Tabel 3 toont een indicatie van de te behalen verkoopprijs per m² in functie van de 'densiteitsfactor'. Deze laatste geeft weer hoeveel eenheden er ten opzichte van de oorspronkelijke situatie ontwikkeld kunnen worden. Kunnen er op 2 woningen bijvoorbeeld 4 appartementen of schakelwoningen ontwikkeld worden, dan is de densiteitsfactor 2. De bijhorende minimale verkoopprijs per m² wordt berekend door de verschillende kosten af te zetten tegenover de bijkomend te ontwikkelen oppervlakte. We brengen voor deze vereenvoudigde weergave bouwkosten, studiekosten, commercialisatiekosten en BTW in rekening. Deze laatste (gerekend aan 21%) is verschuldigd op de appartementen die aan de 'ruilers' gegeven worden. Het 'totaal kosten per m² extra te ontwikkelen' toont de totale kost voor het gebouw verrekend per m² bijkomende oppervlakte. De units werden voor de eenvoud als even groot verondersteld en er werden 10% gemene delen in rekening gebracht. Op de totaliteit van de kosten wordt nog 20% marge voor de ontwikkelaar gerekend, waaruit de te behalen verkoopprijs volgt. Deze berekening is uiteraard een sterke vereenvoudiging van de realiteit. Zo kunnen bouwkosten variëren van gebouw tot gebouw, kan de verhouding tussen oppervlaktes anders liggen, dient de BTW-regeling ten gronde onderzocht te worden, enz. Het geeft echter wel al een indicatie van welke grootteorde in verkoopprijs ongeveer gehaald moet worden bij welke densiteitsfactor. Dit kan helpen als indicator bij een eerste selectie van mogelijke panden.

Te behalen verkoopprijs ruilmodel							
Densiteitsfactor		1,5	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0
Bouwkosten	€/m ²	1100	1100	1100	1100	1100	1100
Studiekosten (10%)	€/m ²	110	110	110	110	110	110
BTW (ruilers)	€/m ²	254	254	254	254	254	254
Commercialisatie	€/m ²	100	100	100	100	100	100
Totaal kosten per m ² extra te ontwikkelen	€/m ²	4551	3016	2538	2324	2215	2159
Marge ontwikkelaar (op kosten)		20%	20%	20%	20%	20%	20%
Te behalen verkoopprijs	€/m²	5461	3619	3045	2788	2658	2591

Tabel 3: Te behalen verkoopprijs per m² in functie van de densiteitsfactor (aannames: eigen ervaring)

De mogelijke verkoopprijzen zijn dus cruciaal voor de rendabiliteit van het project. Op Figuur 28 wordt het resultaat van een marktonderzoek in de Gentse regio getoond. Hiervoor werden de vraagprijzen van 40 nieuwbouwprojecten (grote bollen) en 25 recente appartementen (kleine bollen) in kaart gebracht. Het onderzoeksgebied beslaat de binnenstad, de 19^e eeuwse gordel (grijs aangeduid) en een beperkte straal daarrond. De uitgebreide versie van dit onderzoek, met details over de verschillende projecten, is terug te vinden in Bijlage I.d. De verkoopprijzen in Gent kennen een afbouwend karakter van het centrum naar de rand toe. We nemen duidelijk erg hoge verkoopprijzen in de binnenstad waar,

die op bepaalde plekken boven de 5.000 euro per m² uitstijgen. Voor de 19^e eeuwse gordel liggen de prijzen wat lager, doch zien we dat deze vaak toch waardes tussen 3.000 en 3.500 euro per m² halen, met enkele uitschieters boven 4.000 euro per m². Deze laatste betreffen projecten met zicht op één van de aanwezige waterlopen. Verder van het centrum dalen de prijzen snel, tot 2.000 – 2.500 euro per m². Beschouwen we de betere kant van de 19^e eeuwse gordel, dan zou een project volgens Tabel 3 een densiteitsfactor van ongeveer 2 tot 3 moeten hebben, afhankelijk van de exacte locatie. Voor projecten in het centrum of met zicht op water, kan deze beneden de 2 liggen.



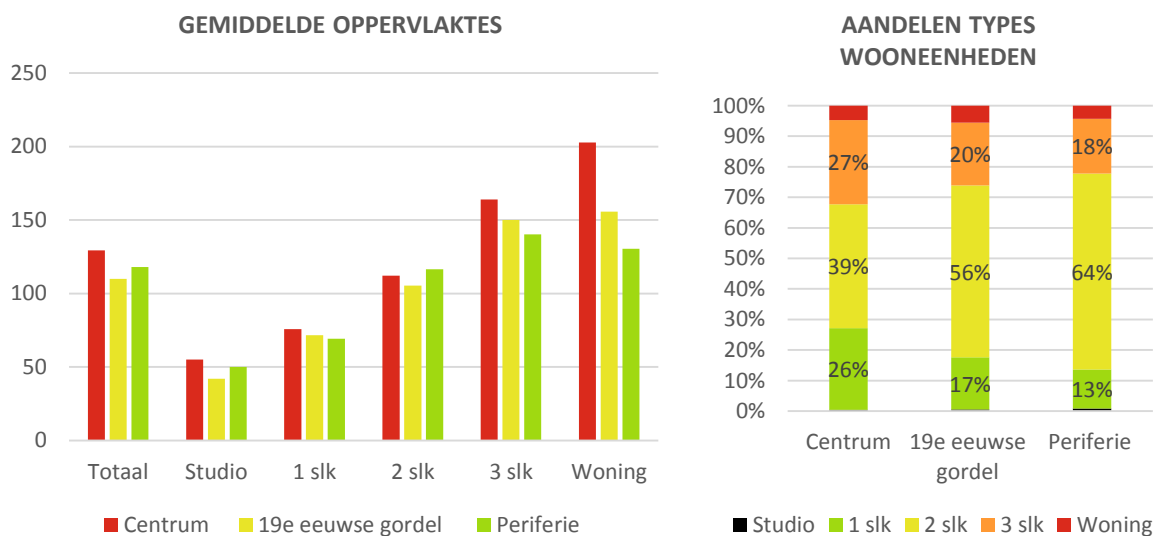
Figuur 28: Verkoopprijzen (vraagprijzen) voor nieuwbouwprojecten in Gent (januari 2016, via Immoweb [19] en Zimmo [20])

Niet enkel de verkoopprijs is belangrijk voor het slagen van een project, ook het ontwikkelde product dient correct te zijn. Tabel 4 toont het percentage verkochte units per type wooneenheid. Dit werd berekend door het aandeel verkochte units in de verschillende projecten tegenover het totale aantal units te plaatsen. We zien dat appartementen met 1 en 2 slaapkamers iets vlotter verkopen dan deze met 3 slaapkamers, doch het verschil is niet erg groot. Voor studio's en woningen kunnen de percentages, wegens de geringe aantallen, niet als representatief worden beschouwd. De tijd die een project te koop staat werd niet meegenomen in de analyse daar deze parameter bij internetadvertenties makkelijk gemanipuleerd kan worden. In Bijlage I.d werd wel de fase waarin het project zich bevindt meegegeven, om toch een indicatie te krijgen van de snelheid van verkoop. De weergegeven vraagprijzen zijn immers niet noodzakelijk representatief voor de markt. Enkel indien het project ook een redelijke verkoop kent, kunnen we van marktwaardes spreken. In Tabel 4 worden

verder de gemiddelde oppervlaktes per type weergegeven. Figuur 29 toont de verdeling van deze oppervlaktes over de stedelijke gebieden, waaruit blijkt dat deze in het centrum typisch iets groter zijn. Naar types wooneenheden toe blijkt er in het centrum een grotere mix aanwezig te zijn, terwijl we naar de rand toe eerder een trend naar 2 slaapkamerappartementen zien. Wat snelheid van verkoop in functie van aangeboden oppervlaktes betrof, werd niet meteen een aantoonbaar verschil waargenomen daar de marktpositie van grotere oppervlaktes dus sterk afhankelijk is van de locatie waar het goed zich bevindt.

Nieuwbouwprojecten Gent	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
% verkoop	38%	75%	38%	37%	33%	72%
Gemiddelde opp. (m ²)	118	47	73	109	154	163

Tabel 4: aandeel verkoop en gemiddelde oppervlakte voor verschillende types woonvastgoed in Gentse nieuwbouwprojecten (details: Bijlage I.d)



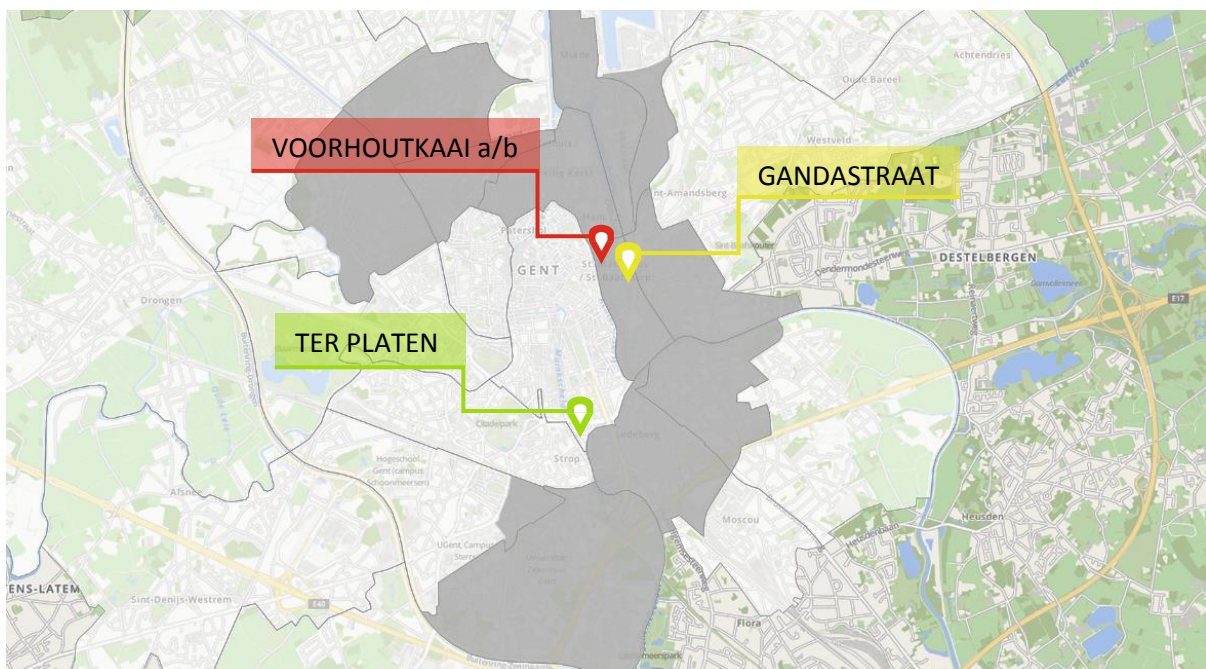
Figuur 29: Gemiddelde oppervlaktes en types wooneenheden per locatie (detail: Bijlage I.d)

2.3.5 Slotsom context Gent

Zowel vanuit de perceptie van de bewoners, als uit het reële cijfermateriaal blijkt de 19^e eeuwse gordel door de combinatie van gebrek aan kwaliteiten bij het huidige patrimonium en de beperkte financiële middelen van de bevolking de uitgelezen regio binnen de Genste stedelijke context om het ruilmodel in te testen. De prijzen lopen echter niet overal in deze regio even hoog op, wat betekent dat we naar overeenkomstig (grotere) stedenbouwkundige mogelijkheden dienen te zoeken voor een rendabele toepassing. Deze bevindingen worden verder gebruikt om een aantal concrete casussen te selecteren om te onderwerpen aan een meer grondige financieel-juridische toetsing van het ruilmodel.

3. Casussen

Naar aanleiding van voorgaande marktanalyse werden drie casussen geselecteerd om het ruilmodel op uit te werken, weergegeven op Figuur 30. De casussen Voorhoutkaai en Gandastraat bevinden zich in de wijk Macharius-Heirnis. De casus Ter Platen is net in de Binnenstad gelegen, op de grens met de wijk Ledeberg. De locatie van deze laatste wordt echter van de binnenstad gescheiden door de kleine ring en de bebouwing sluit eerder aan bij de 19^e eeuwse gordel. De 3 casussen werden geselecteerd op basis van verkoopprijzen en projectgrootte, met de bedoeling een zo breed mogelijk spectrum te kunnen analyseren. De casus Voorhoutkaai wordt in wat volgt het meest diepgaand uitgewerkt, gaande van gesprekken met eigenaars tot een beoordeling van het project door de dienst stedenbouw. De overige twee casussen, alsook een uitbreiding met een extra woning voor de casus Voorhoutkaai, hebben tot doel een gevarieerde sensitiviteitsanalyse van het financieel model mogelijk te maken. Deze worden dan ook beknopter bekeken en eerder theoretisch uitgewerkt.



Figuur 30: Locatie gekozen casussen

3.1 Casus Voorhoutkaai

De eerste casus is gelegen aan de Voorhoutkaai nummers 1 tot 3 en beslaat 2 tot 3 woningen. Figuur 31 toont een luchtfoto en een straatbeeld. De woningen zijn aan het water van de Portus Ganda gelegen, een Gentse jachthaven vlakbij het centrum. Deze exclusieve locatie kent vrij hoge vraagprijzen, zoals blijkt bij project Harbour View (Bijlage II.a, eveneens aan Portus Ganda gelegen) in voorgaande marktanalyse. Dit weerspiegelt zich echter niet in de bestaande bebouwing, die de kenmerkende typologie voor de 19^e eeuwse gordel toont. De woningen hebben, op de locatie na, weinig kwaliteiten met gevelbreedtes van slechts 4 meter en percelen van ca. 70 m². Een herinvulling van de bebouwing kan hier een optie zijn, want dankzij het aanpalend appartementsgebouw met blinde wachtgevel bestaat mogelijk latent ontwikkelingspotentieel.



Figuur 31: Luchtbeeld en straatbeeld voor casus Voorhoutkaai

In het kader van een mogelijke herontwikkeling werd het bestaande vastgoed en de eigendomssituatie nader onderzocht. De woning tegen het appartementsgebouw, nummer 1, werd gedurende ruim 2 jaar te koop aangeboden tussen 2013 en 2015 (Bijlage II.b). Na contactname met de eigenaar⁴ bleek de woning na tegenvallende interesse uiteindelijk van de markt gehaald te zijn. De woning werd op het moment van contactname bewoond door zijn studerende kinderen, die een bezoek door de auteurs aan het pand toelieten⁵. De woning heeft een aantal nadelen, met name de (integraal) te renoveren staat, de beperkte gevelbreedte en de positie naast het appartementsgebouw met inkijk van de achtergelegen terrassen. De binnenindeling is weinig open, met een voorplaats (zithoek) waarin men rechtstreeks binnenkomt, een trapkern in het midden en een achterplaats (keuken en eethoek) uitgevend op de koer. Voor een potentiële koper bleken deze nadelen zwaarder door te wegen dan het voordeel van de exclusieve locatie. De eigenaar is een investeerder die evenwel niet wenst te verkopen voor een prijs lager dan de geadverteerde 295.000 euro, naar eigen zeggen om geen verlies te maken op de aankoop. Ondanks het verwijderen van het zoekertje, bleek de eigenaar nog steeds bereid te verkopen aan deze prijs. Ook naar de bereidheid tot ruil werd gepolst, maar hiervoor was minder interesse daar de eigenaar de middelen voor andere doelen dan vastgoedinvestering wenst in te zetten. Het valt niet uit te sluiten dat de eigenaar toch overtuigd kan worden na het zien van de plannen voor een nieuw project, maar voor de simulatie gaan we uit van het meest realistische scenario voor deze woning, zijnde een aankoop.

Ook de woning nummer 2 aan de Voorhoutkaai werd bezocht, waar de eigenaars tevens openstonden voor een gesprek⁶. Het betreft een koppel met een jonge zoon, die het pand zelf bewonen. De staat van de woning is beter dan deze van nummer 1, daar de eigenaars doorheen de jaren een aantal renovatiewerken uitvoerden. Het betroffen voornamelijk opknapwerken door de eigenaars zelf en geen duurzame structurele renovaties. De woning kent dezelfde opbouw met zithoek vooraan waarin de voordeur uitkomt, trapkern, en keuken met eethoek uitgevend op de koer. De zithoek was voorzien van de typische glasgordijnen voor privacy, en kon aldus niet genieten van de uitzonderlijke locatie. De eigenaars gaven aan erg gesteld te zijn op de locatie, maar aan een hoge prijs steeds open te staan voor een verkoop. Men noemde hier het cijfer van €480.000, wat zeer hoog lijkt ten opzichte van de moeilijk haalbare prijs van €295.000 euro voor de naastgelegen woning. De woning zal dankzij de

⁴ Telefonisch contact op 11/07/2015 via zoon eigenaar na aanbellen aan woning Voorhoutkaai 1

⁵ Bezoek door Alexander De Cuyper aan de woning Voorhoutkaai 1 op 11/07/2015

⁶ Bezoek door Alexander De Cuyper aan de woning Voorhoutkaai 2 en gesprek met de eigenaars op 11/07/2015

betere ligging (niet naast het appartementsgebouw) en afwerking wel een stevige meerwaarde hebben t.o.v. de buur, maar de auteurs schatten deze toch heel wat lager dan de gevraagde som. De eigenaars bleken echter ook open te staan voor een mogelijk ruilsценario waarbij een nieuw 3-slaapkamerappartement verworven kon worden. De voornaamste eis in dit scenario was een leefruimte met terras op minimaal de eerste verdieping met zicht op het water. Een oplossing waarbij men een duplex zou verwerven met leefruimte op de eerste verdieping en een aantal slaapkamers aan een tuin op het gelijkvloers werd voorgesteld en positief onthaald. Plannen werden nog niet voorgelegd, daar de auteurs enige zekerheid over de stedenbouwkundige mogelijkheden wenselijk achtten alvorens te diep in te gaan op een concreet appartement.

De woning aan Voorhoutkaai 3 onderscheidt zich van de voorgaande doordat deze recent volledig gestript en gerenoveerd werd. In basis wordt deze niet meegenomen in de casus, maar een theoretische uitbreiding van het project met deze woning wordt verder wel onderzocht voor vergelijkende analyse.

Teneinde het ontwikkelingspotentieel te kennen, werden de stedenbouwkundige mogelijkheden onderzocht. Volgens het gewestplan [21] zijn de woningen gelegen in woongebied met culturele, historische en/of esthetische waarde. Een woonontwikkeling is mogelijk, maar advies van de dienst Monumentenzorg en Architectuur binnen stad Gent is nodig bij een bouwaanvraag daar eventuele eisen naar behoud van authentieke elementen meegenomen worden in de beoordeling door de stedenbouwkundige diensten [22]. Meer specifieke voorschriften voor de stedenbouwkundige mogelijkheden werden vastgelegd onder het BPA 125 Binnenstad – Deel Sint-Macharius [23]. Dit BPA schrijft een aantal voorwaarden uit voor de maximaal te bebouwen oppervlakte en de bouwhoogte (4 bouwlagen voor deze casus), maar stelt ook dat het volume in harmonie dient te zijn met de omgeving en dat *“De gebouwen die de overgang tussen twee verschillende referentiehoogten (hoekgebouwen bv.) moeten deze overgang op een architecturaal verantwoorde wijze verwezenlijken.”*. De nieuwe ontwikkeling zal hier dus deels gebruik kunnen maken van de grotere bouwhoogte van het hoekgebouw. Naar bouwdiepte toe dient te worden aangesloten worden bij de minst diepe buur, tenzij deze minder dan 12 m bedraagt (de aanpalende woningen zijn 11,5 m diep), in welk geval er 12 m diep gebouwd mag worden. Ook het Algemeen Bouwreglement Stad Gent [24] geeft een aantal voorschriften mee. Dit schrijft onder meer voor dat uitsprongen in de gevel van maximaal 60 cm mogelijk zijn, op minimaal 60 cm van de perceelsgrens. Een problematische bepaling in het reglement is het verbod op het omvormen van eengezinswoningen kleiner dan 250 m² tot meergezinswoningen, ook wanneer twee eengezinswoningen worden samengevoegd. Daar beide bestaande woningen kleiner zijn dan 250 m², zal hier een afwijking voor gevraagd moeten worden. In lijn hiervan dient ook een derde document weerhouden te worden, de eerder aangehaalde Woningtypetoets. Het project in deze casus haalt een score van 8, wat betekent dat de voorkeur uitgaat naar een eengezinswoning of schakelwoningen, maar dat een meergezinswoning ook mogelijk is.

Op basis van de geschetste voorschriften werd een ontwerp opgemaakt. Figuur 32 toont de plannen en Figuur 33 geeft een visualisatie van het geheel weer. Plannen op schaal werden opgenomen in Bijlage II.c. Het geheel bestaat uit 6 bouwlagen, waarvan 4 over de volle perceelsbreedte en 2 die de overgang tussen beide referentiehoogtes faciliteren. Op het gelijkvloers bevinden zich de inkomhal met fietsenberging, vuilnislokaal en tellers, een private parking en het onderste niveau van het eerste appartement met ruime privatieve tuin. Op de eerste verdieping bevinden zich de leefruimte en hoofdslaapkamer van dit appartement. Deze duplex is in totaal 105 m² groot⁷ en komt in zekere zin tegemoet aan de eerder aangehaalde wens van stad Gent om, indien dan toch meergezinswoningen

⁷ Alle oppervlaktes van appartementen waarnaar verwezen wordt betreffen bruto bewoonbare oppervlakte. Dit is de privatieve binnenruimte gemeten inclusief de buitenwanden, maar zonder terrassen.

voorzien worden, gelijkvloerse duplexen voor gezinnen op te nemen. Op de tweede en derde verdieping bevindt zich telkens een appartement van 73 m² met 2. In het teruggetrokken volume op de vierde en vijfde verdieping bevindt zich het laatste appartement, de penthouse, met twee slaapkamers en een oppervlakte van 119 m². Alle appartementen krijgen ruime terrassen langs het water over de volledige gevelbreedte.



Figuur 32: Ontwerpvorstel voor de casus Voorhoutkaai met 2 woningen



Figuur 33: Visualisatie van het project voor de casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Het project werd eerst voorgelegd aan de dienst Monumentenzorg en Architectuur om na te gaan of er bezwaren waren tegen de afbraak van de bestaande woningen. Het advies werd opgenomen in Bijlage II.d [25]. Men geeft aan dat de woningen kenmerkend zijn voor de bouwperiode en een geheel met het bouwblok vormen, maar ook dat de bescheiden kwaliteiten de afbraak niet in de weg staan en een passend nieuwbouwvolume mogelijk moet zijn. Men merkt tevens op dat de te realiseren typologie twee nieuwbouwwoningen omhelst, maar dat is een beoordeling die dient te gebeuren door de stedenbouwkundige diensten. De plannen zelf werden dan ook besproken met Lieven Van Hoorebeek, sectorverantwoordelijke voor de regio Gent Centrum Zuid-Oost van de dienst Stedenbouw van de stad Gent [26]. Dergelijke bespreking geeft geen zekerheden, maar geeft wel aan of het project een kans maakt om vergund te raken. De bespreking verliep overwegend gunstig. Na het kaderen van de bestaande situatie met de beperkte kwaliteiten van de huidige woningen en het aanpalende appartementsgebouw, rezen geen bezwaren tegen de voorgestelde typologie van een meergezinswoning met vier entiteiten. Er werd wel een voorbehoud gemaakt voor de bouwdiepte aan de rechterbuur (13 m, in afwijking van het BPA) en de omvang van de bovenste bouwlaag. De ervaring leert echter⁸ dat dergelijke zaken doorgaans deel uitmaken van de onderhandelingsprocedure met de stedelijke diensten en niet meteen een negatief antwoord hoeven te betekenen. Het ontwerp zou verder besproken worden binnen de stedelijke dienst, maar bij het afsluiten van dit onderzoek werd

⁸ Auteur Alexander De Cuyper is actief als residentiële projectontwikkelaar

hier nog geen finaal advies over uitgebracht. In geval een uitsnijding gemaakt zou moeten worden bij de aansluiting met de buur, dient het ontwerp licht herwerkt te worden met terrassen die niet over de gehele gevelbreedte lopen, zodat nog steeds plaats is voor twee slaapkamers. In wat volgt nemen we, gezien de relatief gunstige bespreking, de hier voorgestelde plannen mee.

Teneinde de haalbaarheid te onderzoeken, dienen we eerste de bestaande woningen te waarderen. Hiertoe werd een beperkt bijkomend marktonderzoek uitgevoerd rondom de woningen, weergegeven op Figuur 34. Op basis van dit marktonderzoek, alsook een eigen inschatting van de auteurs na gesprek met de eigenaars, werd een realistische aanschafwaarde bepaald. Woning 1 krijgt zo een prijskaartje mee van 295.000 euro, en woning 2 een van 420.000 euro.



Figuur 34: Marktonderzoek naar bestaande woningen rondom de casus Voorhoutkaai [27, 28]

De prijszetting voor de nieuwe appartementen en parking is gebaseerd op de eerder uitgevoerde marktanalyse naar nieuwbouw en wordt weergegeven in Tabel 5. De belangrijkste referentie was hier het (vlot verkopende) project Harbour View, eveneens aan het water van de Portus Ganda gelegen (Bijlage II.a). We werken hier op prijzen per m², daar deze in verdere analyse als variabele gebruikt worden. Alle prijzen zijn exclusief kosten (notaris, registratie, BTW,...). Het appartement 1 zou hier geruild kunnen worden met de eigenaars van woning 2, vermits dit aan de gestelde eisen voldoet. De verkoop van de parking wordt aan het meest exclusieve appartement, de penthouse, gekoppeld. Appartementen 2 en 3 zijn eerder compacte units die niet teruggevonden werden in referentieproject Harbour View. Indien de vraag naar grotere oppervlaktes rijst (wat op dergelijke exclusieve locatie kan gebeuren), kunnen deze 2 appartementen ook tot een duplex gekoppeld worden.

Prijzetting casus Voorhoutkaai met 2 woningen			
	Opp. (m ²)	Prijs (€/m ²)	Prijs (€)
Appartement 1	105	4.600	483.000
Appartement 2	73	5.200	379.600
Appartement 3	73	5.600	408.800
Appartement 4	119	6.500	773.500
Parking			50.000
Totaal / gemiddelde		5.527	2.094.900

Tabel 5: Prijzetting casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Op basis van de geschetste gegevens werd een vereenvoudigde haalbaarheidsstudie (met abstractie van financiering constructie e.d.) opgemaakt om de rendabiliteit van de casus te toetsen in het geval van aankoop van beide woningen. Deze werd opgenomen in Bijlage II.g. Tabel 6 geeft een samenvatting van de casus weer, met een geschatte ROI⁹ uit de haalbaarheidsstudie. Deze blijkt op 32% te liggen, terwijl een minimum voor residentiële projectontwikkelingen ongeveer 20% bedraagt¹⁰ [29]. Dit hoeft niet meteen te verbazen, want daar de vraagprijzen voor nieuwbouw op deze locatie hoog oplopen kan met een beperkte volumetoename reeds een mooie meerwaarde gerealiseerd worden. De casus is aldus rendabel en zal in wat volgt juridisch, fiscaal en financieel diepgaander geanalyseerd worden, de voorgestelde ruil van woning 2 voor appartement 1 indachtig. Tabel 6 geeft tevens nog de densiteitsfactor weer zoals gedefinieerd in de marktanalyse. Deze neemt twee vormen aan, de eerste geeft het aantal nieuw gerealiseerde appartementen t.o.v. het aantal oude woningen weer, terwijl de tweede het nieuw te realiseren BVO (Bruto Vloeroppervlakte, bovengronds gemeten) deelt door het aantal oude woningen. De tweede is op zich correcter in die zin dat rekening gehouden wordt met de grootte van de nieuwe appartementen. Anderzijds zal voor een ruil bij een klein project het aantal eenheden belangrijker zijn, daar men minimaal een volledig appartement dient te ruilen (en dit niet kan reduceren tot een oppervlakte die overeenkomt met bijvoorbeeld de waarde van de huidige woning). De eerste factor heeft bovendien het voordeel dat deze makkelijker te interpreteren is.

Voorhoutkaai – 2 woningen		
Bestaand	Woning 1 (74m ² grond)	€ 295.000
	Woning 2 (67m ² grond)	€ 420.000
Te realiseren	492 m ² BVO	
	4 appartementen	€ 5.527 /m ²
	1 parking	€ 50.000
ROI_geschat	32%	
Densiteitsfactor	#eenh nieuw / #eenh oud	2
	BVO nieuw / #eenh oud	246 (m ²)

Tabel 6: Samenvatting casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Als theoretische uitbreiding wordt ook de casus met 3 woningen weerhouden, waarvan schematische plannen en een bijhorende prijzetting opgenomen werden in Bijlagen II.c en II.e. Tabel 7 toont een samenvatting van de casus. We waarden de derde woning, gezien de ingrijpende verbouwing, op

⁹ Return on Investment – Winst over de kosten (zie ook verder in het luik financiële analyse)

¹⁰ Dit percentage is gebaseerd op ervaringen uit de praktijk (auteur Alexander De Cuyper is actief als residentiële projectontwikkelaar), alsook op de visie van vastgoedprofessional Kris De Langhe [29]

500.000 euro. Het nieuwe volume kan 5 appartementen bevatten gaande van 93 tot 182 m² met een gemiddelde prijs per m² die iets lager ligt dan voor de casus met 2 woningen. De oppervlaktes zijn immers (veel) ruimer en het (enkel) gelijkvloerse appartement kan een stuk minder hoog geprijsd worden vermits dit slechts in mindere mate kan genieten van het unieke uitzicht. De parkeerplaatsen worden ondergronds voorzien en geprijsd aan 40.000 euro per stuk. Naar rendabiliteit toe (Bijlage II.g) geeft dit bij een klassieke aankoop een ROI van 29%, eveneens een gunstig cijfer. In wat volgt bekijken we de consequenties van de ruil van woningen 2 en 3 voor respectievelijk een appartement op de eerste verdieping en een appartement op de tweede verdieping met parking. Dit illustreert ook bovenstaand betoog over de densiteitsfactoren: men kan hier meer BVO per woning realiseren maar woning 2 krijgt ook een groter appartement (118 m²) in ruil omdat er nu eenmaal geen passend kleiner appartement aanwezig is.

Voorhoutkaai – 3 woningen		
Bestaand	Woning 1 (74m ² grond)	€ 295.000
	Woning 2 (67m ² grond)	€ 420.000
	Woning 3 (71m ² grond)	€ 500.000
Te realiseren	756 m ² BVO	
	5 appartementen	€ 5.211 /m ²
	5 parkings	€ 40.000 /stuk
ROI_geschat	29%	
Densiteitsfactor	#eenh nieuw / #eenh oud	1,7
	BVO nieuw / #eenh oud	252 (m ²)

Tabel 7: Samenvatting casus Voorhoutkaai met 3 woningen

3.2 Casus Gandastraat

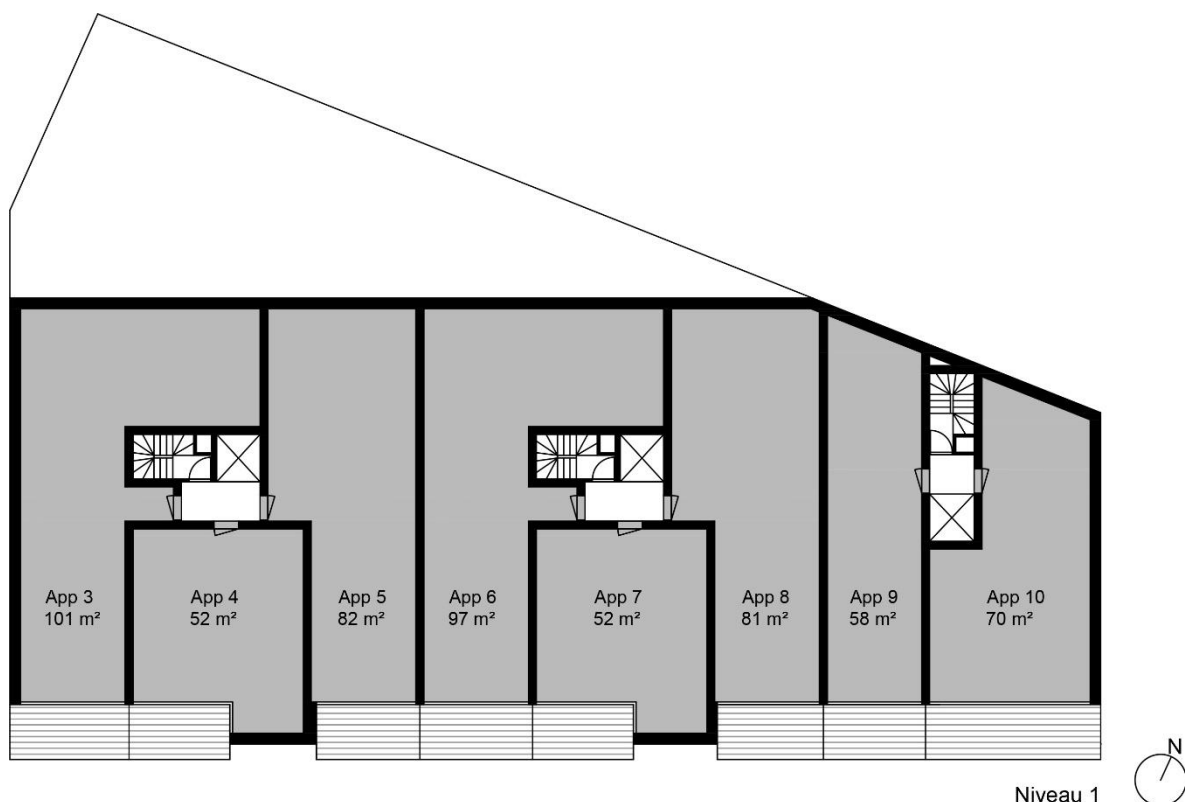
Een volgende casus is gelegen aan de Gandastraat en omvat 6 woningen met nummers 19, 21, 23, 25, 27 en 29. Figuur 35 toont een luchtbeeld en een straatbeeld. De Gandastraat is net als de Voorhoutkaai in de wijk Macharius-Heirnis gelegen, maar bevindt zich niet langs de waterkant. We beschouwen hier het volledige bouwblok van zes afzonderlijke percelen, bestaande uit twee hoekgebouwen en vier tussenliggende woningen.



Figuur 35: Luchtbeeld en straatbeeld voor casus Gandastraat

Alle woningen hebben de voorgevel langs de zuidzijde, de Gandastraat, en noordgerichte koeren langs het achterliggende Spaanskasteelplein. Deze laatste werden grotendeels over één niveau bebouwd met bijgebouwen. De hoekgebouwen beschikken elk over een commerciële ruimte op het gelijkvloers, beide uitgebaat als horeca-gelegenheid.

Het bouwblok in zijn totaliteit bekeken wordt omgeven door straten en heeft bij herontwikkeling geen aanpalende burelen om op aan te sluiten. Stedenbouwkundig zijn dezelfde regels van kracht als voor de Voorhoutkaai (eveneens BPA 125 Binnenstad – Deel Sint-Macharius [23]), maar de kroonlijsthoogte wordt beperkt tot drie bouwlagen. De naaste buur, rechts van het bouwblok in de Gandastraat (te zien op Figuur 35), realiseerde recent echter een nieuwbouwvolume van vier bouwlagen met daarboven nog een teruggetrokken dakverdieping. Een gelijkaardig volume wordt hier vooropgesteld daar referentiepunten binnen het bouwblok verdwijnen door het in zijn totaliteit aan te pakken. Dergelijke constructie is uiteraard enkel mogelijk als alle eigenaars meewillen, waarbij het ruilmodel mogelijk kan helpen. Voor de achterste perceelsgrens schrijft het BPA een maximale hoogte van slechts één bouwlaag voor, waardoor een zekere afstand tot deze lijn gerespecteerd zal moeten worden. Op basis van deze parameter werd een ontwerpvoorstel opgemaakt, waarvan de eerste verdieping (typeverdieping) weergegeven wordt in Figuur 36. De plannen voor alle niveaus werden opgenomen in Bijlage II.c. Het project omvat een ondergrondse laag met 20 parkings, een gelijkvloers met twee commerciële ruimtes en twee appartementen met tuin aan de achterzijde en 4 verdiepingen met nog eens 27 appartementen. Verdiepingen 1, 2 en 3 zijn identiek en bevatten telkens een mix van oppervlaktes en types, allen met zuidgerichte terrassen. De bovenste verdieping omvat drie teruggetrokken penthouses met terrassen rondom.



Figuur 36: Plan eerste verdieping project Gandastraat

Voor wat betreft de financiële kant van de ontwikkeling werd opnieuw een marktonderzoek uitgevoerd voor de waardering van de bestaande woningen, opgenomen in Bijlage II.f. We gaan voor de theoretische waardering van de woningen uit van een licht op te frissen staat, wat resulteert in de

vastgoedwaardes weergegeven in Tabel 8. De vier middelste woningen krijgen een gelijkaardige waarde toegekend, waarbij de onderlinge prijsverschillen de verschillende perceelsgroottes weergeven. De hoekwoningen kennen een hogere prijs, gerelateerd aan het extra volume, de perceelsgrootte en de ruimere mogelijkheden. Naar nieuwbouwprijzen toe, wordt opnieuw het eerder uitgevoerde marktonderzoek voor de volledige stad gehanteerd. Hoewel de Gandastraat in dezelfde buurt als de Voorhoutkaai gelegen is, lijken de posities zonder zicht op het water heel wat lagere verkoopprijzen voor nieuwbouw te kennen. Deze prijzen indachtig werd een prijszetting met variaties per type en per niveau samengesteld, opgenomen in Bijlage II.e. Tabel 8 geeft de korte samenvatting weer, met verkoopprijzen van gemiddeld 3.091 euro per m² bruto vloeroppervlakte. De commerciële werd gewaardeerd aan de hand van de (enige) referentie verderop, iets kleiner in oppervlakte en op een meer zichtbare locatie. Deze werd opgenomen in het marktonderzoek voor de casus Gandastraat in Bijlage II.f. Aan de hand van deze parameters werd ook hier een beknopte haalbaarheidsstudie in geval van aankoop van alle panden opgesteld, opgenomen in Bijlage II.g. De ROI bedraagt 20%, wat, zoals eerder gesteld, net als haalbaar gezien kan worden. De casus heeft de hoogste densiteitsfactor van alle onderzochte projecten, wat gezien de beperkte verkoopprijzen ook noodzakelijk is. In de verdere financiële analyse wordt een optimale configuratie van ruil en/of aankoop voor de verschillende panden onderzocht. Hierbij gaan we voor een ruil uit van het verwerven van minimaal een drieslaapkamerappartement voor elke particulier, zodat een gelijkaardige leefkwaliteit geboden kan worden. Het behoud van waarde en/of het realiseren van meerwaarde wordt tevens vooropgesteld, waarbij tekorten opgevangen worden door financiële compensaties naar de particulier toe.

Gandastraat – 6 woningen		
Bestaand	Woning 1 (267m ² grond)	€ 650.000
	Woning 2 (127m ² grond)	€ 330.000
	Woning 3 (114m ² grond)	€ 320.000
	Woning 4 (104m ² grond)	€ 310.000
	Woning 5 (94m ² grond)	€ 300.000
	Woning 6 (152m ² grond)	€ 450.000
Te realiseren	2.945 m ² BVO	
	29 appartementen	€ 3.091 /m ²
	2 commerciële ruimtes	€ 1.739 /m ²
	20 parkings	€ 30.000 /stuk
ROI_geschat	20%	
Densiteitsfactor	#eenh nieuw / #eenh oud	5,2
	BVO nieuw / #eenh oud	491 (m ²)

Tabel 8: Samenvatting casus Gandastraat

3.3 Casus Ter Platen

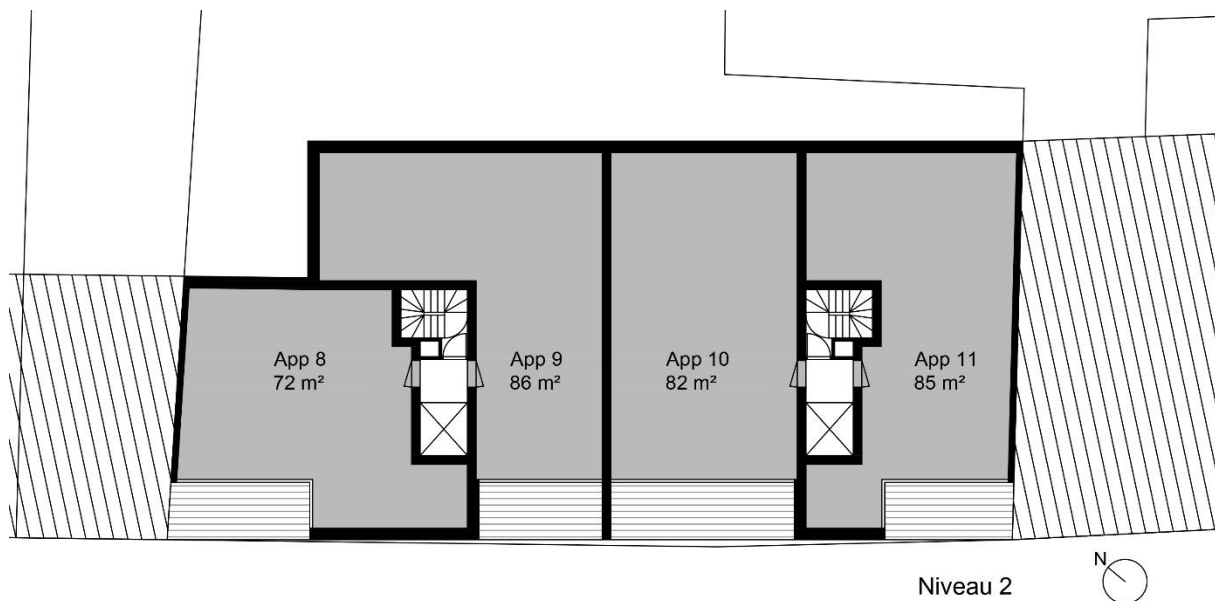
De derde en laatste casus bestaat uit een woning, gelegen aan Ter Platen 68, en een naastgelegen magazijn met grond, gelegen aan Ter Platen 66-67. De locatie bevindt zich zoals gesteld in de Binnenstad, maar ligt toch net buiten de kleine ring. Deze sluit naar woningtypologie ook meer aan bij 19^e eeuwse wijken zoals het naastgelegen Ledeberg, zonder de kenmerkende herenhuizen van het centrum. Figuur 37 toont een luchtfoto en een straatbeeld. De focus van de casus ligt op de eengezinswoning. Deze scheidt namelijk het magazijn, een mogelijke projectgrond, van het reeds

gerealiseerde appartementsgebouw met 3,5 bouwlagen. Dit betekent dat bij behoud van de bestaande woning, de bouw mogelijkheden voor het magazijn beperkt zijn. Dit dient immers aan te sluiten aan de woning, waardoor heel wat ontwikkelingspotentieel blijft liggen. Door het betrekken van de woning kan dit latent potentieel benut worden. De eigenaars van de woning dienen dan uiteraard wel bereid te zijn hierin mee te stappen, waar een ruilscenario handig van pas kan komen. Een appartement zoals een penthouse met ruime terrassen kan hier een belangrijk overtuigingsmiddel zijn, daar dit optimaal kan genieten van het unieke zicht langs het water. Dit in tegenstelling tot de huidige woning, die een leefruimte op het gelijkvloers heeft zonder deze troef.



Figuur 37: Luchtbeeld en straatbeeld voor casus Ter Platen

Op de site is geen BPA of RUP van kracht, volgens het gewestplan is het geheel gelegen in woonzone [21]. Naar bebouwingsmogelijkheden toe baseren we ons dus op de omliggende structuren, met name het volume van het appartementsgebouw rechts van de site. Aan de linkerzijde gaan we uit van een afbouw van het volume om aan te sluiten op de aanpalende woning. Figuur 38 toont de tweede verdieping (typeverdieping) van een mogelijk ontwerpvoorstel. De plannen op schaal voor alle niveaus werden opgenomen in bijlage II.c. Het volume aan de straatzijde omvat ook hier een ondergrondse parking, ditmaal met 10 plaatsen. Deze wordt echter niet geheel ingegraven, maar wordt een half niveau boven het maaiveld voorzien. Zo worden de gelijkvloerse appartementen ook een half niveau verhoogd en kunnen deze eveneens genieten van het zicht op het water zonder conflicten naar privacy toe. Er wordt op het gelijkvloers tevens een doorgang naar het achterliggende binnengebied voorzien, waar nog 3 woningen met 2 bouwlagen voorzien worden in het verlengde van de naastgelegen loods. Op de eerste en tweede verdieping bevinden zich telkens vier verschillende appartementen met 2 slaapkamers, telkens met ruime terrassen langs het water. De bovenste verdieping ten slotte trekt zich wat terug en herbergt twee penthouses met terrassen rondom. Dit profiel sluit net aan op het naastgelegen appartementsgebouw, waar op het gelijkvloers een verhoogde doorgang voorzien werd. Ook op de woning aan de linkerzijde sluit het project aan door de bovenste bouwlaag wat terug te trekken. Het mogelijke project telt zo in totaliteit 16 wooneenheden.



Figuur 38: Plan tweede verdieping project Ter Platen

Voor wat de waardering van de woning betreft, werd één valabele referentie langs hetzelfde stukje water gevonden, opgenomen in Bijlage II.f. We waarden de woning in vergelijking op 425.000 euro. Het magazijn met grond werd als projectgrond gewaardeerd. Een beknopte haalbaarheidsstudie werd opgenomen in Bijlage II.h. Voor het bouwpotentieel wordt de bovenste laag weggelaten vermits de grond zich tussen twee woningen bevindt. Het resterende straatvolume wordt vervolgens gereduceerd met de daling in perceelsbreedte door het niet betrekken van de woning. Met een ROI van 19% bekomen we een mogelijke aanschafwaarde van 950.000 euro. Voor de prijszetting van de nieuwe woonentiteiten wordt opnieuw verwezen naar voorgaande marktstudie voor nieuwbouwprijzen, waar het project Bellevuekaai de interessantste referentie lijkt. De resulterende prijslijst voor het project werd opgenomen in Bijlage II.e. Tabel 9 geeft een samenvatting weer, met een gemiddelde verkoopprijs van 3.516 euro per m². De densiteitsfactoren werden berekend voor de woning op zich, door de achterliggende bebouwing weg te laten en het straatvolume proportioneel te verdelen a.d.h.v. de straatbreedte van de woning en het magazijn. Op basis van de geschetste gegevens werd andermaal een eenvoudige haalbaarheidsstudie bij aankoop opgemaakt, opgenomen in Bijlage II.g. De verwachte ROI landt op 30%. In de financiële analyse die volgt zal de mogelijke ruil van de woning voor een penthouse met garage weerhouden worden. Voor het magazijn met grond gaan we uit van een aankoop.

Ter Platen – 1 woning + magazijn/projectgrond		
Bestaand	Woning 1 (167m ² grond)	€ 425.000
	Magazijn/grond (736m ² grond)	€ 950.000
Te realiseren	1.547 m ² BVO	
	16 appartementen	€ 3.516 /m ²
	10 parkings	€ 30.000
ROI_geschat	30%	
Densiteitsfactor	#eenh nieuw / #eenh oud	4,7
	BVO nieuw / #eenh oud	451 (m ²)

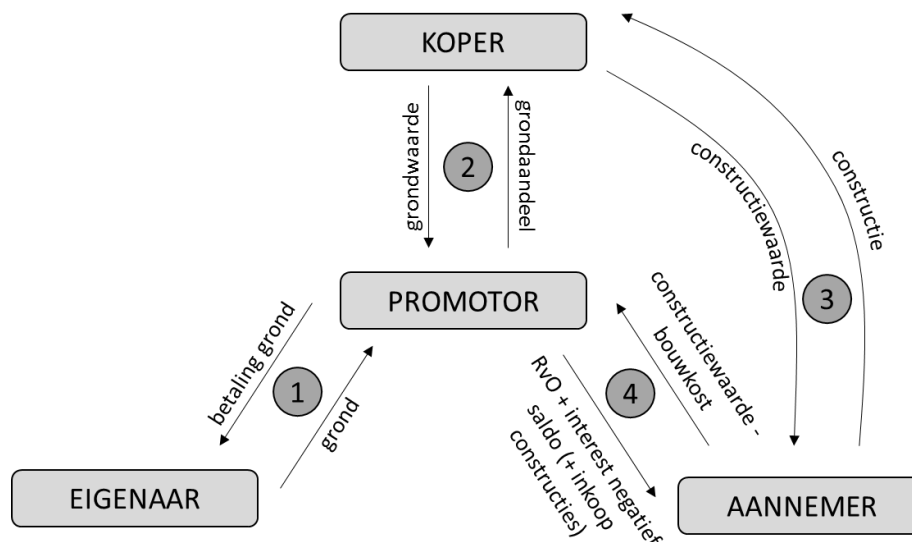
Tabel 9: Samenvatting casus Ter Platen

4. Structuur van het ruilmodel

In wat voorafging werden voornamelijk de opportuniteiten voor het realiseren van een mogelijk ruilmodel onderzocht. Het opzetten van dergelijk systeem heeft echter ook heel wat consequenties. In wat volgt worden de juridische structuur, het te lopen traject, de fiscale consequenties en de gevolgen voor de financiering van dergelijk model nader belicht.

4.1 Juridische structuur

Alvorens verder in te gaan op de structuur die een mogelijk ruilmodel kan krijgen, bekijken we een klassieke ontwikkeling. Figuur 39 geeft een typisch schema weer met de belangrijkste partijen.



Figuur 39: Structuur van een klassieke projectontwikkeling met aanstelling van de aannemer via recht van opstal (scenario 1)

De grondeigenaar verkoopt de grond, al dan niet met een bouwvergunning, aan de promotor (transactie 1 op Figuur 39). De promotor/ontwikkelaar doet vervolgens het nodige om het dossier klaar te maken voor verkoop en stelt een aannemer aan voor de bouw van het project. Deze aannemer kan rechtstreeks met de promotor contracteren, waarna de promotor de bouwkosten verder factureert aan de kopers. Zowel het grondaandeel (te voldoen bij aankoopakte) als het constructieaandeel (te voldoen in schijven naarmate de constructie vordert, zie verder) worden dan door de koper aan de promotor betaald. Een alternatieve opstelling bestaat erin de aannemer een recht van opstal te verlenen voor de realisatie van het project en deze rechtstreeks met de kopers een contract te laten afsluiten voor het leveren van de constructies [30, 31]. Bij het toekennen van dergelijk recht van opstal doet de grondeigenaar voor een gedefinieerde periode afstand van het recht van natrekking, waardoor de geplaatste constructies gedurende deze periode niet aan de grondeigenaar toekomen, maar aan de opstalhouder. In het geschetste scenario betekent dit dat de aannemer kan bouwen op de grond van de promotor, en deze constructies kan doorverkopen aan de kopers. Voor het aflopen van dergelijk recht van opstal wordt uiteraard ook een exitregeling voorzien, gezien de constructies automatisch naar de grondeigenaar zouden gaan. Typisch is de promotor dan verplicht de onverkochte constructies in te kopen [31]. De verkochte constructies blijven bij de kopers, net als de verkochte grondaandelen. De structuur ziet er aldus uit zoals weergegeven op Figuur 39. Wanneer een koper een appartement (op plan) koopt, worden de bijhorende grondaandelen gekocht van de promotor (transactie 2). De

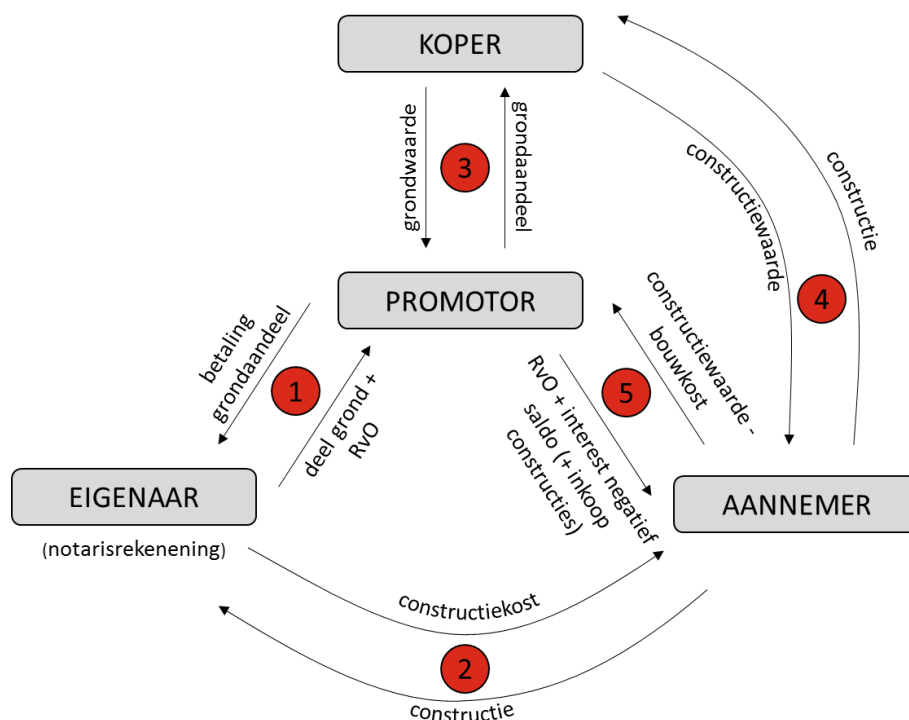
constructie koopt men rechtstreeks van de aannemer (transactie 3), die deze factureert in schijven naarmate hij de constructies opricht. Er bestaat echter nog een link tussen de promotor en de aannemer ook. De aannemer zal door de promotor aangesteld zijn aan een zekere bouwkost, maar de verkochte constructiewaarde aan de kopers kan een stuk hoger liggen. Dit verschil komt toe aan de promotor en wordt door deze laatste aan de aannemer gefactureerd (transactie 4). Omgekeerd heeft de promotor ook verplichtingen naar de aannemer toe. Deze laatste draagt niet het verkooprisico, wat betekent dat in geval de verkoop niet snel genoeg zou gaan om de constructie te betalen, de promotor instaat voor de financiering van de tekorten, bijvoorbeeld door op deze tekorten een vastgestelde interest te betalen. Indien bepaalde appartementen niet zouden verkopen, is de promotor zoals gesteld ook verplicht de constructies hiervan enige tijd na het einde van de werf in te kopen. Dit systeem heeft een aantal voordelen, waaronder het (bij gunstige verkoop) buiten de rekeningen van de promotor houden van het bouwproces, en hiermee gepaard, het beperken van de aansprakelijkheid van de promotor. Een specifiek voordeel voor de ruil zijn de gevolgen voor de te betalen BTW, wat verder belicht wordt in het deel fiscaliteit. In wat volgt zal het geschetste model op Figuur 39 steeds als referentiescenario (scenario 1) gehanteerd worden om af te wegen of een ruil (financieel) opportuun is of niet.

Bij het opzetten van een ruilmodel zou men dit eveneens kunnen structureren als een klassieke ontwikkeling. De grondeigenaar verkoopt zijn of haar woning aan de ontwikkelaar, en sluit vervolgens een koopovereenkomst af voor een nieuw appartement in het op te richten gebouw. De grondeigenaar dient dan het grondaandeel horend bij het appartement weder in te kopen, alsook de nieuw te bouwen constructies. De vraag naar optimalisatie rijst hier echter snel. Zo worden er immers tweemaal registratierechten betaald op de grondtransactie, terwijl de grond (of toch het deel ervan horend bij het geruilde appartement) uiteindelijk bij zijn oorspronkelijke eigenaar terechtkomt. Ook voor de voorfinanciering door de ontwikkelaar is dit nefast, daar de volledige grondaankoop wel gefinancierd dient te worden. De grondeigenaar is in een ruilscenario echter niet uit op de inkomsten van de grondverkoop, maar wenst een nieuwe constructie te ontvangen. Voor de ontwikkelaar kan dit een belangrijke opportuniteit inhouden: de financiering van de grond komt vrij vroeg in een ontwikkelingstraject, terwijl deze voor de constructie pas een stuk later valt. Door in ruil voor het grondaandeel van de grondeigenaar geen cash geld te betalen, maar gewoon de nieuwe constructie te financieren, zou de ontwikkelaar zijn financieringstraject mogelijk sterk kunnen optimaliseren. De grondeigenaar zou aldus zijn bestaande pand letterlijk ruilen voor een nieuw te bouwen constructie.

De wetgeving omtrent residentiële bouwprojecten vormt hier echter een zekere hindernis, met name door de bepalingen van de wet Breyne (Woningbouwwet 9 juli 1971 [32]). Deze wet heeft als doel om bij een verkoop van een nog op te richten constructie (de zogenaamde 'verkoop op plan') de koper te beschermen door de mogelijke voorafbetaling sterk te beperken. Voor het in werking stellen van deze wet, was het voor de promotor immers mogelijk de volledige constructiewaarde vooraf op te vragen. Bij misbruik of faillissement van de promotor bleef de koper zonder constructie achter. De wet Breyne poogt dergelijke scenario's uit te sluiten door op te leggen dat er pas mag gefactureerd worden aan de klant naarmate de werken vorderen zodat deze slechts betaalt voor wat effectief reeds gerealiseerd is. Een eventueel voorschot mag gevraagd worden, doch dit mag niet hoger zijn dan 5%. Het toepassingsgebied i.v.m. ruiloperaties blijkt niet eenduidig uit de regelgeving, maar er zijn precedënten in de rechtspraak te vinden. Volgens een vonnis van de rechtbank van eerste aanleg te Gent [33], alsook een uitspraak van het Hof van Beroep te Gent [34], vallen ruiloperaties waarbij grond als aanbetaling voor een op te richten constructie gegeven wordt onder het toepassingsgebied van de wet Breyne. Het ruilen van de grond wordt immers als een eerste storting aanzien, die veelal het maximaal toegelaten voorschot van 5% overstijgt. Het stellen van een eventuele waarborg waardoor de waarde

(of betaling) voor de grondeigenaar verzekerd is, biedt geen oplossing vermits de strijdigheid met de wet Breyne blijft bestaan [35].

Om de ruil op te zetten is aldus een structuur nodig waarbij de grondeigenaar geen voorafbetaling doet, maar de grondaandelen of de waarde ervan behoudt tot de betreffende constructieschijven afgelost dienen te worden. Een eerste manier om dit te structureren [36] wordt weergegeven op Figuur 40. De promotor koopt hierbij een deel van de grondaandelen van de grondeigenaar in (transactie 1 op figuur 40), voor een als representatief aan te nemen deel van de waarde¹¹ [37]. Het deel dat overeenstemt met het toekomstige aandeel van de grondeigenaar in het nieuwe gebouw, zijn of haar nieuwe appartement dus, blijft eigendom van de grondeigenaar. Het aandeel voor de promotor en dit voor de grondeigenaar worden via een splitsingsakte van elkaar gescheiden. Om de projectontwikkeling mogelijk te maken, verleent de grondeigenaar tevens een recht van opstal aan de promotor voor het aandeel dat hij of zij in eigendom houdt.



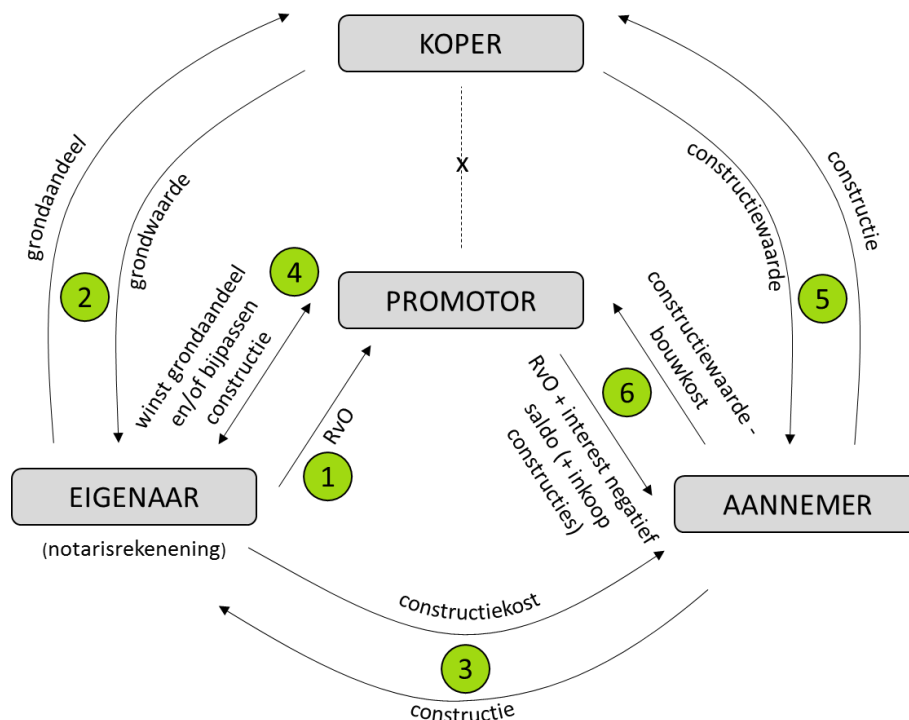
Figuur 40: Mogelijke structuur van een ruilscenario met inkoop van bepaalde grondaandelen (scenario 2)

De gelden die de grondeigenaar ontvangt voor de verkochte grondaandelen, worden aangewend om de constructie in schijven aan de aannemer mee af te lossen voor het nieuwe appartement dat hij of zij dankzij de ruil verkrijgt (transactie 2). Idealiter bevinden deze gelden zich op een geblokkeerde notariële rubriekrekening op naam van de grondeigenaar, die enkel gebruikt kan worden voor het aflossen van de constructieschijven. Dergelijke rekening bij de notaris staat buiten het vermogen van de notaris, maar deze dient wel toestemming te verlenen voor het vrijgeven van de sommen. Zo kan de promotor berusten in het feit dat de grondeigenaar dit geld niet voor andere doeleinden kan

¹¹ In een optimaal scenario is het bedrag betaald door de promotor aan de grondeigenaar voor de grondaandelen niet hoger dan de af te lossen constructiekost door de grondeigenaar. Men moet hier echter oplettend de grond niet té laag te waarderen, vermits dan problemen kunnen ontstaan omtrent de geldigheid van de transactie. Concreet kan een onderwaardering van 5/12 van de reële waarde leiden tot nietigheid van de overeenkomst [37]. Bovendien kunnen registratierechten (zie verder) nagevorderd worden. Men neemt hier dus best een veilige marge. Indien een overschot t.o.v. de constructieschijven ontstaat, dient dit uiteraard terug naar de ontwikkelaar te vloeien.

aanwenden en met een tekort te maken krijgt wanneer de constructieschijven betaald dienen te worden. Hier kan men zich echter de vraag stellen of dit strookt met de bepalingen in de wet Breyne, gezien de koper niet meteen vrij over het ontvangen bedrag kan beschikken. De wet biedt hier andermaal niet meteen uitsluitsel. Volgens een mogelijke interpretatie binnen de rechtsleer [38] dient een betaling enkel als storting in het kader van de wet Breyne gezien te worden indien deze storting bij de promotor (of aannemer) of een aan deze gelieerde vennootschap toekomt. Deze visie wordt gedeeld door advocatenkantoor Lydian en de gespecialiseerde afdeling binnen de bank BNP Paribas Fortis [35], op voorwaarde dat daadwerkelijk een notariële rubriekrekening gebruikt wordt en geen gewone geblokkeerde rekening tussen partijen. We beschouwen in wat volgt deze werkwijze dan ook als haalbaar. Hoewel dit niet noodzakelijk is voor het slagen van het systeem, verschaft het de promotor wel een aanzienlijke garantie t.o.v. de grondeigenaars. Aan de andere zijde van het systeem bevinden zich de kopers. Het deel van de grond dat door de promotor ingekocht wordt, behoort toe aan de te verkopen appartementen en wordt doorverkocht aan de kopers (transactie 3). De constructies worden door de kopers, net als in het referentiescenario, aangekocht van de aannemer (transactie 4). Opnieuw bestaat er ook een overeenkomst tussen promotor en aannemer, waarbij het verschil tussen de constructiewaarde en de bouwkost aan de promotor doorgestort wordt en de promotor tekorten financiert en zo nodig de constructies inkoopt (transactie 5). Dit scenario wordt verder als scenario 2 beschreven. Het heeft als voordeel dat men de dubbele registratierechten bij inkoop en wederverkoop aan de grondeigenaar vermijdt, alsook de aankoopprijs voor de grond (en dus de voorfinanciering) sterk beperkt.

Om de voorfinanciering vanwege de ontwikkelaar geheel te optimaliseren, zouden idealiter geen grondaandelen ingekocht moeten worden. Figuur 41 geeft een mogelijk schema weer om dit te verwezenlijken. De grondeigenaar verkoopt geen grondaandelen aan de promotor, maar verleent enkel een recht van opstal om het project te realiseren (transactie 1 op Figuur 41).



Figuur 41: Mogelijke structuur van een ruilscenario zonder inkoop van grondaandelen (scenario 3)

Eens het project klaar is voor verkoop, gaat een koper dan ook geen grondaandelen van de promotor kopen, maar rechtstreeks van de grondeigenaar (transactie 2). Deze laatste verkoopt zijn overtollige grondaandelen (die niet bij het nieuwe appartement horen) stelselmatig mee naarmate er appartementen verkocht worden. Dit betekent dat een tussenkomst van de grondeigenaar bij elke verkoop verplicht is. Om te vermijden dat de grondeigenaar dit opeens zou weigeren (bijvoorbeeld bij een verzuurde relatie met de ontwikkelaar), wordt hier best een onherroepelijke notariële volmacht voor afgesloten [30, 36]. De notaris is dan gevolmachtigd om de verkoop te doen. De ontvangen sommen voor de verkochte grondaandelen komen opnieuw terecht op een notariële rubriekrekening op naam van de grondeigenaar, waarmee deze de constructieschijven van de aannemer voor het eigen appartement aflost (transactie 3). Bij dit scenario rijzen een aantal mogelijke obstakels.

Een eerste is de tijdelijke waardevernietiging voor de grondeigenaar. Afhankelijk van het tempo van de verkoop, zullen bij afbraak van het bestaande pand nog niet alle (of theoretisch zelfs geen) appartementen verkocht zijn. De mogelijkheid bestaat dus dat de grondeigenaar bij afbraak (waarde vernietiging) van zijn pand slechts weinig, of zelfs geen, betaling ontvangen heeft. Strikt genomen speelt dit probleem ook bij scenario 2, waar wel een som beschikbaar is, maar die niet noodzakelijk het volledige waardeverlies compenseert. Wederom geeft de wet niet meteen uitsluitsel, en is de rechtsleer verdeeld over de kwestie. Volgens een strikte visie [39] geldt de afbraak als een waardeverlies zonder dat de grondeigenaar onmiddellijk iets in de plaats krijgt. Hierdoor kan dit gezien worden als een storting in het kader van de wet Breyne, waarbij de waarde meestal 5% zal overstijgen. Een minder strikte visie [40] spreekt dit tegen gezien de grondeigenaar slechts afstand doet van deze waarde naarmate het aannemingscontract voor een nieuwe constructie (met vergunning) gesloten en voltrokken wordt, waarbij de wet Breyne voorziet in een voltooiingsgarantie voor het geheel. Advocatenkantoor Lydian en de gespecialiseerde afdeling binnen de bank BNP Paribas Fortis volgen de tweede visie [35]. Bovendien komt (overeenkomstig voorgaande paragraaf) het veronderstelde waardeverlies op geen enkele manier als betaling bij de promotor terecht. In wat volgt wordt dan ook uitgegaan van de haalbaarheid van dit scenario. Mocht het probleem zich toch stellen, dan kan een garantie voor de afgebroken waarde bij de bank gesteld worden door de promotor [35].

Een tweede probleem bij deze werkwijze is het aflossen van de constructieschijven door de grondeigenaar bij een te trage verkoop. Indien onvoldoende gelden binnenkomen op de notariële rubriekrekening, kan de aannemer immers niet betaald worden. Dit betekent dat de promotor in dergelijk geval het tekort zal moeten bijpassen (transactie 4). Ook voor de omgekeerde richting geldt dit echter. Gezien de grondeigenaar alle grondaandelen verkoopt, en dus ook de winst hierop ontvangt, zal het aandeel dat de af te lossen constructiekost overstijgt, doorgestort moeten worden aan de promotor (eveneens transactie 4). De koper heeft aldus de grondaandelen rechtstreeks van de grondeigenaar gekocht en koopt de constructies conform voorgaande scenario's rechtstreeks van de aannemer (transactie 5). Ook tussen aannemer en ontwikkelaar gebeurt opnieuw een afrekening (transactie 6). Merk op dat in dit scenario dus geen directe link meer bestaat tussen de koper en de promotor. Dit scenario zal in wat volgt steeds benoemd worden als scenario 3.

Het voordeel van scenario 3 is duidelijk: de promotor hoeft geen enkele voorfinanciering voor de grondaankoop meer te doen. Pas bij de constructie moet er eventueel bijgepast worden, maar dat is pas heel wat later in het traject¹². Bovendien betaalt de promotor geen registratierechten. Dit betekent

¹² Dit bijpassen van de constructie werd in basis niet opgenomen in scenario 2, maar indien hier de som betaald voor het over te nemen deel van de grondaandelen niet zou volstaan om de constructies mee af te lossen, dient er uiteraard ook bijgepast te worden door de promotor. Naar verwachting zal het nuttig blijken de betaalde som voor de grondaandelen laag te houden en dan later bij te passen voor de constructie, vermits deze laatste cashflow veel later in het traject komt.

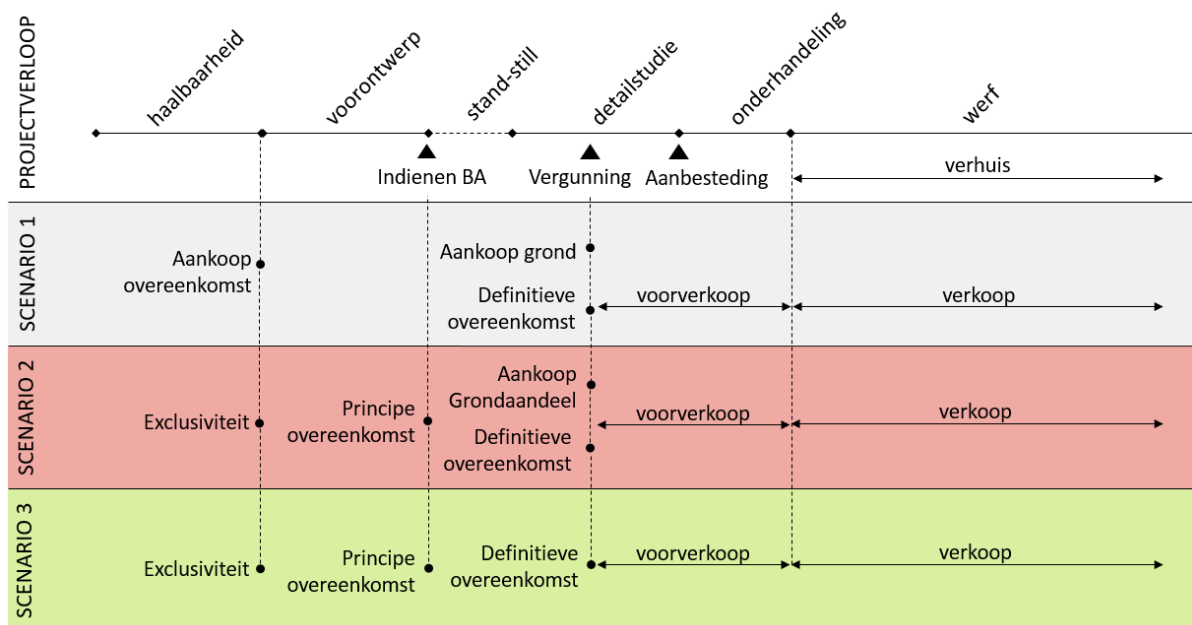
echter niet dat we scenario 2 zomaar afschrijven. Een deel van de grond moet hier dan wel betaald worden, maar de ontwikkelaar ontvangt bij een verkoop ook onmiddellijk alle winsten hier op. Daarnaast kan men niet uitsluiten dat bepaalde grondeigenaars zich weinig geroepen voelen om mee te stappen in scenario 3, en dat scenario 2 dan een compromis kan vormen. Hier verwerft de grondeigenaar immers een som geld bij de start van het project, wat als een psychologische garantie kan dienen. We nemen in wat volgt dus beide mee voor verdere analyse. De geschetste structuren kunnen uiteraard voor projecten met meerdere grondeigenaars gebruikt worden, alsook voor hybride oplossingen waarbij de ene eigenaar wenst te ruilen en de andere gewoon wenst te verkopen. Het referentiescenario moet toelaten af te wegen in welke omstandigheden het beter is te ruilen en wanneer het beter is om het gebouw gewoon aan te kopen.

Bij vergelijking van deze ruilscenario's met het referentiescenario kan men zich evenwel de bedenking maken of het referentiescenario niet verder geoptimaliseerd kan en moet worden. Zo zijn er ook constructies mogelijk waarbij de grondeigenaar, net als in scenario 3, zijn grondaandelen rechtstreeks aan de kopers overdraagt bij verkoop van een appartement, en dan de ontvangen sommen gewoon houdt als betaling voor de grond (met het eventueel doorstorten van een marge voor de ontwikkelaar). Men dient zich echter indachtig te houden dat het hier doorgaans aankopen van private eigenaars, veelal bewoners, betreft. Indien de woning ook gewoon als woonhuis op de particuliere markt aangeboden kan worden, zullen vermoedelijk weinig kopers zich geroepen voelen een overeenkomst te tekenen waar de gelden pas na verkoop van ontwikkelde appartementen ontvangen worden. Deze zouden immers afhankelijk zijn van het tempo van de verkoop, een risico dat normaliter bij de ontwikkelaar ligt. Dergelijke opzet lijkt bij aankoop van particuliere woningen dus minder voor de hand te liggen. Voor een mogelijk ruilscenario liggen de kaarten anders vermits men hier geen inkomsten in de vorm van geld wenst over te houden, maar een nieuw appartement. Wanneer grondaandelen hier via rekeningen passeren is dus van ondergeschikt belang.

4.2 Traject

Het te volgen traject bij realisatie van een ruilproject verschilt enigszins van dat van een klassieke ontwikkeling. We streven er evenwel naar deze zo overeenkomstig mogelijk op te stellen, teneinde een correcte vergelijking tussen de verschillende scenario's te kunnen maken. Figuur 42 toont een planning voor de drie scenario's. Bij een klassieke ontwikkeling zou typisch na een haalbaarheidsstudie reeds een verkoopovereenkomst of aankoopoptie gesloten kunnen worden. De mogelijke biedingsprijs is immers bekend en kan aldus in een overeenkomst gegoten worden. We gaan hier uit van de aankoop onder de opschortende voorwaarde van het behalen van de vergunning, om toch enigszins op hetzelfde pad als de ruilscenario's te zitten.¹³ Het is dan ook zinvol voor de ontwikkelaar om de optie op de grond in dit stadium reeds vast te klikken om te vermijden dat de particulier zich gedurende het traject nog kan bedenken of naar een andere partij kan stappen. Bij de opmaak van een vergunningsdossier komen immers heel wat kosten kijken, en het zou zonde zijn deze investering te verliezen. Vanaf het bekomen van de bouwvergunning kan de grond dan bij notariële akte aangekocht worden. Op dit punt kan men eveneens starten met de voorverkoop (verkoop op plan). Na een aanbestedingsfase en onderhandelingsprocedure met de aannemer kan ook de werf starten.

¹³ Men zou kunnen stellen dat dit, naar analogie met voorgaande paragraaf, eveneens een brug te ver is wanneer men met particuliere eigenaars te maken heeft. Het vergunningstraject valt echter een stuk voor het verlijden van alle individuele verkoopaktes en geeft een duidelijk signaal naar de particulier: deze loopt mee in het risico tot de mogelijkheden van het perceel duidelijk zijn, waarna alle ontwikkelingsrisico naar de promotor overgaat. We beschouwen dit scenario als haalbaar, ook om geen al te nadelig referentiescenario te krijgen.



Figuur 42: projectverloop voor de verschillende scenario's

Het voortraject bij een ruilsценario verloopt licht verschillend. Na een haalbaarheidsstudie kan voor de ontwikkelaar al duidelijk zijn hoeveel de mogelijke opbrengsten bedragen, maar is nog geen concreet en gedetailleerd plan beschikbaar van de te ontwikkelen appartementen. In deze fase is het niet eenvoudig grondeigenaars reeds een formeel akkoord te laten tekenen vermits zij geen zicht hebben op wat exact in ruil voor de woning gegeven zal worden. Dit bleek trouwens ook uit voormelde gesprekken met de eigenaars van de woning aan Voorhoutkaai 2, die duidelijk aangaven pas een akkoord te kunnen geven op basis van een concreet plan. Om toch enigszins uit te sluiten dat de grondeigenaars zomaar met eender welke partij kunnen gaan onderhandelen op basis van de plannen van de promotor, wordt in dit stadium wel een exclusiviteitsovereenkomst voorzien. Het verder concretiseren van de overeenkomst wordt voorzien net voor de bouwaanvraag, wanneer de plannen op punt staan. Een effectieve verkoopovereenkomst is nog niet mogelijk, daar nog geen vergunning, grondaandelen, e.d. toegekend zijn, maar een principiële overeenkomst die de afspraken vastlegt in geval van het behalen van de vergunning kan wel reeds afgesloten worden [36]. In geval van vergunning zijn beide partijen dan aan elkaar gebonden. Een effectieve verkoopovereenkomst kan dan plaatsvinden na behalen van de vergunning en vastleggen van de nieuwe grondaandelen d.m.v. een basisakte. Voor scenario 2 resulteert dit in het aankopen van het benodigde deel van de grondaandelen, voor scenario 3 wordt een notariële volmacht gevestigd voor rechtstreekse verkoop van de grondaandelen aan de eindklanten. Het verdere traject verloopt gelijkaardig aan dit van het referentiescenario, waarbij in de ruilsценario's uiteraard minder appartementen overblijven voor de verkoop.

4.3 Fiscaliteit

In dit luik wordt het aspect fiscaliteit verder belicht. Het is hier niet de bedoeling diep in te gaan op vennootschapsfiscaliteit, maar wel om de voornaamste belastingtechnische consequenties van de geschetste structuren na te gaan, zowel voor ontwikkelingen in het algemeen als voor een ruilsценario in het bijzonder.

De eerste kosten die men in dit kader mag verwachten, zijn uiteraard de verschuldigde registratierechten die te voldoen zijn bij aankoop van een bestaand gebouw of grond. Voor particulieren in het Vlaams Gewest bedragen deze 10% op de totale aankoopssom, maar voor professionelen is een uitzonderingsregel van kracht [41]. Als beroepsverkoper kan men genieten van een verlaagd registratierecht van 4%, indien aan een aantal voorwaarden voldaan wordt. Zo dient men onder meer binnen 8 jaar na aankoop van een bepaald goed de totaliteit terug verkocht te hebben¹⁴.

Ook voor het vestigen van een recht van opstal is een zekere registratiebelasting van kracht. Deze bedraagt op heden 2% (voor 1 juli 2013: 0,2%) van de aan het opstalrecht verbonden vergoeding [42, 43]. In heel wat constructies, zoals bijvoorbeeld de hierboven beschreven structuren, is er echter geen direct toewijsbare kost gemoeid met het vestigen van een recht van opstal. In dit geval is een algemeen vast recht van 50 euro (voor 1 juli 2013: 25 euro) verschuldigd [42, 43]. Het vestigen van dergelijk opstalrecht kan dus, indien correct omschreven, vrij voordelig uitgevoerd worden.

De hierboven vermelde aspecten vallen ten laste van de promotor bij een typisch project, maar ook de koper heeft uiteraard bepaalde verplichtingen bij aankoop van een nieuw appartement. Dit bedraagt in hoofdzaak een belasting van 21% op het geleverde goed (in geval van nieuwbouw), zowel wat de verkochte grond als constructies betreft. Dit kan enigszins gereduceerd worden door een optimalisatie van de verkoopstructuur van de promotor waarbij de grond en de constructie door twee afzonderlijke vennootschappen verkocht worden. In dit geval betaalt de koper 10% registratiebelasting op het gekochte grondaandeel en 21% BTW op de aangekochte constructies [44, 45]. Door het grondaandeel zo hoog mogelijk te zetten kan de promotor de kosten voor de koper aldus maximaal reduceren. Men moet echter opletten deze niet te laag te nemen (bijvoorbeeld onder de bouwkost van de aannemer) vermits navordering van de BTW in dit geval mogelijk is [31, 35]. Ook de grondwaarde kan men niet te hoog nemen, wil men problemen in dit kader vermijden. Een vuistregel uit de vastgoedpraktijk bestaat erin de waarde van de te verkopen grondaandelen te beperken tot maximaal het dubbele van de aankoopprijs door de promotor, tenzij andere parameters zoals een herbestemming van de grond meespelen [46].

De verschuldigde BTW bij aankoop van een appartement brengt ons bij een knelpunt specifiek voor het ruilmodel. Ook op de constructies van de geruilde appartementen dient BTW voldaan te worden. Het lijkt echter weinig waarschijnlijk dat ook in dit geval de koper, zijnde de ruiler/grondeigenaar, bereid zal zijn deze belasting te betalen. Indien geen bijkomende financiële afspraken gelden om een eventueel waardeverschil tussen de oorspronkelijke eigendom en het nieuwe appartement te corrigeren, is het immers de bedoeling dat de ruiler kosteloos een nieuw appartement verkrijgt. De BTW verschuldigd op de constructie van dit appartement, zal dus gedragen moeten worden door de promotor. Voor typische werkingskosten (zoals erelonen voor architecten e.d.) kan men deze belasting recupereren¹⁵ [47], maar dat ligt anders voor de te ruilen constructies. De ruiler zal immers steeds de partij zijn die de BTW in eerste instantie moet voldoen, vermits de constructies conform wet Breyne afgelost dienen te worden. Indien de promotor toch een manier kan vinden om deze naar zich toe te trekken, blijft nog een probleem m.b.t. de BTW-wetgeving bestaan. BTW op gebouwen is immers slechts recupereerbaar over een periode van 15 jaar [45], terwijl het gebouw hier onmiddellijk doorverkocht wordt en niet bij de promotor komt en/of blijft. We sluiten niet uit dat dit via een ingenieuze omweg toch te omzeilen valt, maar dergelijke studie valt buiten de omvang van dit onderzoek en in wat volgt gaan we dan ook niet uit van de mogelijkheid om deze BTW te recupereren. Er dient zich evenwel een mogelijkheid aan om de verschuldigde BTW alvast te reduceren. Algemeen geldt dat deze in het geval van renovatie (pand ouder dan 10 jaar) slechts 6% in plaats van 21%

¹⁴ De totaliteit van voorwaarden kan men terugvinden op de website van de Vlaamse Belastingdienst [41]

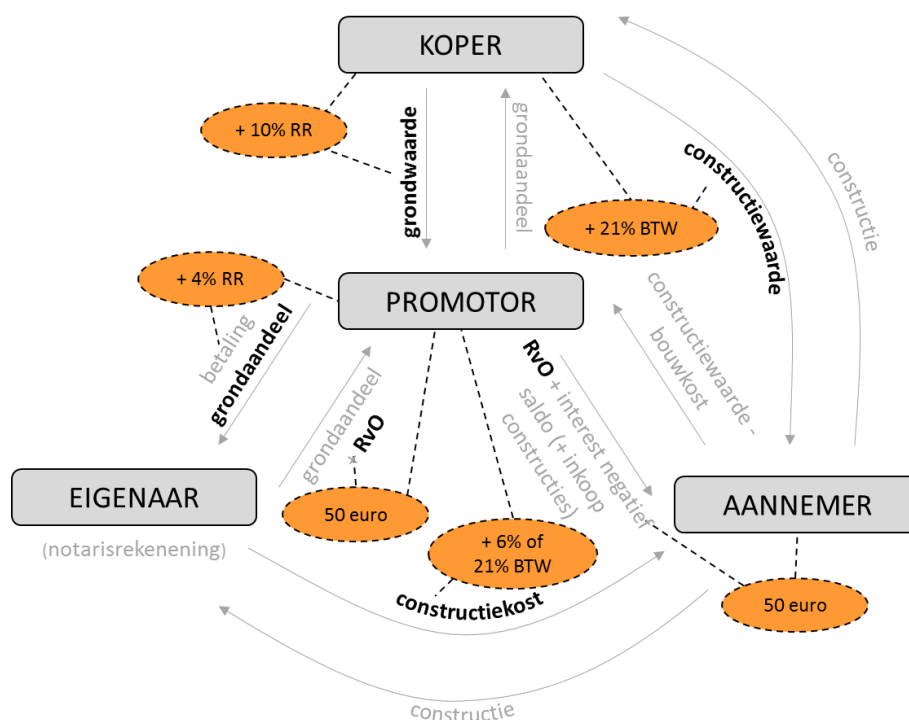
¹⁵ Een bredere uiteenzetting hierover valt buiten dit onderzoek.

bedraagt [48, 49]. Voor 32 steden en stedelijke gebieden¹⁶, waaronder ook Gent, geldt de verlaging bovendien ook bij afbraak en heropbouw van bestaande panden [47, 50], met als bedoeling verkrotte panden te vervangen door kwalitatieve nieuwbouw. Tot enkele jaren terug werd deze maatregel ook gebruikt door projectontwikkelaars om volledige nieuwbouwprojecten in deze steden aan 6% BTW te kunnen verkopen. Deze constructie wordt op heden echter niet langer aanvaard en wordt als fiscaal misbruik aanzien [45]. Het gebruik wordt dan ook verder voorbehouden voor privéwoningen. In het geval van het ruilmodel kan hier evenwel een opportuniteit liggen. De ruilers behouden immers (een deel van) het grondaandeel van hun privéwoning en verkrijgen een nieuwe constructie in de plaats. Dergelijke situatie is echter niet letterlijk opgenomen in de regelgeving, wat betekent dat een uitspraak van de bevoegde BTW-directie vereist is. In dit kader werd contact opgenomen met de Federale Overheidsdienst Financiën [51] en de bevoegde BTW-directie voor Gent [52]. Het antwoord van beide instanties was gelijkaardig. Het zou mogelijk zijn om voor de geruilde appartementen aan 6% BTW op de constructies te werken indien duidelijk blijkt dat het om het omzetten van een bestaande privéwoning naar een nieuwe privéwoning (weliswaar binnen een groter gebouw) gaat. Concreet dienen de grondeigenaars/ruilers mede-initiatiefnemers in het project te zijn. Dit dient men te verwezenlijken door de bouwaanvraag (mede) op hun naam te doen, alsook de grondeigenaars zelf een aannemingscontract met een aannemer te laten sluiten en de constructies niet via de promotor te verkopen. De eerder aangehaalde werkwijze met het aanstellen van de aannemer via een recht van opstal en een directe aannemingsovereenkomst tussen de aannemer en de kopers is dus vereist om een kans te maken op het verlaagde BTW-tarief. De geïnterviewde personen binnen de BTW-directie konden in de telefonische gesprekken echter geen zekerheid geven over dit verlaagde BTW-tarief, maar konden enkel aangeven dat de mogelijkheid bestaat. De opzet van deze constructie werd tevens voorgelegd aan een fiscaal expert (Anthony De Wit, White Capital [53]), dewelke deze eveneens als potentieel haalbaar evalueerde. Om zekerheid te krijgen, dient men echter een verzoekschrift aan de BTW-directie te richten en een ruling omtrent de problematiek te vragen. Dergelijk traject kan echter geruime tijd in beslag nemen en kon niet geheel gelopen worden binnen de duur van dit onderzoek¹⁷. We nemen evenwel de optie mee om aan 6% BTW te kunnen werken voor wat betreft de te ruilen appartementen. De BTW-verlaging behelst hier wel enkel de te ruilen eenheden, daar uit de gesprekken met de BTW-directie bleek dat de te verkopen appartementen in elk geval aan 21% BTW op de constructies verkocht dienen te worden. Dergelijke splitsing binnen één gebouw of project wat betreft BTW-regeling is niet ongevoel, daar dit bijvoorbeeld ook toegepast wordt bij het verlaagd tarief voor renovatie¹⁸ [49]. De bevinding omtrent het verlaagde BTW-tarief kan significant zijn voor het ruilmodel, want het moeten bijpassen van de BTW op de geruilde appartementen is een financieel nadeel t.o.v. een klassieke ontwikkeling. Door gebruik te maken van het verlaagde tarief wordt dit nadeel sterk gereduceerd. De tot dusver aangehaalde kosten worden samenvattend weergegeven op Figuur 43, gebaseerd op scenario 2.

¹⁶ Dit geldt concreet voor de stedelijke centra van Antwerpen, Charleroi, Gent, Oostende, Mechelen, Bergen, La Louvière, Sint-Niklaas, Seraing en Luik, alsook voor Leuven, Brugge, Kortrijk, Roeselare, Aalst, Dendermonde, Genk, Hasselt, Moeskroen, Doornik, Verviers, Namen, Brussel, Anderlecht, Sint-Gilles, Sint-Joost-ten-Node, Sint-Jans-Molenbeek, Schaarbeek, Vorst, Elsene, Ukkel, en Etterbeek.

¹⁷ Na het finaliseren van deze masterproef werd het verzoekschrift alsnog officieel goedgekeurd door de Federale Overheidsdienst Financiën op 6 september 2016. Het blijkt dus mogelijk om aan het tarief van 6% BTW te werken voor de geruilde appartementen. Een kopie van de beslissing werd opgenomen in Addendum I.

¹⁸ Concreet haalt men een situatie aan waarbij een privéwoning met beroepsgedeelte gerenoveerd wordt. Het verlaagd tarief van 6% wordt enkel toegepast op het deel bestemd voor wonen, terwijl de werken in het beroepsgedeelte aan 21% belast worden.



Figuur 43: Belastingen bij de verschillende stadia van het ruilproces, toegepast op scenario 2

4.4 Invloed op de financiering

De voorliggende scenario's kennen verschillende structuren met variërende planningen van inkomsten en uitgaven, alsook een mogelijk ander risicoprofiel. Het is niet ondenkbaar dat bij het aangaan van een bankfinanciering de scenario's verschillend behandeld worden. Om hier meer duidelijkheid over te krijgen werd contact opgenomen met de afdeling Risk binnen BNP Paribas Fortis [54]. Na een oplijsting van de verschillende scenario's, kon men echter niet meteen een aanwijsbaar verschil in financieringskost vaststellen. De scenario's hebben allen de garantie van uitvoerbaarheid wanneer de bouwvergunning verkregen is. De contactpersoon bij BNP Paribas Fortis gaf verder aan dat in dergelijk geval de exacte financieringskost eerder gecorreleerd zal zijn met het vertrouwen in de klant op zich en de opgebouwde relatie met de bank. Als mogelijke interestkost voor de financiering gaf men een vork aan van 100 tot 175 bps, waarbij de kredieten afgelost worden met 90% tot 100% van de netto inkomsten. De vereiste eigen middelen situeren zich tussen de 10% en 30%. De auteurs sluiten niet uit dat bij een diepgaandere analyse enkele verschillen zouden rijzen, maar dit valt buiten de scope van dit onderzoek. Gezien de lage rentevoeten kan men het effect bovendien als verwaarloosbaar aanzien. De financieringskosten zullen aldus niet fors variëren, maar de financieringsnoden van de verschillende scenario's zullen vermoedelijk wel sterk uit elkaar liggen. Deze worden in wat volgt verder in kaart gebracht, met een aanname van uniforme kredietvoorwaarden.

5. Financiële analyse

Nu de juridische structuur en de fiscale consequenties van de ruilscenario's zijn toegelicht kan dieper worden ingegaan op de financiële haalbaarheid van de geselecteerde projecten waarin telkens de 3 voorgestelde scenario's met elkaar worden vergeleken. Hiervoor wordt een financieel model opgebouwd dat toelaat om een breed gamma aan mogelijke ruilprojecten te onderzoeken. In wat volgt wordt eerst ingegaan op de opbouw van het financiële model om vervolgens de financiële resultaten toe te lichten. Tenslotte wordt het financieel model onderworpen aan een uitgebreide sensitiviteitsanalyse zodat de impact op de resultaten, ingevolge verandering van diverse project- en marktgeboden parameters, kan worden onderzocht.

5.1 Opbouw financieel model

Wanneer verschillende projecten met een variërende omvang en een bij aanvang ongekend ruilscenario moeten getoetst worden op financiële haalbaarheid, is het belangrijk een model te bouwen dat dynamisch en flexibel is. Daarnaast moet het model ook toelaten om in een oogopslag de rendabiliteit van het project te evalueren en moet het model toelaten om de invoergegevens op een geautomatiseerde wijze te verwerken. In het kader van deze thesis wordt daarom een financieel model gebouwd in het programma Microsoft Excel dat voldoet aan bovenstaande vereisten.

Om de leidraad doorheen het model zo overzichtelijk mogelijk te maken wordt ervoor gekozen om een aantal invoerbladen en uitvoergegevens toe te lichten aan de hand van één van de geselecteerde projecten. Omwille van de beperkte omvang van het project en de aanwezigheid van alle dynamische componenten in de ruilscenario's wordt voor het project 'Voorhoutkaai met 2 woningen' gekozen. In wat volgt worden telkens de invoertabellen getoond, met de bedoeling meteen ook een overzicht te geven van de verschillende kenmerken van de casus en de aannames die gebruikt werden bij de analyse. Voor de overige casussen werden gelijkaardige parameters aangenomen.

Praktische tip voor het gebruik van het financieel model:

Om te vermijden dat Excel bij iedere klik alle draaitabellen opnieuw doorrekent, schakel je deze optie best uit. Dit doe je door 'bestand' > 'opties' > 'formules' > 'werkmap berekenen' > 'automatisch behalve voor gegevenstabellen' aan te vinken. De 'refresh' knop bovenaan in het tabblad 'MASTER|input' kan worden gebruikt om de draaitabellen actueel te maken wanneer een invoercel werd gewijzigd.

5.1.1 Invoergegevens

De basis voor alle invoer- en uitvoergegevens wordt gelegd bij het ingeven van het aantal eenheden dat onderwerp zal uitmaken van ruil en/of aankoop transactie die wordt gesimuleerd. Onderstaande tabel 10 geeft een overzicht van het aantal eenheden van de huidige en nieuwe situatie voor het project Voorhoutkaai met 2 woningen.

Eenheden huidige en nieuwe situatie	
Huidige situatie	
Aantal woningen	2
Nieuwe situatie	
Aantal appartementen	4
Aantal commerciële ruimtes	0
Aantal parkings	1
Aantal bergingen	0

Tabel 10: aantal eenheden huidige en nieuwe situatie voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Het model laat toe situaties te modelleren waarvan het huidig aantal woningen tot 10 stuks beperkt is. Voor wat betreft de nieuwe situatie kan het model tot maximaal 50 appartementen, 10 commerciële ruimtes, 50 parkings en 50 bergingen gebruikt worden. Bij het invoeren van bovenstaande tabel worden automatisch de noodzakelijke invoercellen aangemaakt die nodig zijn om het model verder in te vullen en worden ook de uitvoergegevens aangepast.

5.1.1.1 Huidige situatie

Vervolgens kan op basis van de kadastrale gegevens en het marktonderzoek de huidige situatie verder gedetailleerd worden op vlak van perceelgrootte, het bewoonbaar oppervlak en de waarde van de woningen. Terwijl het bewoonbaar oppervlak uitsluitend gebruikt wordt voor het berekenen van hoeveelheden voor de sloop van de constructie (zie bouwkosten), speelt de grootte van het perceel een belangrijke rol bij het berekenen van de grondaandelen in de huidige situatie ten einde een correcte verdeelsleutel van grondaandelen te berekenen voor de nieuwe situatie. De waarde van de woningen wordt gebruikt voor het berekenen van de financiële meerwaarde die wordt gerealiseerd bij de ruiltransactie of als aankoopwaarde wanneer de eigenaar van het pand opteert om zijn woning te verkopen in plaats van te ruilen.

Huidige situatie			
	Perceel (m ²)	Bew. Opp. (m ²)	Waarde (€)
Woning 1	74	160	295.000
Woning 2	67	160	420.000
Totaal	141	320	715.000

Tabel 11: huidige situatie casus Voorhoutkaai met 2 woningen

5.1.1.2 Ontwerp

De volgende stap bij het vervolledigen van de invoergegevens zijn de grootheden met betrekking tot de nieuwe situatie (het ontwerp). Na het opgeven van het aantal ondergrondse en bovengrondse niveaus (maximaal 15 niveaus) wordt onderstaande invoertabel gegenereerd.

Opdeling per niveau							
niveau	Oppervlak (m ²)			Terrassen en dak (m ²)			
	bruto	verkoop	Volle grond	uitpandig	inpandig	dakterras	groendak
0	97	32	44	-	-	-	-
1	87	73	-	13	-	-	-
2	87	73	-	13	-	-	-
3	87	73	-	13	-	-	-
4	79	69	-	11	-	-	8
5	55	50	-	-	-	8	16
dak	-	-	-	-	-	-	55
Ondergronds (OG)	0	0	0	0	0	0	0
Bovengronds (BG)	492	370	44	50	0	0	79

Tabel 12: opdeling oppervlaktes per niveau voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

De opdeling van het ontwerp gebeurt zowel per niveau als per unit. Terwijl de opdeling per niveau gebruikt wordt voor het berekenen van de hoeveelheden om de bouwkost in te schatten, wordt de opdeling per unit gebruikt voor de prijszetting van de eenheden en het berekenen van de grondaandelen per eigendom in de nieuwe situatie.

Opdeling per unit						
	# Slpk.	Opp. (m ²)	Terras (m ²)	€/m ²	Prijs (€)	OG/BG
Appartement 1	3	105	44	4.600	483.000	(nvt)
Appartement 2	2	73	13	5.200	379.600	(nvt)
Appartement 3	2	73	13	5.600	408.800	(nvt)
Appartement 4	2	119	19	6.500	773.500	(nvt)
Parking	(nvt)	20	(nvt)	(nvt)	50.000	OG

Tabel 13: opdeling per unit voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

5.1.1.3 Ruilscenario

Tot nu toe werden alle grootheden van de bestaande en nieuwe situatie in kaart gebracht. Echter, er werd nog niet aangegeven welke wooneenheid nu voor welke nieuwe eenheid/eenheden geruild zullen worden. Het ruilscenario voor het project Voorhoutkaai met 2 woningen wordt in onderstaande tabel weergegeven.

Ruilscenario								
		ruil				meerwaarde		
	appartement	commercieel	parking	bering	Fin. Comp.	R/A	absoluut	%
Woning 1	-	-	-	-	€ 295.000	A	-	0%
Woning 2	appartement 1	-	-	-	-	R	€ 63.000	15%

Tabel 14: ruilscenario casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Het ruilscenario geeft aan dat woning 1 niet geruild wordt maar wordt aangekocht (A) door de ontwikkelaar voor een prijs die gelijk is aan de geschatte waarde uit het marktonderzoek (financiële compensatie). De eigenaar van woning 1 zal bijgevolg geen meerwaarde realiseren t.o.v. de waarde van de woning. Woning 2 daarentegen wordt geruild (R) voor appartement 1, verder wordt geen bijkomende financiële compensatie voorzien. De geschatte waarde van woning 1 bedraagt 420.000 euro, terwijl de verkoopwaarde van appartement 1 483.000 euro bedraagt. Hierdoor realiseert de eigenaar van woning 2 een meerwaarde van 63.000 euro of, in relatieve termen, van 15%. De meerwaarde op zich is geen noodzakelijk gegeven voor verdere berekeningen in het financiële model, maar geeft een duidelijk beeld van het rendement dat de ruiler kan realiseren door te kiezen voor een ruilscenario.

Wanneer het eventueel noodzakelijk zou zijn om een woning van een eigenaar te ruilen voor meerdere eenheden van een gelijk type (bv. 2 bergingen of 2 appartementen), dan kan gebruik worden gemaakt van een dummie woning. Er zou in casu een 3^e (onbestaande) woning bijgevoegd kunnen worden met een perceelsgrootte en marktwaarde die gelijk is aan nul of door de invoergegevens van de bestaande woning van de eigenaar die meerdere eenheden geruild krijgt te splitsen over de bestaande woning en de dummie woning. Dit principe werd in geen van de onderzochte projecten toegepast, maar kan interessant zijn wanneer geruild wordt voor grotere panden.

Op basis van alle invoergegevens die tot nu toe werden gespecificeerd kan de verdeling van de grondaandelen berekend worden voor de nieuwe situatie. Bij scenario 1 vindt geen ruil plaats en worden alle grondaandelen bij aanvang door de promotor aangekocht, terwijl bij scenario 2 uitsluitend het grondaandeel aangekocht wordt dat overeenkomt met de te verkopen eenheden. Bij scenario 3 worden geen grondaandelen aangekocht, tenzij één van de gronden sowieso wordt aangekocht omdat er geen ruil kan plaatsvinden met de andere eigenaars (dit geldt eveneens voor scenario 2). Dit is bijvoorbeeld zo voor de eerste woning op de Voorhoutkaai.

5.1.1.4 Grond- en constructieaandeel

Nu het ruilscenario is bepaald komen een aantal kost- en opbrengst gerelateerde invoerparameters aan de beurt. Om te beginnen wordt een opsplitsing gemaakt tussen het percentage grondaandeel en constructieaandeel. Dit is belangrijk voor de cashflows aangezien het grondaandeel door de koper betaald wordt bij akte, en het constructieaandeel zoals eerder gesteld pas afgelost wordt naarmate de constructie van het gebouw vordert. Daar het opsplitsen van de grond- en constructie aandelen op vrij arbitraire wijze gebeurt, zal de opdeling ter controle aan een aantal voorwaarden moeten voldoen. Echter, de keuze van het grondaandeel kan, ondanks het vervullen van de voorwaarden, nog steeds niet optimaal zijn. De keuze van het percentage grondaandeel zal dan ook aan een grondige sensitiviteitsanalyse onderworpen worden (cfr. Sensitiviteitsanalyse).

Grond- en constructieaandeel	
Grond %	Constructie %
50%	50%
€ 1.047.450	€ 1.047.450
Controle van de voorwaarden:	
Minimum:	OK
Maximum:	OK
Krediet:	OK

Tabel 15: grond- en constructieaandeel voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

In de gekozen casus wordt geopteerd voor een gelijke opsplitsing tussen de grond- en constructie aandelen, dit heeft tot gevolg dat de verkoopwaarde van de grond gelijk is aan de verkoopwaarde van de constructie. Dit zal samen met de verkoopplanning (zie later) een impact hebben op de rendabiliteit van het gekozen ruilscenario. Door het kiezen voor een 50/50 opdeling wordt aan alle voorwaarden voldaan:

- De minimum voorwaarde controleert of de waarde van het constructie aandeel minimum de waarde van de bouwkost heeft.
- De maximum voorwaarde controleert of de waarde van het grondaandeel niet groter is dan 2x de waarde van de grond (zijnde de som van alle waardes van aangekochte of geruilde woningen), zoals in het onderdeel fiscaliteit beschreven.
- De kredietvoorwaarde controleert of de aankoop van het grondaandeel (scenario 2) voor het einde van de werf kan worden afgelost. Deze voorwaarde heeft dus niet alleen te maken met de waarde van het grondaandeel, maar staat ook in directe relatie met de aflossingsfactor van het vreemd vermogen en de verkoopplanning (zie later).

Terwijl de minimum en maximum voorwaarde eerder indicatieve voorwaarden zijn, is de kredietvoorwaarde een strikt bindende factor daar niet aan de nodige kredietaflossing kan worden gedaan wanneer de controle van de voorwaarde niet in orde blijkt te zijn. Dit laatste wordt belangrijk bij de sensitiviteitsanalyse, waarbij bij het testen met afwijkende invoerparameters niet noodzakelijk altijd aan alle voorwaarden wordt voldaan. De resultaten waarbij niet aan de kredietvoorwaarde wordt voldaan, zullen dan ook geweerd worden uit de bespreking.

Voor de aflossing van het constructie aandeel door de kopers worden een aantal schijven conform de wet Breyne (zie juridisch luik) vastgesteld. Tabel 16 geeft een overzicht van de hier aangenomen schijven.

SCHIJVEN WET BREYNE			
	appartement	commercieel	berging/parking
Voorschot aankoop	5%	5%	5%
Graafwerken	10%	15%	20%
Funderingsplaat	10%	15%	30%
Afdek kelder	0%	10%	40%
Plaat	10%	10%	0%
Plaat	10%	10%	0%
Plaat	10%	10%	0%
Dakwerken	10%	10%	0%
Buitenschrijnwerk	10%	10%	0%
Leiding en techniek	10%	0%	0%
Pleisterwerken en chapes	5%	0%	0%
Binnenschrijnwerk en keuken	5%	0%	0%
Voorlopige oplevering	5%	5%	5%

Tabel 16: constructieschijven conform wet Breyne voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

5.1.1.5 Kosten

Op basis van de invoergegevens van het ontwerp worden de hoeveelheden begroot voor het berekenen van de bouwkosten. Om tot de totale bouwkost te komen hoeven enkel nog de eenheidsprijzen per onderdeel aangevuld te worden. Tabel 17 geeft een overzicht van de aannames voor de casus aan de Voorhoutkaai.

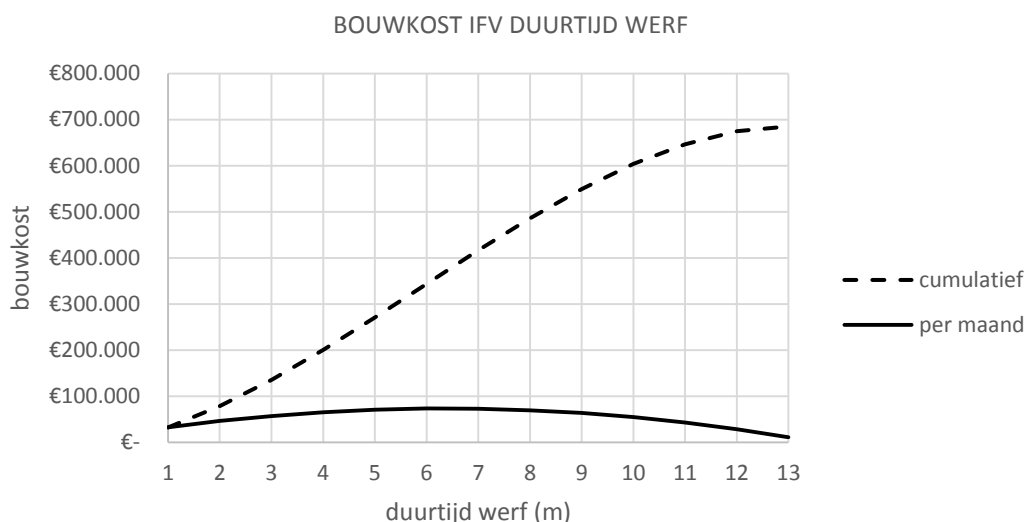
Bouwkosten			
	hoeveelheid	eenheidsprijs	totaal
Afbraakwerken			€ 19.200
Asbest verwijdering	1	€ 0	-
Sloop constructie	320	€ 60	€ 19.200
Grondwerken			€ 728
Grondverzet	48,5	€ 15	€ 728
Sandering	48,5	€ 0	-
Ondergrond			€ 19.400
Funderingsplaat	97	€ 200	€ 19.400
Kelder	0	€ 650	-
Bovengrond			€ 645.940
Appartementen ¹⁹	370	€ 1.300	€ 481.000
Commercieel	0	€ 900	-
Gemene delen	122	€ 1.100	€ 134.000
Terrassen			€ 26.000
Volle grond	44	€ 100	€ 4.400
Uitpanding	50	€ 400	€ 20.000
Inpanding	0	€ 550	-
Op dak	8	€ 200	€ 1.600
Groendaken	79	€ 60	€ 4.740
Buitenaanleg			-
Groen- en tuingaanleg	0	€ 100	-
TOTAAL			€ 685.268

Tabel 17: bouwkosten voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Net als bij de aflossing van de constructieschijven door de kopers, komt ook de bouwkost voor de aannemer niet in één schijf, maar gespreid over de werffase. De formule van Hudson [55] laat toe om de bouwkost om te zetten in maandelijkse uitgaven over de duurtijd van de werffase. De cumulatieve

¹⁹ Voor casussen Gandastraat en Ter Platen werd, gezien de grotere schaal en lagere gemiddelde verkoopprijs, hier een bouwkost voor de appartementen van €1.100 per m² aangenomen. De gemene delen werden verlaagd naar €1.000 per m² en ook de terrassen kregen overeenkomstig de complexiteit een kleine correctie.

som van alle maandelijkse uitgaven vormt een S-curve (Figuur 44). Daar dit model van oorsprong een Brits model is wordt een conversie factor ingegeven om de bouwkost in euro om te zetten naar pond.



Figuur 44: simulatie bouwkost a.d.h.v. Hudson-formule voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Zoals aangegeven in het juridische luik wordt de aannemer rechtstreeks betaald door de kopers van de aangekochte eenheden volgens de schijven binnen de Wet Breyne. Echter, wanneer er een positief saldo ontstaat tussen de ontvangen constructiewaarde bij verkoop en de bouwkosten in functie van de vooruitgang van de werken, dan heeft de ontwikkelaar het recht om tussentijdse facturen uit te sturen zodat de positieve verschillen op de rekening van de ontwikkelaar terecht komen. De frequentie waarmee de ontwikkelaar dergelijke positieve verschillen mag vorderen van de aannemer moet worden ingevoerd in het model. Daarnaast moet ook een provisie worden opgegeven, welke het bedrag is dat bij de aannemer blijft om toekomstige tekorten op te vangen. Dit om te vermijden dat de ontwikkelaar in de ene maand alles zou wegfactureren en in de volgende maand tekorten moet financieren. Tabel 18 geeft een overzicht van de aannames voor de casus Voorhoutkaai.

Facturatie aannemer - ontwikkelaar	
Fact. Freq. (m)	Provisie (€)
3	€ 50.000

Tabel 18: Facturatie tussen ontwikkelaar en aannemer voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

De totale bouwkost vormt op haar beurt de basis voor het berekenen van de erelonen die daarvan doorgaans een zeker percentage bedragen. Tabel 19 geeft een overzicht van de verschillende erelonen voor de casus Voorhoutkaai²⁰. De kosten voor de commercialisatie worden berekend aan de hand van de totale verkoopprijzen. Daar de makelaar geen ereloon ontvangt voor de geruilde eenheden wordt de commercialisatie uitsluitend berekend op basis van de verkoopwaarde van de eenheden die worden verkocht. De bouwaks wordt berekend op basis van het bovengronds volume, maar in Gent wordt dergelijke taks heden ten dage niet meer geïnd.

²⁰ Coördinatiekosten voor de promotor/ontwikkelaar worden niet afzonderlijk opgenomen en worden als impliciet vervat in het rendement verondersteld.

Erelonen en diverse kosten			
	hoeveelheid	eenheidsprijs	totaal
Erelonen			€ 78.653
Architect	€ 685.268	6,0%	€ 41.116
Ingenieur stabiliteit	€ 685.268	1,0%	€ 6.853
Ingenieur technieken	€ 685.268	1,0%	€ 6.853
Akoestisch consultant	€ 685.268	0,3%	€ 2.056
EPB	4	€ 300	€ 1.200
Controle Organisme	€ 685.268	0,0%	-
Veiligheidscoördinatie	€ 685.268	0,2%	€ 1.371
Projectcoördinator	€ 685.268	1,5%	€ 10.279
Interieur architect	€ 685.268	0,0%	-
Jurist	€ 685.268	0,5%	€ 3.426
Landmeter	1	€ 1.000	€ 1.000
Advies brandweer	1	€ 2.000	€ 2.000
Studie grondverzet	1	€ 1.000	€ 1.000
Studie sonderingen	3	€ 500	€ 1.500
Commercialisatie	€ 1.611.900	2,5%	€ 40.298
Onvoorziene kosten	€ 685.268	5,0%	€ 34.263
Bouwtaks	1476	€ 0	-
TOTAAL			€ 153.214

Tabel 19: erelonen en diverse kosten voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Voor iedere partij die betrokken is bij het project, de aannemer even buiten beschouwing gelaten, wordt per projectfase tevens een oplijsting gemaakt van welke percentage zal worden betaald voor de geleverde prestaties. Iedere partij krijgt zo het aangegeven percentage van het totale ereloon uitbetaald op het einde van iedere fase volgens de contractuele overeenkomst.

Tijdens de werffase zullen de panden niet bewoonbaar zijn voor de ruilers. Het is dan ook noodzakelijk eveneens de verhuiskosten in kaart te brengen. Per ruiler worden 2 verhuisbewegingen in rekening gebracht, alsook de maandelijkse huur en het stockeren van goederen. Deze laatste worden begroot op basis van de duurtijd van de verhuisperiode (zie planning). Daar uit de marktanalyse is gebleken dat de kosten voor de tijdelijke verhuis absoluut ten laste moeten zijn van de ontwikkelaar, worden deze in het model dan ook voor zijn rekening voorzien.

Verhuiskosten	
Verhuisbeweging	€ 2.000
Maandelijkse huur	€ 800
Stock goederen	€ 80
TOTAAL	€ 18.960

Tabel 20: verhuiskosten voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

5.1.1.6 Financiering en fiscaliteit

Voor de verschillende scenario's die met elkaar worden vergeleken worden diverse kredieten afgesloten. Uit voorgaande analyse bleek het niet noodzakelijk noemenswaardige verschillen in financieringskosten tussen de verschillende scenario's op te nemen. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de gehanteerde invoergegevens voor de financiering en de fiscale kosten.

Financiering en fiscale kosten	
Ontwikkelaar	
Loan-to-cost	80%
Rente grond (jaarlijks)	1,50%
Rente constructie (jaarlijks)	1,35%
Provisie vergoeding	1,00%
Aflossingsfactor vreemd vermogen	85%
Correctiefactor verkoop grondaandeel	0,7
Constructie aannemer	
Euribor (3m)	-0,226%
Premie	2,00%
Ondergrens	3,00%
Zakelijke rechten, BTW, etc.	
Vaste kosten RvO	€ 50,0
BTW op ruil	6,0%
Registratierecht ontwikkelaar	4,0%
Notariskosten	1,0%

Tabel 21: invoergegevens voor de financiering en fiscaliteit voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

De fiscale parameters werden in wat voorafging reeds toegelicht. Enkele financiële invoerparameters verdienen echter nog een woordje uitleg:

- Provisie vergoeding: tijdens de werffase is de ontwikkelaar belast met het betalen van de interesten indien er een negatief saldo ontstaat tussen de inkomsten op de constructiewaarde en de kosten van de bouwwerken. Voor het bijpassen van dit negatieve saldo wordt vooraf met de bankier een kredietlijn geopend waarvan het bedrag niet in zijn geheel wordt opgenomen. Voor het saldo van het krediet dat nog niet werd opgenomen wordt een provisie vergoeding ingerekend.
- Aflossingsfactor vreemd vermogen: De ontwikkelaar heeft in de verschillende scenario's een kredietlijn lopen voor het financieren van de aangekochte panden of grondaandelen. Deze kredieten worden afgelost in functie van de verkoop, waarbij na het verlijden van de akte de waarde van het grondaandeel van de gekochte eenheid wordt uitbetaald. De aflossingsfactor vreemd vermogen is het percentage hiervan dat gebruikt wordt voor het aflossen van het krediet.
- Correctiefactor verkoop grondaandelen: in scenario 2 wordt een deel van de grondaandelen in functie van de nieuwe situatie door de ontwikkelaar aangekocht. Hiervoor zal de ontwikkelaar beroep doen op een kredietlijn. Echter, ten einde het aangekochte grondaandeel (en de bijhorende financieringskost) zo laag mogelijk te houden, wordt een correctie ingevoerd op de ingeschatte waarde van het grondaandeel. Deze factor geeft dus de fractie aan van de grondwaarde die effectief aan de grondeigenaars betaald wordt. Zoals aangehaald in het juridische luik moet men echter opletten deze factor niet te laag te nemen om mogelijke problemen te vermijden.
- Constructie aannemer: Zoals reeds vermeld heeft de ontwikkelaar met de aannemer een overeenkomst om tekorten tijdens de werffase op te vangen. Concreet worden door de ontwikkelaar interesten betaald op het negatieve saldo dat kan ontstaan tussen de verkochte constructiewaarde en de kosten van de bouwwerken. Doorgaans wordt afgesproken dat de verschuldigde interest gelijk is aan de som van een vooraf afgesproken premie en euribor (3m). We stellen deze premie in op 2% en geven het geheel een ondergrens van 3% mee²¹ [31].

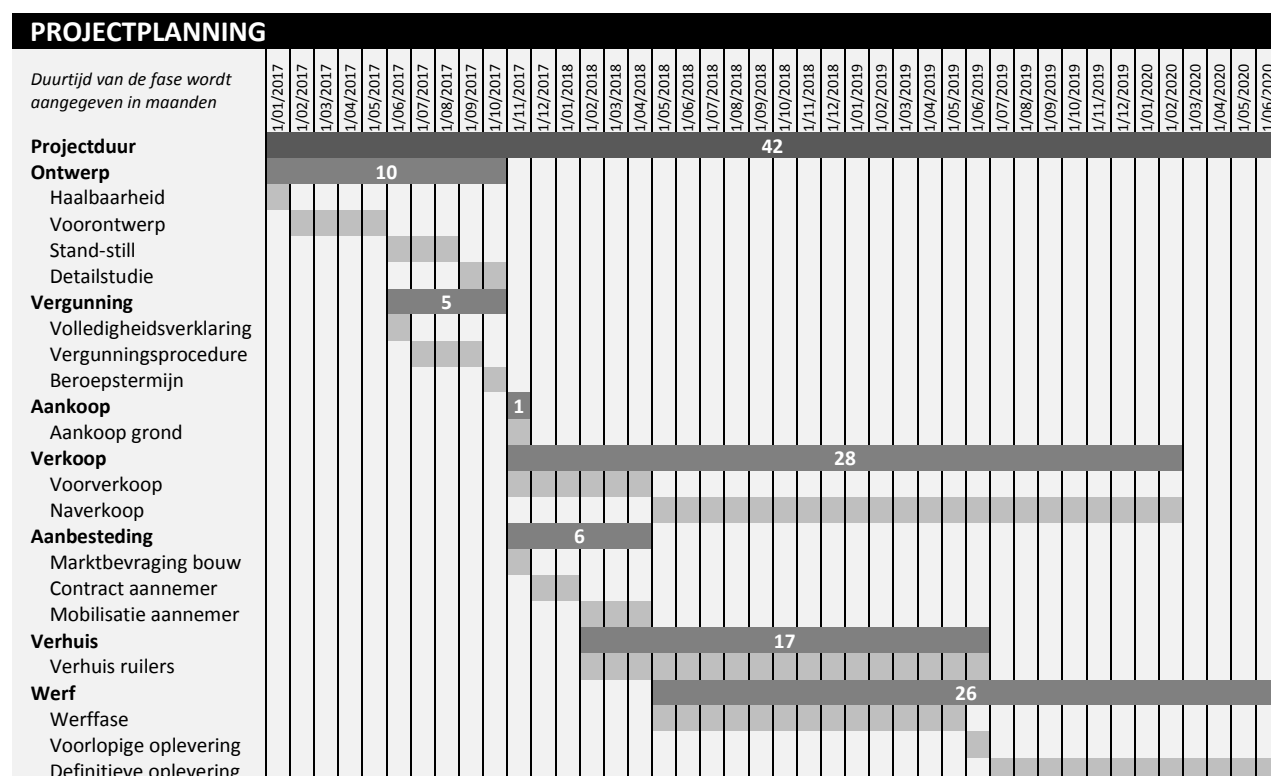
²¹ Dit percentage is, gezien de looptijd van dergelijke projecten, niet uitsluitend gelinkt aan de huidige rentes. De ondergrens van 3% is een courante afspraak binnen de vastgoedpraktijk [31].

- **BTW op ruil:** BTW die de ontwikkelaar betaalt op de geruilde appartementen. Hoewel nog geen definitief uitsluitsel verkregen werd van de rulingdienst, wordt in eerste instantie uitgegaan van 6%. Deze invoerparameter zal later deel uitmaken van de sensitiviteitsanalyse.

Voor de financiering van de verschillende scenario's worden op basis van bovenstaande parameters verschillende kredietlijnen gehanteerd. Het tabblad 'krediet' in het model geeft daar een overzicht van²².

5.1.1.7 Planning

Alvorens een aanname voor de verkoopplanning gedaan kan worden dient de volledige projectplanning te worden opgemaakt. De projectplanning is onderverdeeld in 7 groepen die op hun beurt zijn opgedeeld in een aantal sequentiële fases. Tabel 22 geeft een overzicht van de fases voor de casus Voorhoutkaai.



Tabel 22: projectplanning voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

In het beschreven model dienen de startdatum van het project en de duurtijden (in maanden) van de verschillende projectfases te worden ingevoerd. Op basis van de tabel worden de invoercellen gegenereerd voor de verkoopplanning. Het financieel model kan een maximale duurtijd modelleren van 120 maanden.

Tot slot dient een verkoopplanning te worden opgesteld. Daar de geruilde eenheden niet meer verkocht dienen te worden, worden deze gepland in de eerste maand van voorverkoop. Voor de verkochte eenheden wordt verder een weloverwogen verkoopschema aangehouden. Dit wordt weergegeven in Tabel 23. Voor elke casus werd, op basis van de grootte en het prijsniveau, een

²² In deze analyse werd nog geen melding gemaakt van de financieringskost op het eigen vermogen van de ontwikkelaar. Vermits deze bedrijfsspecifiek kan variëren wordt deze niet als afzonderlijke parameter opgenomen. Deze wordt echter als impliciet vervat verondersteld in de beoogde rendementen.

planning op maat opgemaakt. Deze werden opgenomen in Bijlage III.a. Gezien de onvoorspelbare aard van dergelijke planning, wordt deze ook meegenomen in de sensitiviteitsanalyse.

VERKOOPPLANNING																												
ruil	voorverkoop						naverkoop																					
	1/11/2017	1/12/2017	1/01/2018	1/02/2018	1/03/2018	1/04/2018	1/05/2018	1/06/2018	1/07/2018	1/08/2018	1/09/2018	1/10/2018	1/11/2018	1/12/2018	1/01/2019	1/02/2019	1/03/2019	1/04/2019	1/05/2019	1/06/2019	1/07/2019	1/08/2019	1/09/2019	1/10/2019	1/11/2019	1/12/2019	1/01/2020	1/02/2020
appartement 1	x																											
appartement 2				x																								
appartement 3								x																				
appartement 4						x																						
parking 1						x																						

Tabel 23: verkoopplanning voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Omdat scenario 1 een verkoopplanning kent zonder geruilde eenheden kan ervan worden uitgegaan dat het verkoopschema van dit scenario een bepaalde vertraging kent ten opzichte van de ruilscenario's (scenario 2 en 3). Er moeten immers meer eenheden verkocht worden. Dit werd gemodelleerd als een in te vullen aantal maanden vertraging in het model. Standaard wordt in de scenario's uitgegaan van een vertraging van 2 maanden, maar om arbitrage te vermijden zal deze invoerparameter onderdeel uitmaken van de sensitiviteitsanalyse.

5.1.2 Rendabiliteit

Teneinde het rendement op het project te berekenen dienen de verschillende kasstromen uitgezet te worden om de eventuele discrepanties tussen inkomsten en uitgaven en de bijhorende financieringsnoden te kennen. In het model worden op basis van de bijkomende simulatiebladen eenheden, eigendom, kosten, bouwkost, krediet en kasstromen ruil en aankoop de inkomsten en uitgaven voor iedere partij samengesteld ten einde een exacte weergave te krijgen van de kasstromen die voor rekening zijn van de ontwikkelaar. Op basis van dit kasstroommodel kan een finale haalbaarheid van het project opgemaakt worden, alle betrokken parameters indachtig. De resulterende haalbaarheidsstudies voor de verschillende casussen werd opgenomen in Bijlage III.b De evaluatie van de projectresultaten voor de verschillende casussen gebeurt in de volgende sectie.

In de marge merken we nog op dat het opgebouwde financiële model door de omvang en flexibiliteit een zekere complexiteit meedraagt. Om problemen met het kasstroommodel tijdig op te sporen werden op verschillende punten tussentijdse controles ingebouwd. Voor alle 4 de uitgewerkte projecten zijn alle controles in orde.

5.2 Resultaten financiële analyse

5.2.1 Basisoverzicht

Alvorens in te gaan op de resultaten van de verschillende projecten wordt in onderstaande tabel een overzicht gegeven van de aannames naar ruil of aankoop per project. Er werd telkens van uit gegaan dat elke eigenaar minstens zijn waarde kan behouden, of een meerwaarde kan realiseren. Bijkomend werd als uitgangspunt genomen dat geen enkele grondeigenaar zelf een opleg dient te voorzien, ook al wordt een meerwaarde gerealiseerd.

RUILOVERZICHT PER PROJECT				
	ruil/aankoop	ruilsценario	fin. comp.	meerwaarde
Voorhoutkaai (2w)				
Woning 1	aankoop	-	€ 295.000	0%
Woning 2	ruil	appartement 1	-	15%
Voorhoutkaai (3w)				
Woning 1	aankoop	-	€ 295.000	0%
Woning 2	ruil	appartement 2	-	35%
Woning 3	ruil	appartement 3	-	20%
Ter Platen				
Woning 1	ruil	appartement 12, parking 1		5%
Projectgrond	aankoop	-	€ 950.000	0%
Gandastraat				
Woning 1	ruil	appartement 29, commercieel 1, parking 1	-	9%
Woning 2	ruil	appartement 19, parking 2	€ 10.000	4%
Woning 3	ruil	appartement 11, parking 3	€ 10.000	4%
Woning 4	ruil	appartement 3, parking 4	€ 10.000	4%
Woning 5	ruil	appartement 6, parking 5	€ 10.000	4%
Woning 6	ruil	appartement 5, commercieel 2	-	11%

Tabel 24: overzicht van de ruilsценario's voor de verschillende projecten

Op basis van het financieel model worden de 4 verschillende projecten onderzocht en worden 2 potentiële ruilsценario's (2 en 3) vergeleken met een traditioneel aankoopscenario (scenario 1). Vooraleer dieper wordt ingegaan op de rendementsparameters wordt eerst een overzicht gegeven van de kosten en opbrengsten per scenario en per project op basis van absolute cijfers. Tabel 25 geeft een overzicht van de bekomen resultaten.

KOSTEN EN OPBRENGSTEN			
	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Voorhoutkaai (2w)			
Kosten	€ 1.614.885	€ 1.191.607	€ 1.186.008
Opbrengsten	€ 2.094.900	€ 1.611.900	€ 1.611.900
Winst	€ 480.014	€ 420.292	€ 425.891
Eigen vermogen	€ 298.399	€ 247.026	€ 213.110
Voorhoutkaai (3w)			
Kosten	€ 2.736.045	€ 1.820.581	€ 1.806.946
Opbrengsten	€ 3.493.500	€ 2.325.300	€ 2.325.300
Winst	€ 757.454	€ 504.718	€ 518.353
Eigen vermogen	€ 496.391	€ 404.886	€ 319.063
Ter Platen			
Kosten	€ 4.096.721	€ 3.657.655	€ 3.649.535
Opbrengsten	€ 5.305.800	€ 4.859.800	€ 4.859.800
Winst	€ 1.209.078	€ 1.202.144	€ 1.210.264
Eigen vermogen	€ 711.495	€ 654.215	€ 610.335
Gandastraat			
Kosten	€ 7.095.080	€ 4.870.818	€ 4.812.966
Opbrengsten	€ 8.463.100	€ 5.984.400	€ 5.984.400
Winst	€ 1.368.019	€ 1.113.581	€ 1.171.433
Eigen vermogen	€ 1.223.344	€ 1.089.701	€ 802.704

Tabel 25: overzicht van de resultaten per scenario voor de verschillende projecten

Voor ieder project kan op basis van de absolute cijfers een vrijwel identieke conclusie getrokken worden. Voor het realiseren van een traditionele aankoop (scenario 1) zijn logischerwijs hogere kosten nodig, maar ook de opbrengsten voor de ontwikkelaar zijn des te groter daar de inkomsten van de verkochte panden allemaal voor de ontwikkelaar zijn. In absolute cijfers is de winst bij het referentiescenario dan ook telkens groter in vergelijking met de ruilsценario's (scenario 2 en 3), met

uitzondering van een licht verschil in de casus Ter Platen. Tussen scenario 2 en 3 zijn de opbrengsten telkens gelijk, maar liggen de kosten bij scenario 2 telkens iets hoger omwille van de aankoop van het grondaandeel. Scenario 3 zal bijgevolg een hogere absolute winst kennen dan scenario 2. Het is echter niet de winst in absolute cijfers, maar de relatieve winst tegenover bijvoorbeeld de investering die zal gaan bepalen welk scenario het meest rendabel is. In de paragrafen die volgen worden in dit kader enkele parameters belicht die mogelijks op verschillende wijze zullen reageren op de onderzochte scenario's en de hoeveelheid geruilde en aangekochte panden binnen de projecten.

We bekijken eerst echter nog een andere parameter in Tabel 25: het te investeren eigen vermogen. Door de gereduceerde aankoopkosten ligt dit steeds lager voor de ruilscenario's, een niet te onderschatten voordeel. Vermogen dat hier niet gebruikt wordt, kan immers voor andere projecten ingezet worden. Belangrijk om te noteren in dit kader is dat voor de berekening van het eigen vermogen uiteraard het zelf te financieren deel van de constructie en dit van de grond meegenomen werden, maar ook de integrale studiekosten²³ en de totale onvoorziene kosten (5% op de bouwkost). Deze laatste kan in realiteit wel een stuk lager uitvallen, met een relatief grotere kloof tussen de scenario's tot gevolg. Ook dient men het feit indachtig te houden dat niet alle casussen een volledige ruil betreffen. Voor Voorhoutkaai met twee woningen bijvoorbeeld wordt één woning aangekocht en de andere geruild. Bij volledige ruil kan het eigen vermogen verder gereduceerd worden.

5.2.2 Return On Investment (ROI)

De eerste rendementsparameter die wordt onderzocht is de 'Return on Investment'. Deze parameter is een maat voor de winst ten opzichte van de totale kosten. Tabel 26 geeft een overzicht voor de verschillende scenario's. Hier zien we dat scenario 2 en 3 consequent beter scoren dan scenario 1. Dit heeft met een aantal parameters te maken, waaronder de te betalen registratierechten en grondfinanciering in scenario 1. Deze blijken zwaarder door te wegen dan de kosten voor verhuis en het ten laste nemen van de BTW in de ruilscenario's, waardoor de ruilscenario's een stuk beter scoren. Een uitzondering zien we bij de Voorhoutkaai met 3 woningen, waarbij de voor de ontwikkelaar ietwat ongunstige ruil (hoge meerwaarde particulier) de scenario's ongeveer gelijk staan. Doorgaans geldt ook dat scenario 3 nog iets beter scoort dan scenario 2 doordat geen grondaandelen aangekocht dienen te worden.

ROI			
	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Voorhoutkaai (2w)	30%	35%	36%
Voorhoutkaai (3w)	28%	28%	29%
Ter Platen	30%	33%	33%
Gandastraat	19%	23%	24%

Tabel 26: overzicht van de ROI's per scenario voor de verschillende projecten

Bovenstaande resultaten werden bekomen op basis van de vastgelegde ruilscenario's zoals aangegeven in Tabel 24. Echter, per project werd aan de hand van de ROI ook onderzocht of er optimalisatie mogelijk is door meer bestaande woningen aan te kopen of te ruilen ten opzichte van het uiteindelijke ruilscenario. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de ruilscenario's die werden getest, telkens voor scenario 3.

²³ In de praktijk worden studiekosten soms ook mee gefinancierd, maar in het geval van een mogelijke ruil worden een aanzienlijk deel al uitgegeven alvorens er een overeenkomst is. Het is dan ook weinig waarschijnlijk dat een financiering toegekend wordt.

TEST – aankoop vs ruil		
	Beschrijving	Resultaat (ROI SC3)
Voorhoutkaai (2w) - test 1	2 woningen ruilen, 0 woningen aankopen	ca. 1% ↑
Voorhoutkaai (2w) - test 2	0 woningen ruilen, 2 woningen aankopen	ca. 6% ↓
Voorhoutkaai (3w) – test	1 woning ruilen, 2 woningen aankopen	ca. 2% ↓
Ter Platen – test	0 woningen ruilen, woning en projectgrond aankopen	ca. 3% ↓
Gandastraat - test	per woning die wordt aangekocht ipv geruild	ca. 1% ↓ / st.

Tabel 27: overzicht van test ruilscenario's voor de verschillende projecten

Uit de tabel blijkt dat op één testscenario na, ieder oorspronkelijk ruilscenario de meest optimale keuze is. Voor het project Voorhoutkaai met 2 woningen kan een lichte optimalisatie van het rendement (Scenario 3) bekomen worden wanneer beide woningen worden geruild. Echter, omdat de eigenaar reeds aangegeven heeft niet meteen in een ruil geïnteresseerd te zijn en de winst aan rendement zeer beperkt is, blijft het oorspronkelijke scenario weerhouden waarbij 1 woning wordt geruild en de andere wordt aangekocht.

5.2.3 Return On Equity (ROE)

De tweede rendementsparameter die wordt onderzocht is de 'Return on Equity'. Deze parameter is een maat voor de winst ten opzichte van het geïnvesteerd eigen vermogen. Tabel 28 geeft de ROE weer voor de verschillende scenario's. Merk op dat deze steeds zeer hoog ligt, een gevolg van de structuur waarbij de aannemer steeds instaat voor de constructie en deze niet via de ontwikkelaar komt. Wat de scenariovergelijking betreft, kan worden geconcludeerd dat doorgaans het rendement op het eigen vermogen in scenario 3 aanzienlijk hoger is dan dit voor het referentiescenario. We zien echter dat voor de casussen Voorhoutkaai met 3 woningen en de Gandastraat het scenario 2 opeens minder goed scoort dan het referentiescenario. Dit heeft te maken met het feit dat zoals gesteld bepaalde kosten, zoals onvoorziene kosten en studiekosten, volledig meegerekend worden in het eigen vermogen. Grondaankopen en constructies daarentegen worden deels gefinancierd. Dit betekent dat bij de ROE de onvoorziene kosten en studiekosten zwaarder doorwegen, wat we in de scenariovergelijking zien. Voor scenario 2 dienen t.o.v. scenario 3 ook grondaandelen ingekocht te worden, wat het verschil tussen deze twee verklaart. De mindere prestatie voor scenario 2 toont zich dus bij de casus Voorhoutkaai met 3 woningen, aangezien daar reeds uit de ROI bleek dat de ruil weinig voorsprong had t.o.v. het referentiescenario. Ook bij de casus Gandastraat scoort deze minder, daar het aandeel nieuw te realiseren t.o.v. bestaand erg hoog ligt (29 t.o.v. 6), wat betekent dat heel wat grondaandelen ingekocht dienen te worden bij scenario 2 en het verschil in investering met het referentiescenario kleiner is. Dit terwijl de absolute winst bij het referentiescenario een stuk hoger ligt. Daarnaast weegt het grondaandeel t.o.v. constructiekosten en studiekosten ook minder zwaar door bij de Casus Gandastraat (door de lagere vastgoedwaardes), wat het effect van de studiekosten versterkt. Scenario 1 tekent zich hier voor de ROE aldus positiever af dan scenario 2.

ROE	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Voorhoutkaai (2w)	161%	170%	200%
Voorhoutkaai (3w)	153%	125%	162%
Ter Platen	170%	184%	198%
Gandastraat	112%	102%	146%

Tabel 28: overzicht van de ROE's per scenario voor de verschillende projecten

5.2.4 Internal Rate of Return (IRR)

De derde rendementsparameter die wordt onderzocht is de 'Internal Rate of Return'. Deze parameter is een maat voor het netto rendement van de investering of de opbrengstvoet waarbij de netto huidige waarde van de kasstromen gelijk is aan nul. Door het evalueren van de IRR worden de kasstromen over de duurtijd van het project in kaart gebracht. Tabel 29 toont dat ook voor de IRR de ruilscenario's een beter rendement halen dan het aankoopscenario. Daar scenario 1, en in mindere mate scenario 2, grote investeringen kennen vroeg in het traject door de aankoop van de grondaandelen, scoren deze consequent minder goed dan het scenario 3. Deze krijgen ook wel iets vroeger de opbrengsten van de grondaandelen binnen bij verkoop, maar dit weegt niet op tegen de negatieve impact van de initiële investering. We merken ook op dat in de casussen waar meer geruild wordt en minder wordt aangekocht (Voorhoutkaai 3 woningen en Gandastraat), de kloof tussen scenario 2 en scenario 3 het grootst is. Voor het scenario 3 zal de initiële investering immers zeer beperkt zijn, wat de goede score verklaart. Wanneer we de tijdswaarde van de kasstromen meenemen, lijkt het ruilmodel dus een gunstige optie.

IRR			
	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Voorhoutkaai (2w)	151%	240%	247%
Voorhoutkaai (3w)	157%	212%	240%
Ter Platen	106%	143%	151%
Gandastraat	81%	118%	153%

Tabel 29: overzicht van de IRR's per scenario voor de verschillende projecten

Het wordt snel duidelijk dat de IRR zowel voor het aankoopscenario als de ruilscenario's bijzonder hoog ligt. We gaan even dieper in op de achterliggende berekening om dit cijfer te kaderen. Vooreerst dient voor de hier gesimuleerde casussen in acht genomen te worden dat, zoals aangehaald bij de bespreking van de ROE, de (zichtbare) uitgaven sterk gereduceerd worden door de constructie bij de aannemer te leggen. Voor de ruilmodellen wordt de positie van de kasstromen bovendien sterk geoptimaliseerd door de initiële investering te reduceren. De bijzonder hoge rendementen worden echter niet door dit aspect alleen verklaard. De oorzaak dient gezocht te worden bij de berekeningswijze van de IRR. De formule voor de IRR gaat er immers van uit dat opbrengsten in het project worden herbelegd aan hetzelfde rendement als de interne-opbrengstvoet (IRR)²⁴ [56, 57]. Het gecombineerde effect van de gunstige opbouw van de cashflows en deze (over)schatting voor de herbelegging leidt tot een erg hoge IRR. Het is echter niet vanzelfsprekend dat het bedrijf de binnengekomen kasstromen meteen even gunstig zou kunnen herbeleggen. Een berekeningswijze die meer zou aansluiten bij de realiteit zou erin bestaan de positieve kasstromen in het project niet te herbeleggen aan dezelfde discontovoet van de IRR, maar aan de rentevoet van de gemiddelde gewogen kapitaalkost van een firma (WACC of 'Weighted Average Cost of Capital') [56]. Bijkomend dient te worden opgemerkt dat de kasstromen in het project op maandelijkse basis gesimuleerd werden, en dus ook zo werden verdisconteerd (per maand met maandelijkse oprenting). Het omzetten naar jaarbasis van het oprenten jaagt het percentage nog eens de hoogte in en versterkt het effect van de overschatte herbelegging van de kasstromen. De interpretatie van de IRR op zich is in deze vergelijkende studie echter minder van belang, daar we voornamelijk de meest gunstige configuratie tussen de verschillende scenario's wensen te analyseren. Men dient hier dus wel in het achterhoofd

²⁴ Bijkomend dienen we hier ook op te merken dat de IRR-berekening problemen kan veroorzaken indien de uitgaven pas na de inkomsten komen en deze laatste overschrijden, in welk geval de IRR het percentage aangeeft dat de ontwikkelaar dient te betalen. Dit kan al snel leiden tot foutieve investeringsbeslissingen. Dit was echter niet het geval in de onderzochte casussen.

te houden dat de IRR's voor de verschillende projecten, en de onderlinge verhoudingen, ietwat opgeblazen zijn. Een alternatieve methode om de tijdsgewogen rendabiliteit te evalueren bestaat erin de netto huidige waarde van de investering te berekenen, waarbij alle kasstromen verdisconteerd worden aan de WACC van de onderneming. Op basis hiervan kunnen de scenario's onderling echter moeilijk vergeleken worden, daar dit net als de winst een absolute maatstaf is. Deze staat dus niet relatief t.o.v. bijvoorbeeld de kosten en zal het scenario met de hoogste absolute opbrengst als meest gunstige aanduiden. In wat volgt wordt evenwel een uitbreiding hierop opgenomen, om het effect van negatieve beslissingen door de ruilers in kaart te brengen (zie verder).

De hier geschetste rendementen gaven reeds een duidelijk beeld van wat te verwachten voor de verschillende scenario's in verschillende projecten. Deze vormen echter een momentopname rekening houdend met de gegeven invoerparameters en aannames. De reële wereld is een dynamische omgeving en weinig parameters kunnen perfect voorspeld worden. In wat volgt voeren we dan ook een sensitiviteitsanalyse uit waarin de impact van verschillende variaties onderzocht wordt.

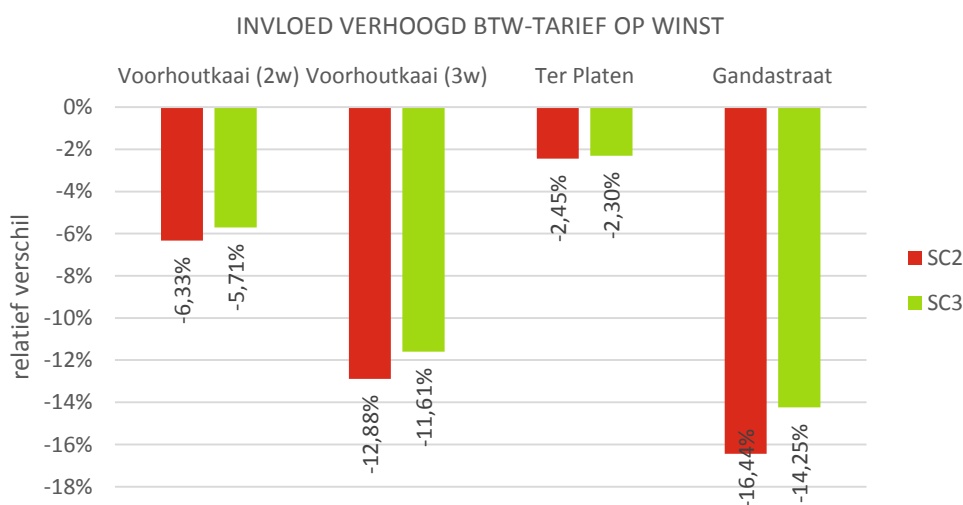
5.3 Sensitiviteitsanalyse

Om de impact van eventuele wijzigingen binnen het project te kunnen begrijpen wordt een sensitiviteitsanalyse uitgevoerd. Zowel project- en modelgebonden als markt- en locatiegebonden parameters worden onderzocht.

5.3.1 Projectgebonden en modelmatige parameters

5.3.1.1 BTW

De eerste projectparameter die wordt getoetst op verandering is de BTW. Het kwam reeds aan bod dat de BTW voor de ontwikkelaar een belangrijke rol kan spelen omdat deze voor wat de geruilde eenheden betreft ter zijner laste is. Tijdens de evaluatie van de resultaten werd ervan uitgegaan dat het verlaagd BTW-tarief van 6% BTW van toepassing zou zijn, in lijn met de argumentatie die werd opgebouwd in het fiscale luik. Omdat er tot op heden echter nog geen zekerheid bestaat over het verkrijgen van de ruling, wordt nagegaan wat de impact is op het projectresultaat wanneer een BTW-tarief van 21% van toepassing zou zijn. Figuur 45 geeft dit weer voor de ruilscenario's op basis van het relatieve verschil in winst. Deze geeft, weinig verrassend, aan dat een verhoogd BTW-tarief stevast een daling van de winstmarge voor de ontwikkelaar betekent.



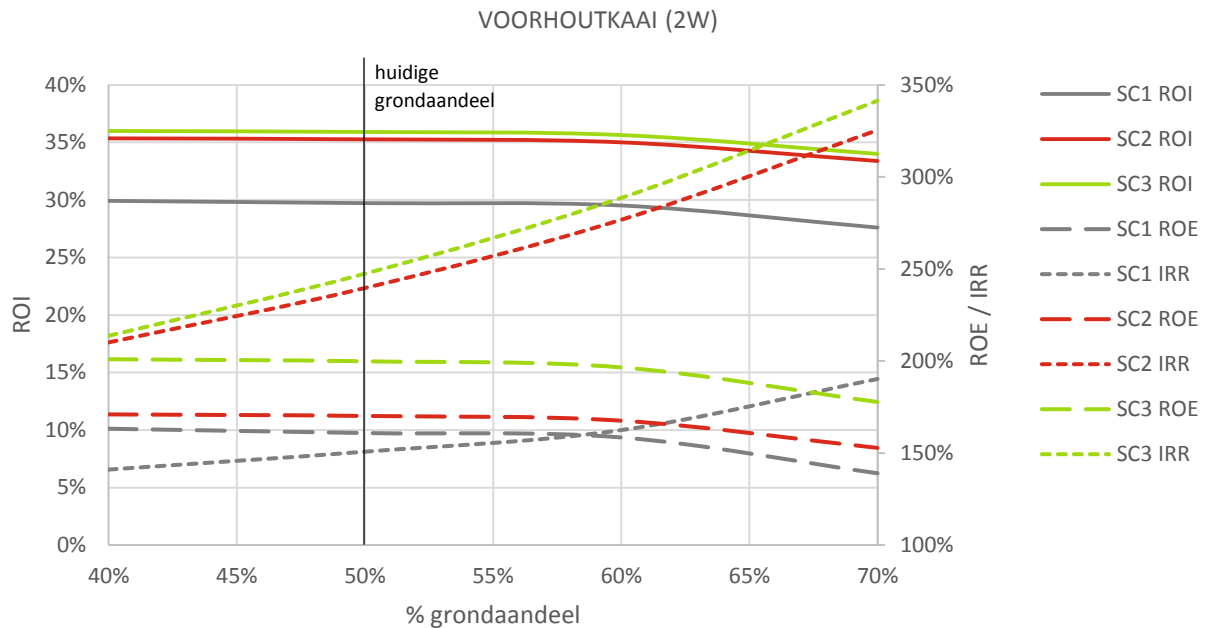
Figuur 45: daling van de winst omwille van BTW-verhoging van 6% naar 21%

Het verschil binnen de ruilscenario's zelf is niet substantieel en wordt veroorzaakt door het feit dat de invloed van de BTW zich afspeelt op niveau van de notariële rekening van de particulier. Deze rekening wordt gebruikt om de constructie mee af te lossen, waarbij eventuele tekorten opgevangen dienen te worden door de ontwikkelaar. Het verschil tussen beide scenario's wordt dan ook veroorzaakt door het verschil in inkomsten op deze rekening, dewelke afhangen van de betaling van het grondaandeel. Voor scenario 2 wordt deze onmiddellijk betaald en berekend op basis van de huidige waarde van de woning, terwijl in scenario 3 de particulier de betaling van de grondaandelen van de nieuwe appartementen ontvangt, naargelang het tempo van verkoop. Afhankelijk van dit tempo kan scenario 3 dus mogelijk ook minder goed scoren dan scenario 2. Het gevolg van het verhoogde BTW-tarief is dus dat de ontwikkelaar sneller zal moeten bijdragen om de constructie verder af te betalen. Het verschil wordt aldus niet veroorzaakt door de absolute waarde van de BTW verhoging, want die is voor beide ruilscenario's gelijk.

De verschillen tussen de projecten onderling zijn groter. We zien dat de daling voornamelijk fors is in het project Voorhoutkaai met 3 woningen, waar een groot aandeel met hoge waarde (3 van de 5 appartementen) geruild wordt en de BTW verhoudingsgewijs dus stevige proporties aanneemt. Voor de scenariovergelijking betekent dit dat het referentiescenario interessanter wordt dan de ruilscenario's (ROI). Dit hoeft echter niet te verbazen, daar in basis het ruilscenario ook slechts 1% voorsprong in rendement (ROI) had t.o.v. het referentiescenario. Ook in het project Gandastraat zien we een sterk effect. Hier zijn namelijk lagere verkoopprijzen van kracht, wat betekent dat het aandeel van de constructies t.o.v. de grondaankoop relatief groter is. De BTW, die op de constructies van kracht is, zal dus relatief zwaarder gaan doorwegen, wat de hoge invloed voor het project Gandastraat verklaart. Naar scenariovergelijking toe duikt scenario 2 met deze waardes eveneens onder het referentiescenario, maar scenario 3 blijft de meest gunstige optie. De impact van het BTW-verschil zal dus afhangen van ieder ruilscenario specifiek en moet project per project onderzocht worden. Algemeen kunnen we stellen dat hoe meer geruild wordt en hoe lager de verkoopprijzen, hoe groter de impact zal zijn en hoe minder interessant de ruilscenario's worden in het 21% BTW-regime.

5.3.1.2 Grondaandeel

Voorts wordt de impact van de verdeling tussen grondaandeel en constructieaandeel voor de nieuwe appartementen onderzocht door het percentage grondaandeel te laten variëren. Hoe groter het grondaandeel, hoe lager de waarde van de constructieaandeel. Figuur 46 geeft de resultaten weer voor de casus aan de Voorhoutkaai met 2 woningen. Het grondaandeel kent voor de ROI en ROE een stabiel verloop, wat logisch is vermits deze verdeling voornamelijk invloed heeft op de timing van de kasstromen, maar niet op het absolute rendement. Dit verandert echter wanneer het grondaandeel een percentage van 60% bereikt en het rendement stelselmatig begint af te nemen. Dit komt omdat vanaf dat punt de constructiewaarde ontoereikend is om de constructieschrijven (bouwkost) af te betalen. Hierdoor zal de ontwikkelaar meer moeten bijpassen (met financieringskost) zodat het rendement daalt. Vanaf dit punt is de minimale voorwaarde voor de constructiewaarde (=bouwkost) dan ook niet meer voldaan, wat betekent dat we dit in de praktijk niet zullen toepassen om de problemen die geschetst zijn in het luik fiscaliteit te vermijden.



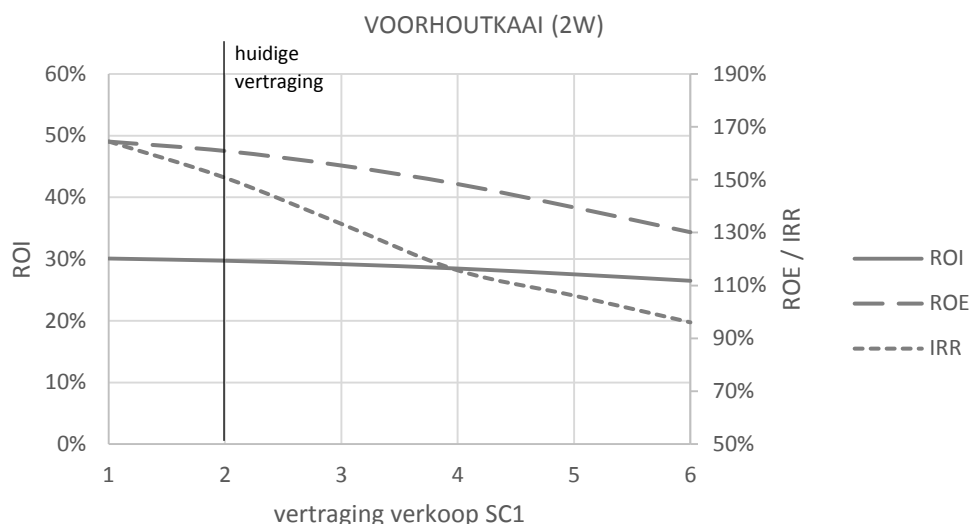
Figuur 46: verandering van de rendementen in functie van het percentage grondaandeel voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Terwijl de ROI en ROE gestaag dalen vanaf een bepaald punt in functie van een toenemende grondwaarde, kent de IRR een stijgend verloop voor een stijgende grondwaarde. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat de inkomsten (kasstromen) van het grondaandeel vroeger in de tijd komen dan de inkomsten van het constructieaandeel die gespreid worden volgens de schijven van Wet Breyne. Hoe groter de kasstromen die vroeger in het project komen, hoe hoger de IRR. Dit weegt zwaarder door dan de bijkomende financieringslast van de ontwikkelaar voor de constructies.

Het effect van de daling van ROI en ROE en de stijging van de IRR is quasi gelijk voor de verschillende scenario's. Dit komt omdat alle verklarende factoren in alle 3 de scenario's aanwezig zijn. Ook de andere projecten (zie Bijlage III.c) kennen een gelijkaardig verloop, al kan worden vastgesteld dat voor lage verkoopprijzen de knik vroeger komt. Voor project Ter Platen en Gandastraat komt dit respectievelijk neer op een percentage grondaandeel van ca. 50% en 45%. De gemiddelde verkoopprijs van deze projecten ligt dan ook lager dan voor project Voorhoutkaai, wat betekent dat een aanzienlijker deel ervan gebruikt moet worden om de constructies af te lossen.

5.3.1.3 Vertraging verkoop referentiescenario (scenario 1)

Om het aankoopscenario te kunnen vergelijken met de ruilscenario's is het noodzakelijk om een vertraging voorzien op de verkoop van eenheden in scenario 1 t.o.v. deze voor het ruilscenario waar de geruilde appartementen onmiddellijk als verkocht aanzien worden. We kunnen immers verwachten dat wanneer meer eenheden te koop worden aangeboden, de verkoop langer zal duren. Echter, de keuze om de vertraging te begroten op 2 maand, zoals meegenomen voor de bespreking van de resultaten, gebeurde eerder arbitrair. Er wordt daarom een analyse gemaakt van de impact van de vertraging voor de rendementsparameters van het aankoopscenario.



Figuur 47: invloed van de vertraging op de verkoop van het referentiescenario voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Hoe langer de verkoop op zich laat wachten, hoe sneller (en hoe groter) er een negatief saldo zal ontstaan bij de aannemer voor het afbetalen van de constructie. Bij 6 maand vertraging is de ROI ongeveer 12% gedaald ten opzichte van 1 maand vertraging, terwijl de ROE ca. 20% gedaald is voor eenzelfde vertraging. De impact op de ROE is dus groter dan die op de ROI. Dit komt omdat de interesten die betaald worden voor de tekorten op de constructie (bijpassen aannemer) met eigen vermogen gefinancierd wordt. Voor een vertraging van slechts 1 of 2 maand is de impact beperkt. Voor de IRR merken we een veel steiler verloop, deze wordt dus het meest beïnvloed door de vertraging. Dit komt omdat de positieve kasstromen met het aantal aangegeven maanden wordt uitgesteld.

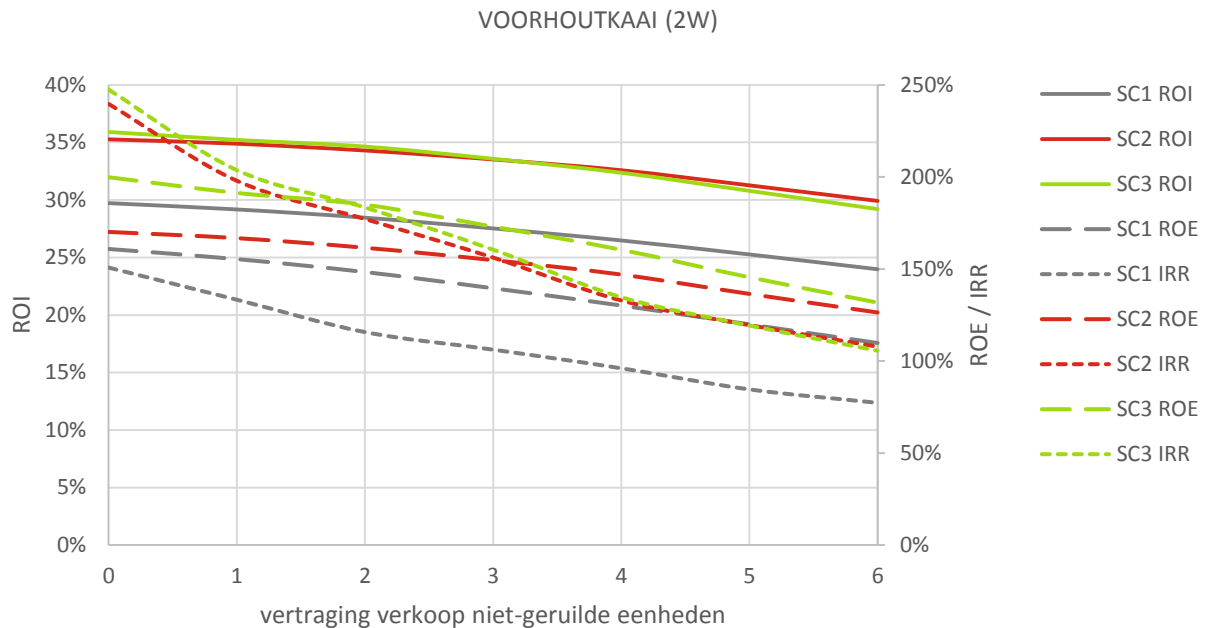
Belangrijk om vast te stellen is dat zelfs voor een vertraging van slechts 1 maand, geen enkel van de 3 rendementparameters beter zou scoren dan scenario 2 en 3 (de ruilscenario's). De keuze om 2 maand vertraging in het model op te nemen lijkt bovendien, gezien de beperkte invloed op de rendementparameters, evenwichtig. Voor de verschillende projecten kunnen gelijkaardige conclusies getrokken worden, al is de mate van daling wel projectspecifiek (Bijlage III.c).

5.3.2 Marktomstandigheden

Vervolgens werden ook een aantal parameters geanalyseerd die niet inherent zijn aan het model, maar louter onderhevig zijn aan de verandering in marktomstandigheden.

5.3.2.1 Vertraging verkoop niet-geruilde eenheden

Voor de verschillende projecten werden verkoopplanningen opgemaakt die door de auteurs als realistisch gezien worden. Deze inschatting van de snelheid waarmee de te koop aangeboden eenheden verkocht worden is echter enigszins arbitrair. Wanneer de marktomstandigheden minder gunstig zouden evolueren, dan kan ook deze algemene planning vertraagd worden. De impact op het rendement wordt weergegeven in Figuur 48, welke weinig verrassend steeds dalende trends weergeeft bij vertragende verkoop. Algemeen kan worden gesteld dat binnen een realistische termijn het referentiescenario niet de bovenhand krijgt t.o.v. de ruilscenario's.



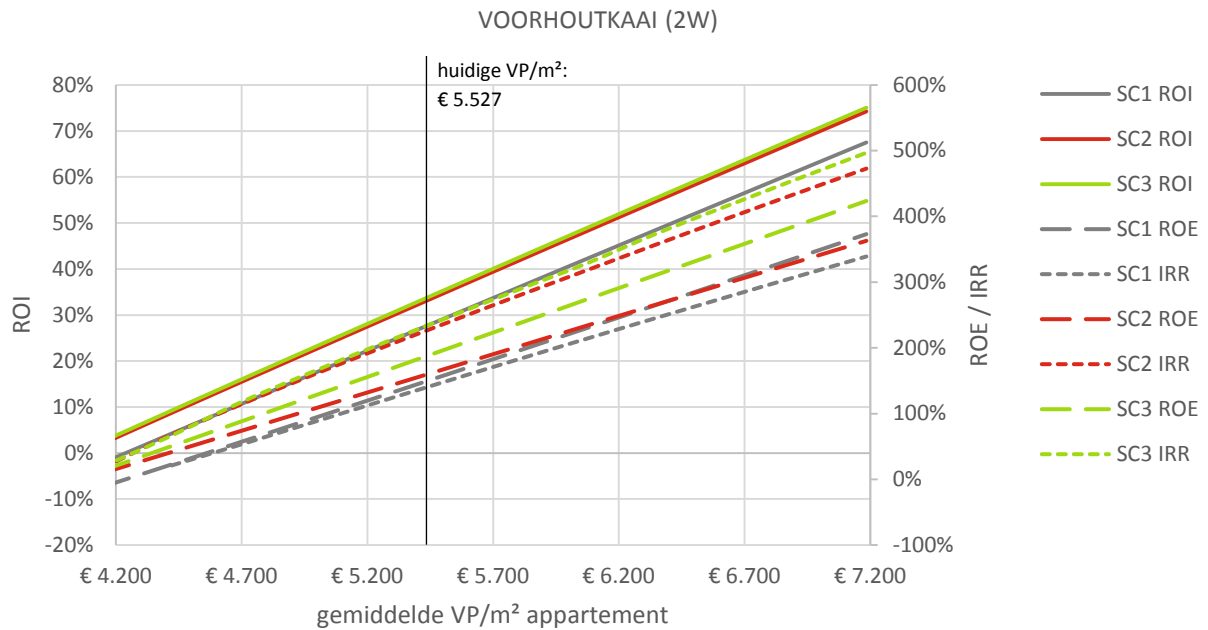
Figuur 48: invloed van een vertraagde verkoop bij de niet-geruilde eenheden voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Voor wat betreft de ruilscenario's onderling, zorgt een verkoopvertraging ervoor dat de ROI van scenario 2 groter zal worden dan de ROI van scenario 3. Dit komt omdat bij scenario 2 reeds een zeker bedrag op de notariële rekeningen van de particulier staat (aangekocht grondaandeel) waarmee een deel van de constructie kan worden afgelost, terwijl het saldo op de rekening van de particulier in scenario 3 sterk afhankelijk is van de verkoopplanning. Er zal dus sneller een tekort ontstaan om de constructies te betalen en de ontwikkelaar zal een groter aandeel van de constructies moeten voorfinancieren. Een gelijkaardige conclusie kunnen we trekken voor de ROE en IRR. Voor deze laatste kent het verloop een wat meer golvende beweging, veroorzaakt door inkomsten die net voor of na een bepaalde constructieschijf (kost) vallen.

Hoewel de ruilscenario's ondanks de vertraging nog steeds een beter rendement kennen dan het aankoopscenario, zal de impact van de vertraging dus het grootst zijn voor scenario 3 en wel in die mate dat scenario 2 interessanter wordt. Dezelfde conclusies kunnen worden getrokken op basis van de andere onderzochte projecten, al kunnen specifieke verschillen optreden in functie van het geprojecteerde ruilscenario (Bijlage III.c).

5.3.2.2 Verkooprijzen

Naast de snelheid van verkoop kunnen ook de verkoopprijzen zelf onder druk komen te staan tijdens de duurtijd van het ruilproject. Deze werden immers gebaseerd op een vergelijking van vraagprijzen in de omgeving, maar dit is niet noodzakelijk representatief voor de toekomst. Figuur 49 toont de invloed van veranderende gemiddelde verkoopprijzen, waarbij ter referentie de verkoopprijs per m² van de appartementen als x-as werd aangenomen. Niet alleen de prijschommeling van de wooneenheden werd echter onderzocht, de verandering geldt ook voor de commerciële ruimtes, de parkings en bergingen.

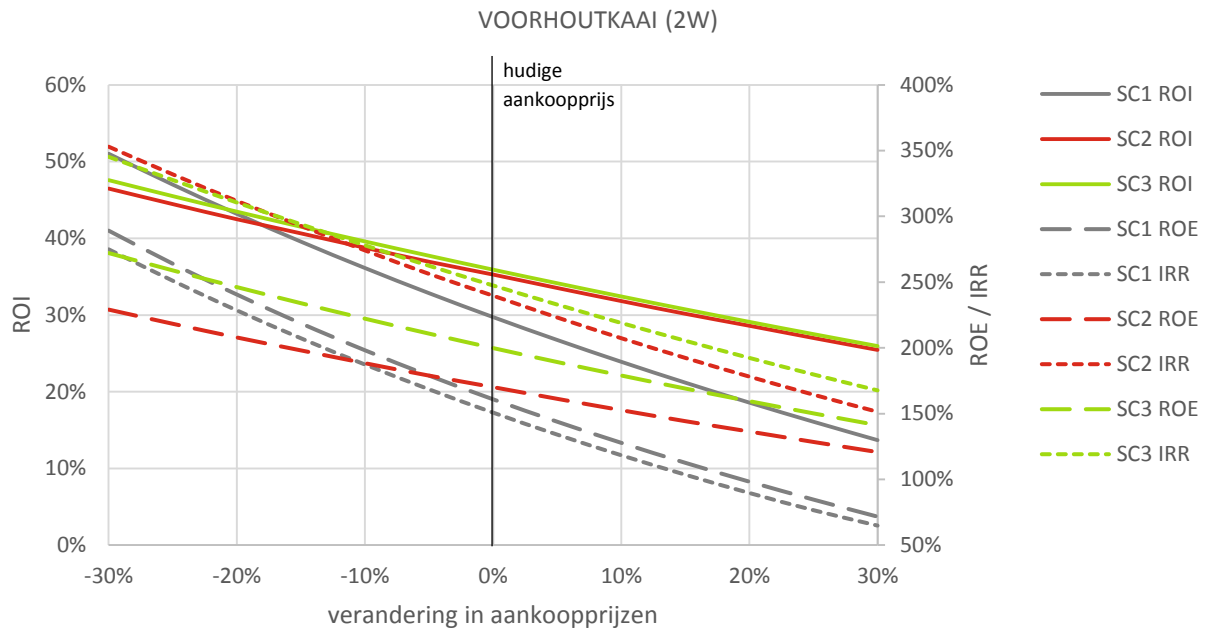


Figuur 49: invloed van schommelende verkoopprijzen voor casus Voorhoutkai met 2 woningen

Het spreekt voor zich dat hogere verkoopprijzen zullen leiden tot projecten met een beter rendement. Eveneens kan men verwachten dat de rendabiliteit van het referentiescenario (scenario 1) sneller zal stijgen bij hogere verkoopprijzen (maar gelijke aankooprijzen) dan wanneer ruil zou plaatsvinden. Bij ruil wordt immers een deel van de bekomen winst afgestaan aan de ruiler, die een waardevoller appartement verkrijgt en dus een hogere meerwaarde realiseert. Echter, dit effect blijkt slechts heel beperkt mee te spelen. Dit kan eenvoudig worden vastgesteld met een nacalculatie in een eenvoudige rendementsstudie. Hoewel de grafiek (bv. ROI) doet vermoeden dat het verloop lineair is met een sterkere hellingshoek voor de ruilscenario's (en er dus geen toenadering door het referentiescenario bestaat), blijkt na grondige analyse dat er alsnog (voor heel hoge verkoopprijzen) een punt bestaat waarbij het aankoopscenario de ruilscenario's snijden. Het effect blijkt duidelijker voor de ROE, aangezien de commercialisatiekosten niet in de berekening voor het te investeren eigen vermogen opgenomen werden. Enkel de winst zal bijgevolg stijgen, maar de uitgaven blijven min of meer constant, waardoor het effect duidelijker is en het snijpunt wel te zien waarop scenario 1 het scenario 2 inhaalt.

5.3.2.3 Aankooprijzen

Naast de verkoopprijzen, kunnen ook de aankooprijzen hoger of lager liggen. Deze maken immers deel uit van de onderhandeling met de grondeigenaars en kunnen variëren naargelang de perceptie van de eigenaar op de huidige en toekomstige marktsituatie. Wanneer de aankoopwaarde van de grond/woning stijgt, zal, de andere projectparameters constant houdend, de meerwaarde voor de ruiler kleiner worden. De ontwikkelaar zal dus met meer over de brug moeten komen om de ruiler te overtuigen, bv. door het toekennen van een bijkomende financiële compensatie. Dit even buiten beschouwing gelaten, toont Figuur 50 de impact van veranderende aankooprijzen op de rendementsparameters.



Figuur 50: invloed van schommelende aankooprijzen voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

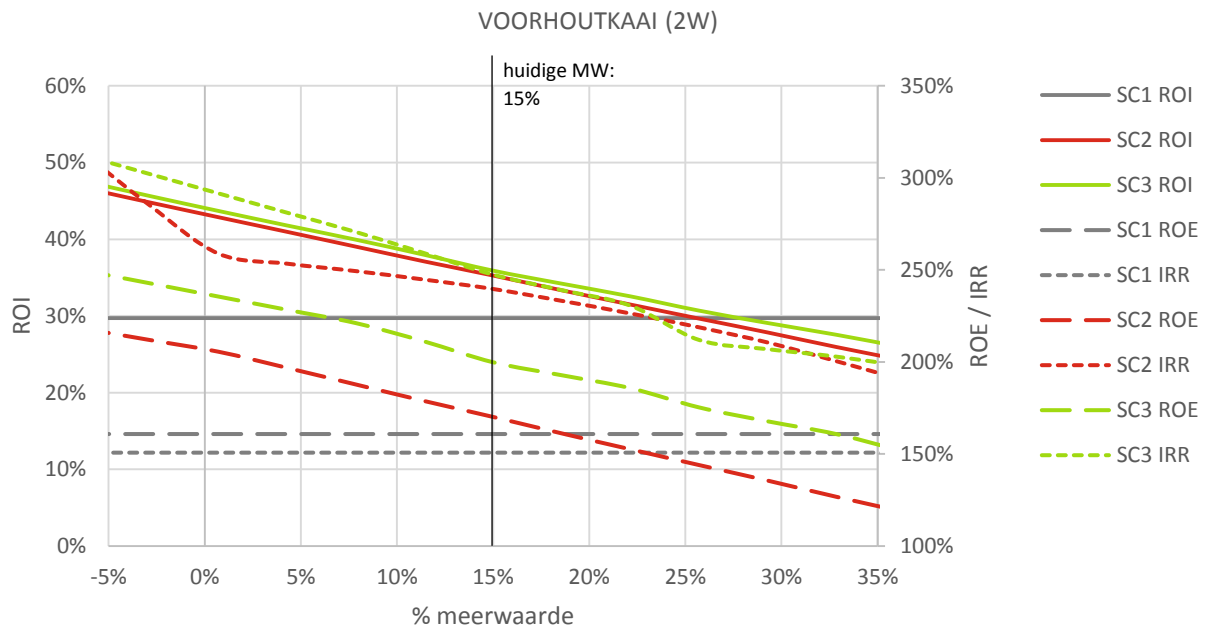
De grafiek toont zeer eenduidig dat voor lagere aankooprijzen scenario 1 interessanter wordt. Dit hoeft uiteraard niet te verbazen daar enkel dit scenario (uitgesproken) kan profiteren van lagere aankooprijzen. Het snijpunt voor de ROI voor beide ruilsenario's komt er voor een daling in aankooprijzen van ca. 20%, terwijl voor de ROE het snijpunt voor scenario 3 rond de 20% daling ligt en voor scenario 2 rond 5%. Bij deze laatste is immers meer eigen vermogen nodig, waardoor de lijn algemeen lager ligt. Voor wat de IRR betreft zijn substantieel lagere aankooprijzen nodig alvorens het aankoopscenario interessanter wordt dan de ruilsenario's daar de negatieve kasstromen (hoewel iets kleiner) nog steeds in de beginfase van het project zullen vallen. De IRR evolueert gunstiger voor scenario 2 dan voor scenario 3, vermits daar uiteraard een deel van de grondaandelen aangekocht wordt en dit scenario aldus toch ietwat meer kan profiteren van de lagere aankooprijzen.

Mocht alles geruild worden, zou scenario 3 uiteraard een perfect vlakke lijn tonen, zoals in Bijlage III.c te zien in voor het project Gandastraat. In de marge merken we voor project Gandastraat ook op dat de IRR in scenario 2 eerst daalt en vervolgens terug stijgt. De stijging van de IRR voor lage aankooprijzen volgt net zoals voor Voorhoutkaai uit kleinere kasstromen bij aankoop in het begin van het traject. Bij hogere aankooprijzen zien we echter terug een beperkte stijging van de IRR, veroorzaakt door het delicate evenwicht tussen enerzijds zo weinig mogelijk grondaandeel in het begin van het traject te willen betalen, maar anderzijds ook voldoende hebben om de constructies af te lossen en de ontwikkelaar zo weinig mogelijk te laten bijpassen. Iets meer grondwaarde toekennen zorgt er dan ook voor dat de financiering door de ontwikkelaar bij de constructie beperkt wordt.

5.3.2.4 Meerwaarderealisatie ruiler

De analyse van de te realiseren meerwaarde voor de particulier is een variatie op voorgaande aankoopwaarde en laat toe om na te gaan vanaf welke meerwaarde voor de ruiler de ruil minder interessant wordt dan een traditionele aankoop. De variatie in meerwaarde wordt in het model geïntroduceerd door de financiële compensatie voor de geruilde eenheden stelselmatig te laten dalen en verhogen. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de financiële compensatie overblijft op de notariële rekening voor het afbetalen van de constructie tussen de particulier en de ontwikkelaar. Concreet betekent een stijgende te realiseren meerwaarde dus dat er minder kapitaal van de

particuliere rekening wordt gehaald om de constructie te financieren, waardoor de ontwikkelaar sneller zal moeten inspringen om openstaande saldi te vergoeden. Voor de aangekochte panden wordt de prijs (in tegenstelling tot in voorgaande analyse) constant gehouden omdat enkel de meerwaarde ten aanzien van de ruilers in beeld wordt gebracht. Figuur 51 toont het resulterende verloop.



Figuur 51: verandering van gemiddeld gerealiseerde meerwaarde voor de ruilers voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Daar voor scenario 1 alle panden worden aangekocht zullen er voor dit scenario geen meerwaardeschommelingen zijn. Het snijpunt met de ruilscenario's geeft aan vanaf welke meerwaarde het referentiescenario interessanter wordt. Zo kan worden onderzocht hoeveel financiële compensatie de ontwikkelaar maximaal kan toelaten om de ruil te kunnen laten doorgaan en welke negotiatiemarge de ontwikkelaar heeft om de particulier bijkomend financieel te compenseren. Voor wat betreft de ROI zou scenario 1 interessanter worden vanaf een meerwaarderealisatie van ca. 25% voor zowel scenario 2 als 3. Voor de ROE is de spreiding groter en variëren de snijpunten ongeveer 15% (tussen 18% en 33% meerwaarde) door het eerder aangehaalde grotere eigen vermogen in scenario 2. Voor de IRR toont de grafiek dat buiten het zichtbare bereik de ruilscenario's zullen convergeren naar het referentiescenario, maar dergelijke meerwaarderealisatie zal sowieso buiten de overwegingen van de ontwikkelaar vallen gezien de overeenkomstig sterke daling van de ROI.

Wanneer 0% meerwaarde gerealiseerd wordt komt de aankoopwaarde van de percelen overeen met de ruilwaarde van de geruilde eenheden. Daar een ruiler vermoedelijk nooit zal ingaan op een voorstel waarbij zijn toekomstige waarde lager zal liggen dan de waarde van zijn huidige eigendom, kan dit als ondergrens gezien worden. De figuur toont een aanzienlijke voorsprong voor de ruilscenario's in dit geval.

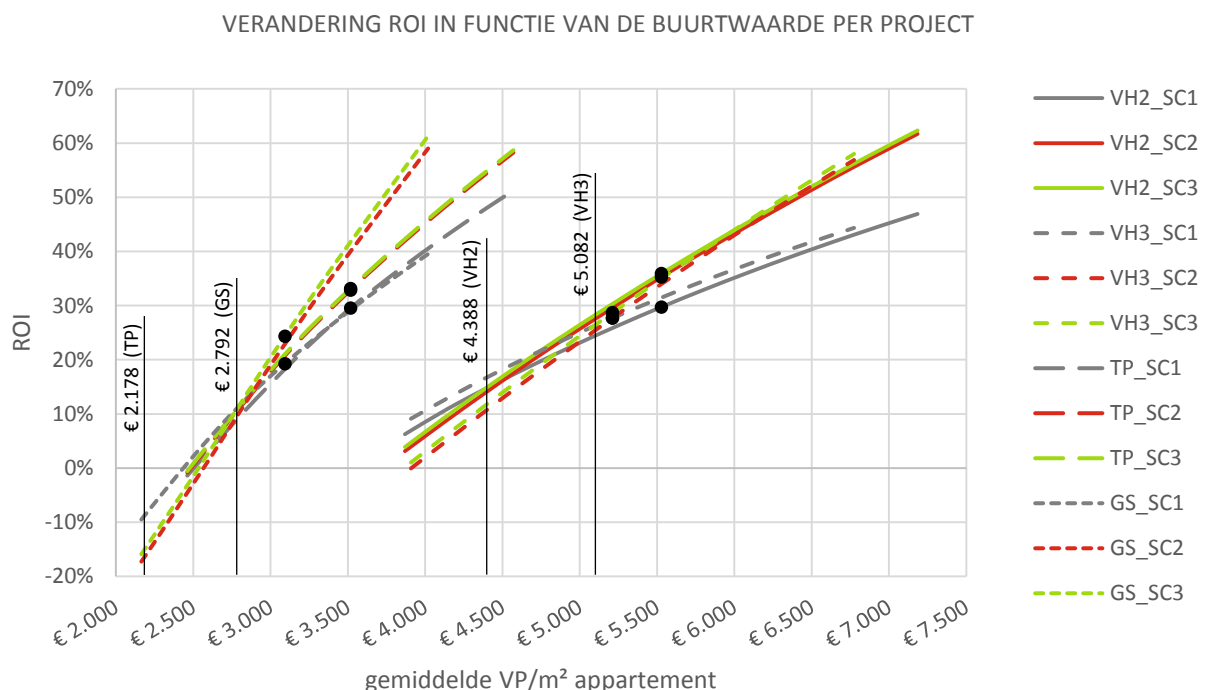
De invloed op de rendementsparameters tussen de ruilscenario's onderling verloopt vrij rechtlijnig. Enkel de IRR kent een knik in het verloop die niet samenvalt voor scenario 2 en 3. De knik wordt veroorzaakt door het feit dat de meerwaarde gesimuleerd wordt door te spelen met de financiële compensatie. De financiële compensatie blijft op de rekening staan van de particulier en zorgt ervoor dat niet het volledige saldo kan gebruikt worden om de constructie af te lossen. Net als bij voorgaande

analyse kan een plots tekort hier voor een knik zorgen. De knik voor scenario 2 komt ook vroeger dan voor scenario 3, maar dit is sterk afhankelijk van de snelheid waarmee verkocht wordt (verkoopplanning). Verkoopt scenario 3 trager, dan zijn er meer tekorten en komt de knik vroeger.

Voor de overige projecten (Bijlage III.c), zijn de conclusies gelijkaardig, maar hangen de snijpunten uiteraard af van het rendement in basis en het aantal geruilde eenheden. Hoe lager het rendementsverschil tussen ruilen en aankopen in basis is, hoe sneller de lijnen uiteraard zullen snijden. En hoe meer eenheden geruild worden, hoe sneller de financiële compensatie oploopt.

5.3.3 Locatiekenmerk: buurtwaarde

Uit een snelle berekening in de marktanalyse bleek reeds dat de waarde van de buurt (met de bijhorende verkoopprijzen) bepalend zal zijn voor de mogelijkheden van het ruilmodel. Indien het project zich bijvoorbeeld in een goedkopere buurt zou bevinden, dient het gecombineerde effect van dalende aan- en verkoopprijzen onderzocht te worden. Deze analyse laat ons toe om een evaluatie te maken waarbij de grootte en samenstelling van een mogelijk ruilproject wordt afgewogen tegenover de haalbaarheid ervan in een bepaalde buurt. Figuur 52 geeft een overzicht van het verloop van de ROI voor de verschillende projecten weer. Als x-as wordt hier opnieuw de gemiddelde verkoopprijs per m² van de appartementen gehanteerd, maar de variaties in aankoopwaardes voor de verschillende panden werden eveneens in de resultaten opgenomen. Het is immers makkelijk te bevatten en na te gaan wat de prijzen voor nieuwbouw per m² bedragen wanneer een bepaalde buurt geanalyseerd wordt. De zwarte stippen in de figuur geven aan waar de huidige ROI zich bevindt voor de verschillende scenario's en projecten. De zwarte lijnen geven voor elk project weer voor welke gemiddelde verkoopprijs per m² van een nieuwbouwapartement, als representatie voor de buurtwaarde, een traditioneel aankoopscenario de voorkeur zou krijgen ten opzichte van één van de ruilscenario's.

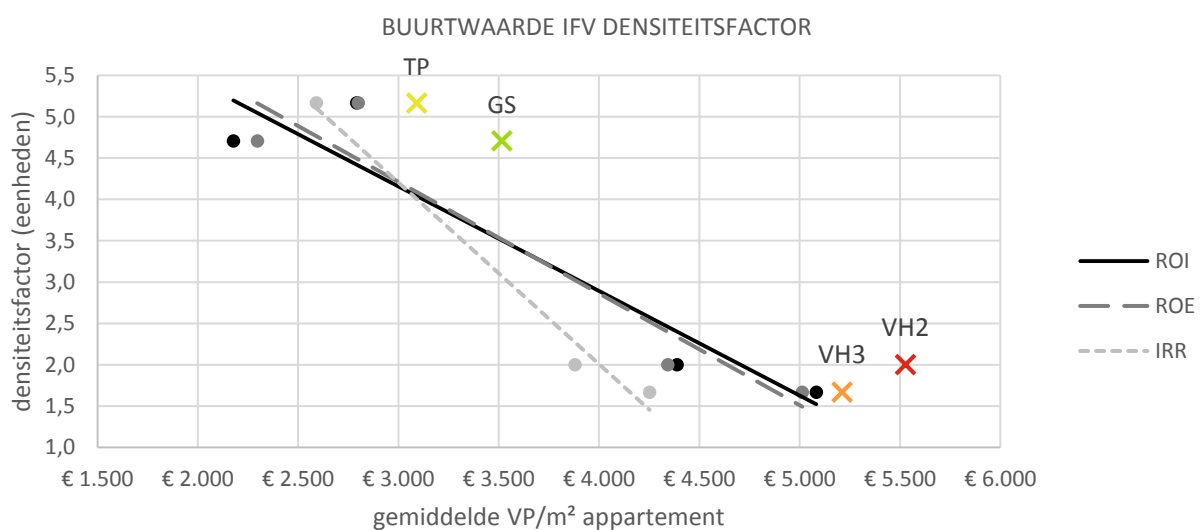


Figuur 52: invloed van schommelende buurtwaarde op de ROI voor de 4 onderzochte projecten

Een totaaloverzicht van alle rendementsparameters voor de verschillende projecten en scenario's is terug te vinden in Bijlage III.c. We zien in de figuur dat deze, in functie van de samenstelling van de ruil, uiteraard sterk kunnen variëren per casus. Een project zoals de Voorhoutkaai met 3 woningen,

waarbij 2 appartementen geruild worden en slechts 3 te koop kunnen aangeboden worden, zal zoals verwacht een buurt met zeer hoge verkoopprijzen per m² vereisen. In goedkopere buurten wordt het interessanter de panden gewoon aan te kopen. Naarmate meer appartementen per woning gerealiseerd kunnen worden, zullen de vereiste verkoopprijzen snel dalen.

In dit kader is het interessant om de buurtwaarde te projecteren in functie van de densiteitsfactoren die bepaald werden voor de verschillende projecten. Deze gaven aan hoeveel appartementen (of hoeveel BVO) er per bestaande woning gerealiseerd kunnen worden. Dit laat toe om te achterhalen welke densiteitsfactor nodig is voor een haalbaar ruilscenario in plaats van een aankoopscenario, gegeven een bepaalde buurt. Figuur 53 geeft voor ieder project en rendementsparameter de minimale densiteitsfactor weer waarbij ruilen de voorkeur geniet. Eveneens wordt een rechte geconstrueerd die een lineair verband aangeeft tussen de nodige densiteitsfactor in functie van de buurtwaarde. De kruisjes geven de huidige situatie weer voor de verschillende projecten.



Figuur 53: buurtwaarde in functie van de densiteitsfactor voor keuze aankoop of ruil

In de figuur werd gebruik gemaakt van de densiteitsfactor die het aantal nieuwe eenheden t.o.v. het aantal oude woningen weergeeft. Deze die de te realiseren BVO (Bruto Vloeroppervlakte) t.o.v. het aantal oude woningen toont is representatiever (de grootte van de appartementen worden hier meegenomen), maar deze die louter met eenheden rekening houdt is makkelijker te interpreteren. Bijlage III.c toont de resultaten wanneer met BVO rekening gehouden wordt, welke een gelijkaardig verloop vertoont als Figuur 53. De punten in de figuur geven voor de verschillende casussen het punt aan waarbij de parameter in het referentiescenario gelijk is aan deze in scenario 3 (bijvoorbeeld: de buurtwaarde waarvoor beide ROI's gelijk zijn). De punten werden vervolgens verbonden door trendlijnen. De figuur geeft aldus aan voor welke densiteitsfactoren i.f.v. de gemiddelde verkoopprijzen in de buurt men beter ruilt (het deel in de grafiek boven de lijnen) en wanneer men beter gewoon aankoopt (het deel onder de lijnen). Bij beschouwing van de onderzocht projecten blijkt, zoals eerder ook al in de resultaten werd weergegeven, dat voor elk van de constellaties het ruilscenario geprefereerd wordt boven een traditioneel aankoopscenario en dit voor ieder van de onderzochte rendementsparameters²⁵. Hoewel de grafiek, gezien het beperkte aantal casussen,

²⁵ Voor de casus Ter Platen werd geen IRR gevonden die gelijk zou zijn tussen het referentiescenario en scenario 3. Deze wordt dan ook niet weergegeven in de grafiek.

eerder als richtinggevend gezien moet worden, is dit een krachtige tool om het ruilpotentieel op andere locaties met verschillende buurtwaardes en verschillende projectgroottes snel te beoordelen.

5.3.4 Verwachte netto huidige waarde

Tot slot wordt de verwachte netto huidige waarde van het project gesimuleerd die geschat wordt op basis van de wil van de ruiler om door te gaan met het ruilscenario. Wanneer een ruilproject van start gaat hoeft de potentiële ruiler immers niet vanaf dag 1 de garantie te geven om door te willen gaan met het project. De ontwikkelaar dient wel al te investeren in heel wat studiekosten om een ontwerp op punt te stellen. Om eventuele onnodige studiekosten zoveel als mogelijk te beperken, werd als uiterste datum voor het afsluiten van de ruilovereenkomst de dag van het indienen van de bouwaanvraag genomen. Op dit punt is immers duidelijk wat de particulier, in geval van vergunning, in ruil voor zijn woning zal krijgen. Indien deze alsnog negatief zou antwoorden, zijn de tot op dat punt gemaakte kosten door de ontwikkelaar echter verloren. Om dit effect in rekening te brengen berekenen we in wat volgt aldus de verwachte netto huidige waarde. Aangezien het aankoopscenario los staat van enige ruil-engagementen wordt scenario 1 hier niet behandeld.

Om een idee te krijgen van de haalbaarheid, gegeven een bepaalde kans op doorgaan bij de bouwaanvraag, wordt de netto contante waarde bepaald van de kasstromen voor het indienen van de aanvraag en deze van kasstromen voor het totale traject indien het project zou doorgaan. Deze netto contante waardes worden bepaald aan de hand van de WACC van de onderneming, dewelke het gewogen gemiddelde vormt van de kosten voor externe financiering (zie hoger) en deze voor het eigen vermogen (geschat op 4,5%²⁶). We bekomen aldus een WACC van 2,02% voor de beschreven casussen. Vervolgens wordt een kans toegekend dat het project doorgaat en kan dus een verwachte netto huidige waarde berekend worden door de kansen met de te verwachten kasstromen in beide gevallen te vermenigvuldigen. De projectontwikkelaar kan dan, op basis van zijn inschatting op de kans dat het project doorgaat, een idee krijgen van de netto huidige waarde van de kasstromen die voor zijn rekening zijn. Als deze positief is zal de projectontwikkelaar beslissen om door te gaan met het project, indien deze negatief is zal de projectontwikkelaar het ruilproces zelf niet in gang zetten. Tabel 30 toont voor de verschillende projecten de netto huidige waarde van het project bij een kans van 100% dat het project doorgaat en een kans van 70%. Merk op dat de verschillen redelijk groot zijn, maar de netto huidige waarde steeds ruimschoots positief blijft.

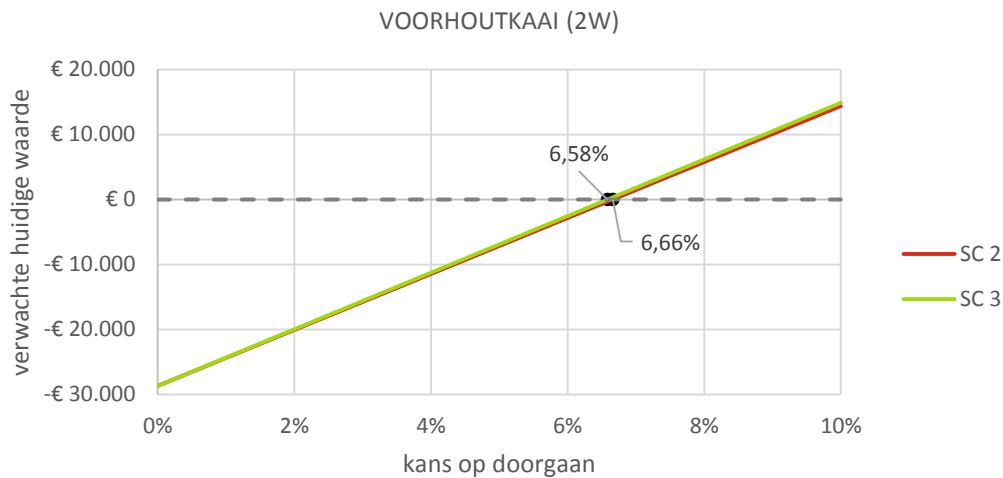
VERWACHTE NETTO HUIDIGE WAARDE				
<i>verwachte kans op doorgaan</i>	100%		70%	
	Scenario 2	Scenario 3	Scenario 2	Scenario 3
Voorhoutkaai (2w)	€ 401.869	€ 406.902	€ 272.706	€ 276.230
Voorhoutkaai (3w)	€ 483.015	€ 495.908	€ 324.371	€ 333.396
Ter Platen	€ 1.134.798	€ 1.142.983	€ 770.533	€ 776.262
Gandastraat	€ 1.049.627	€ 1.106.936	€ 694.645	€ 734.761

Tabel 30: verwachte huidige waarde in functie van de kans dat het project doorgaat voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Het bepalen van de kans op doorgaan is echter zeer arbitrair. Een nuttige analyse die hierbij gemaakt kan worden is de omgekeerde bewerking, waarbij men nagaat hoe groot de kans op doorgaan eigenlijk moet zijn om een netto huidige waarde groter dan nul te bekomen. Met de oplosser-functie (of

²⁶ Zoals eerder aangehaald is dit een bedrijfsspecifiek gegeven dat varieert van firma tot firma.

doelzoeken) in Excel wordt daarom de kans berekend waarop de verwachte huidige waarde van het project gelijk is aan nul.



Figuur 54: verwachte huidige waarde in functie van de kans dat het project doorgaat voor casus Voorhoutkaai met 2 woningen

Figuur 54 geeft de verwachte netto huidige waarde van het project Voorhoutkaai met 2 woningen weer in functie van de kans dat de particulier zich bij indienen van de bouw aanvraag akkoord verklaart met de ruil. Het nulpunt, zijnde het punt waarop een verwachte netto huidige waarde van nul gerealiseerd wordt, stemt voor beide ruilscenario's overeen met een kans op doorgaan van ca. 6,6 %. Concreet betekent dit dat van zodra de projectontwikkelaar inschat dat de kans dat het project doorgaat groter is dan 7%, de netto huidige waarde van het project positief is. De posities van de nulpunten zijn afhankelijk van de omvang van de initiële kasstromen in relatie tot het totale project en worden voor alle casussen weergegeven in Bijlage III.c. Voor de andere projecten schommelt de kans op doorgaan tussen de 6% en de 11% voor zowel scenario 2 als scenario 3. Wanneer de ontwikkelaar de kans dat het project doorgaat (en dat de particulier akkoord gaat met de plannen) inschat als groter dan 10%, loont het doorgaan dus de moeite om het ruilproces in gang te zetten. Deze bijzonder lage kans is te wijten aan het feit dat de opgelopen kosten voor de bouw aanvraag eerder klein zijn ten opzichte van de potentiële hoge inkomsten indien de ruil wel zou doorgaan. Men kan dus stellen dat de onzekerheid omtrent deze initiële investering niet meteen een probleem vormt voor de haalbaarheid van het ruilmodel.

6. Conclusie

Bij de conceptie van het ruilmodel werden een aantal uitgangspunten geformuleerd die passen binnen de maatschappelijke evolutie van het betaalbaar wonen en die mogelijks tot een interessante win-win situatie zouden kunnen leiden voor zowel de ontwikkelaar als de particuliere eigenaar van een verouderde woning. Zo speelt de ontwikkelaar door het aanbieden van een ruilmodel in op de problematiek van grondschaarste en ruimtelijke efficiëntie en kan een ruil betekenen dat er minder voorfinanciering nodig is om een project te kunnen ontwikkelen. Aan de andere kant kan de particuliere eigenaar blijven wonen op zijn huidige locatie en krijgt hij een nieuwbouwappartement in de plaats dat voldoet aan alle hedendaagse normen en eisen. Zonder zelf te hoeven investeren, kan hij zijn eigen situatie optimaliseren.

De maatschappelijke uitgangspunten en mogelijke interesse van eigenaars in dergelijk vastgoedruilmodel werden onderzocht aan de hand van een marktanalyse. Onderzoek naar trends in Vlaanderen met betrekking tot de woonbehoefte, gezinsamenstelling en -uitdunning, de betaalbaarheid van wonen en de problematiek van het verouderde vastgoedpatrimonium met haar slechte energiezuinigheid staven de perceptie dat er nood is aan vernieuwing en densifiëring, eigenschappen die het ruilmodel in zich draagt. Echter, de toepasbaarheid ervan valt of staat met de interesse die een particuliere eigenaar heeft in het ruilmodel. Een publieke peiling tracht de gebouw-persoons-, en locatiegebonden karakteristieken te achterhalen die de toepasbaarheid van het ruilmodel ondersteunen. Uiteindelijk zou 29% van de respondenten wel degelijk interesse hebben in een ruilscenario, terwijl 21% neutraal blijft en de overige 50% eerder of zeker geen interesse toont voor het ruilmodel. In acht genomen dat de gedachte voor de particulier eerder nieuw is, en dat 30 tot 50% van het patrimonium heel wat woningen vertegenwoordigt, zijn dit veelbelovende resultaten voor de toepassing ervan. Belangrijke aandachtspunten bleken het moment waarop het voorstel gedaan werd in de levenscyclus van de eigenaar (ouderdom, kinderen, enz.), het ontzorgen van de verhuis en de realisatie van een financiële meerwaarde. De resultaten van de publieke peiling werden vervolgens toegepast in een uitgebreide analyse voor de stad Gent, op basis waarvan de 19^e eeuwse gordel het meest potentieel voor een mogelijke toepassing van het ruilmodel bleek te hebben.

Op basis van voorgaande analyse werden drie concrete locaties in of rond de Gentse 19^e eeuwse gordel geselecteerd waar een ruilmodel mogelijk een meerwaarde kan bieden. Op deze locaties werden vier mogelijke projecten ruimtelijk uitgewerkt als basis voor een doorgedreven financiële analyse. De casus Voorhoutkaai werd het meest diepgaand uitgewerkt, met de bedoeling alle aspecten in kaart te kunnen brengen. Dit project werd dan ook steeds als referentie gehanteerd, terwijl de overige projecten een interessant toetsingskader konden bieden om de conclusies te staven en het model in verschillende omgevingen te testen.

Vervolgens werd het mogelijk juridisch kader voor het ruilmodel, met bijhorende fiscale gevolgen, nader onderzocht teneinde de structuur te optimaliseren. Een eenvoudige insteek, waarbij de ontwikkelaar de grond eerst zou aankopen om vervolgens een appartement terug te verkopen aan de grondeigenaar brengt immers heel wat onnodige kosten met zich mee. Het heikel punt voor een optimalisatie bleek hier de Wet Breyne binnen de wetgeving rond residentiële bouwprojecten, welke elke voorafbetaling groter dan 5% op een te bouwen constructie uitdrukkelijk verbiedt. Dit botst met de meest voor de hand liggende optimalisatie voor de ruil, waarbij een grondeigenaar de grond zou afstaan (=voorafbetaling) in ruil voor een nog te bouwen constructie. Om deze problematiek te omzeilen werden twee mogelijke ruilscenario's weerhouden, naast een referentiescenario dat moet toelaten de financiële haalbaarheid van het ruilmodel te toetsen tegenover een traditionele aankoop. Het eerste ruilscenario (scenario 2) gaat uit van een principe waarbij de grondeigenaar de

grondaandelen behoudt die aan zijn toekomstig appartement komen toe te behoren, en de residuele grondaandelen voor de te verkopen appartementen verkocht worden aan de ontwikkelaar. De ontvangen som door de grondeigenaar blijft op een geblokkeerde rekening en wordt gebruikt voor het aflossen van de constructiekosten voor het nieuwe appartement van de eigenaar conform Wet Breyné. In het tweede ruilsценario (scenario 3) worden geen grondaandelen bij aanvang aangekocht en verkoopt de ruiler/grondeigenaar zijn grondaandelen rechtstreeks aan de kopers van de nieuwe appartementen, met uitzondering van deze voor het eigen appartement uiteraard. De constructiekosten van het geruilde appartement worden afgelost op basis van de inkomsten van de verkochte eenheden, dewelke opnieuw op een geblokkeerde rekening terechtkomen. Beide scenario's konden aldus binnen het kader van de Wet Breyné een ruil faciliteren. Naar fiscaliteit toe vormt voornamelijk de te betalen BTW op de geruilde appartementen een mogelijke hindernis in het ruilsценario, daar deze te voldoen is door de ontwikkelaar. De ruilverdracht werd dan ook, na overleg met de bevoegde instanties, zo gestructureerd dat de geruilde eenheden in aanmerking komen voor een verlaagd BTW-tarief van 6% (i.p.v. 21%) binnen het kader van afbraak en heropbouw voor particuliere woningen. Dergelijke optimalisatie kan deze extra kost voor het ruilmodel sterk reduceren.

Ten einde de financiële haalbaarheid van de ruilsценario's te toetsen, werd een financieel model opgebouwd dat toelaat diverse ruilsценario's te modelleren op een eenvoudige en flexibele manier. Op basis van invoergegevens met betrekking tot de bestaande toestand, de geprojecteerde situatie, het ruilsценario en enkele bijkomende projectparameters werden voor het referentiesценario en de twee ruilsценario's een gedetailleerde rendementsstudie opgemaakt. De resultaten van de financiële analyse voor de verschillende projecten tonen aan dat voor de 3 onderzochte rendementparameters (ROI, ROE en IRR) de ruilsценario's bijna zonder uitzondering beter scoren, waarbij scenario 3 zich duidelijk als meest gunstig aftekent. De resultaten zijn des te meer uitgesproken wat de ROE betreft en dit omwille van het beperkte eigen vermogen dat nodig is om een vastgoedruil te bewerkstelligen.

Vervolgens werd de invloed van variërende projectparameters en aannames, alsook het gedrag bij verschillende marktomstandigheden en locaties nader onderzocht. Wat projectparameters betreft, bleek het verhogen van het BTW-tarief naar 21% een stuk meer uitgesproken te zijn voor lagere verkoopprijzen en meer omvangrijke ruiloperaties. Ruilen bleef evenwel de meest gunstige optie, behoudens voor de casus waar het ruilen in basis slechts 1% voorsprong in rendement had t.o.v. het referentiesценario. Ook de verhouding tussen grond- en constructieaandeel bij verkoop van de appartementen, alsook de verhouding in verkoopsnelheid van het referentiesценario t.o.v. de ruil werden onderzocht, telkens met een blijvende voorsprong qua rendement voor het ruilmodel. Naast de keuze van de projectparameters kan het model ook onderhevig zijn aan wisselende marktomstandigheden. Zo kunnen slechtere marktomstandigheden leiden tot een vertraging van de verkochte eenheden. Scenario 2 bleek beter bestand tegen het effect van een tragere verkoop daar de aflossing van de constructie, anders dan bij scenario 3, niet afhankelijk is van het tempo waarmee wordt verkocht. Wanneer de verkoopprijzen gedurende het traject zouden stijgen, dan stijgt het logischerwijs het rendement voor de verschillende scenario's. Men zou verwachten dat het referentiesценario (aankoop) hier al snel de bovenhand haalt voor de ontwikkelaar, daar de grondeigenaars hier niet kunnen meeprofiteren van de extra waarde. Echter, uit grondig onderzoek bleek dat enkel voor (irreëel) grote prijsstijgingen het aankoopscenario interessanter wordt dan de ruilsценario's. Voor wat dalende aankooprijzen van de panden betreft, bleek zoals verwacht het aankoopscenario rendabeler te worden dan de ruilsценario's. Deze laatste kunnen hier immers niet van profiteren. Verder werd ook de negotiatiemarge met de ruilers onderzocht. Door de financiële compensatie te laten stijgen of dalen bekomt de ruiler een kleinere of grotere meerwaarde. In de sensitiviteitsanalyse werd daarom onderzocht voor welke meerwaarde het aankoopmodel interessanter wordt, welke voor bepaalde casussen, zoals de Voorhoutkaai, kon oplopen tot ca. 30%

(ROI). Deze kloof vormt een interessante negotiatiemarge voor de ontwikkelaar ten aanzien van de ruiler. Ook de totale schommeling in buurtwaarde werd onderzocht (gecombineerde effect van schommelende aan- en verkoopprijzen), welke de haalbaarheid van de ruil t.o.v. de aankoop in een buurt met andere prijzen moet illustreren. Door het snijpunt van ruil en aankoop uit te zetten in functie van de factor waarmee het aantal wooneenheden verhoogt (densiteitsfactor) ontstaat een grafiek die toelaat om af te leiden met welke densiteit er moet worden gebouwd om een ruil haalbaar te maken, gegeven de gemiddelde verkoopprijs in een buurt. Bovenstaande analyse indachtig kunnen we veralgemenen dat scenario 3 het meest rendabele ruilscenario is, maar dat scenario 2 beter bestand is tegen wisselende marktcondities.

Tot slot werd in overweging genomen in welke mate de ontwikkelaar zekerheid moet hebben over het al dan niet doorgaan van de ruil. Omdat bij aanvang van het project reeds kosten worden gemaakt, zonder dat er al absolute zekerheid bestaat over het doorgaan van de ruil, werd een verwachte netto contante waarde gesimuleerd. Zo lang deze positief is, blijft het interessant om de initiële kosten te maken. Concreet werd bevonden dat van zodra de ontwikkelaar de kans dat het ruilproject doorgaat groter schat dan ca. 10%, het investeringsrisico genomen kan worden.

Bovenstaande in acht genomen kan worden geconcludeerd dat het ruilmodel niet alleen maatschappelijk relevant is, maar voor weloverwogen projectlocaties een bijzondere meerwaarde kan opleveren voor zowel de particuliere eigenaar als voor de ontwikkelaar. De perceelsoverschrijdende aanpak laat immers toe het latent aanwezige ontwikkelingspotentieel ten volle te benutten, ten voordele van alle partijen. Dergelijk ruilmodel kan opportuun blijken in een breder scala aan situaties, zoals verouderde alleenstaande villa's, optimalisaties van commerciële panden, benutten van het bouwpotentieel boven verouderde overheidsgebouwen, enz. Elk van deze situaties brengt eigen obstakels en opportuniteiten met zich mee, dewelke onderwerp kunnen uitmaken van verder onderzoek.

7. Bibliografie

1. Federale Overheidsdienst Economie, *Statistics Belgium*. Geraadpleegd op 17/01/2016, via www.statbel.fgov.be.
2. Van De Weijer, M., *Reconfiguration, Replacement or Removal? Evaluating the Flemish Post-War Detached Dwelling and its Part in Contemporary Spatial Planning and Architecture*. Universiteit Hasselt, Hasselt, 2014.
3. Van Broeck, L., *Expertenadvies sensibilisering bouwcultuur en ruimtelijk rendement*. In opdracht van Vlaamse overheid, Brussel, 2014.
4. Thomas Sterckx, kabinetsmedewerker Joke Schauvliege, Vlaams minister van Omgeving, Natuur en Landbouw (*interview*), Brussel, 14/12/2015.
5. Verbist, L., Peeters, M., *Aangepast acceptatiebeleid voor hypothecaire kredieten door verstrenging energieregeling*. Antwerp Management School, Antwerpen, 2015.
6. Van Volcem, M., *Centrumsteden in evolutie (Editie 2015)*, 2015.
7. Turf, J., *Energie voor Morgen*, Argus, Tiel: Lannoo, 2014.
8. Vlaams Energieagentschap, *Jaarverslag 2014 van het Vlaams Energieagentschap*, 2015.
9. Albrecht, J. Van Hoofstat, J., *Huisvesting in tijden van schaarste, naar een renovatie van het woonbeleid*. Itinera Institute, Roeselare: Roularta, 2011.
10. Liebetrau, A.M., *Measures of association*, Newbury Park, Californië: Sage Publications, 1983.
11. Stad Gent, *Over Gent*. Geraadpleegd op 20/01/2016 via www.stad.gent/over-gent-en-het-stadsbestuur.
12. Stad Gent, *Gent in cijfers 2014: Gent gezien door Gentenaars*. 2015. Van www.stad.gent/over-gent-en-het-stadsbestuur/pers-en-publicaties/publicaties-van-en-ism-stad-gent/onderzoeks-en-cijferrapporten/gent-cijfers-reeks/gent-gezien-door-gentenaars-leefbaarheidsmonitor.
13. Stad Gent, *Buurtmonitor Gent* (online tool). Geraadpleegd op 17/01/2016 via www.gent.buurtmonitor.be.
14. Stad Gent, *Smal bouwen, ruim wonen*. 2013. Van www.stad.gent/wonen-verbouwen/bouwen-en-verbouwen/bouwadvies/smal-bouwen-en-ruim-wonen-een-goede-combinatie
15. Philippe Van Wesenbeeck, directeur dienst Stedenbouw en Ruimtelijke Planning stad Gent (*interview*). Gent, 29/01/2016.
16. Stad Gent, *De juiste woning op de juiste plaats: Handleiding bij de woningtypetoets Gent*. 2015. Van www.stad.gent/over-gent-en-het-stadsbestuur/stadsbestuur/wat-doet-het-bestuur/uitvoering-van-het-beleid/wonen-verbouwen/woningtypetoets.
17. Sogent, *Ledeberg Leeft + Ledeberg Hoekwoningen*. Geraadpleegd op 29/12/2015 via www.sogent.be/projecten/woonprojecten/ledeberg-leeft-ledeberg-hoekwoningen.
18. Ellen Declerck, Patrimoniumbeheerder sogent (*telefonisch interview*). 29/01/2016.
19. Immoweb. Geraadpleegd op 17/01/2016 via www.immoweb.be.
20. Zimmo. Geraadpleegd op 17/01/2016 via www.zimmo.be.
21. Vlaamse Overheid, *Gewestplan*. Geraadpleegd op 13/03/2016, via www.geopunt.be.

22. Lieven Van Hoorebeek, Sectorverantwoordelijke Gent Centrum Zuid-Oost, dienst Stedenbouw en Ruimtelijke Planning Gent (*telefonisch interview*). 15/03/2016.
23. Stad Gent, *125 BPA Binnenstad deel Sint-Macharius*. Geraadpleegd op 13/03/2016, via www.stad.gent.
24. Stad Gent, *Algemeen Bouwreglement*. Geraadpleegd op 13/03/2016, via www.stad.gent.
25. Tamara Rogiest, Adjunct van de directie, dienst Monumentenzorg en Architectuur stad Gent (*mailcorrespondentie*), 15/04/2016.
26. Lieven Van Hoorebeek, Sectorverantwoordelijke Gent Centrum Zuid-Oost, dienst Stedenbouw en Ruimtelijke Planning Gent (*interview / stedenbouwkundig overleg*). Gent, 27/04/2016.
27. Immoweb. Geraadpleegd op 03/04/2016 via www.immoweb.be.
28. Zimmo. Geraadpleegd op 12/07/2015 via www.zimmo.be.
29. De Langhe, K., *Haalbaarheidsanalyse* [cursustekst]. Antwerp Management School, Antwerpen, 2015.
30. Storme, M.E., *Erfpacht en Opstalrecht*. Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, 2015.
31. Marie Roggen, juridisch-fiscaal expert bij Impact Ontwikkeling (*interview*). Antwerpen, 19/03/2016.
32. Carette, N., *Handboek Wet Breyne*, Morsel: Intersentia, 2015.
33. Rechtbank van eerste aanleg Gent, 7 april 2009, RW 2009-10, 755.
34. Hof van Beroep Gent, 31 januari 2008, RW 2011-12, 276.
35. BNP Paribas Fortis i.s.m. Lydian advocaten, *Legal Memo - Ruiloperaties in het kader van de Wet Breyne*, 20 november 2014.
36. Dirk Erreygers, vennoot GSJ advocaten, specialisatie onroerend goed en zakelijke rechten, en Olivier Verhulst, senior medewerker GSJ advocaten (*interview*). Antwerpen, 14/04/2016.
37. Dubois, K., *Vastgoedrecht - Deel II: Koop/Verkoop* [cursustekst]. Antwerp Management School, Antwerpen, 2014.
38. Maes, S., *Wet Breyne - Knelpunten bij de toepassing*. NjW 2008, 50-73.
39. Weyts, L., *Flatgebouwen: ruil bij nieuwbouw en fiscale perikelen*. T. Not. 2010, afl. 3, 114-116.
40. De Wulf C., Bael J., Devos S., De Decker H., *Het opstellen van notariële akten, Deel III*, Mechelen: Kluwer, 2005.
41. Vlaamse Belastingdienst, *Verminderd tarief voor de aankopen door beroepsverkopers*. Geraadpleegd op 10/04/2016, via www.belastingen.vlaanderen.be/verminderd-tarief-voor-de-aankopen-door-beroepsverkopers.
42. Coopman, B., *Registratierechten bij vestiging, overdracht en einde van onroerende zakelijke rechten*, 2007. Geraadpleegd op 10/04/2016, via <http://www.dvp-law.com/documents/nieuwsarchief/news-items-2007/20071210-registratierechten-bij-vestiging-overdracht-en-einde-van-onroerende-zakelijke-rechten.xml?lang=fr>.
43. Federale Staat, *Algemeen vast recht - Vestigingen en overdrachten van erfpacht- of opstalrecht*, Circulaire nr. 7/2013 dd. 23.09.2013.
44. Vlaamse Overheid, *21% BTW of 10% registratierechten bij aankoop van een bouwgrond?*. Geraadpleegd op 10/04/2016, via www.vlaanderen.be/nl/bouwen-wonen-en-energie/kopen-en-verkopen.

45. De Wit, A., *Fiscale structuren inzake commercieel vastgoed* [cursustekst]. Antwerp Management School, Antwerpen, 2016.
46. Philippe Jansses, CEO Impact Ontwikkeling (*interview*). Antwerpen, 07/04/2016.
47. Federale Overheidsdienst Financiën, *Fiscaal Memento*, nr. 27. Brussel, 2015.
48. Vlaamse Overheid, *BTW-tarief van 6% bij renovatie van woningen*. Geraadpleegd op 10/04/2016, via www.vlaanderen.be/nl/bouwen-wonen-en-energie/bouwen-en-verbouwen.
49. Federale Overheidsdienst Financiën, *6% BTW voor de renovatie van privéwoningen ouder dan 5 jaar*. Brussel, 2012.
50. Federale Overheidsdienst Financiën, *Afbraak en wederopbouw*. Geraadpleegd op 10/04/2016, via www.financien.belgium.be/nl/particulieren/woning/bouwen/afbraak_en_wederopbouw.
51. Peter Willems, Federale Overheidsdienst Financiën, afdeling BTW (*telefonisch interview*), 05/04/2016.
52. Katrien Verplancke, BTW-directie Gent (*telefonisch interview*), 05/04/2016.
53. Anthony De Wit, stichter White Capital, financieel expert (*interview*). Antwerpen, 13/05/2016.
54. Aren Vanhoutte, head of analysis West-Vlaanderen BNP Paribas Fortis, afdeling Risk (*correspondentie per mail*), 02/05/2016.
55. Ostojić-Škomrlj, N., Radujković, M., *S-curve modelling in early phases of construction projects*. Građevinar 8, 2012, 647-654.
56. Kelleher, J., C., MacCormack, J., J., *Internal Rate of Return: A cautionary tale*, McKinsey Quarterly, 2004. Geraadpleegd op 10/05/2016, via www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/internal-rate-of-return-a-cautionary-tale.
57. Berk, J., DeMarzo, P., *Corporate Finance*. Pearson, 2014.

8. Bijlagen

Bijlage I.a: Marktanalyse - Vragenlijst enquête

Pagina 1: welkom op deze enquête			
Deze enquête werd opgezet in het kader van een masterproef binnen de opleiding 'executive master in real estate management' aan de 'Antwerp Management School' (Universiteit Antwerpen). De resultaten van deze enquête maken deel uit van een marktanalyse voor een ruilmodel voor residentieel vastgoed.			
Pagina 2: informatie over de bevrage			
Op basis van onderstaande vragen wensen wij een duidelijker beeld te krijgen over het geënquêteerde publiek. De gegevens worden uitsluitend gebruikt voor het categoriseren van de enquête resultaten en zullen niet publiek worden gemaakt. De enquête gebeurt verder ook volstrekt anoniem.			
1	Wat is uw leeftijd?	Open	-
2	Wat is uw geslacht?	Keuze	• man • vrouw
3	Wat is uw postcode?	Open	-
4	Wat is uw opleidingsniveau?	Keuze	• Lager onderwijs of geen diploma • Lager en/of hoger secundair onderwijs • Hoger niet-universitair onderwijs van het korte type • Hoger niet-universitair onderwijs van het lange type / universitair onderwijs / academische bachelor of master / doctoraat
5	Hoeveel kinderen heeft u momenteel?	Keuze	• Geen • 1 • 2 • 3 • >3
6	Hoeveel kinderen wenst u?	Keuze	• Geen • 1 • 2 • 3 • >3
7	Wat is uw huidige gezinssituatie?	Keuze	• Samenwonend • Gehuwd • Gescheiden • Weduwe(naar) • Alleenstaande • Andere
8	Wat is uw eigendomssituatie?	Keuze	• Ik ben eigenaar van een eigen woning • Ik ben huurder van een woning • Andere
Pagina 3: actuele leefsituatie			
Aan de hand van onderstaande vragen wensen wij inzicht te verwerven in uw huidige leefsituatie			
9	Mijn huidige woonomgeving is...	Keuze	• Binnenstedelijk gebied • Aan de stadsrand • Gemeentelijk • Landelijk
10	Mijn huidige woontypologie is...	Keuze	• Appartement • Gesloten bebouwing (rijwoning) • Gesloten bebouwing (herenhuis) • Halfopen bebouwing • Open bebouwing
11	De staat van mijn woning is...	Keuze	• Nieuwbouw

			• Gerenoveerd • Licht verouderd • Grondig te renoveren
12	De grootte van mijn woning is...	Keuze	• <100m² • 100m² - 150m² • 150m² - 200m² • 200m² - 250m² • 250m² - 300m² • >300m²
13	De energiezuinigheid van mijn woning is...	Keuze	• Zeer goed • Goed • Matig • Slecht • Zeer slecht

Pagina 4: evaluatie huidige leefsituatie

Na de identificatie van uw huidige leefsituatie vragen wij de tevredenheid van uw huidige situatie te evalueren

14	Hoe evalueer ik...		
	De grootte van mijn woning	Keuze	• Tevreden • Neutraal • Ontevreden
	De energiezuinigheid van mijn woning	Keuze	• Tevreden • Neutraal • Ontevreden
	De indeling en het wooncomfort van mijn woning	Keuze	• Tevreden • Neutraal • Ontevreden
	De locatie van mijn woning	Keuze	• Tevreden • Neutraal • Ontevreden
15	De zaken waarover ik momenteel ontevreden ben zijn nog niet verholpen omwille van...	Meer-keuze	• Budget • Tijdsgebrek • Te weinig kennis van (ver-)bouwen • De (administratieve) rompslomp die dit met zich meebrengt • Ik wil niet verhuizen • Andere
16	Hoe zie ik mijn eigendomsprofiel evolueren	Keuze	• Ik blijf/wil eigenaar (worden) van een eigen woning • Ik blijf/wil huurder (worden) van een woning
17	Hoe zie ik mijn woonomgeving evolueren? Mijn voorkeur gaat naar...	Keuze	• Binnenstedelijk wonen • Wonen aan de stadsrand • Gemeentelijke wonen • Landelijk wonen
18	Indien ik zou verhuizen, sta ik open voor volgende woningtypologieën (meerdere antwoorden mogelijk)	Keuze	• Appartement • Gesloten bebouwing (rijwoning) • Gesloten bebouwing (herenhuis) • Halfopen bebouwing • Open bebouwing

Pagina 5: peiling naar het ruilmodel

STEL: iemand biedt aan om een (kleinschalig) appartementsgebouw te realiseren op de plek waar uw huidige woning staat en in ruil voor uw woning krijgt u een duurzaam nieuwbouwappartement in de plaats (waarvan de waarde minimaal dezelfde is als die van uw huidige woning). Maak hier even abstractie van de stedenbouwkundige regelgeving.

Indien u eerder aangaf reeds in een appartement te wonen, bekijk de ruil dan vanuit het idee dat u uw huidige appartement kan ruilen voor een nieuwer appartement in een gebouw met meer bouwlagen.

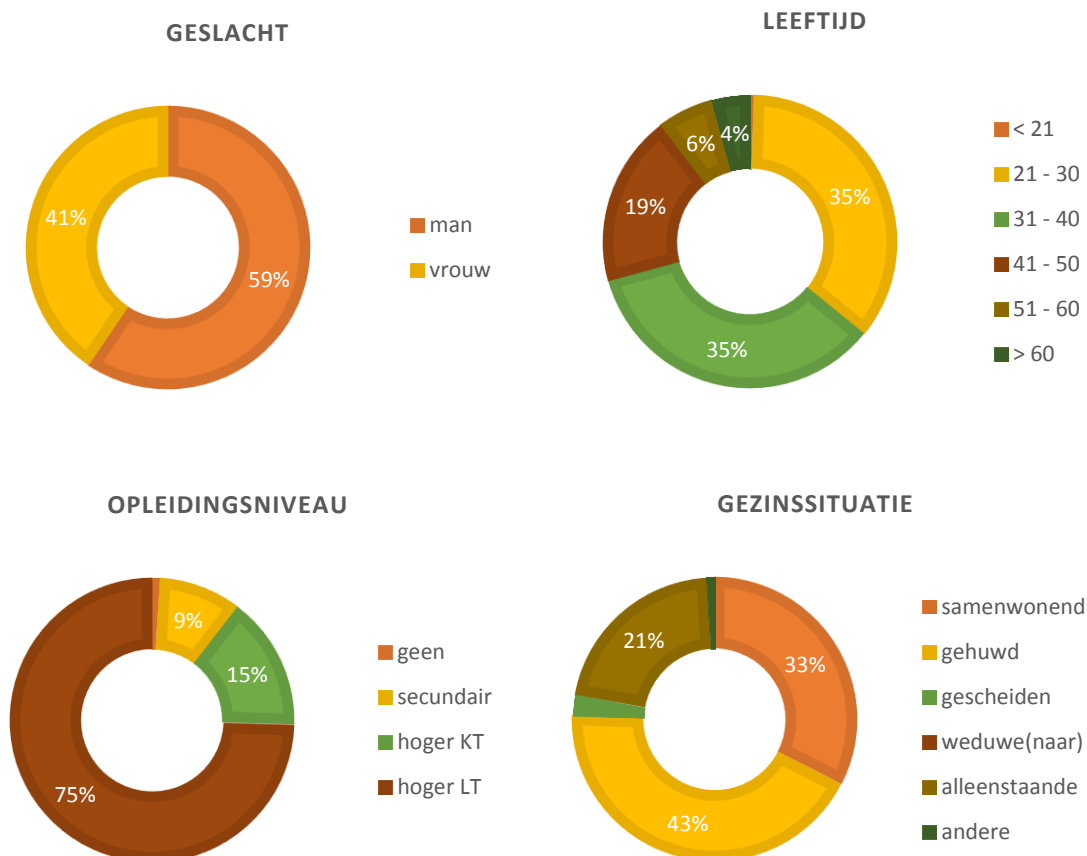
Indien u eerder aangaf huurder te zijn, los de vraag dan op alsof u eigenaar bent van het pand waarin u vandaag woont.

19	Ik zou overwegen om over dit ruilconcept na te denken en wil weten wat er voor mij inzit.	Keuze	• Akkoord • Neutraal • Niet akkoord
20	Welke argumenten zijn doorslaggevend om het ruilconcept WEL te overwegen?	Meer-keuze	• Ik kan op de locatie blijven wonen waar ik vandaag woon • Ik kan op relatief korte termijn een financiële meerwaarde (hogere waarde appartement) realiseren zonder dat ik daar zelf veel voor moet doen • Het appartement is nieuwbouw en ik hoef daar zelf niets extra voor te betalen • Ik krijg een energiezuinig appartement in de plaats • Ik kan voor mijn appartement een betere indeling kiezen dan de huidige indeling • Ik hoef geen trappen meer te doen (lift) • Ik kan bij het appartement een parking krijgen • Ik kan kiezen voor een onderhoudsvriendelijk terras of een tuin • Het nieuwbouw appartement raakt sneller en/of voor een hogere prijs verkocht dan de woning die er nu staat • Ik draag bij aan maatschappelijke problemen zoals grondschaarste/vergreijzing/klimaat/etc. • Andere
21	Welke argumenten zijn doorslaggevend om het ruilconcept NIET te overwegen?	Meer-keuze	• Ik zou mijn woning dan liever gewoon verkopen in de huidige staat • Mijn huis wordt ingeruild voor een appartement in een groter gebouw • Ik zie op tegen de administratieve lasten die dit met zich zou meebrengen • Ik zou eigenlijk niet goed weten waaraan ik begin • Ik zou tijdelijk (1,5 à 2 jaar) moeten verhuizen omwille van de bouwwerken • Het wantrouwen ten aanzien van de ontwikkelaar die mij dit voorstelt • Het idee dat ik (eventueel) kleiner zou wonen • Andere
22	Gegeven bovenstaande argumenten voor en tegen, zou ik bereid zijn om mee in te stappen in dit ruilmodel indien de bezorgdheden die ik heb aantoonbaar weerlegd kunnen worden?	Keuze	• Zeker wel • Eerder wel • Neutraal • Eerder niet • Zeker niet
23	Indien niet, welk argument zou mij overtuigen om wel in de het ruilmodel mee te stappen, indien wel, welk argument is voor het meest overtuigend?	Open	-
24	Zijn er andere zaken die mijn keuze zouden beïnvloeden?	Open	-

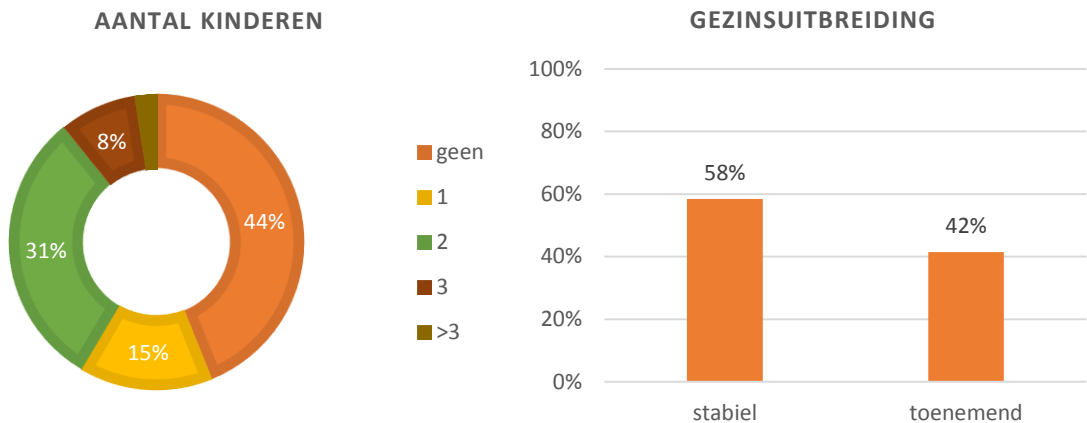
Identificatie van de respondenten

De demografische en situationele kenmerken

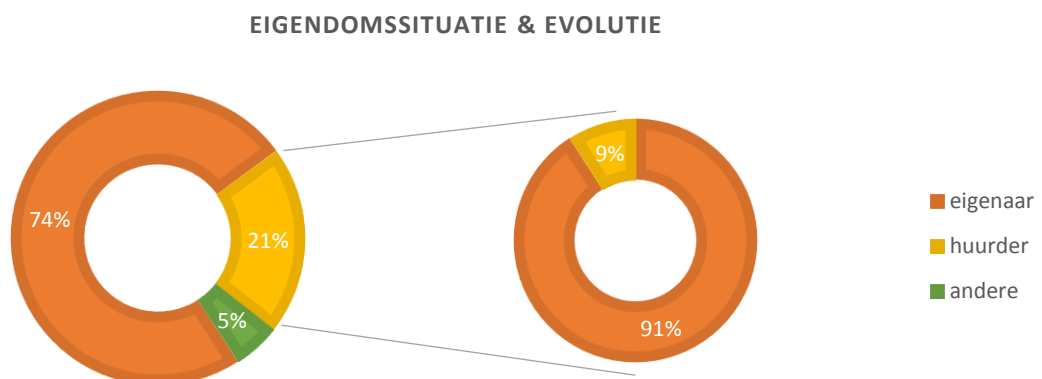
In totaal namen 230 respondenten deel aan de peiling waarvan 212 antwoordenreeksen konden weerhouden worden. Omwille van onvolledigheid werden de antwoordenreeks van 18 respondenten niet meegenomen voor de verdere analyse van de resultaten. Onderstaande grafieken geven een overzicht van de samenstelling van de geënquêteerde populatie.



Van de 212 respondenten waren er 59% mannelijk en 41% vrouwelijk. De leeftijdscategorieën van 21 tot 30 jaar en 31 tot 40 jaar beslaan ongeveer 70% van het ondervraagde publiek, de overige 30% is ouder dan 40 jaar. Opvallend is het feit dat 75% van het deelnemersveld bestaat uit mensen met een hoger opleidingsniveau van het lange type. Dit kan eenvoudig worden verklaard daar de gehanteerde media, zoals de sociale netwerksite 'facebook' en de fora die werden gebruikt voor het distribueren van de enquête, een netwerk aanspreekt die gelijkenissen kent met de leefomgeving van de onderzoekers zelf. Dit euvel is relatief moeilijk te overkomen en werd reeds bij aanvang van de publicatie van de peiling door de onderzoekers onderschreven. Verder toont de laatste van de 4 bovenstaande figuren dat 77% van de deelnemers samenwonend of gehuwd is en 21% alleenstaande is. Onderstaande figuren gaan verder in op de persoonlijke levenssituatie van de deelnemer.



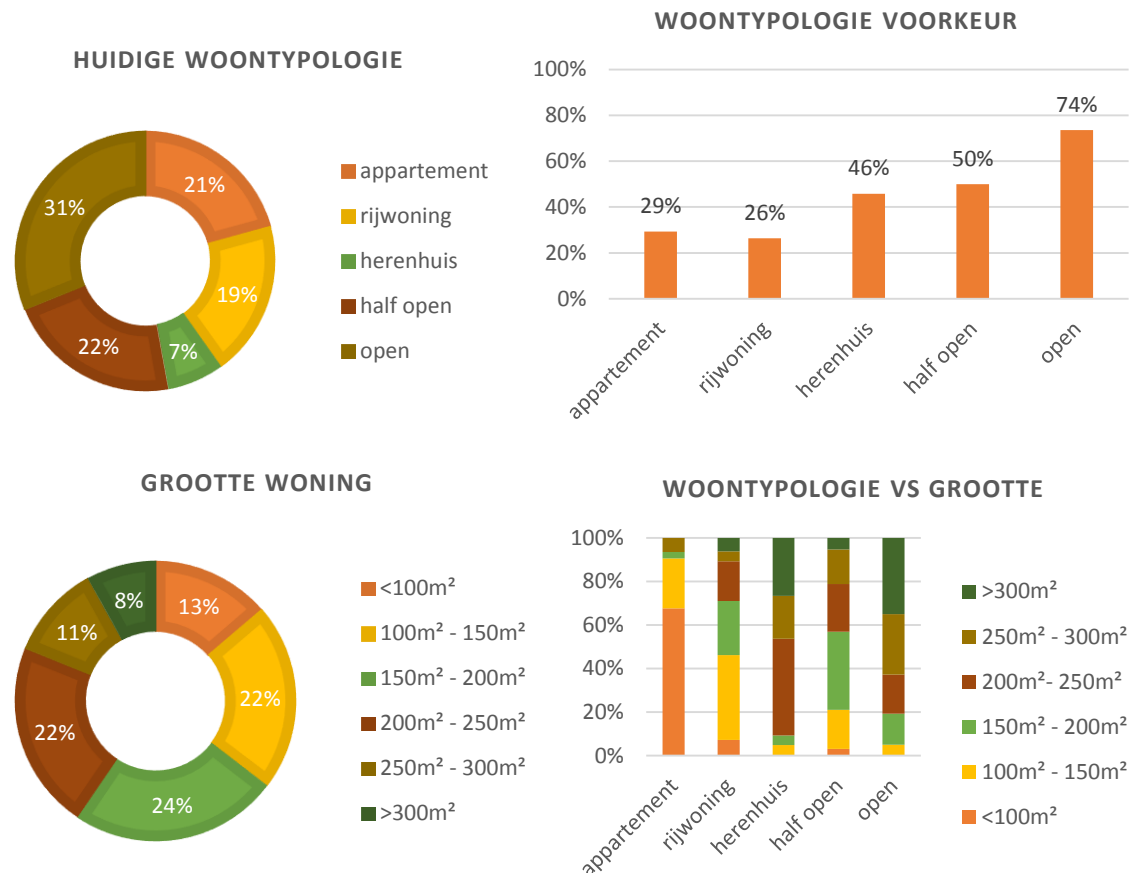
Wat het aantal kinderen betreft kan 44% van de geënquêteerden zich nog geen ouder noemen. Voorts heeft 15% en 31% van de deelnemers respectievelijk 1 en 2 kindjes. Daar de stabiliteit van de levenscyclus een belangrijke impact kan hebben op de resultaten van de analyse wordt nog meegegeven dat 58% van de participanten het gewenste aantal kinderen heeft bereikt en 42% van de ondervraagde nog aan gezinsuitbreiding denkt in de toekomst. Alvorens over te gaan naar de gebouw- en locatiegebonden kenmerken van de respondenten toont onderstaande grafiek dat 74% vandaag reeds eigenaar is en 21% een hoofdverblijfplaats huurt. De andere 5% woont ofwel thuis of maakt gebruik van een zakelijk recht als vruchtgebruik. Louter informatief wordt verder nog meegegeven dat 91% van de huurders in de toekomst eigenaar wil worden van een eigenlijk woning of appartement.



De woninggebonden karakteristieken

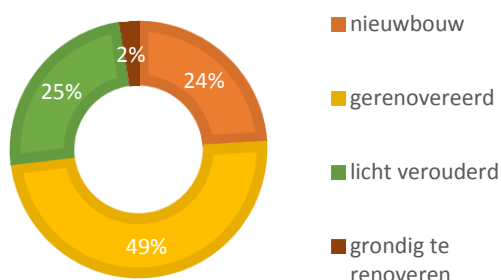
Wat het huidige woontypologie betreft woont 31% van de deelnemers in een open bebouwing, 22% in een half open bebouwing en ongeveer 26% in een gesloten bebouwing, waarvan respectievelijk 7% en 19% in een herenhuis en een rijwoning. De overige 21% is woonachting in een appartementsgebouw. Als we echter nagaan voor welke typologie woning men mogelijks interesse zou kunnen hebben wanneer een verhuis aan de orde zou zijn, dan is het opmerkelijk om vast te stellen dat de overgrote meerderheid een overstap naar een open bebouwing wel zou zien zitten (74%), terwijl slechts 29% zou overwegen om in een appartement te gaan wonen. Daarnaast geeft de grafiek ook aan dat nog een kleinere groep het zou zien zitten om in een rijwoning te wonen. Naast de woontypologie speelt ook de grootte van de woning een rol. Onderstaande verdeling toont aan dat 68% van de woningen een oppervlakte hebben tussen de 100m² en 250m². Verder is 13% van de woningen kleiner dan 100m² en 19% van de woningen groter dan 250m². De data geeft ook aan dat er een logisch verband is tussen de typologie van de woning en de grootte van de woning. Zo zal de

gemiddelde oppervlakte van een appartement kleiner zijn dan dat van een herenhuis of open bebouwing.

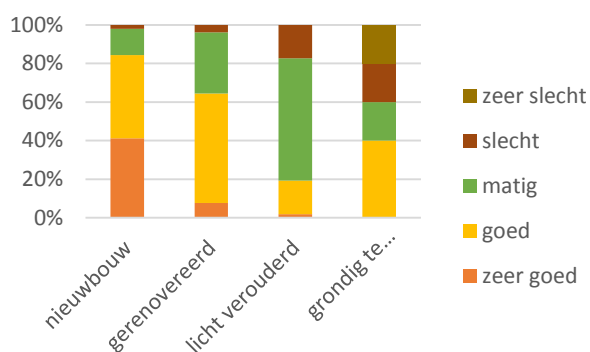


Ook naar de staat en de energiezuinigheid van de woning wordt gepeild en de resultaten worden weergegeven in onderstaande grafieken. Deze tonen aan dat 73% van de participanten in een nieuwbouw of gerenoveerde woning gehuisvest is. Slechts 27% woont in een licht verouderde of grondig te renoveren woning (dit zijn uiteraard persoonlijke impressies van de respondenten). Dit aangegeven, verwondert het niet dat slechts een kleine groep, namelijk 8%, de energiezuinigheid van zijn woning als slecht of zeer slecht bestempelt. Wanneer we het percentage licht verouderde of grondig te renoveren woningen (27%) vergelijken met het percentage van deelnemers dat aangeeft dat zijn woning eerder slecht tot zeer slecht scoort op duurzaamheid (8%) dan kunnen we afleiden dat er discrepantie bestaat tussen de 2 indicatoren onderling. Dat wordt ook duidelijk wanneer we de staat en duurzaamheid van de woningen 1 op 1 met elkaar vergelijken. Heel wat mensen vinden dat hun licht verouderde woning alsnog matig of zelfs goed presteert inzake duurzaamheid. Let wel, de relatieve verdeling van de parameter 'grondig te renoveren' woningen geeft een ietwat vertekend beeld daar slechts 2% in dergelijke woning woont, maar wel 40% van die populatie aangeeft in een goede energiezuinige woning te wonen. In absolute cijfers komt dit overeen met 2 van de 5 respondenten, wat op zich weinig representatief is maar wel opmerkelijk. Wat de indeling en het comfort van de woning betreft is 72% tevreden en 7% ontevreden over de functionaliteit van de woning.

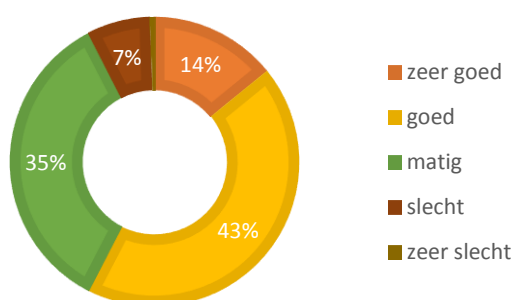
STAAT WONING



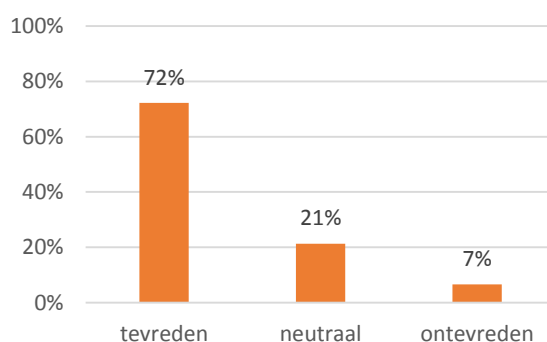
STAAT VS ENERGIEZUINIGHEID



ENERGIEZUINIGHEID WONING

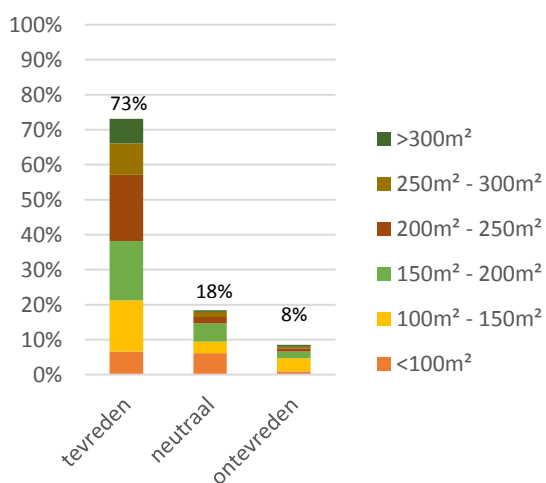


EVALUATIE INDELING/COMFORT

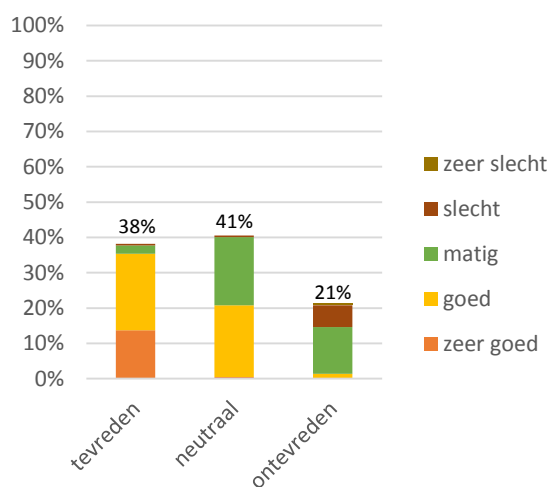


Om de gebouwgebonden kenmerken af te ronden werd ook gepeild naar de tevredenheid over de grootte en de energiezuinigheid. Over de grootte van de woning is 73% procent tevreden terwijl 8% ontevreden is. Wat de energiezuinigheid betreft zijn de cijfers minder uitgesproken. Hier geeft slechts 38% aan tevreden te zijn over de energiezuinigheid terwijl 21% hierover ontevreden is. Het grootste deel van het deelnemersveld (41%) geeft aan niet tevreden noch ontevreden te zijn over deze parameter. Dit laatste werpt toch een ander daglicht op de hierboven beschreven cijfers omtrent de energiezuinigheid van de onderzochte woningen.

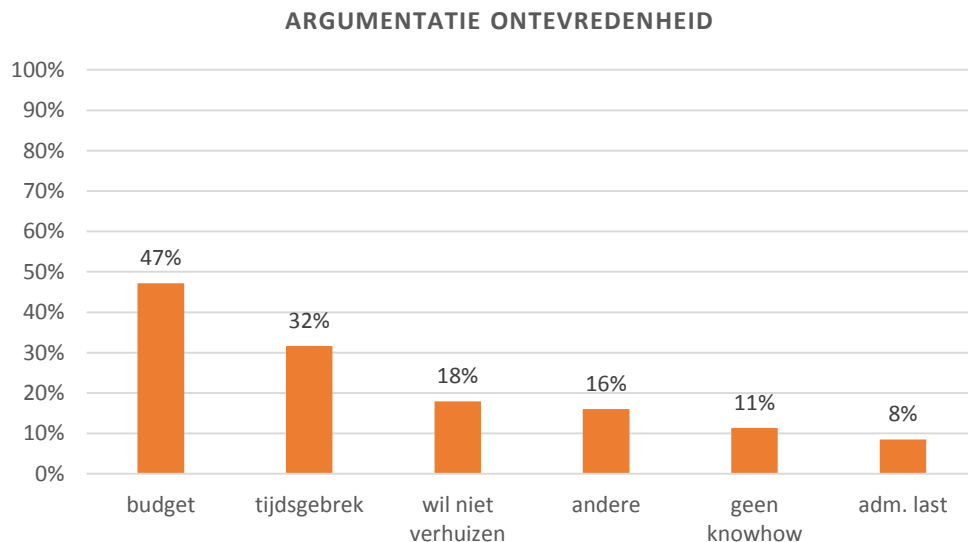
EVALUATIE GROOTTE



EVALUATIE ENERGIEZUINIGHEID

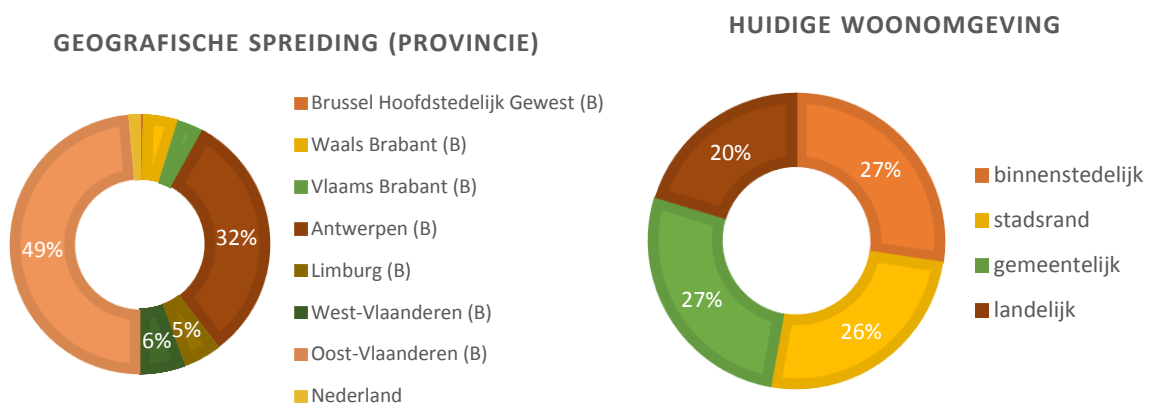


Tot slot werd ook gevraagd te argumenteren waarom tot op vandaag nog geen gevolg werd gegeven aan de zaken waarover men ontevreden is. Onderstaande figuur toont aan dat budget (47%) en tijdsgebrek (32%) de hoofdoorzaken zijn voor het niet oplossen van de zaken waarover men ontevreden is.

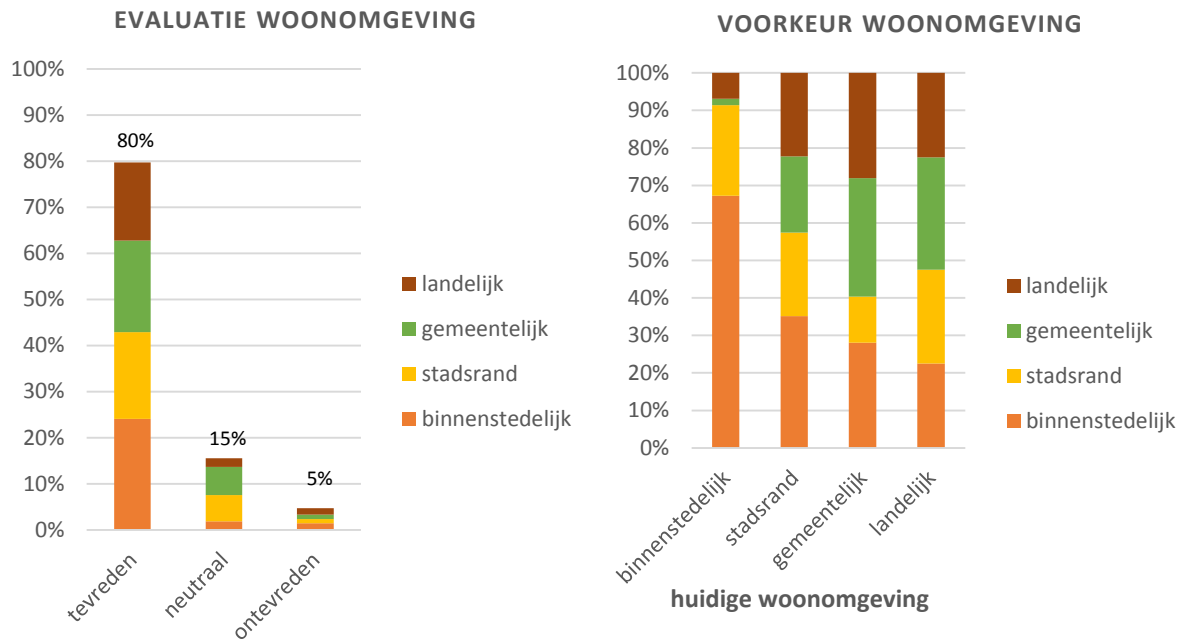


Locatiegebonden karakteristieken

Als laatste van de drie worden de locatiegebonden kenmerken van het deelnemersveld besproken. De geografische spreiding van de respondenten wordt voorgesteld in onderstaande figuur. Die toont aan dat 49% van de deelnemers uit Oost-Vlaanderen komt en nog eens 32% gehuisvest is in de provincie Antwerpen. Daar de auteurs van deze marktanalyse beide in het Antwerpse tewerkgesteld zijn en zelf reeds lange tijd woonachtig zijn/waren in het Gentse is dit gegeven weinig verrassend. Integendeel, het is een weerspiegeling van wat reeds aangegeven werd voor de resultaten inzake het opleidingsniveau (leefwereld auteurs). De huidige woonomgeving daarentegen toont een heel divers beeld van de verstedelijkingsgraad waarin de ondervraagden woonachtig zijn.



Eveneens wordt aangegeven in welke mate de deelnemers tevreden zijn van de omgeving waarin zij vandaag wonen en welke woonomgeving evenwel de voorkeur zou dragen indien een verhuis aan de orde zou zijn.



Bovenstaande grafieken geven aan dat 80% van de deelnemers tevreden is met de huidige woonomgeving en 15% deze als neutraal ervaart. Slechts een klein deel (5%) is ontevreden. Opvallend is wel dat er geen uitgesproken woonomgeving als meer of minder tevreden ervaren wordt. De verhouding landelijk, gemeentelijk, perifeer of binnenstedelijk blijft relatief stabiel per groep. Wanneer vervolgens gepeild wordt naar de voorkeurswoonomgeving dan wordt aangegeven dat bewoners in een stedelijke omgeving voornamelijk in de stad willen blijven wonen of eventueel aan de stadsrand. Daarentegen neemt het aandeel dat kiest voor landelijk wonen af bij de huidige landelijke bewoners. Verder houdt de trend stand dat hoe stedelijker de huidige situatie is hoe groter de voorkeur voor een stedelijke omgeving en omgekeerd.

In deze analyse gaan we de samenhang tussen de verschillende onderzochte parameters in de publieke peiling na aan de hand van de Cramer's V-statistiek. Een sterke samenhang tussen twee parameters kan immers betekenen dat het slechts nodig is om één van beide te weerhouden en te onderzoeken.

Wanneer de samenhang tussen discrete variabelen onderzocht wordt spreekt men niet van correlatie maar van associatie. Cramer's V is een χ^2 gebaseerde maat voor de associatie van 2 categorische variabelen. Wanneer Cramer's V gelijk is aan 0 bestaat er geen relatie tussen de 2 variabelen, wanneer deze groter is dan 0 geldt dat de relatie tussen de variabelen sterker wordt [10]. De Cramer's V statistiek wordt gedefinieerd als:

$$V = \sqrt{\frac{\phi^2}{t}} = \sqrt{\frac{\chi^2}{nt}}$$

Waarbij n gelijk is aan het aantal waarnemingen en t het kleinste getal is van het aantal rijen min 1 of het aantal kolommen min 1:

$$t = \text{Min}(r - 1, c - 1)$$

De χ^2 -waarde wordt berekend volgens de formule:

$$\chi^2 = \sum_{i,j} \frac{(N_{i,j} - N_{i,j}^*)^2}{N_{i,j}^*}$$

Waarin $N_{i,j}$ het aantal keren is dat in de steekproef het paar (x_i, y_j) voorkomt en $N_{i,j}^*$ berekend wordt op basis van de randtotalen:

$$N_{i,j}^* = \frac{N_i N_j}{n} \quad \text{met} \quad N_i = \sum_j N_{i,j} \quad \text{en} \quad N_j = \sum_i N_{i,j}$$

Voor de berekening van de χ^2 -waarde wordt dus beroep gedaan op de frequenties uit de contingentiematrix met een grootte $r \times c$ (discontinu). Echter, om beroep te kunnen doen op een χ^2 -gebaseerde statistiek moet een correctie worden toegepast om de overgang van een discontinue naar een continue χ^2 te faciliteren. Hiervoor wordt doorgaans gebruik gemaakt van de Yates' correctie. Echter, de literatuur [10] argumenteert dat Yates' correctie uitsluitend wordt toegepast op 2x2 contingentietabellen en ook voor deze tabellen wordt gewaarschuwd om voorzichtig om te gaan met de correctie daar werd aangetoond dat de correctie de onderzochte samenhang onderschat (de Cramer's V daalt en de p-waarde stijgt). Daar de grootte van de contingentiematrix voor de onderzochte associaties telkens beduidend groter is dan een 2x2 contingentiematrix, wordt de χ^2 -waarde, die gebruikt wordt voor het berekenen van Cramer's V, niet gecorrigeerd.

Alvorens over te gaan tot de resultaten dient nog te worden opgemerkt dat andere associatiematen bestaan voor discrete variabelen zoals de Guttman's λ en de ϕ (phi), maar in casu kunnen zij niet gebruikt worden voor de onderzochte samenhang daar de variabelen geen dichotoom karakter hebben met dus waarden 0 of 1 in een 2x2 contingentie tabel. De keuze voor een χ^2 -gebaseerde statistiek is dus verantwoord en laat ook toe om een p-waarde te bepalen (wat met λ en de ϕ niet kan).

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de associaties tussen de verschillende kenmerken die werden onderzocht. Voor de volledigheid wordt ook het aantal vrijheidsgraden opgegeven wat toelaat

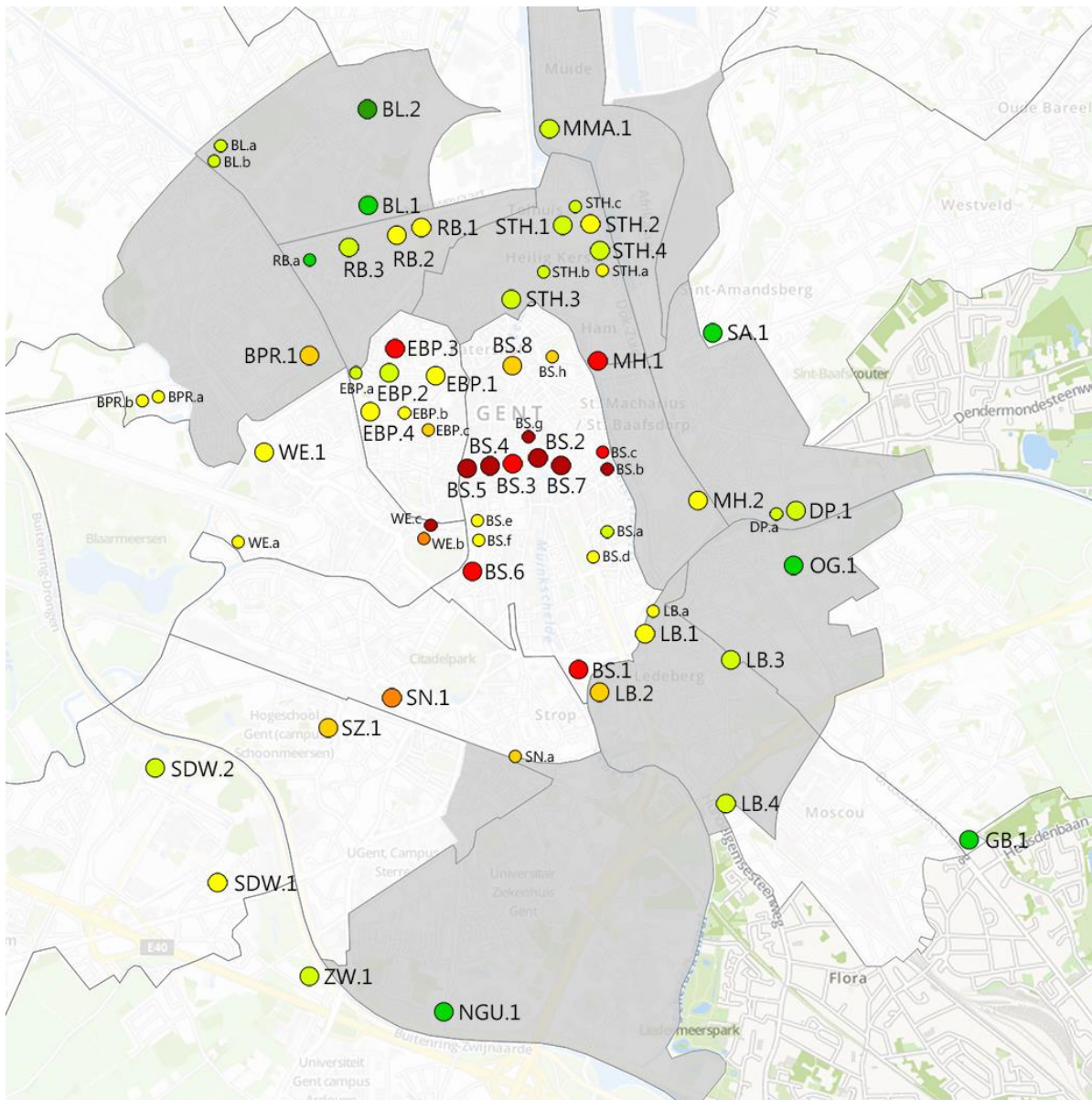
de berekende χ^2 te vergelijken met een χ^2 -waarde in de tabel van de χ^2 -verdeling voor het aangegeven significantie niveau ($\alpha = 0,05$).

variabele1	variabele 2	Chi ²	p-waarde	r x c	df	n	t	Cramer's V
aantal kinderen	grootte	45,6	9,07E-04	6 x 5	20	212	4	0,23
grootte	woontype	168,7	1,58E-25	6 x 5	20	212	4	0,45
woontype	woonomgeving	108,7	1,08E-17	5 x 4	12	212	3	0,41
grootte	woonomgeving	40,0	4,47E-04	6 x 4	15	212	3	0,25
staat	energiezuinigheid	121,0	3,84E-20	4 x 5	12	212	3	0,44
woontype	indeling	29,6	2,53E-04	5 x 3	8	212	2	0,26

Voor elk van de onderzochte associaties kan worden gesteld dat er een samenhang ($\alpha = 0,05$) bestaat tussen de onderlinge variabelen. De Cramer's V statistieken variëren tussen 0,23 en 0,45 wat aangeeft dat het vermoeden van lichte tot matige samenhang gerechtvaardigd is. De mate van associatie is echter in alle onderzochte gevallen onvoldoende sterk om de ene variabele boven de andere te verkiezen. We kunnen dus besluiten dat het zinvol is alle afzonderlijke parameters te weerhouden voor verdere analyse.

Bijlage I.d: Marktanalyse - Marktonderzoek Gent

Onderstaande kaart geeft de onderzochte projecten en appartementen weer, telkens aangeduid met een label. Op de pagina's die volgen worden, aan de hand van deze labels, de verschillende projecten en appartementen opgesomd. Projecten met het toevoegsel 'NC' beschikken niet over complete data betreffende het aantal appartementen en het aandeel verkocht. De afzonderlijke appartementen betreffen steeds recente units (doorgaans nog onder BTW-stelsel te verkopen) in een uitstekende staat, die gelijk gesteld kunnen worden aan nieuwbouw.



Tribeca BL.1						
Wijk	Bloemekenswijk					
Adres	Nieuwevaart					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2384	-	2525	2416	2080	-
Aantal	90	0	23	51	12	0
Opp (m²)	108	-	92	100	152	-
Verkocht jan 2016	44%	-	39%	41%	67%	-
Fase	Begin constructie					

Myosotis BL.2						
Wijk	Bloemekenswijk					
Adres	Myosotisstraat					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	1804	-	-	1804	-	-
Aantal	3	0	0	3	0	0
Opp (m²)	99	-	-	99	-	-
Verkocht jan 2016	33%	-	-	33%	-	-
Fase	Einde constructie					

De 3 Charels BPR.1						
Wijk	Brugse Poort - Rooigem					
Adres	Leiekaai					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3690	-	-	3690	-	-
Aantal	5	1	0	4	0	0
Opp (m²)	83	44	-	93	-	-
Verkocht jan 2016	80%	100%	-	75%	-	-
Fase	Einde constructie					

Green Tower BS.1						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Sint-Lievenslaan 256					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	4796	-	4640	4739	5275	-
Aantal	12	0	7	4	1	0
Opp (m²)	68	-	46	94	124	-
Verkocht jan 2016	17%	-	29%	0%	0%	-
Fase	Constructie					

Fenixhof (NC) BS.2						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Vogelmarkt 1					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	5008	-	-	4358	5506	-
Aantal	9	0	0	1	1	0
Opp (m²)	149	-	-	129	168	-
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet					
Fase	Opgeleverd					

Kouterdreef tuinappartementen (NC) BS.3						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Kouter					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	4561	-	5164	4573	4233	-
Aantal	8	0	2	4	2	0
Opp (m²)	116	-	85	107	165	-
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet					
Fase	Constructie					

CG Kouter BS.4						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Kouter 173					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	6544	-	-	-	6544	-
Aantal	6	0	0	0	6	0
Opp (m²)	225	-	-	-	225	-
Verkocht jan 2016	0%	-	-	-	0%	-
Fase	Begin constructie					

OneFiftyKouter BS.5						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Kouter					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	5401	-	4732	4839	5914	-
Aantal	41	0	13	14	14	0
Opp (m²)	141	-	83	124	211	-
Verkocht jan 2016	20%	-	23%	21%	14%	-
Fase	Constructie					

Olin BS.6						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Kortrijksepoortstraat 233					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	4705	-	4930	-	4407	-
Aantal	3	0	2	0	1	0
Opp (m²)	84	-	72	-	108	-
Verkocht jan 2016	0%	-	0%	-	0%	-
Fase	Einde constructie					

Domus Aurea BS.7						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Vlaanderenstraat 25					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	6126	-	-	-	6126	-
Aantal	4	0	0	0	4	0
Opp (m²)	230	-	-	-	230	-
Verkocht jan 2016	0%	-	-	-	0%	-
Fase	Ontwikkeling					

Dulle Griet Garden BS.8						
Wijk	Binnenstad					
Adres	Vrijdagmarkt					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3851	-	3776	3864	-	-
Aantal	47	0	16	23	8	0
Opp (m²)	106	-	80	112	140	-
Verkocht jan 2016	87%	-	94%	78%	100%	-
Fase	Opgeleverd					

Waterfront IV DP.1						
Wijk	Dampoort					
Adres	Waterkluiskaai 13					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2853	-	-	-	2853	-
Aantal	10	0	0	0	10	0
Opp (m²)	115	-	-	-	115	-
Verkocht jan 2016	70%	-	-	-	70%	-
Fase	Einde constructie					

Oud Ghent		EBP.1				
Wijk	Elisabethbegijnhof - Papegaai					
Adres	Burgstraat 35					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3111	-	-	4013	4095	2422
Aantal	18	0	0	2	4	12
Opp (m²)	191	-	-	153	173	203
Verkocht jan 2016	83%	-	-	100%	100%	1
Fase	Opgeleverd					

Begijnengracht		EBP.2				
Wijk	Elisabethbegijnhof - Papegaai					
Adres	Begijnengracht 13					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2745	-	-	3351	-	-
Aantal	7	0	3	3	0	0
Opp (m²)	91	-	62	96	-	-
Verkocht jan 2016	71%	-	100%	67%	-	-
Fase	Ontwikkeling					

Convent Ter Eecken		EBP.3				
Wijk	Elisabethbegijnhof - Papegaai					
Adres	Sophie Van Akenstraat 4					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	4590	-	-	4590	-	-
Aantal	8	0	1	7	0	0
Opp (m²)	116	-	96	119	-	-
Verkocht jan 2016	63%	-	100%	57%	-	-
Fase	Opgeleverd					

Neo Frascati		EBP.4				
Wijk	Elisabethbegijnhof - Papegaai					
Adres	Akkerstraat 63					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3289	-	3289	3425	3187	-
Aantal	16	0	8	5	3	0
Opp (m²)	104	-	86	108	146	-
Verkocht jan 2016	13%	-	0%	40%	0%	-
Fase	Begin constructie					

Van Houtte Park		GB.1				
Wijk	Gentbrugge					
Adres	Brusselsesteenweg					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2358	-	-	2440	-	2305
Aantal	16	0	0	11	0	5
Opp (m²)	123	-	-	112	-	131
Verkocht jan 2016	56%	-	-	73%	-	0
Fase	Constructie					

Edward Pynaertkaai		LB.1				
Wijk	Ledeberg					
Adres	Edward Pynaertkaai 88					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3339	-	-	3485	3285	-
Aantal	3	0	0	1	2	0
Opp (m²)	244	-	-	198	267	-
Verkocht jan 2016	0%	-	-	0%	0%	-
Fase	Opgeleverd					

Bellevuekaai (NC)		LB.2				
Wijk	Ledeberg					
Adres	Bellevuekaai					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3571	-	3975	3503	-	-
Aantal	5	0	1	4	0	0
Opp (m²)	113	-	81	121	-	-
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet					
Fase	Opgeleverd					

Floralie		LB.3				
Wijk	Ledeberg					
Adres	Brusselsesteenweg 251					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2882	-	2540	2549	3264	-
Aantal	13	0	6	6	1	0
Opp (m²)	73	-	63	75	121	-
Verkocht jan 2016	23%	-	17%	33%	0%	-
Fase	Constructie					

Park View 4+5 (NC)		LB.4				
Wijk	Moscou - Vogelhoek					
Adres	Hundelgemsesteenweg 303					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2716	-	2712	2802	2478	-
Aantal	26	0	7	15	4	0
Opp (m²)	81	-	67	81	108	-
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet					
Fase	Constructie					

Harbour View (NC)		MH.1				
Wijk	Macharius - Heirnis					
Adres	Ham 1					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	4844	-	-	-	-	-
Aantal	11	0	0	8	3	0
Opp (m²)	118	-	-	118	-	-
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet					
Fase	Constructie					

Eendrachtstraat		MH.2				
Wijk	Macharius - Heirnis					
Adres	Eendrachtstraat 79					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	3047	-	2927	-	3099	-
Aantal	4	0	1	2	1	0
Opp (m²)	104	-	82	71	192	-
Verkocht jan 2016	50%	-	0%	100%	0%	-
Fase	Opgeleverd					

Terneuzen		MMA.1				
Wijk	Muide - Meulestede - Afrikalaan					
Adres	Terneuzenlaan 12					
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning
Prijs (€/m²)	2663	-	-	2663	-	-
Aantal	7	1	0	6	0	0
Opp (m²)	82	40	-	96	-	-
Verkocht jan 2016	57%	100%	-	50%	-	-
Fase	Einde constructie					

Park Lane		NGU.1					
Wijk	Nieuw Gent - UZ						
Adres	Gestichtstraat						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2218	-	-	-	-	2218	
Aantal	19	0	0	0	0	19	
Opp (m²)	156	-	-	-	-	156	
Verkocht jan 2016	84%	-	-	-	-	1	
Fase	Construct	0%	0%	0%	0%	0	

Arbed (casco - NC)		OG.1					
Wijk	Oud Gentbrugge						
Adres	Kerkstraat 102						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2352	-	2520	2139	-	-	
Aantal	3	0	2	1	0	0	
Opp (m²)	90	-	76	119	-	-	
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet						
Fase	Einde constructie						

Nieuwe Molens		RB.1					
Wijk	Rabot - Blaisantvest						
Adres	Gasmeterlaan 110						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	3006	-	-	2925	3093	-	
Aantal	35	0	0	24	11	0	
Opp (m²)	140	-	-	117	189	-	
Verkocht jan 2016	20%	-	-	25%	9%	-	
Fase	Begin constructie						

Krono		RB.2					
Wijk	Rabot - Blaisantvest						
Adres	Gasmeterlaan 114						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	3246	-	3047	3466	3084	-	
Aantal	20	0	4	10	6	0	
Opp (m²)	106	-	75	100	139	-	
Verkocht jan 2016	5%	-	0%	10%	0%	-	
Fase	Ontwikkeling						

Ijskelderstraat (NC)		RB.3					
Wijk	Rabot - Blaisantvest						
Adres	Ijskelderstraat 115						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2500	-	2500	2500	-	-	
Aantal	2	0	1	1	0	0	
Opp (m²)	79	-	67	90	-	-	
Verkocht jan 2016	Aantallen niet compleet						
Fase	Opgeleverd						

Warneford		SA.1					
Wijk	Sint Amandsberg						
Adres	Reginald Warnefordstraat 108						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2164	-	-	2262	2062	-	
Aantal	4	0	0	2	2	0	
Opp (m²)	206	-	-	210	203	-	
Verkocht jan 2016	0%	-	-	0%	0%	-	
Fase	Opgeleverd						

Wings		SDW.1					
Wijk	Sint Denijs Westrem						
Adres	Poole-Winglaan 1						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	3122	-	3177	3119	3098	-	
Aantal	27	0	5	16	6	0	
Opp (m²)	102	-	79	100	126	-	
Verkocht jan 2016	7%	-	0%	13%	0%	-	
Fase	Ontwikkeling						

Avian		SDW.2					
Wijk	Sint Denijs Westrem						
Adres	Amelia Earthhartlaan 5-9						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2618	-	2759	2575	-	-	
Aantal	21	0	9	12	0	0	
Opp (m²)	82	-	69	93	-	-	
Verkocht jan 2016	67%	-	78%	58%	-	-	
Fase	Constructie						

Villa Clément		SN.1					
Wijk	Stationsbuurt Noord						
Adres	Prinses Clementinalaan 112						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	4186	-	3571	4448	-	-	
Aantal	10	0	2	8	0	0	
Opp (m²)	94	-	77	99	-	-	
Verkocht jan 2016	10%	-	0%	13%	-	-	
Fase	Ontwikkeling						

Dok-Noord: Seinpost		STH.1					
Wijk	Sluizeken - Tolhuis - Ham						
Adres	Sassevaartstraat 41						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2866	-	-	2923	2414	-	
Aantal	30	0	1	27	2	0	
Opp (m²)	88	-	72	88	99	-	
Verkocht jan 2016	67%	-	100%	67%	50%	-	
Fase	Constructie						

Dok-Noord: Havenappartementen		STH.2					
Wijk	Sluizeken - Tolhuis - Ham						
Adres	Dok-Noord						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	3314	-	3460	3308	3282	-	
Aantal	34	0	7	18	9	0	
Opp (m²)	121	-	78	117	162	-	
Verkocht jan 2016	56%	-	71%	44%	67%	-	
Fase	Constructie						

Sluizeken		STH.3					
Wijk	Sluizeken - Tolhuis - Ham						
Adres	Sluizeken						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2711	-	-	2742	2646	-	
Aantal	18	0	2	10	6	0	
Opp (m²)	105	-	58	100	128	-	
Verkocht jan 2016	44%	-	100%	30%	50%	-	
Fase	Begin constructie						

Batavia		STH.4					
Wijk	Sluizeken - Tolhuis - Ham						
Adres	Stapelplein 26						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2867	-	3523	2575	2575	-	
Aantal	7	0	3	1	3	0	
Opp (m²)	92	-	51	114	127	-	
Verkocht jan 2016	14%	-	0%	0%	33%	-	
Fase	Ontwikkeling						

Het Park		SZ.1					
Wijk	Stationsbuurt Zuid						
Adres	Voskenslaan 56						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	3681	-	-	3729	3508	-	
Aantal	34	1	1	23	9	0	
Opp (m²)	85	50	60	83	98	-	
Verkocht jan 2016	53%	100%	100%	43%	67%	-	
Fase	Constructie						

Dunant Gardens		WE.1					
Wijk	Watersportbaan - Ekkergerm						
Adres	Henri Dunantlaan						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	3467	4182	3531	3426	3478	-	
Aantal	73	1	14	32	26	0	
Opp (m²)	97	55	72	95	114	-	
Verkocht jan 2016	7%	0%	21%	3%	4%	-	
Fase	Begin constructie						

Leebeek		ZW.1					
Wijk	Zwijnaarde						
Adres	Tweebekenstraat 10						
	Totaal	Studio	1 slk	2 slk	3 slk	Woning	
Prijs (€/m²)	2820	-	-	2838	2772	-	
Aantal	15	0	0	11	4	0	
Opp (m²)	109	-	-	102	134	-	
Verkocht jan 2016	40%	-	-	36%	50%	-	
Fase	Deels ontwikkeling / deels constructie						

Afzonderlijke appartementen						
Nr.	Straat	Wijk	Prijs/m²	Opp	Slks	
SN.a	Burggravenlaan 226	Stationsbuurt Noord	3 980	50	1	
BPR.a	Lily Boeykensstraat 3	Brugse Poort - Rooigem	3 155	184	3	
RB.a	Pannestraat 34	Rabot - Blaisantvest	2 095	148	3	
BL.a	Staakskenstraat 55	Bloemekenswijk	2 687	67	1	
BPR.b	Lily Boeykensstraat 2	Brugse Poort - Rooigem	3 147	95	2	
BL.b	Staakskenstraat 59	Bloemekenswijk	2 824	85	2	
STH.a	Stapelplein 27	Sluizeken - Tolhuis - Ham	3 118	85	2	
STH.b	Huidevetterken	Sluizeken - Tolhuis - Ham	2 658	101	2	
EBP.a	Contributiestraat	Elisabethbegijnhof - Papegaai	2 560	109	2	
DP.a	Waterkluislaan	Dampoort	2 864	110	3	
LB.a	Edward Pynaertkaai 93	Ledeberg	3 271	107	2	
B.a	Lange Violettestraat 172	Binnenstad	2 857	126	2	
STH.c	Dok-Noord Locomotief	Sluizeken - Tolhuis - Ham	2 811	143	3	
BS.b	Sint-Annaplein	Binnenstad	5 432	139	3	
BS.c	Filips Van Arteveldestraat	Binnenstad	4 568	139	3	
BS.d	Frère Orbanlaan 150	Binnenstad	3 406	71	1	
BS.e	Nederkouter 126	Binnenstad	3 360	70	1	
WE.a	Nekkersberglaan 10	Watersportbaan - Ekkergerm	3 000	83	2	
BS.h	Bibliotheekstraat 4	Binnenstad	3 993	67	2	
BS.g	Gouvernementstraat	Binnenstad	6 789	95	1	
BS.f	Kortrijksepoortstraat 132	Binnenstad	3 205	117	2	
EBP.b	Peperstraat 43	Elisabethbegijnhof - Papegaai	3 263	118	2	
EBP.c	Oude Houtlei	Elisabethbegijnhof - Papegaai	3 617	120	1	
WE.b	Jozef Kluyskensstraat 1	Watersportbaan - Ekkergerm	4 286	140	3	
WE.c	Coupure Links 103	Watersportbaan - Ekkergerm	5 342	117	2	

Bijlage II.a: Casussen - Referentie Harbour View

Onderstaande tabel is een detail uit Bijlage I.d. (marktonderzoek Gent)

Project Harbour View - beschikbare prijzen januari 2016 [19]				
app	slks	opp (excl. terras)	prijs (€)	prijs/m ²
7/001	2	113	460 000	4 071
3/103	2	120	610 000	5 083
3/203	2	120	640 000	5 333



Bijlage II.b: Casussen - Zoekertje woning Voorhoutkaai 1

Onderstaand zoekertje werd nog teruggevonden na een online zoektocht in archiven [28] nadat het pand reeds van de markt (en andere immosites) gehaald werd.

TE KOOP | TE HUUR | NIEUWBOUWPROJECTEN | BEDRIJFSVASTGOED | BELEGGINGSVASTGOED | TE FLIRT | WOONINSPIRATIE

Rijwoning te koop in Gent voor € 295.000 met 4 slaapkamers (Zimmo-code: 9KK11)

DETAILS | WEBSITE V/D VERKOPER | OVER GENT

← TERUG NAAR RESULTATEN

Foto's | Hoofdkenmerken | Beschrijving | Financieel | Bebouwing | Comfort | Overige | Certificaten | Ruimtelijke ordening | Overstromingen

2/11 FOTO'S

LIGGINGSPLAN

STREET VIEW

Meer info of bezoek aanvragen

Francis Lafiere

+32 (0)... [Toon nummer](#)

CONTACTEER VERKOPER

[Bekijk profiel verkoper](#)

Hoofdkenmerken

ADRES	Voorhoutkaai, 9000 Gent	SLAAPKAMERS	4
PRIJS	€ 295.000 Lening vanaf € 1.289 / mnd =>	BEBOUWING	gesloten
TYPE	Rijwoning (Huis)	TUIN	ja
BOUWJAAR	1900	GRONDPLAN	op aanvraag =>
WOONOPP.	125 m²	ZIMMO-CODE	9KK11
GRONDOPP.	70 m²	OP ZIMMO	701 dagen

Aantal vertoningen : 3207
Bekijk dit pand op de website van de aanbieder: <http://www.francislafiere.be/nl/te-koop/woning/gent-9000/111/>

PAND BEWAREN

PRINTEN

VERSTUUR NAAR EEN VRIEND

FOUTIEVE GEGEVENS

ING

ING Tony Casaert BVBA

Martelaarslaan 540 - 9000 Gent
Tel. 09 / 265 74 60
casaert.gent@martelaarslaan.be

VRAAG MEER INFORMATIE

Zaterdag 09u00-12u30; op afspraak

ixina

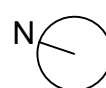
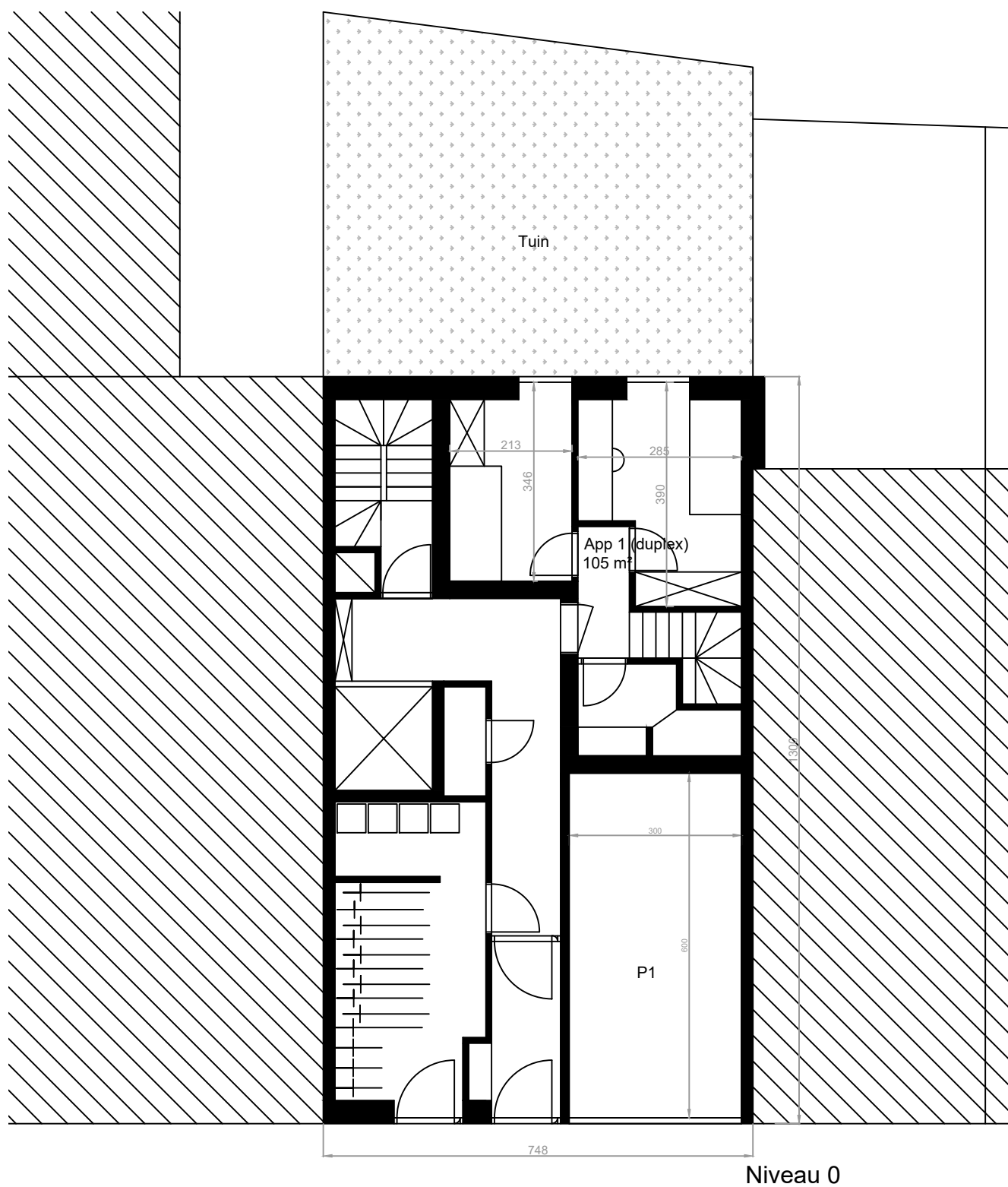
IXINA KEUKENFESTIVAL,
tot 100% korting op uw elektro.

[Maak hier online uw afspraak](#)
en profiteer van deze promotie

102

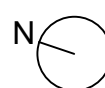
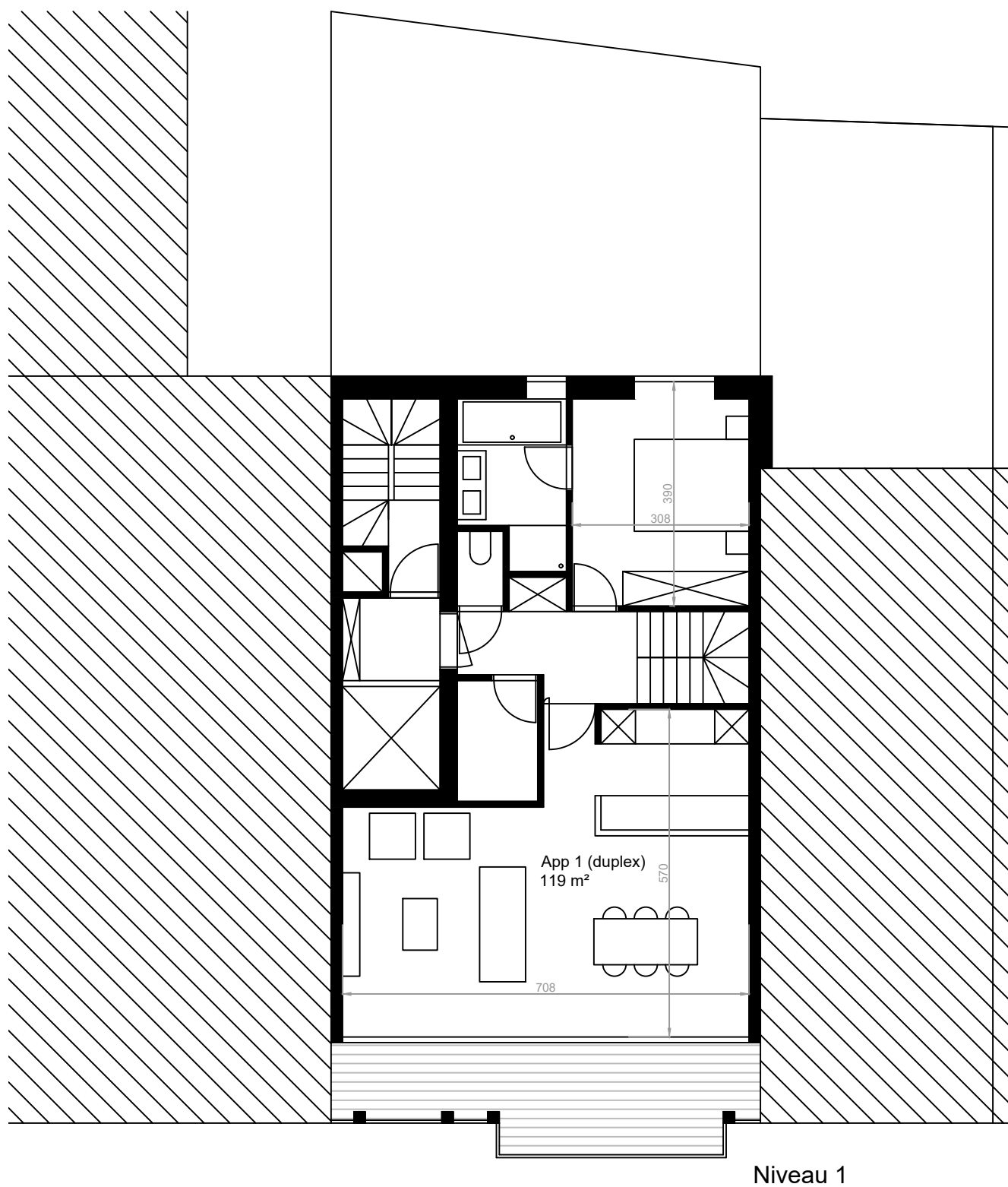
Op de hieropvolgende pagina's werden de ontwerpvoorstellen voor de verschillende casussen opgenomen, telkens met plannen op schaal.

Voorhoutkaai - 2 woningen



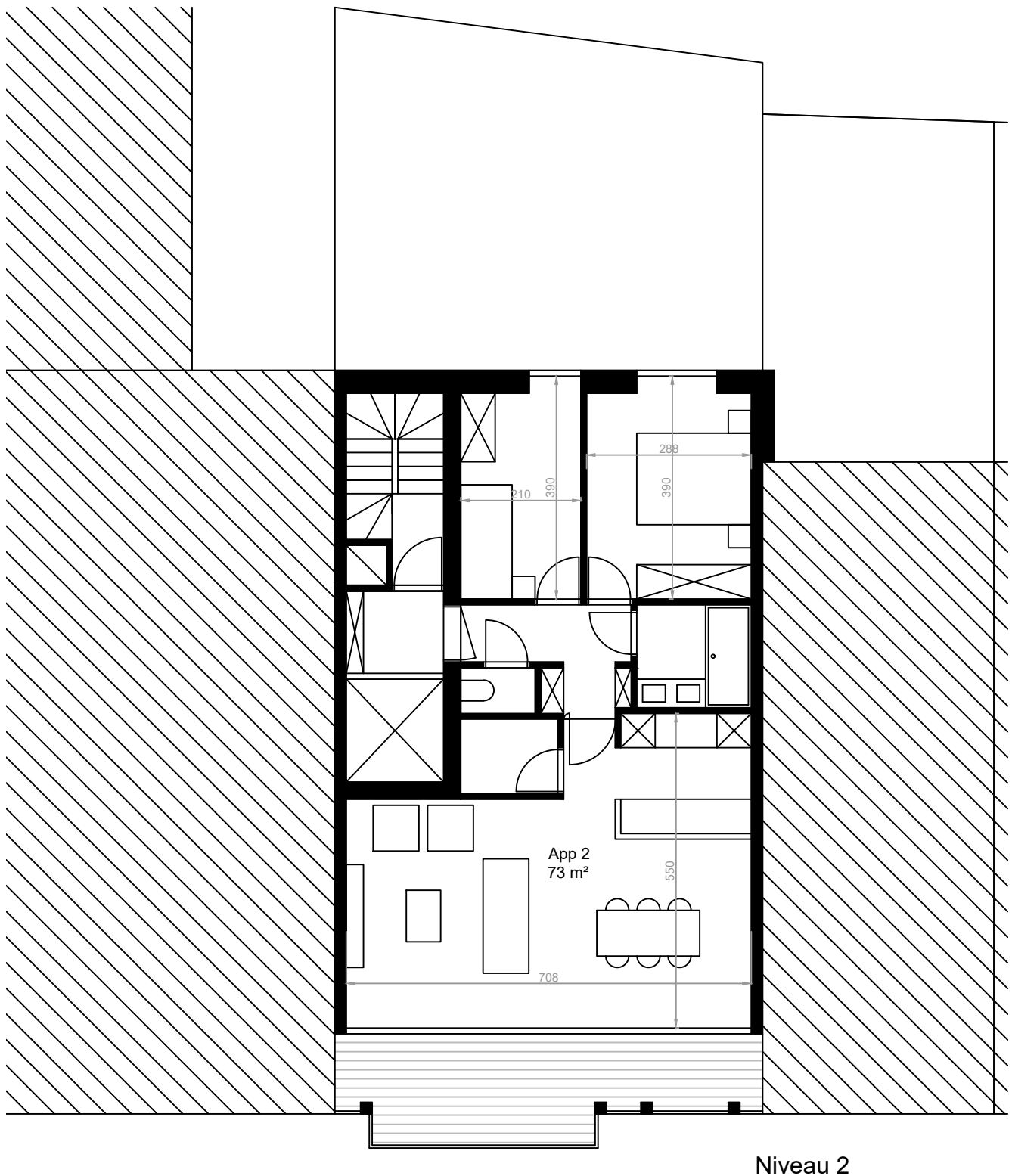
Voorhoutkaai (2 woningen)
Niveau 0
Schaal: 1/100

Voorhoutkaai - 2 woningen

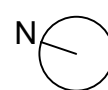


Voorhoutkaai (2 woningen)
Niveau 1
Schaal: 1/100

Voorhoutkaai - 2 woningen

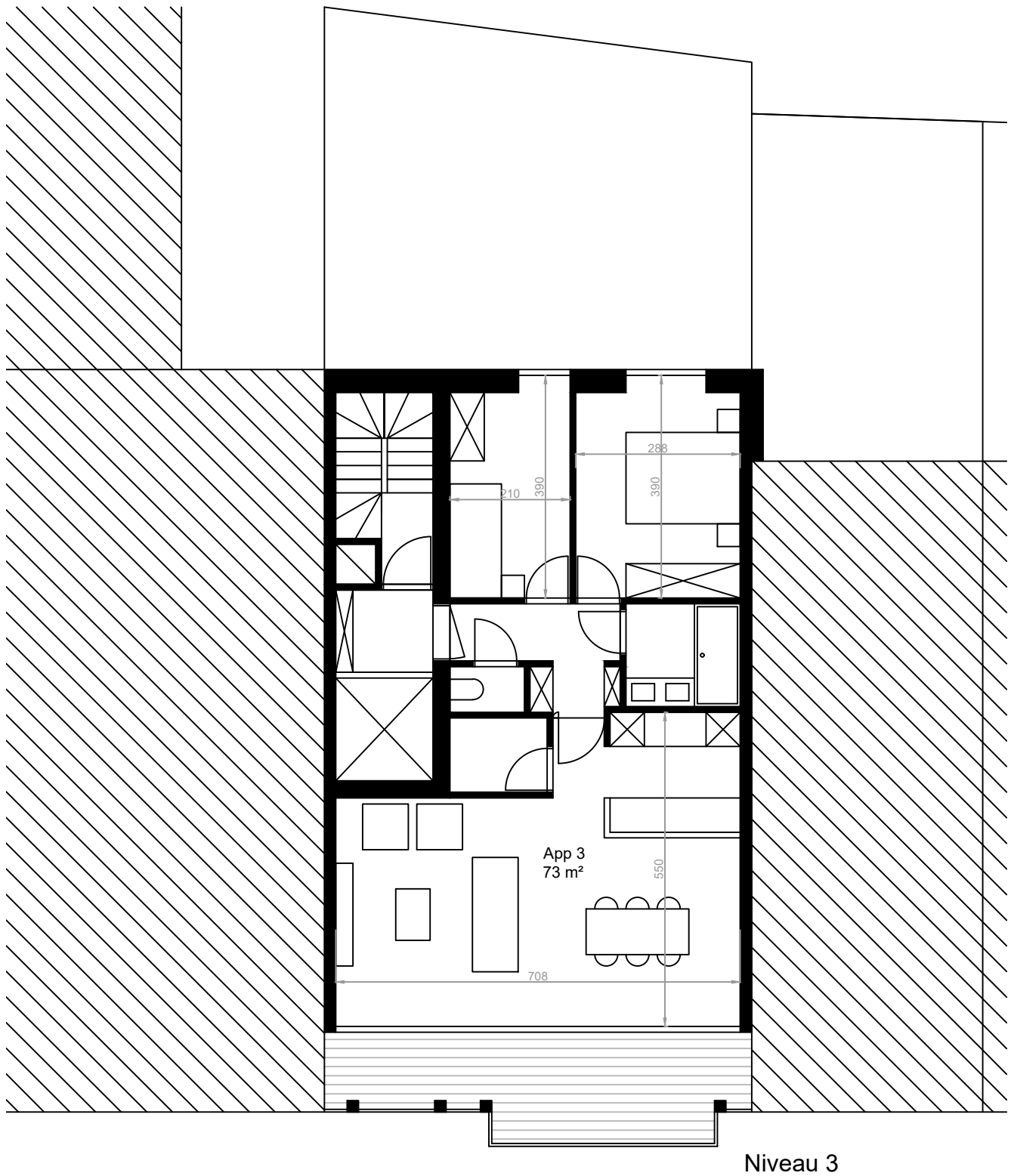


Niveau 2

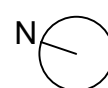


Voorhoutkaai (2 woningen)
Niveau 2
Schaal: 1/100

Voorhoutkaai - 2 woningen

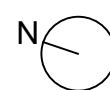
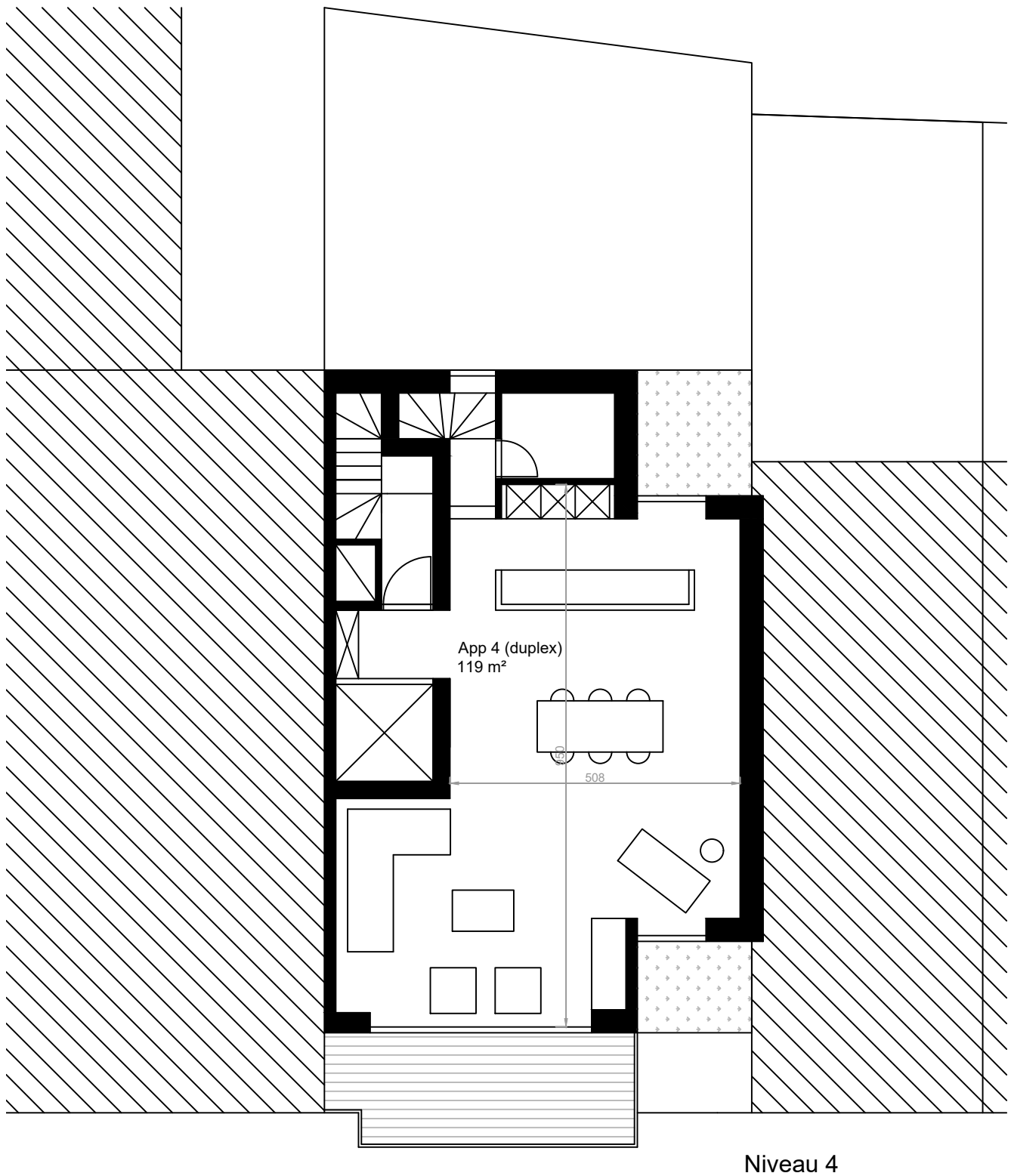


Niveau 3



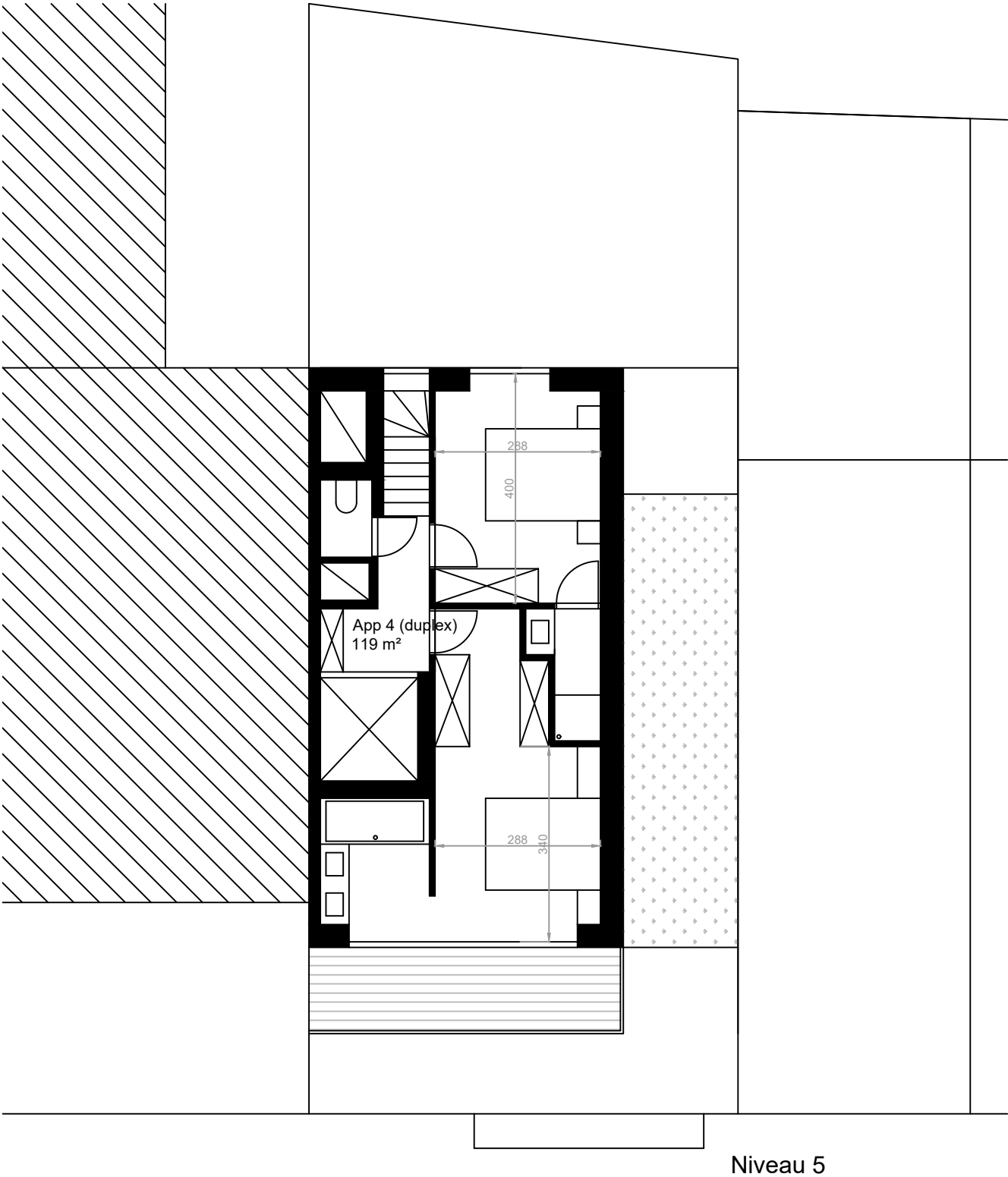
Voorhoutkaai (2 woningen)
Niveau 3
Schaal: 1/100

Voorhoutkaai - 2 woningen

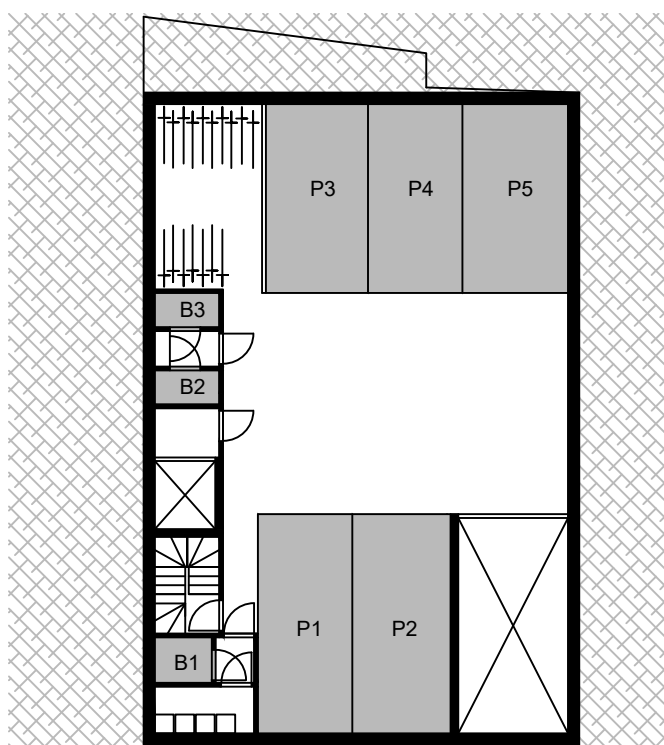


Voorhoutkaai (2 woningen)
Niveau 4
Schaal: 1/100

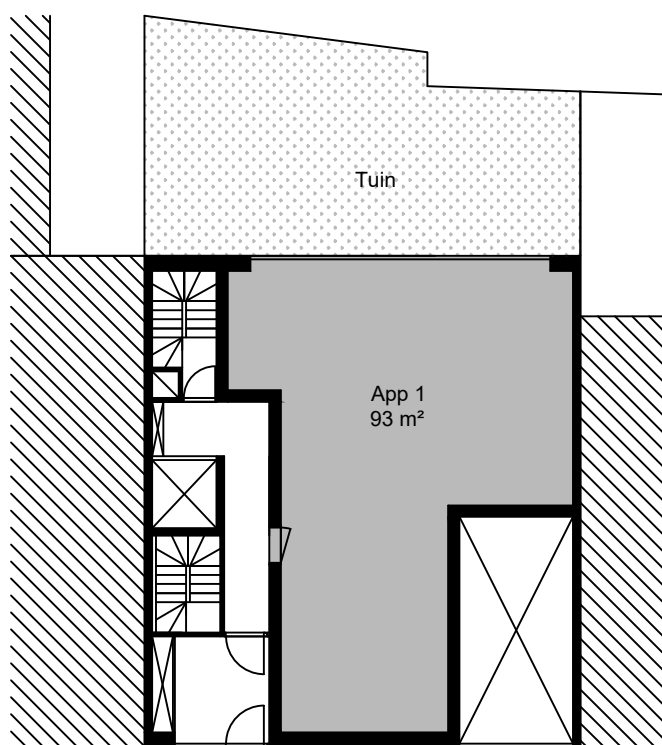
Voorhoutkaai - 2 woningen



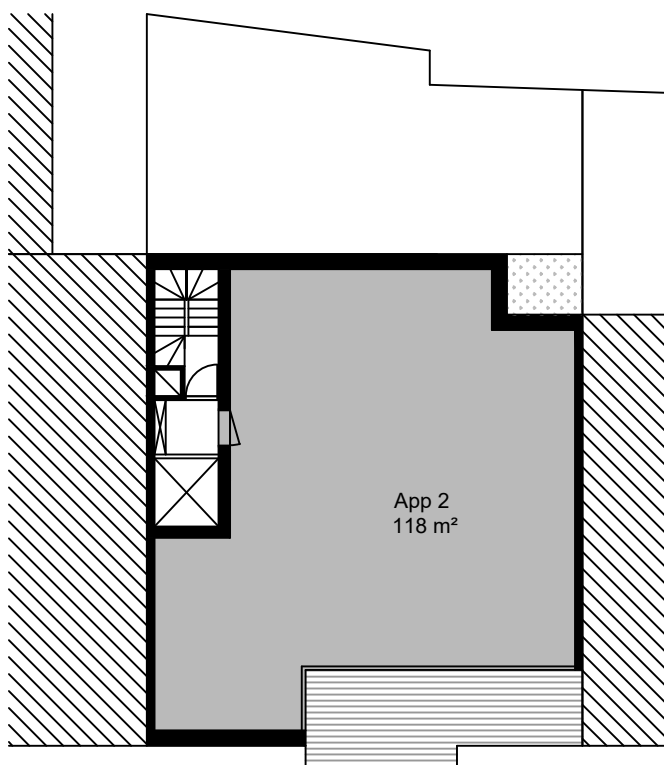
Voorhoutkaai - 3 woningen



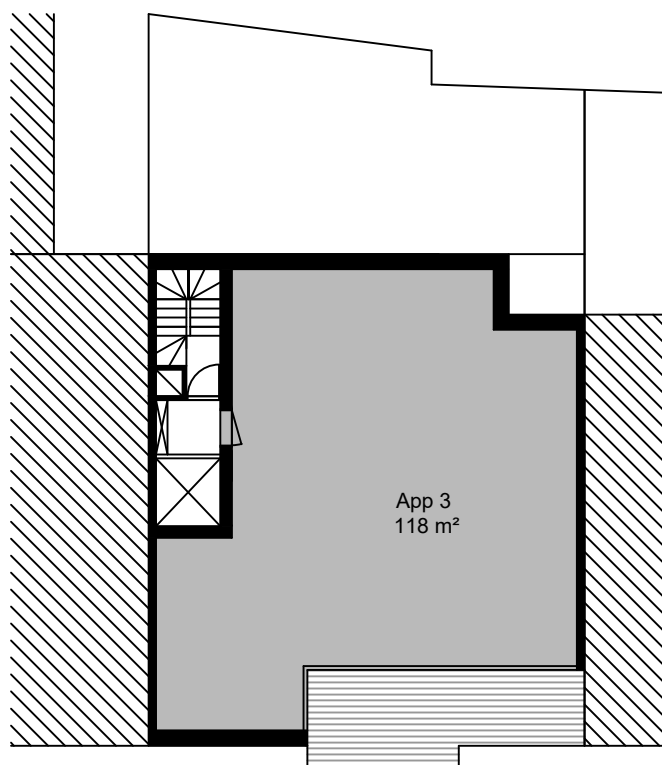
Niveau -1



Niveau 0



Niveau 1

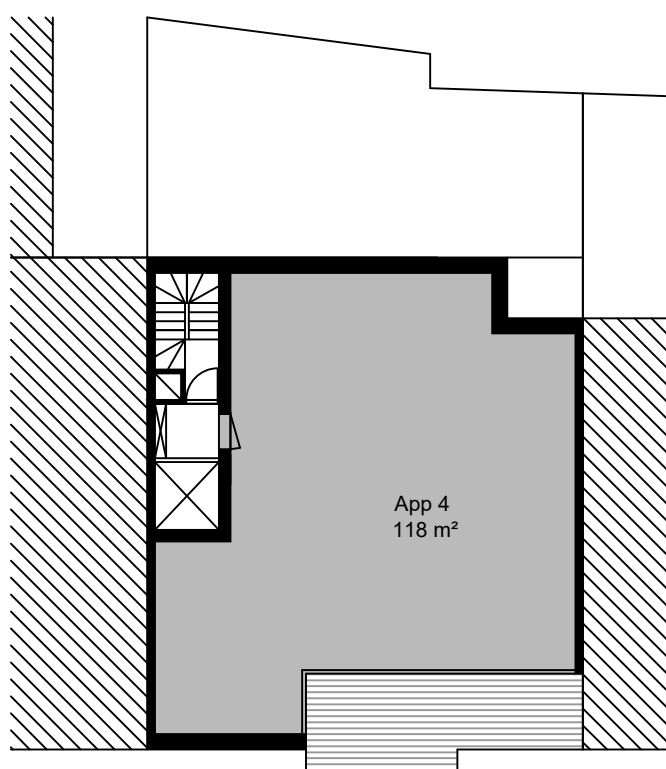


Niveau 2

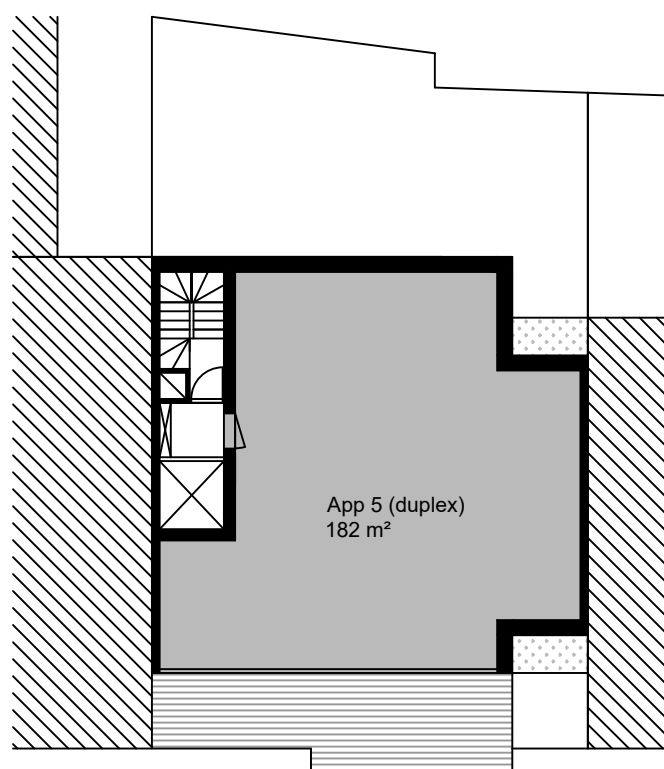


Voorhoutkaai (3 woningen)
Niveau -1 - 2
Schaal: 1/200

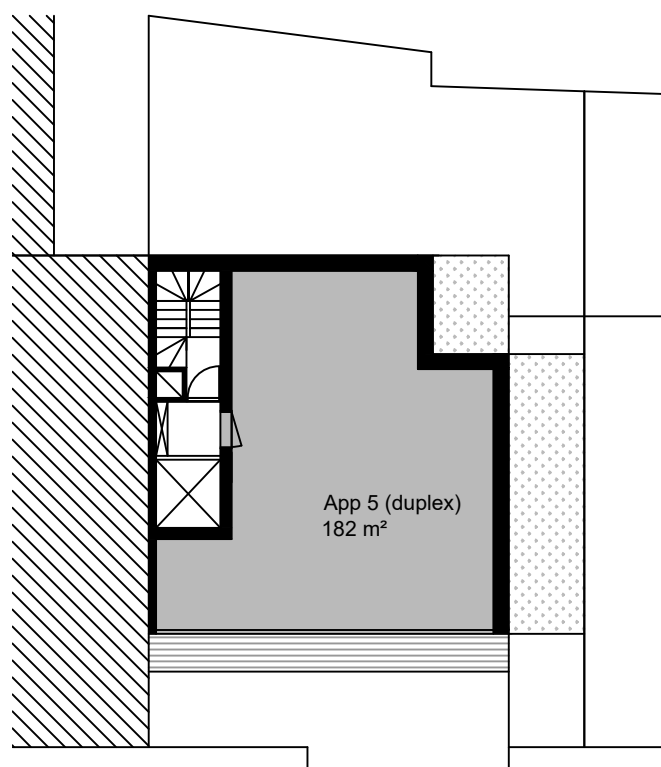
Voorhoutkaai - 3 woningen



Niveau 3



Niveau 4

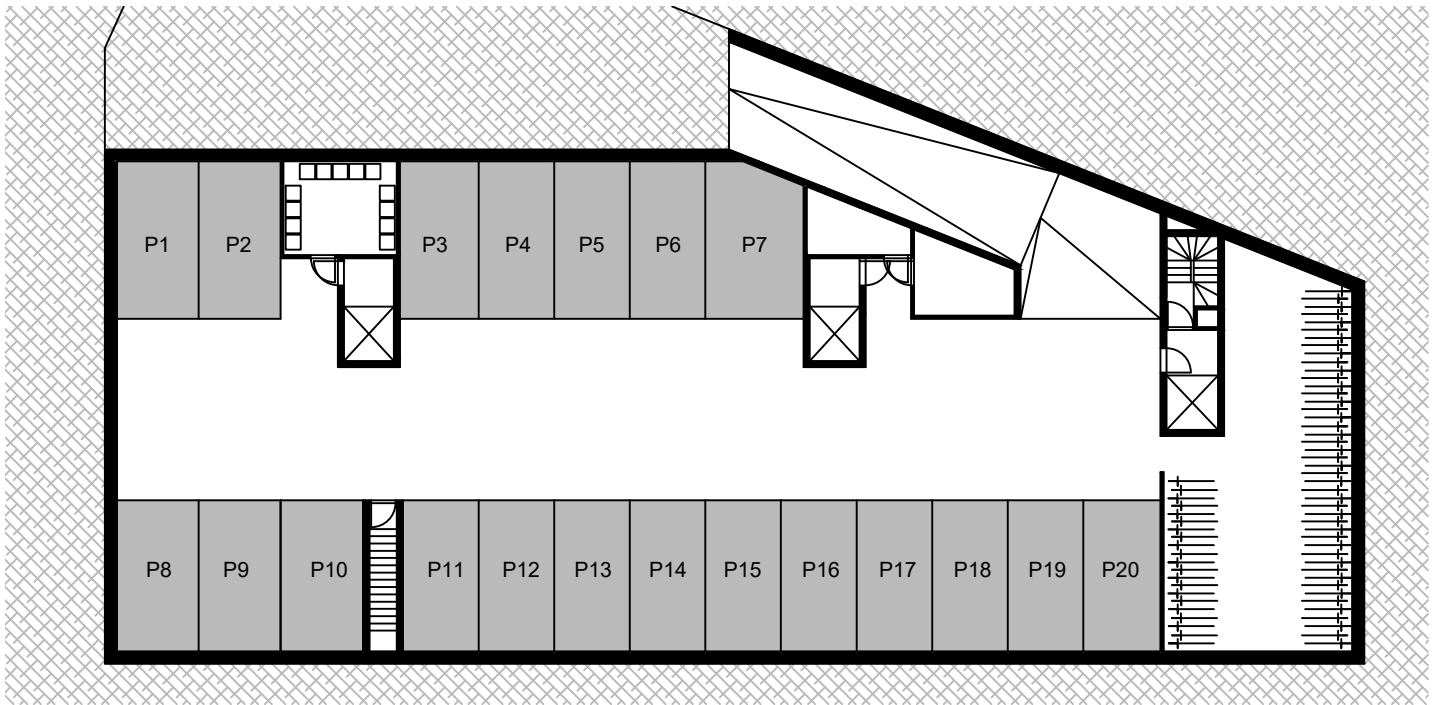


Niveau 5

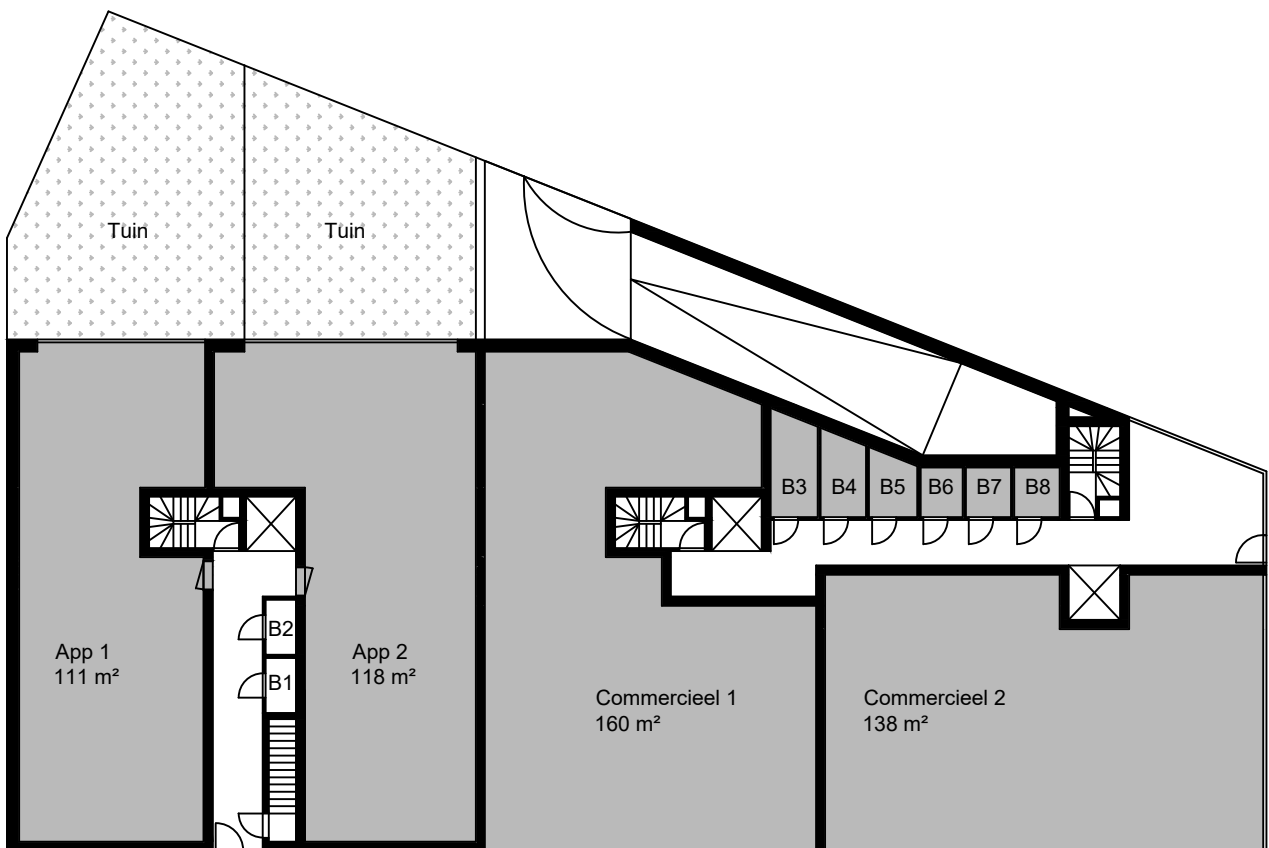


Voorhoutkaai (3 woningen)
Niveau 3 - 5
Schaal: 1/200

Gandastraat

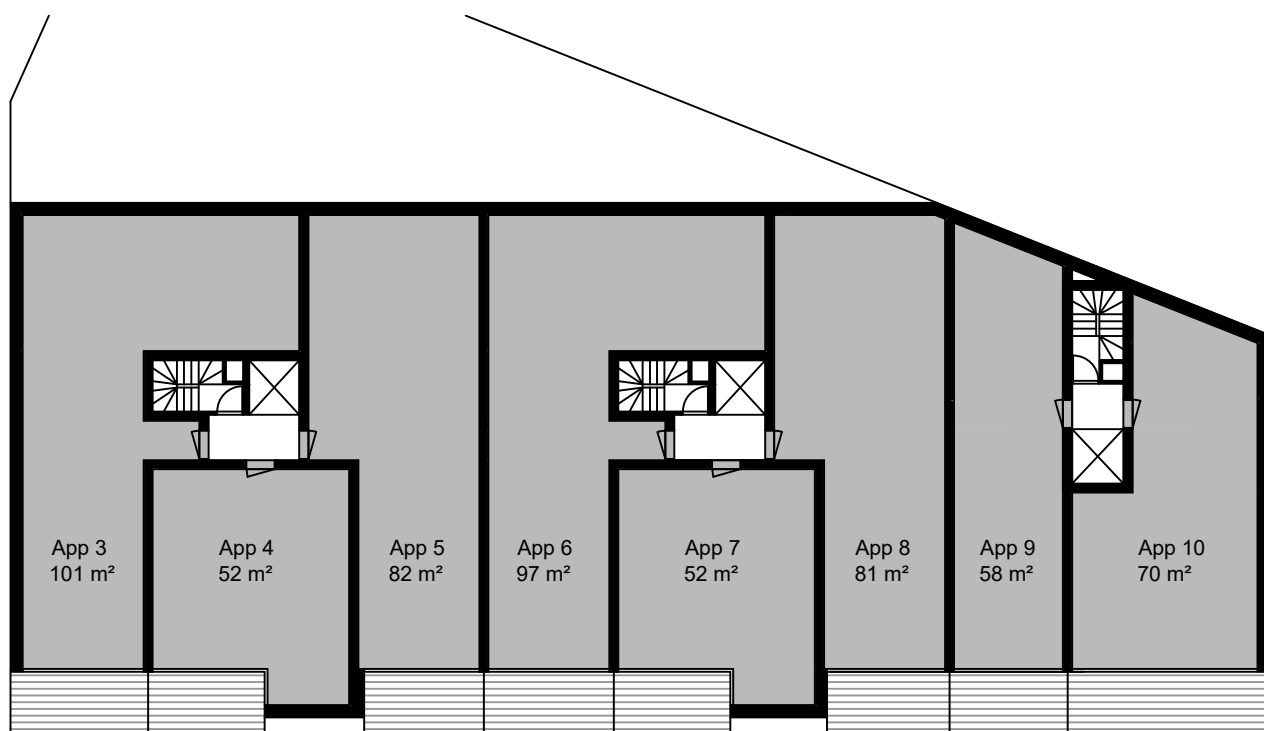


Niveau -1

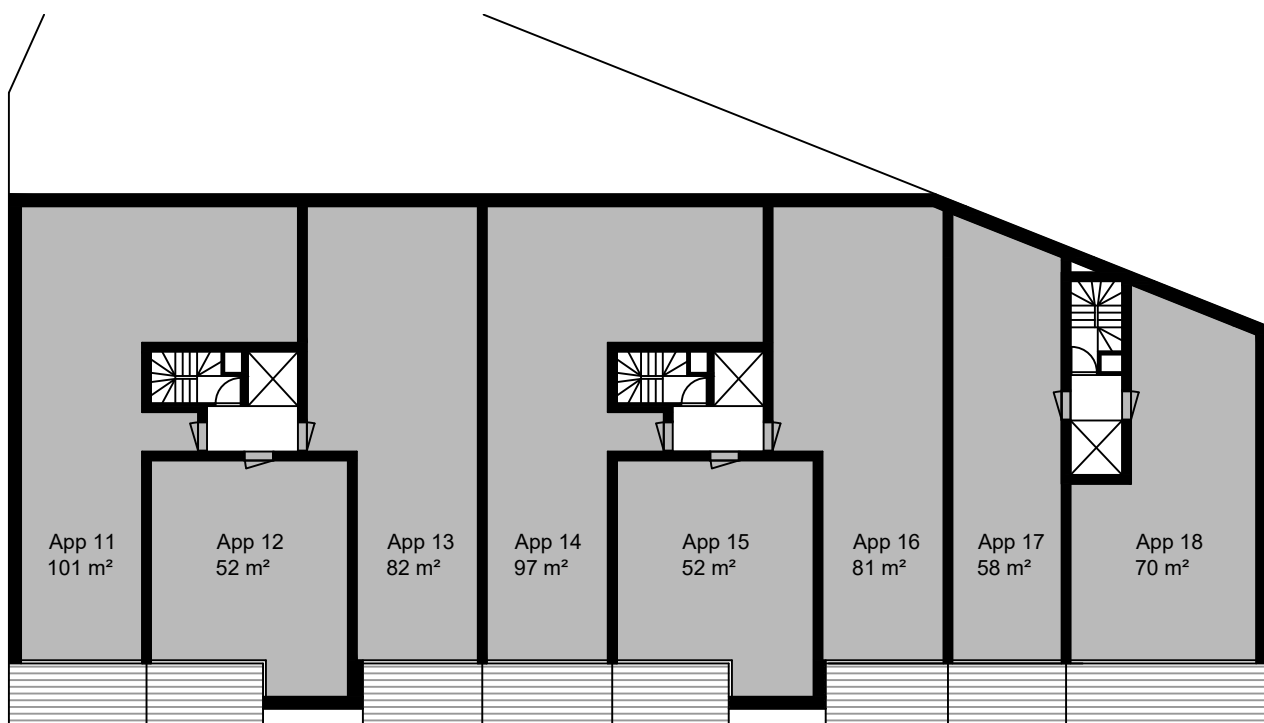


Niveau 0

Gandastraat

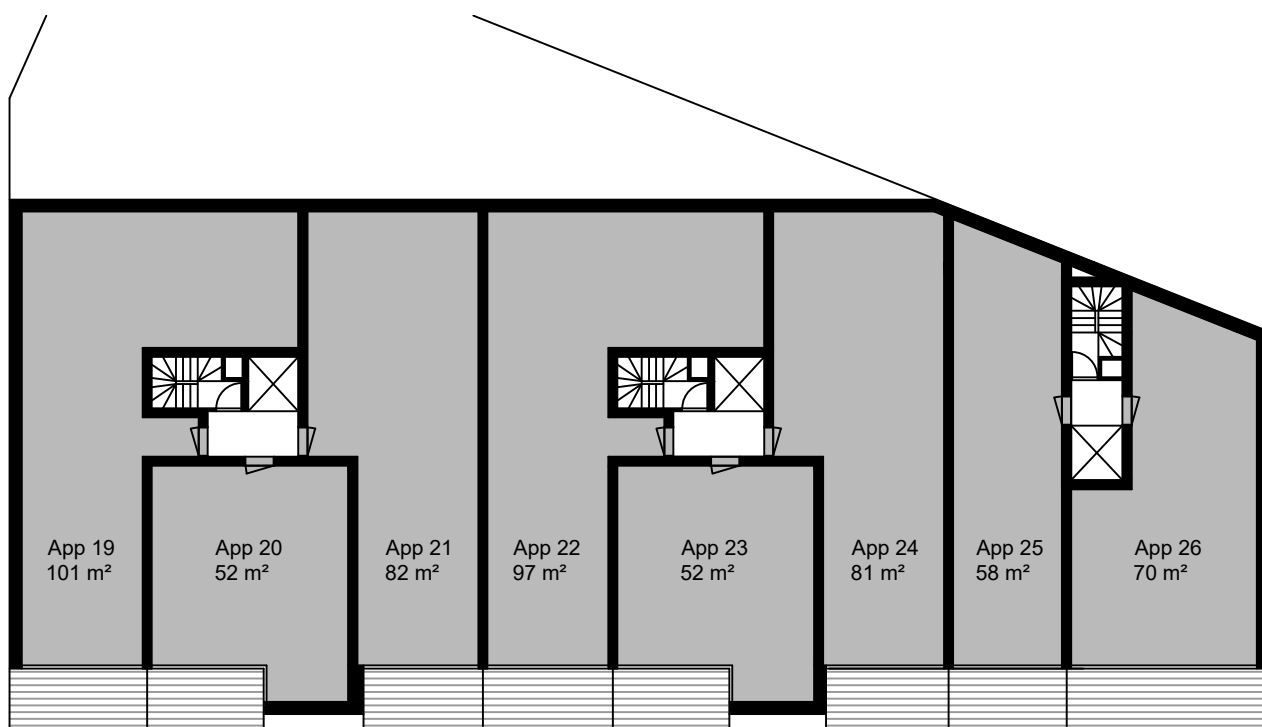


Niveau 1

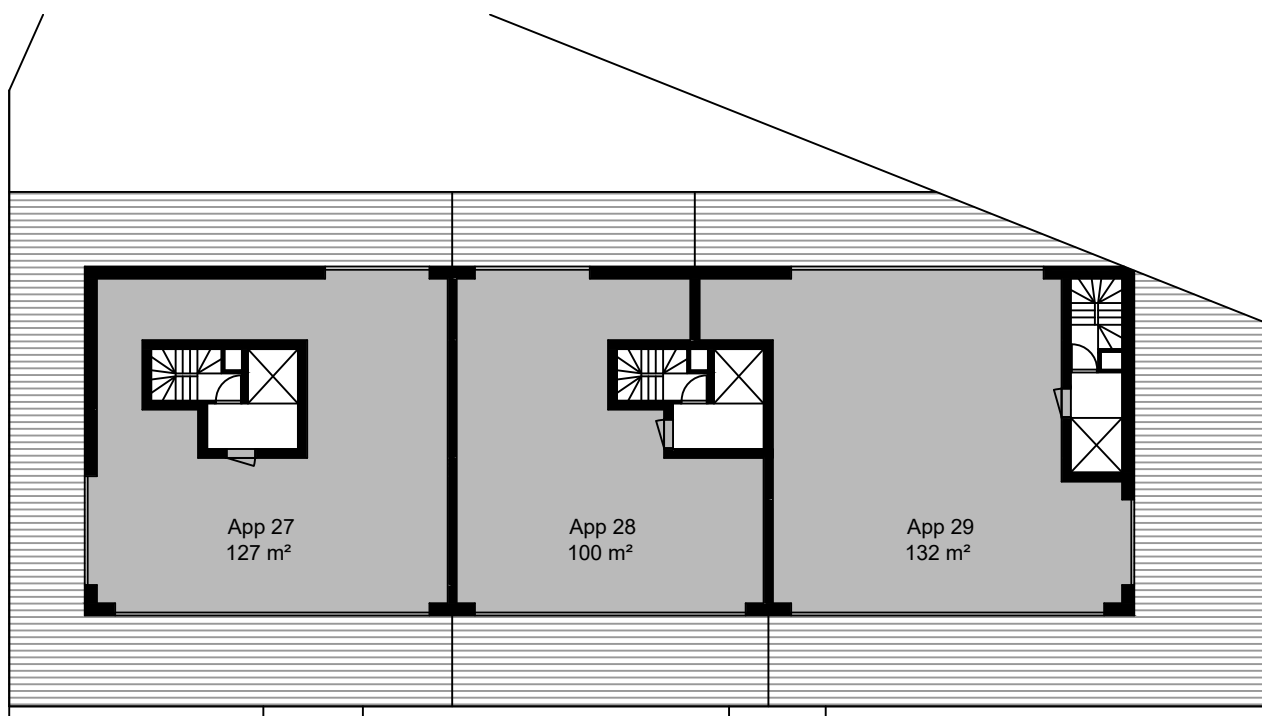


Niveau 2

Gandastraat

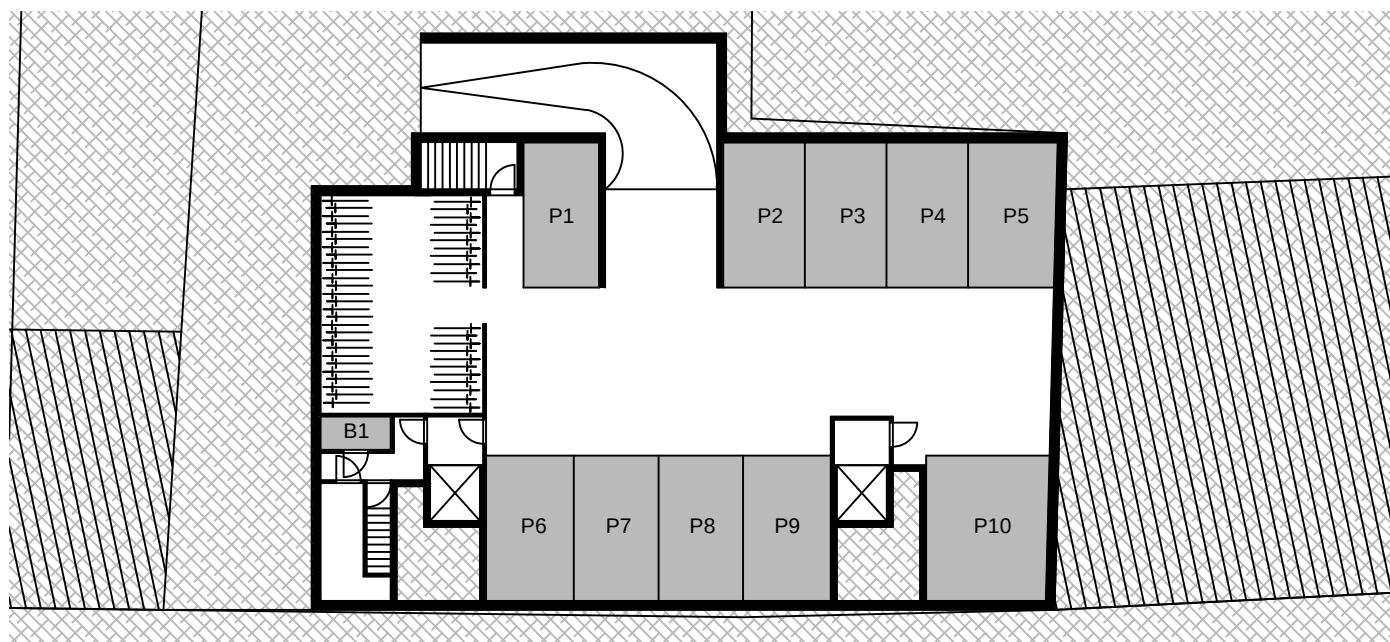


Niveau 3



Niveau 4

Ter Platen



Niveau -1



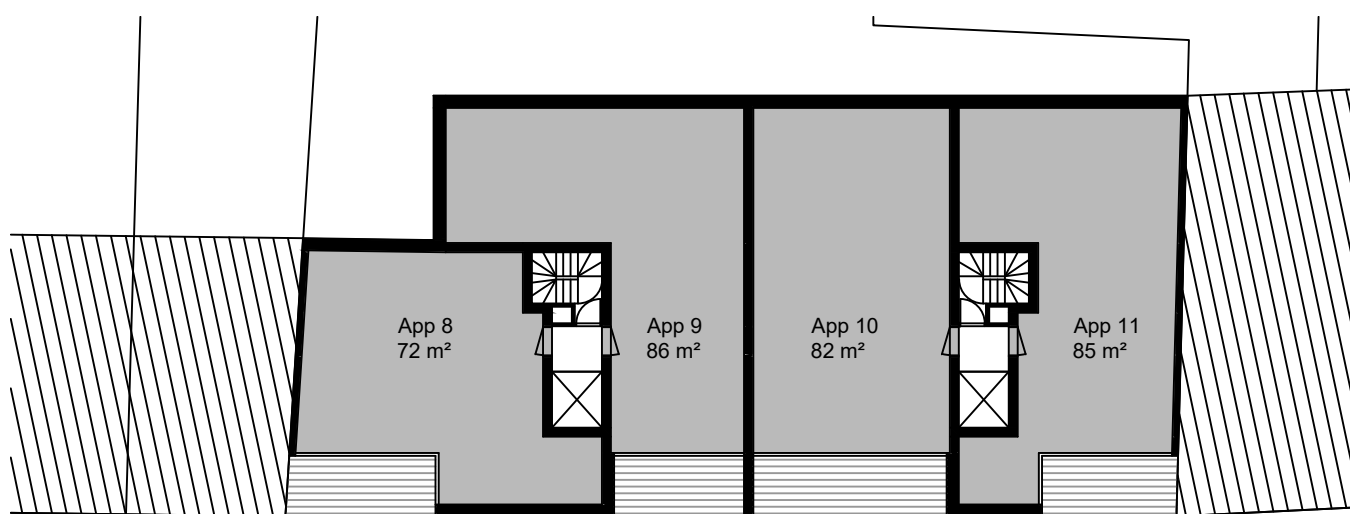
Niveau 0

N
Ter Platen
Niveau -1 en 0
Schaal: 1/250

Ter Platen

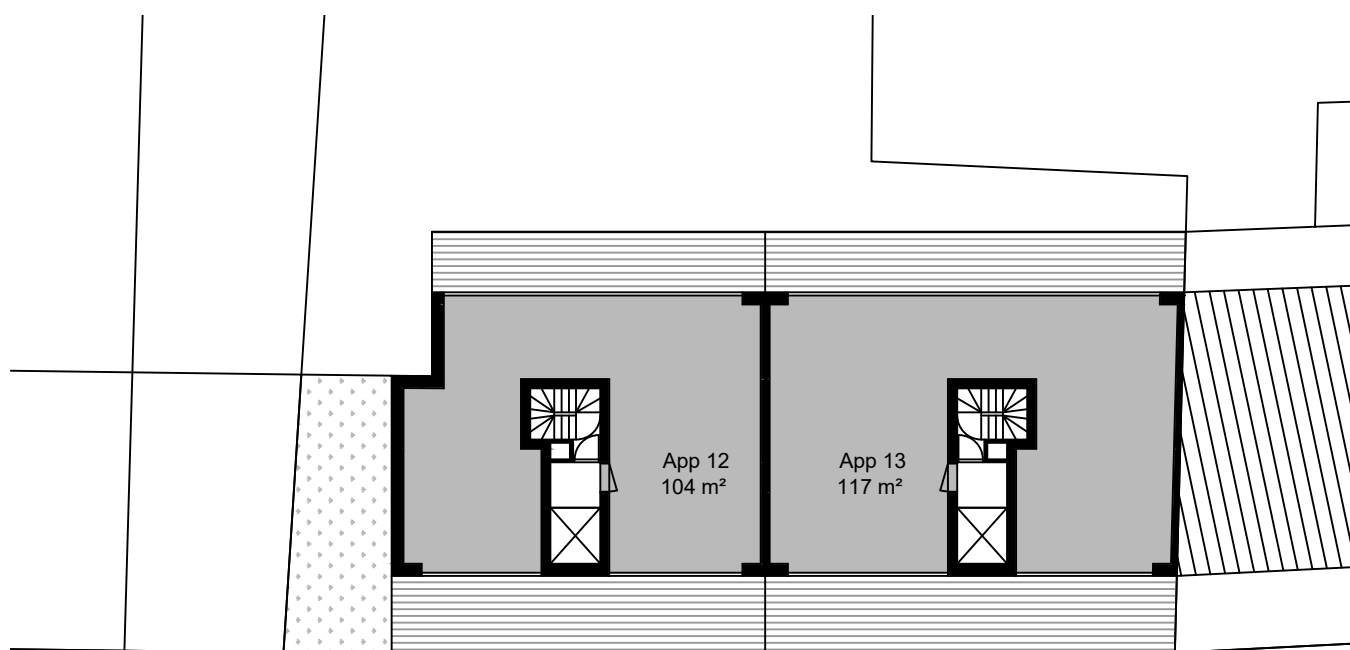


Niveau 1



Niveau 2

Ter Platen



Niveau 3

Pand Voorhoutkaai 1&2



Rogiest Tamara (Tamara.Rogiest@stad.gent) [Toevoegen aan contactpersonen](#) 15/04/2016 Acties

Aan: alexander.decuypere@outlook.com

Beste meneer De Cuyper,

Vorige dinsdag heb ik uw vraag met betrekking tot de panden Voorhoutkaai 1 en 2 voorgelegd op ons intern overleg.

Deze panden dateren uit de tweede helft van de 19^{de} eeuw en zijn bescheiden arbeiderswoningen.

Samen met de panden nrs. 3 en 4 vormen ze een eenheidsarchitectuur waarbij de doorlopende kroonlijst van het pand nr. 4 niet bewaard is.

De panden zijn gelegen binnen een op het gewestplan ingekleurd woongebied met CHE-waarde (culturele, historische en/of esthetische waarde).

In deze gebieden wordt de wijziging van de bestaande toestand onderworpen aan bijzondere voorwaarden, gegrond op de wenselijkheid van behoud.

Alhoewel wij vinden dat de panden deel uitmaken van een beeldbepalend geheel kan gesteld worden dat de architecturale kwaliteit van de panden op zich bescheiden is.

Dergelijke typologie is kenmerkend voor de periode waarin ze werd opgericht maar heeft doorgaans een zeer sobere uitvoering.

Wij zijn dan ook van oordeel dat er op deze plaats ruimte moet zijn voor kwalitatieve hedendaagse architectuur die zich in de omgeving en in het bouwblok weet in te passen.

Dit advies is mee gebaseerd op de wetenschap dat er stedenbouwkundig opnieuw twee eengezinswoningen worden opgelegd die eventueel wel geschakeld kunnen worden.

Nieuwbouwdossiers worden binnen mijn dienst opgevolgd door mijn collega's van de cel Architectuur. Ik voeg Patrick Derycker in cc toe met wie u mag communiceren over het ontwerp voor het nieuwbouvolume.

Ik voeg eveneens mijn collega Lieven Van Horebeek van de dienst Stedenbouw in cc toe zodat hij op de hoogte is van dit standpunt.

Mocht u nog vragen hebben mag u mij gerust contacteren.

Vriendelijke groet,

Tamara

Tamara Rogiest

Adjunct van de directie

Dienst Monumentenzorg en Architectuur - Departement Duurzame Stedelijke Ontwikkeling en Ondernemen - Stad Gent

Bezoekadres: Veldstraat 55, 9000 Gent

Postadres: Stadhuis, Botermarkt 1, 9000 Gent

Tel. [09 269 37 34](tel:092693734) - Tel. 09 269 37 30 - Fax 09 269 37 55

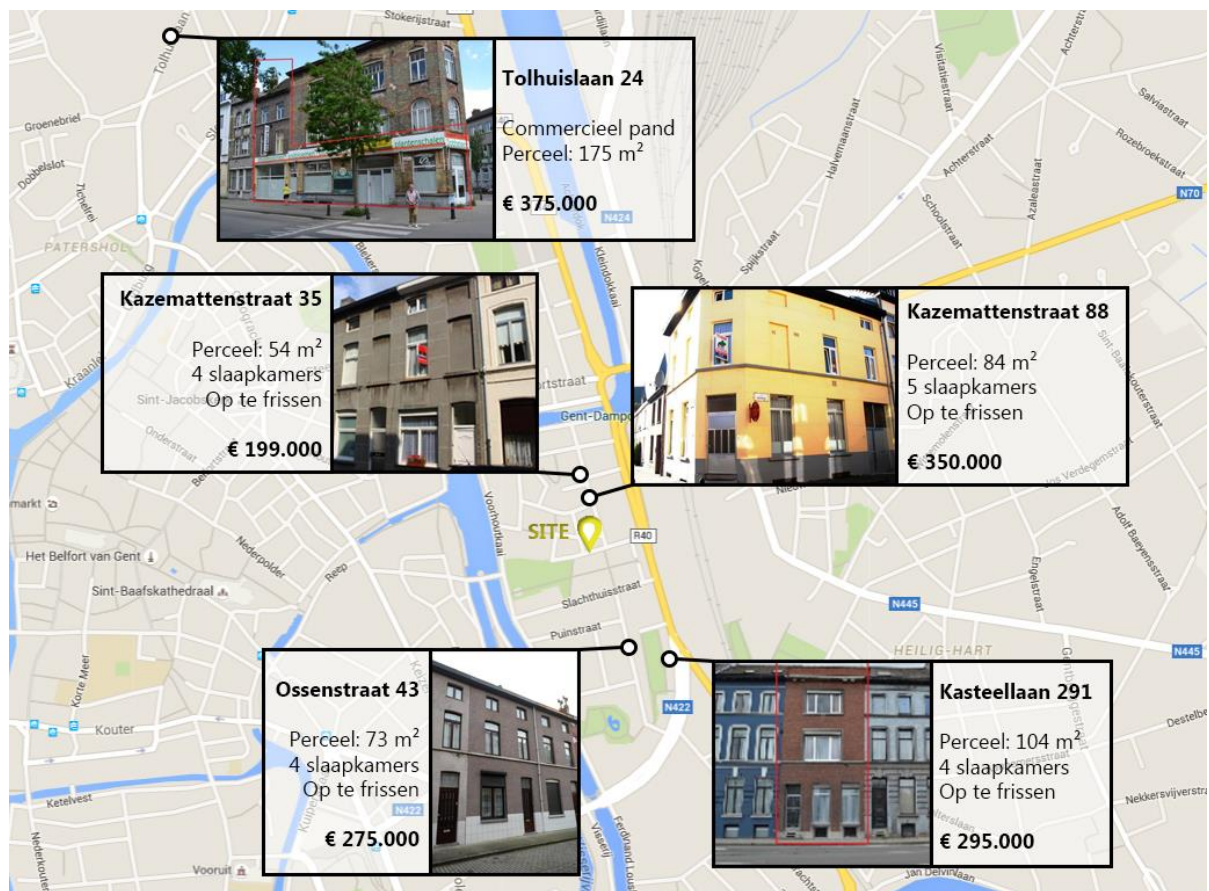
Internet www.gent.be

Prijzetting casus Voorhoutkaai met 3 woningen			
	Opp. (m ²)	Prijs (€/m ²)	Prijs (€)
Appartement 1	93	3.500	325.500
Appartement 2	118	4.800	566.400
Appartement 3	118	5.100	601.800
Appartement 4	118	5.400	637.200
Appartement 5	182	6.300	1.146.600
Parking 1			40.000
Parking 2			40.000
Parking 3			40.000
Parking 4			40.000
Parking 5			40.000
Berging 1			6.000
Berging 2			5.000
Berging 3			5.000
Totaal			3.493.500

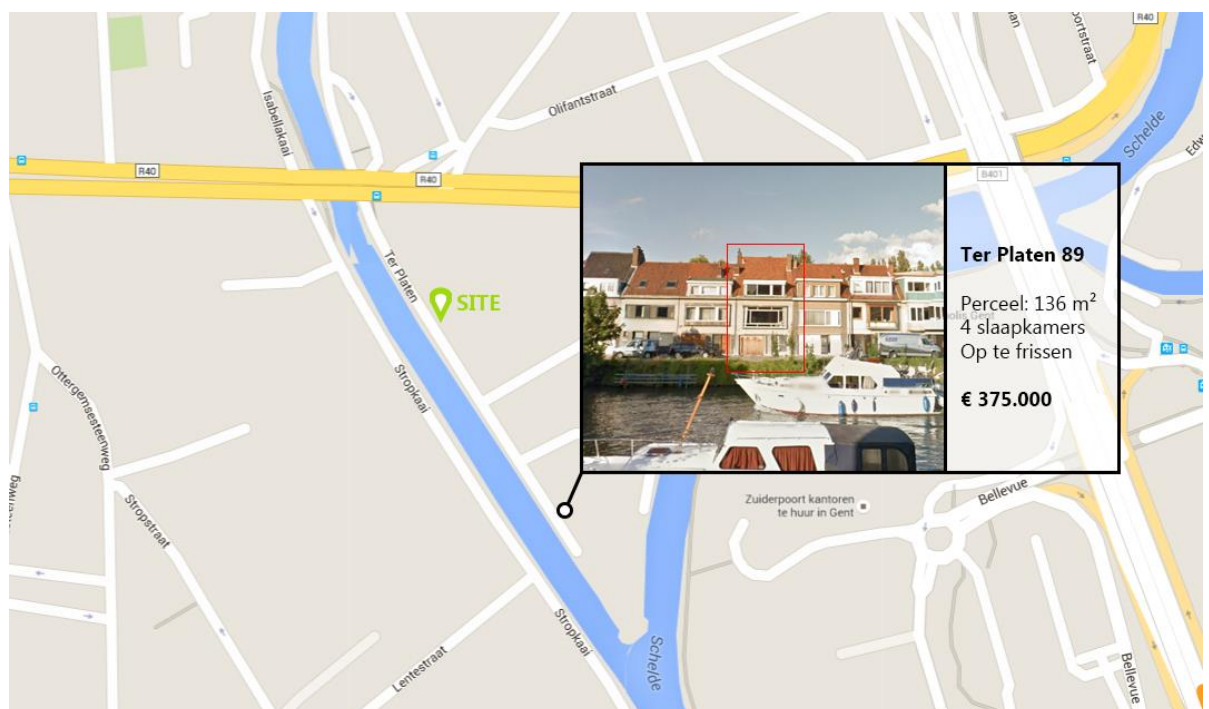
Prijzetting casus Ter Platen			
	Opp. (m ²)	Prijs (€/m ²)	Prijs (€)
Appartement 1	93	3.300	306.900
Appartement 2	82	3.400	278.800
Appartement 3	71	3.500	248.500
Appartement 4	72	3.700	266.400
Appartement 5	86	3.600	309.600
Appartement 6	82	3.600	295.200
Appartement 7	85	3.600	306.000
Appartement 8	72	3.800	273.600
Appartement 9	86	3.700	318.200
Appartement 10	82	3.700	303.400
Appartement 11	85	3.700	314.500
Appartement 12	104	4.000	416.000
Appartement 13	117	3.900	456.300
Appartement 14	106	2.900	307.400
Appartement 15	98	3.000	294.000
Appartement 16	98	3.000	294.000
Parking 1			30.000
Parking 2			30.000
Parking 3			30.000
Parking 4			30.000
Parking 5			30.000
Parking 6			30.000
Parking 7			30.000
Parking 8			30.000
Parking 9			30.000
Parking 10			35.000
Berging 1			4.000
Berging 2			3.000
Berging 3			3.000
Berging 4			2.000
Totaal			5.305.800

Prijzetting casus Gandastraat			
	Opp. (m²)	Prijs (€/m²)	Prijs (€)
Appartement 1	111	2.700	299.700
Appartement 2	118	2.700	318.600
Appartement 3	101	2.800	282.800
Appartement 4	52	3.300	171.600
Appartement 5	82	2.900	237.800
Appartement 6	97	2.800	271.600
Appartement 7	52	3.300	171.600
Appartement 8	81	2.900	234.900
Appartement 9	58	3.200	185.600
Appartement 10	70	3.200	224.000
Appartement 11	101	2.900	292.900
Appartement 12	52	3.400	176.800
Appartement 13	82	3.000	246.000
Appartement 14	97	2.900	281.300
Appartement 15	52	3.400	176.800
Appartement 16	81	3.000	243.000
Appartement 17	58	3.300	191.400
Appartement 18	70	3.300	231.000
Appartement 19	101	3.000	303.000
Appartement 20	52	3.500	182.000
Appartement 21	82	3.100	254.200
Appartement 22	97	3.000	291.000
Appartement 23	52	3.500	182.000
Appartement 24	81	3.100	251.100
Appartement 25	58	3.400	197.200
Appartement 26	70	3.400	238.000
Appartement 27	127	3.300	419.100
Appartement 28	100	3.400	340.000
Appartement 29	132	3.200	422.400
Commercieel 1	160	1.600	256.000
Commercieel 2	138	1.900	262.200
Parking 1			30.000
tot			
Parking 20			30.000
Berging 1			3.000
Berging 2			3.000
Berging 3			5.000
Berging 4			4.000
Berging 4			3.500
Berging 4			3.000
Berging 4			3.000
Berging 4			3.000
Totaal			8.463.100

Referenties Gandastraat [27]



Referenties Ter Platen [27]



Voorhoutkaai - 2 woningen				
Haalbaarheidsstudie				
KOSTEN				
Aankoop		%	€	
Aankoop			€	715 000
Registratie		4%	op aankoop	€ 28 600
Notaris		1%	op aankoop	€ 7 150
Financiering grond 2 jaar		1,5%	572 000	€ 17 160
Softcost		%	€	
Studiekost		10%	op bouw	€ 66 470
Makelaar		2,5%	op verkoop	€ 52 375
Onvoorzien		5%	op constructie	€ 33 235
Bouwkosten		m²	€/m²	€
Sloop				€ 20 000
Ondergrond		0	550	€ -
Appartementen		492	1250	€ 615 000
Commercieel			600	€ -
Terrassen		58	300	€ 17 400
Omgeving		44	100	€ 4 400
Groendak		79	100	€ 7 900
TOTAAL				€ 664 700
Totaal kosten				€ 1 584 690
OPBRENGSTEN				
Verkoop		m² of stuks	€/m² €	
Appartementen		370	5 527	€ 2 044 990
Commercieel		0		€ -
Parkings		1	50 000	€ 50 000
Bergingen		0		€ -
Totaal opbrengsten				€ 2 094 990
WINST				
Winst (€)			€	510 300
Winst (ROI)				32,2%

Voorhoutkaai - 3 woningen			
Haalbaarheidsstudie			
KOSTEN			
Aankoop	%		€
Aankoop			€ 1 215 000
Registratie	4%	op aankoop	€ 48 600
Notaris	1%	op aankoop	€ 12 150
Financiering grond 2 jaar	1,5%	972 000	€ 29 160
Softcost	%		€
Studiekost	10%	op bouw	€ 114 790
Makelaar	2,5%	op verkoop	€ 87 318
Onvoorzien	5%	op constructie	€ 57 395
Bouwkosten	m²	€/m²	€
Sloop			€ 30 000
Ondergrond	200	650	€ 130 000
Appartementen	756	1250	€ 945 000
Commercieel		600	€ -
Terrassen	83	300	€ 24 900
Omgeving	62	100	€ 6 200
Groendak	118	100	€ 11 800
TOTAAL			€ 1 147 900
Totaal kosten			€ 2 712 313
OPBRENGSTEN			
Verkoop	m² of stuks	€/m²	€
Appartementen	629	5 211	€ 3 277 719
Commercieel	0		€ -
Parkings	5	40 000	€ 200 000
Bergingen	3	5 000	€ 15 000
Totaal opbrengsten			€ 3 492 719
WINST			
Winst (€)			€ 780 406
Winst (ROI)			28,8%

Gandastraat			
Haalbaarheidsstudie			
KOSTEN			
Aankoop	%		€
Aankoop			€ 2 360 000
Registratie	4%	op aankoop	€ 94 400
Notaris	1%	op aankoop	€ 23 600
Financiering grond 2 jaar	1,5%	1 888 000	€ 56 640
Softcost	%		€
Studiekost	10%	op bouw	€ 375 560
Makelaar	2,5%	op verkoop	€ 211 465
Onvoorzien	5%	op constructie	€ 187 780
Bouwkosten	m ²	€/m ²	€
Sloop			€ 90 000
Ondergrond	704	600	€ 422 400
Appartementen	2647	1100	€ 2 911 700
Commercieel	298	600	€ 178 800
Terrassen	541	200	€ 108 200
Omgeving	205	100	€ 20 500
Groendak	400	60	€ 24 000
TOTAAL			€ 3 755 600
Totaal kosten			€ 7 065 045
OPBRENGSTEN			
Verkoop	m ² of stuks	€/m ²	€
Appartementen	2367	3 091	€ 7 316 397
Commercieel	298	1 739	€ 518 222
Parkings	20	30 000	€ 600 000
Bergingen	8	3 000	€ 24 000
Totaal opbrengsten			€ 8 458 619
WINST			
Winst (€)			€ 1 393 574
Winst (ROI)			19,7%

Ter Platen			
Haalbaarheidsstudie			
KOSTEN			
Aankoop	%		€
Aankoop			€ 1 375 000
Registratie	4%	op aankoop	€ 55 000
Notaris	1%	op aankoop	€ 13 750
Financiering grond 2 jaar	1,5%	1 100 000	€ 33 000
Softcost	%		€
Studiekost	10%	op bouw	€ 213 986
Makelaar	2,5%	op verkoop	€ 132 530
Onvoorzien	5%	op constructie	€ 106 993
Bouwkosten	m ²	€/m ²	€
Sloop			€ 60 000
Ondergrond	418	600	€ 250 800
Appartementen	1547	1100	€ 1 701 700
Commercieel	0	600	€ -
Terrassen	228	250	€ 57 000
Omgeving	439	100	€ 43 900
Groendak	441	60	€ 26 460
TOTAAL			€ 2 139 860
Totaal kosten			€ 4 070 119
OPBRENGSTEN			
Verkoop	m ² of stuks	€/m ²	€
Appartementen	1419	3 516	€ 4 989 204
Commercieel	0	1 739	€ -
Parkings	10	30 000	€ 300 000
Bergingen	4	3 000	€ 12 000
Totaal opbrengsten			€ 5 301 204
WINST			
Winst (€)			€ 1 231 085
Winst (ROI)			30,2%

Ter Platen				
Waardering magazijn				
KOSTEN				
Aankoop	%		€	
Aankoop			€	950 000
Registratie	4%	op aankoop	€	38 000
Notaris	1%	op aankoop	€	9 500
Financiering grond 2 jaar	1,5%	760 000	€	22 800
Softcost	%		€	
Studiekost	10%	op bouw	€	136 666
Makelaar	2,5%	op verkoop	€	79 505
Onvoorzien	5%	op constructie	€	68 333
Bouwkosten	m ²	€/m ²	€	
Sloop			€	60 000
Ondergrond	269	600	€	161 532
Appartementen	948	1100	€	1 042 725
Commercieel	0	600	€	-
Terrassen	150	250	€	37 500
Omgeving	439	100	€	43 900
Groendak	350	60	€	21 000
TOTAAL			€	1 366 658
Totaal kosten			€	2 671 462
OPBRENGSTEN				
Verkoop	m ² of stuks	€/m ²	€	
Appartementen	851	3 516	€	2 991 210
Commercieel	0	1 739	€	-
Parkings	6	30 000	€	180 000
Bergingen	3	3 000	€	9 000
Totaal opbrengsten			€	3 180 210
WINST				
Winst (€)			€	508 749
Winst (ROI)				19,0%

Bijlage III.a: Financiële analyse - Verkoopplanningen

VERKOOPPLANNING VOORHOUTKAAI 3W																					
ruil	voorverkoop						naverkoop														
	1/11/2017	1/12/2017	1/01/2018	1/02/2018	1/03/2018	1/04/2018	1/05/2018	1/06/2018	1/07/2018	1/08/2018	1/09/2018	1/10/2018	1/11/2018	1/12/2018	1/01/2019	1/02/2019	1/03/2019	1/04/2019	1/05/2019	1/06/2019	1/07/2019
appartement 1								x													
appartement 2	x																				
appartement 3	x																				
appartement 4				x																	
appartement 5						x															
parking 1				x																	
parking 2				x																	
parking 3						x															
parking 4						x															
parking 5							x														
berging 1						x															
berging 2				x																	
berging 3							x														

VERKOOPPLANNING TER PLATEN																					
ruil	voorverkoop						naverkoop														
	1/11/2017	1/12/2017	1/01/2018	1/02/2018	1/03/2018	1/04/2018	1/05/2018	1/06/2018	1/07/2018	1/08/2018	1/09/2018	1/10/2018	1/11/2018	1/12/2018	1/01/2019	1/02/2019	1/03/2019	1/04/2019	1/05/2019	1/06/2019	1/07/2019
appartement 1		x																			
appartement 2				x																	
appartement 3				x																	
appartement 4					x																
appartement 5						x															
appartement 6							x														
appartement 7									x												
appartement 8					x																
appartement 9					x																
appartement 10						x															
appartement 11							x														
appartement 12	x																				
appartement 13												x									
appartement 14													x								
appartement 15														x							
appartement 16																x					
parking 1	x																				
parking 2		x																			
parking 3				x																	
parking 4					x																
parking 5					x																
parking 6						x															
parking 7												x									
parking 8													x								
parking 9														x							
parking 10																x					
berging 1		x																			
berging 2				x																	
berging 3					x																
berging 4											x										

[illegible]

Bijlage III.b: Financiële analyse - Haalbaarheidsstudies

Haalbaarheid Voorhoutkaai 2 woningen

huidige situatie	totaal	ruil	aankoop	Project Voorhoutkaai (2 woningen)		
woning	2	1	1	OVERZICHT SCENARIO'S		
nieuwe situatie	totaal	ruil	verkoop	SCENARIO 1 AANKOOP	SCENARIO 2 RUIL GRONDAANDELEN	SCENARIO 3 VOLLEDIGE RUIL
appartement	4	1	3			
commercieel	0	0	0			
parking	1	0	1			
berging	0	0	0			
KOSTEN						
GROND (EN BESTAANDE PANDEN)						
aankoop panden				€ 715.000,00	€ 295.000,00	€ 295.000,00
aankoop grondaandeel				€ 0,00	€ 108.895,21	€ 0,00
financiële compensatie eigenaars				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
financieringskosten				€ 6.846,76	€ 3.610,87	€ 2.629,93
registratie recht + notaris kosten				€ 35.750,00	€ 20.194,76	€ 14.750,00
recht van opstal				€ 50,00	€ 100,00	€ 100,00
Totaal grond				€ 757.646,76	€ 427.800,84	€ 312.479,93
ERELONEN & ANDERE KOSTEN						
erelonen en studiekosten				€ 78.653,09	€ 78.653,09	€ 78.653,09
onvoorzien kosten				€ 34.263,38	€ 34.263,38	€ 34.263,38
bouwtaks				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
commercialisatie				€ 52.372,50	€ 40.297,50	€ 40.297,50
verhuiskosten				€ 0,00	€ 18.960,00	€ 18.960,00
Totaal erelonen & andere kosten				€ 165.288,96	€ 172.173,96	€ 172.173,96
CONSTRUCTIE KOSTEN						
kosten op de constructie				€ 685.267,50	€ 685.267,50	€ 685.267,50
grondaandeel ruilers (in mindering)				€ 0,00	€ 108.895,21	€ 0,00
BTW voor eigenaars				€ 0,00	€ 9.479,71	€ 9.479,71
interesten op negatief saldo aannemer				€ 6.682,62	€ 2.359,76	€ 2.359,76
financieringskost bijpassen constructie ruil				€ 0,00	€ 3.420,82	€ 4.247,16
Totaal constructie kosten				€ 691.950,12	€ 591.632,59	€ 701.354,14
TOTAAL KOSTEN				€ 1.614.885,85	€ 1.191.607,39	€ 1.186.008,03
OPBRENGSTEN						
VERKOOP						
appartementen				€ 2.044.900,00	€ 1.561.900,00	€ 1.561.900,00
commercieel				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
parking				€ 50.000,00	€ 50.000,00	€ 50.000,00
berging				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
TOTAAL OPBRENGSTEN				€ 2.094.900,00	€ 1.611.900,00	€ 1.611.900,00
RESULTAAT						
winst				€ 480.014,15	€ 420.292,61	€ 425.891,97
ROI (winst/kosten)				29,72%	35,27%	35,91%
ROE (winst/eigen vermogen)				160,86%	170,14%	199,85%
winst/opbrengsten				22,91%	26,07%	26,42%
IRR				150,74%	239,66%	247,45%
OPBRENGSTEN - KOSTEN				€ 480.014,15	€ 420.292,61	€ 425.891,97

Haalbaarheid Voorhoutkaai 3 woningen

huidige situatie				Project Voorhoutkaai (3 woningen)		
totaal	ruil	aankoop				
woning	3	2	1			
nieuwe situatie				OVERZICHT SCENARIO'S		
totaal	ruil	verkoop				
appartement	5	2	3	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3
commercieel	0	0	0			
parking	5	0	5			
berging	3	0	0			
				AANKOOP	RUIL GRONDAANDELEN	VOLLEDIGE RUIL
KOSTEN						
GROND (EN BESTAANDE PANDEN)						
aankoop panden				€ 1.215.000,00	€ 295.000,00	€ 295.000,00
aankoop grondaandeel				€ 0,00	€ 306.802,25	€ 0,00
financiële compensatie eigenaars				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
financieringskosten				€ 10.636,70	€ 5.214,93	€ 2.525,99
registratie recht + notaris kosten				€ 60.750,00	€ 30.090,11	€ 14.750,00
recht van opstal				€ 50,00	€ 100,00	€ 100,00
Totaal grond				€ 1.286.436,70	€ 637.207,29	€ 312.375,99
ERELONEN & ANDERE KOSTEN						
erelonen en studiekosten				€ 129.816,40	€ 129.816,40	€ 129.816,40
onvoorzien kosten				€ 58.484,00	€ 58.484,00	€ 58.484,00
bouwtaks				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
commercialisatie				€ 87.337,50	€ 58.132,50	€ 58.132,50
verhuiskosten				€ 0,00	€ 37.920,00	€ 37.920,00
Totaal erelonen & andere kosten				€ 275.637,90	€ 284.352,90	€ 284.352,90
CONSTRUCTIE KOSTEN						
kosten op de constructie				€ 1.169.680,00	€ 1.169.680,00	€ 1.169.680,00
grondaandeel ruilers (in mindering)				€ 0,00	-€ 306.802,25	€ 0,00
BTW voor eigenaars				€ 0,00	€ 23.467,93	€ 23.467,93
interessen op negatief saldo aannemer				€ 4.290,92	€ 6.555,07	€ 6.555,07
financieringskost bijpassen constructie ruil				€ 0,00	€ 6.120,53	€ 10.514,26
Totaal constructie kosten				€ 1.173.970,92	€ 899.021,28	€ 1.210.217,26
TOTAAL KOSTEN				€ 2.736.045,52	€ 1.820.581,47	€ 1.806.946,15
OPBRENGSTEN						
VERKOOP						
appartementen				€ 3.277.500,00	€ 2.109.300,00	€ 2.109.300,00
commercieel				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
parking				€ 200.000,00	€ 200.000,00	€ 200.000,00
berging				€ 16.000,00	€ 16.000,00	€ 16.000,00
TOTAAL OPBRENGSTEN				€ 3.493.500,00	€ 2.325.300,00	€ 2.325.300,00
RESULTAAT						
winst				€ 757.454,48	€ 504.718,53	€ 518.353,85
ROI (winst/kosten)				27,68%	27,72%	28,69%
ROE (winst/eigen vermogen)				152,59%	124,66%	162,46%
winst/opbrengsten				21,68%	21,71%	22,29%
IRR				157,07%	211,90%	240,24%
OPBRENGSTEN - KOSTEN				€ 757.454,48	€ 504.718,53	€ 518.353,85

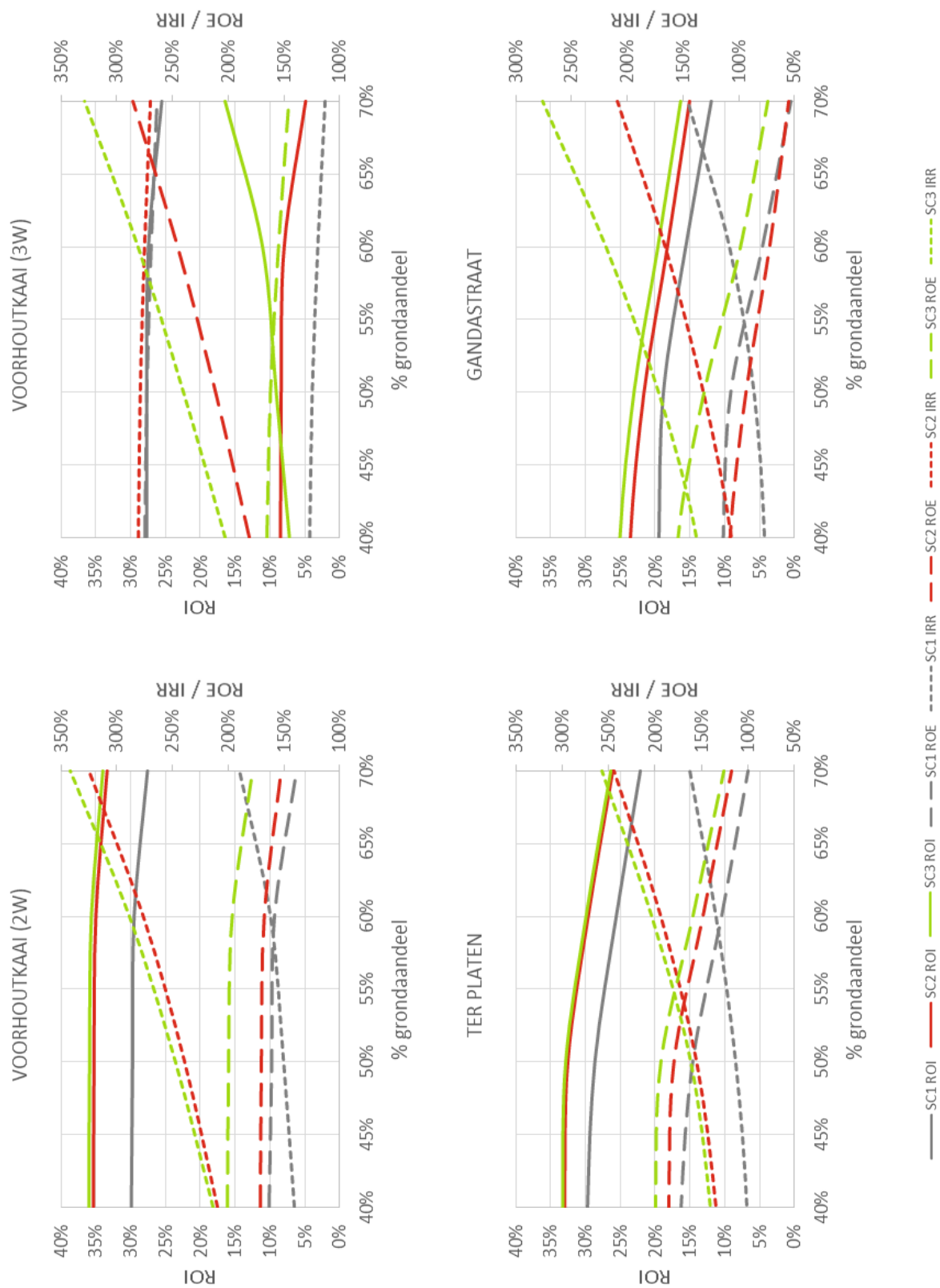
Haalbaarheid Gandastraat

huidige situatie	totaal	ruil	aankoop	Project Gandastraat OVERZICHT SCENARIO'S		
woning	6	6	0			
nieuwe situatie	totaal	ruil	verkoop			
appartement	29	6	23			
commercieel	2	2	0			
parking	20	5	15			
berging	8	0	0			
				SCENARIO 1 AANKOOP	SCENARIO 2 RUIL GRONDAANDELEN	SCENARIO 3 VOLLEDIGE RUIL
KOSTEN						
GROND (EN BESTAANDE PANDEN)						
aankoop panden				€ 2.360.000,00	€ 0,00	€ 0,00
aankoop grondaandeel				€ 0,00	€ 1.109.600,73	€ 0,00
financiële compensatie eigenaars				€ 0,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00
financieringskosten				€ 20.208,37	€ 8.986,96	€ 0,00
registratie recht + notaris kosten				€ 118.000,00	€ 55.480,04	€ 0,00
recht van opstal				€ 50,00	€ 100,00	€ 100,00
Totaal grond				€ 2.498.258,37	€ 1.214.167,73	€ 40.100,00
ERELONEN & ANDERE KOSTEN						
erelonen en studiekosten				€ 408.154,75	€ 408.154,75	€ 408.154,75
onvoorzien kosten				€ 187.597,50	€ 187.597,50	€ 187.597,50
bouwtaks				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
commercialisatie				€ 211.577,50	€ 149.610,00	€ 149.610,00
verhuiskosten				€ 0,00	€ 150.720,00	€ 150.720,00
Totaal erelonen & andere kosten				€ 807.329,75	€ 896.082,25	€ 896.082,25
CONSTRUCTIE KOSTEN						
kosten op de constructie				€ 3.751.950,00	€ 3.751.950,00	€ 3.751.950,00
grondaandeel ruilers (in mindering)				€ 0,00	-€ 1.109.600,73	€ 0,00
BTW voor eigenaars				€ 0,00	€ 65.932,99	€ 65.932,99
interessen op negatief saldo aannemer				€ 37.541,90	€ 44.685,19	€ 44.685,19
financieringskost bijpassen constructie ruil				€ 0,00	€ 7.601,41	€ 14.216,14
Totaal constructie kosten				€ 3.789.491,90	€ 2.760.568,86	€ 3.876.784,32
TOTAAL KOSTEN				€ 7.095.080,02	€ 4.870.818,84	€ 4.812.966,57
OPBRENGSTEN						
VERKOOP						
appartementen				€ 7.317.400,00	€ 5.506.900,00	€ 5.506.900,00
commercieel				€ 518.200,00	€ 0,00	€ 0,00
parking				€ 600.000,00	€ 450.000,00	€ 450.000,00
berging				€ 27.500,00	€ 27.500,00	€ 27.500,00
TOTAAL OPBRENGSTEN				€ 8.463.100,00	€ 5.984.400,00	€ 5.984.400,00
RESULTAAT						
winst				€ 1.368.019,98	€ 1.113.581,16	€ 1.171.433,43
ROI (winst/kosten)				19,28%	22,86%	24,34%
ROE (winst/eigen vermogen)				111,83%	102,19%	145,94%
winst/opbrengsten				16,16%	18,61%	19,57%
IRR				81,23%	118,06%	153,17%
OPBRENGSTEN - KOSTEN				€ 1.368.019,98	€ 1.113.581,16	€ 1.171.433,43

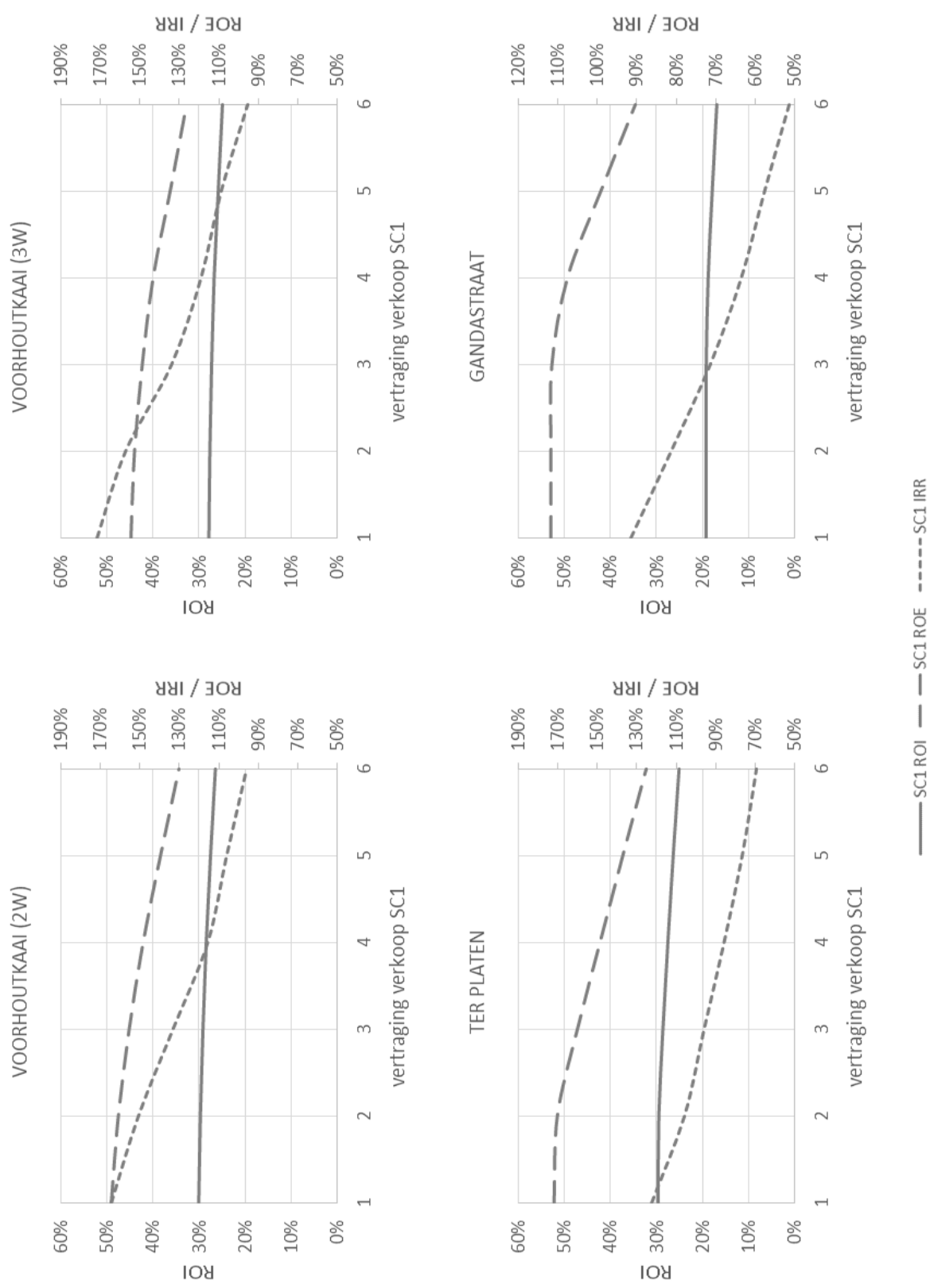
Haalbaarheid Ter Platen

huidige situatie	totaal	ruil	aankoop	Project Ter Platen OVERZICHT SCENARIO'S		
woning	2	1	1			
nieuwe situatie	totaal	ruil	verkoop			
appartement	16	1	15			
commercieel	0	0	0			
parking	10	1	9			
berging	4	0	0			
				SCENARIO 1 AANKOOP	SCENARIO 2 RUIL GRONDAANDELEN	SCENARIO 3 VOLLEDIGE RUIL
KOSTEN						
GROND (EN BESTAANDE PANDEN)						
aankoop panden				€ 1.375.000,00	€ 950.000,00	€ 950.000,00
aankoop grondaandeel				€ 0,00	€ 165.849,24	€ 0,00
financiële compensatie eigenaars				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
financieringskosten				€ 13.711,56	€ 9.465,39	€ 7.999,77
registratie recht + notaris kosten				€ 68.750,00	€ 55.792,46	€ 47.500,00
recht van opstal				€ 50,00	€ 100,00	€ 100,00
Totaal grond				€ 1.457.511,56	€ 1.181.207,09	€ 1.005.599,77
ERELONEN & ANDERE KOSTEN						
erelonen en studiekosten				€ 234.881,35	€ 234.881,35	€ 234.881,35
onvoorzien kosten				€ 106.943,50	€ 106.943,50	€ 106.943,50
bouwtaks				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
commercialisatie				€ 132.645,00	€ 121.495,00	€ 121.495,00
verhuiskosten				€ 0,00	€ 21.600,00	€ 21.600,00
Totaal erelonen & andere kosten				€ 474.469,85	€ 484.919,85	€ 484.919,85
CONSTRUCTIE KOSTEN						
kosten op de constructie				€ 2.138.870,00	€ 2.138.870,00	€ 2.138.870,00
grondaandeel ruilers (in mindering)				€ 0,00	-€ 165.849,24	€ 0,00
BTW voor eigenaars				€ 0,00	€ 10.787,47	€ 10.787,47
interessen op negatief saldo aannemer				€ 25.869,96	€ 6.781,69	€ 6.781,69
financieringskost bijpassen constructie ruil				€ 0,00	€ 938,49	€ 2.576,91
Totaal constructie kosten				€ 2.164.739,96	€ 1.991.528,41	€ 2.159.016,07
TOTAAL KOSTEN				€ 4.096.721,38	€ 3.657.655,35	€ 3.649.535,70
OPBRENGSTEN						
VERKOOP						
appartementen				€ 4.988.800,00	€ 4.572.800,00	€ 4.572.800,00
commercieel				€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
parking				€ 305.000,00	€ 275.000,00	€ 275.000,00
berging				€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00
TOTAAL OPBRENGSTEN				€ 5.305.800,00	€ 4.859.800,00	€ 4.859.800,00
RESULTAAT						
winst				€ 1.209.078,62	€ 1.202.144,65	€ 1.210.264,30
ROI (winst/kosten)				29,51%	32,87%	33,16%
ROE (winst/eigen vermogen)				169,93%	183,75%	198,30%
ROE jaarlijks				45,32%	49,00%	52,88%
winst/opbrengsten				22,79%	24,74%	24,90%
IRR				105,94%	143,42%	150,67%
OPBRENGSTEN - KOSTEN				€ 1.209.078,62	€ 1.202.144,65	€ 1.210.264,30

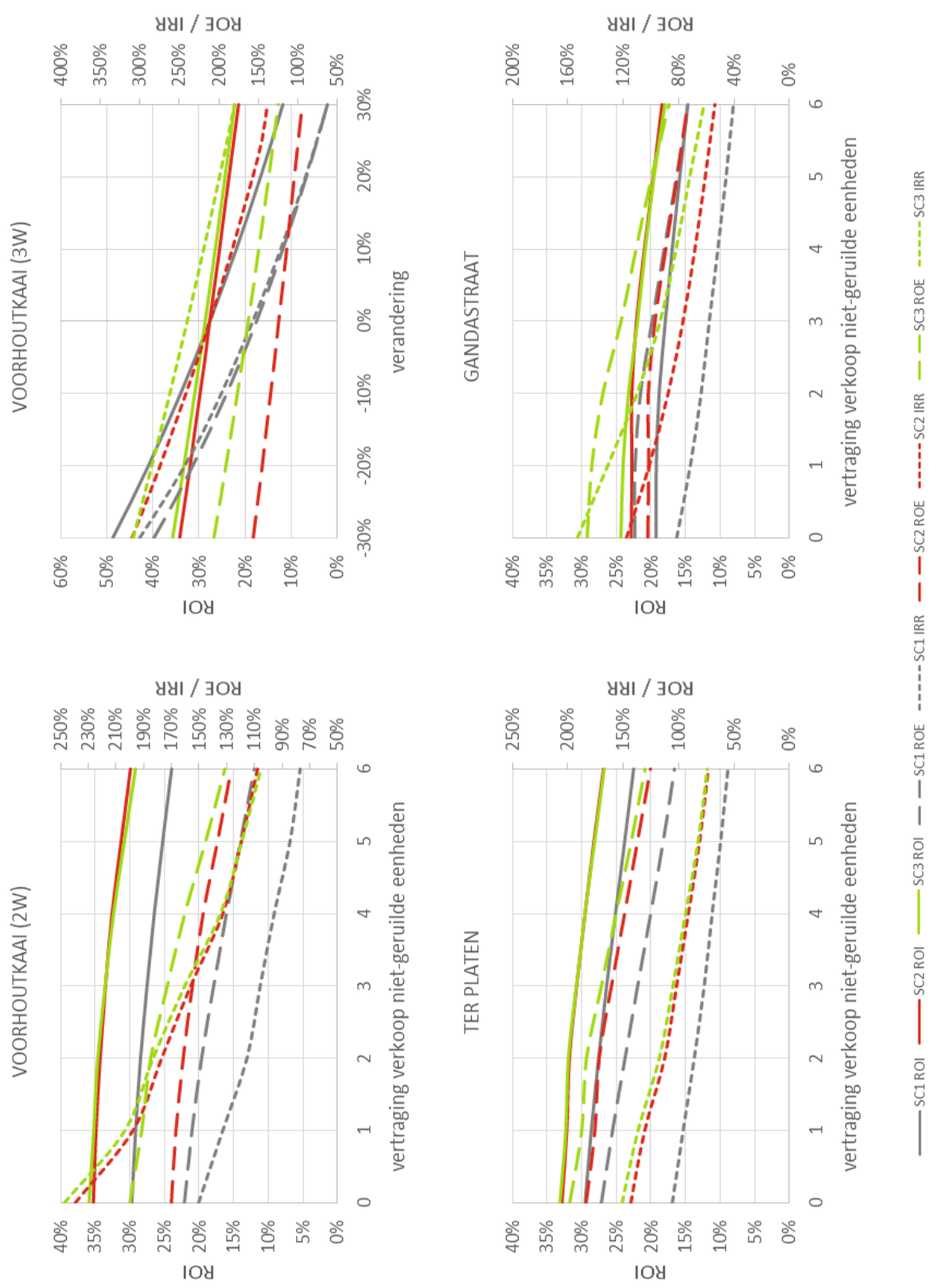
SENSITIVITEIT – GRONDAANDEEL



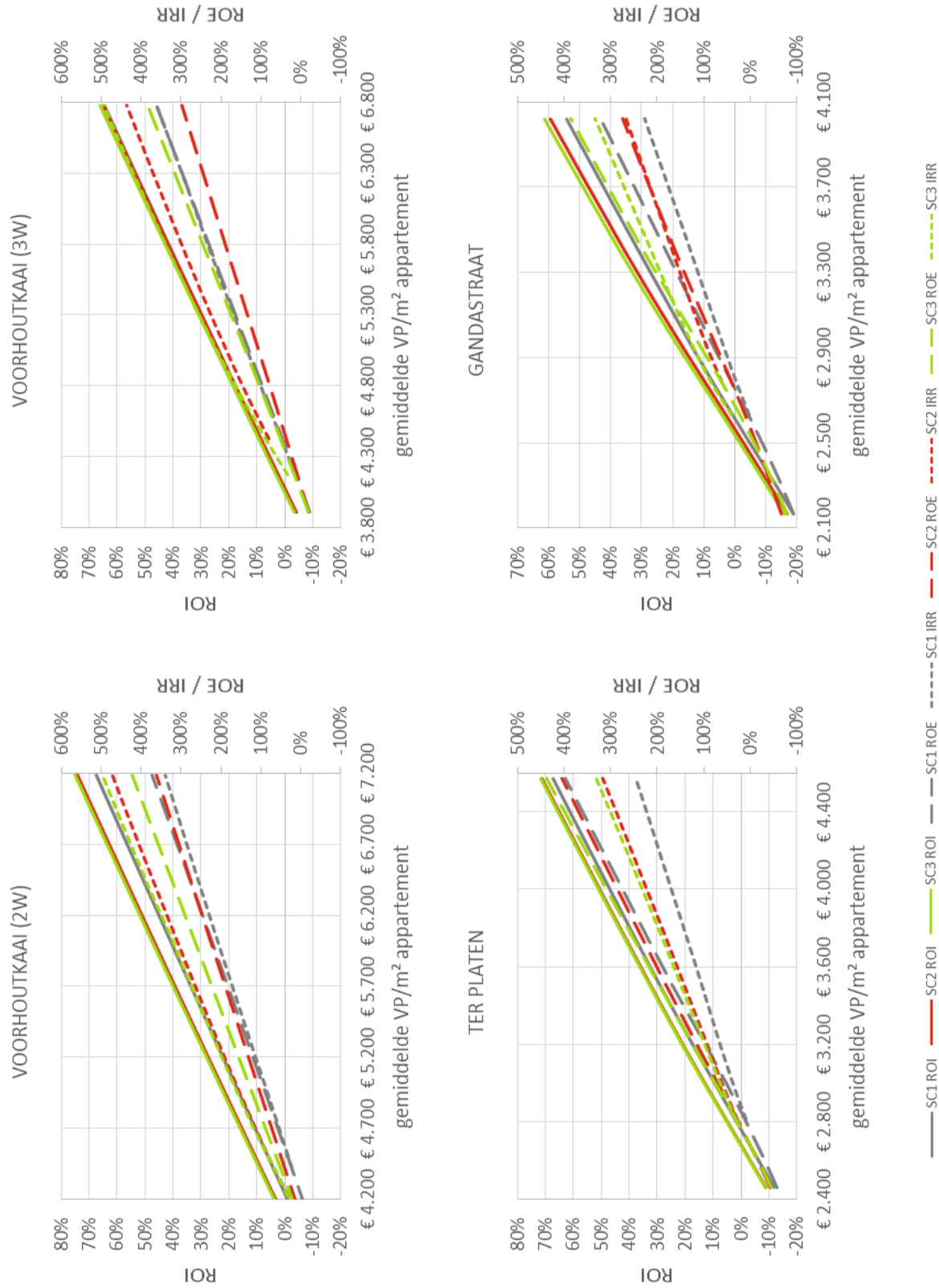
SENSITIVITEIT - VERTRAGING VERKOOP SCENARIO 1



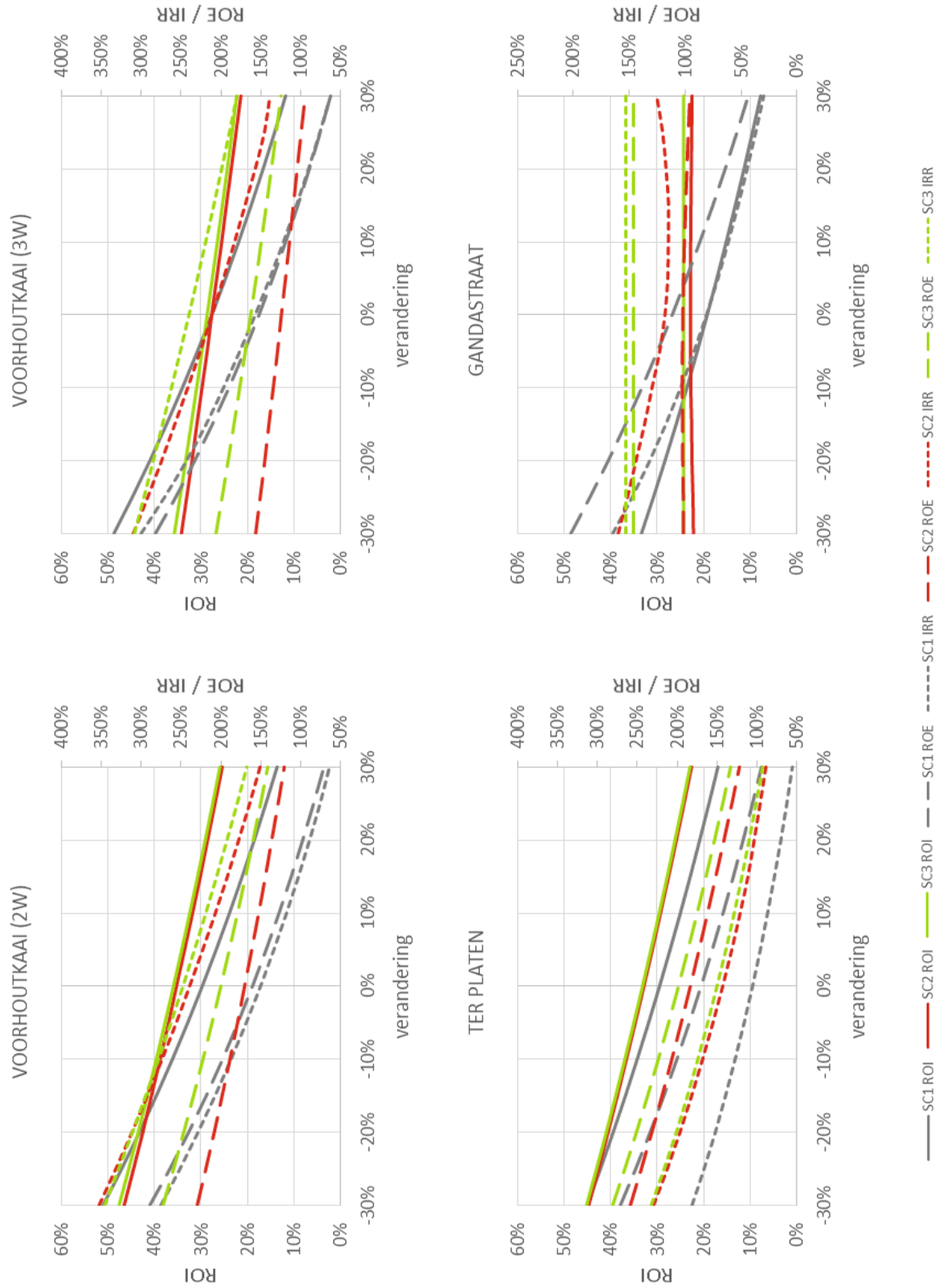
SENSITIVITEIT – VERTRAGING VERKOOP NIET-GERUILDE EENHEDEN



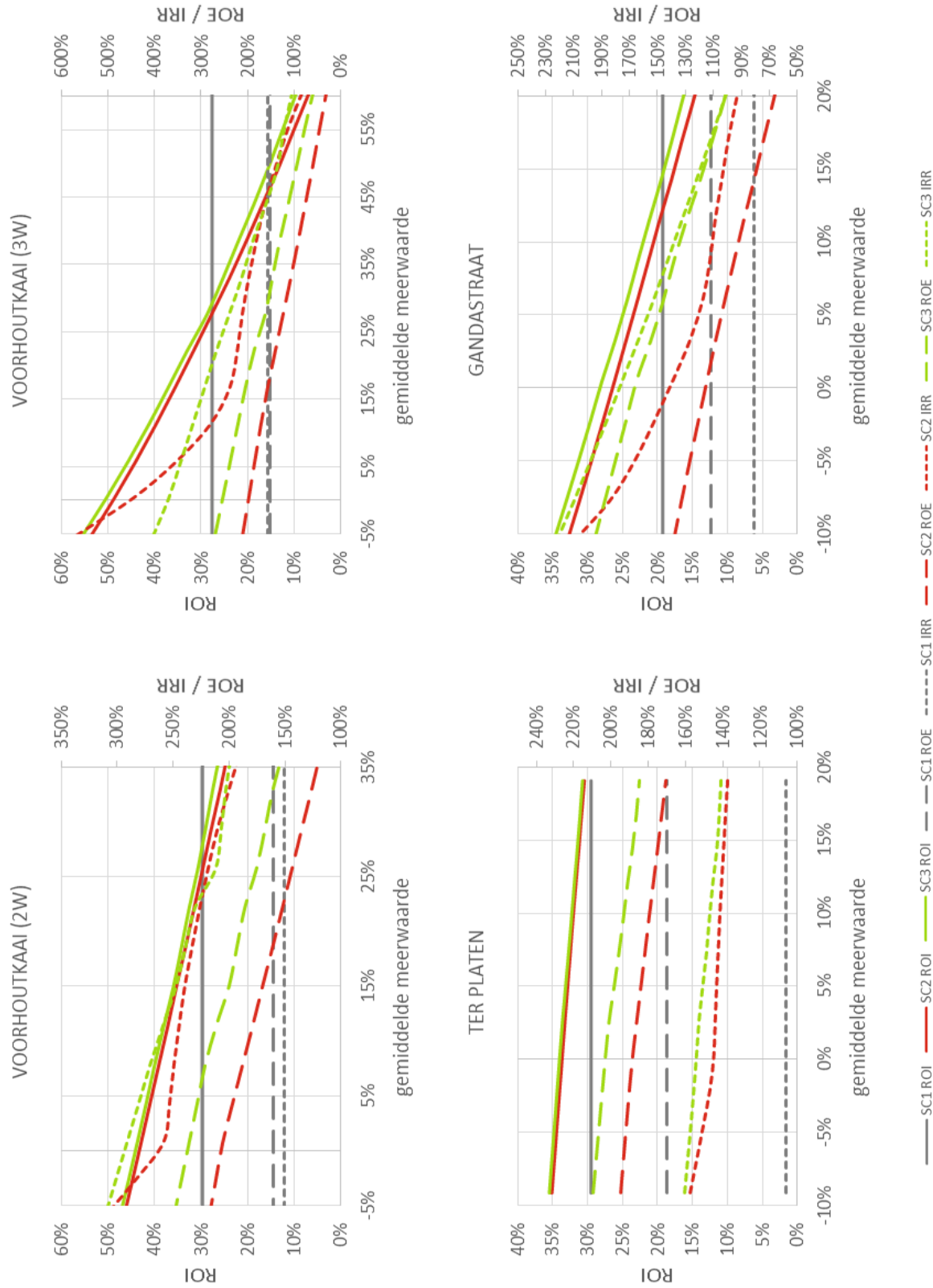
SENSITIVITEIT – VERKOOPPRIJZEN



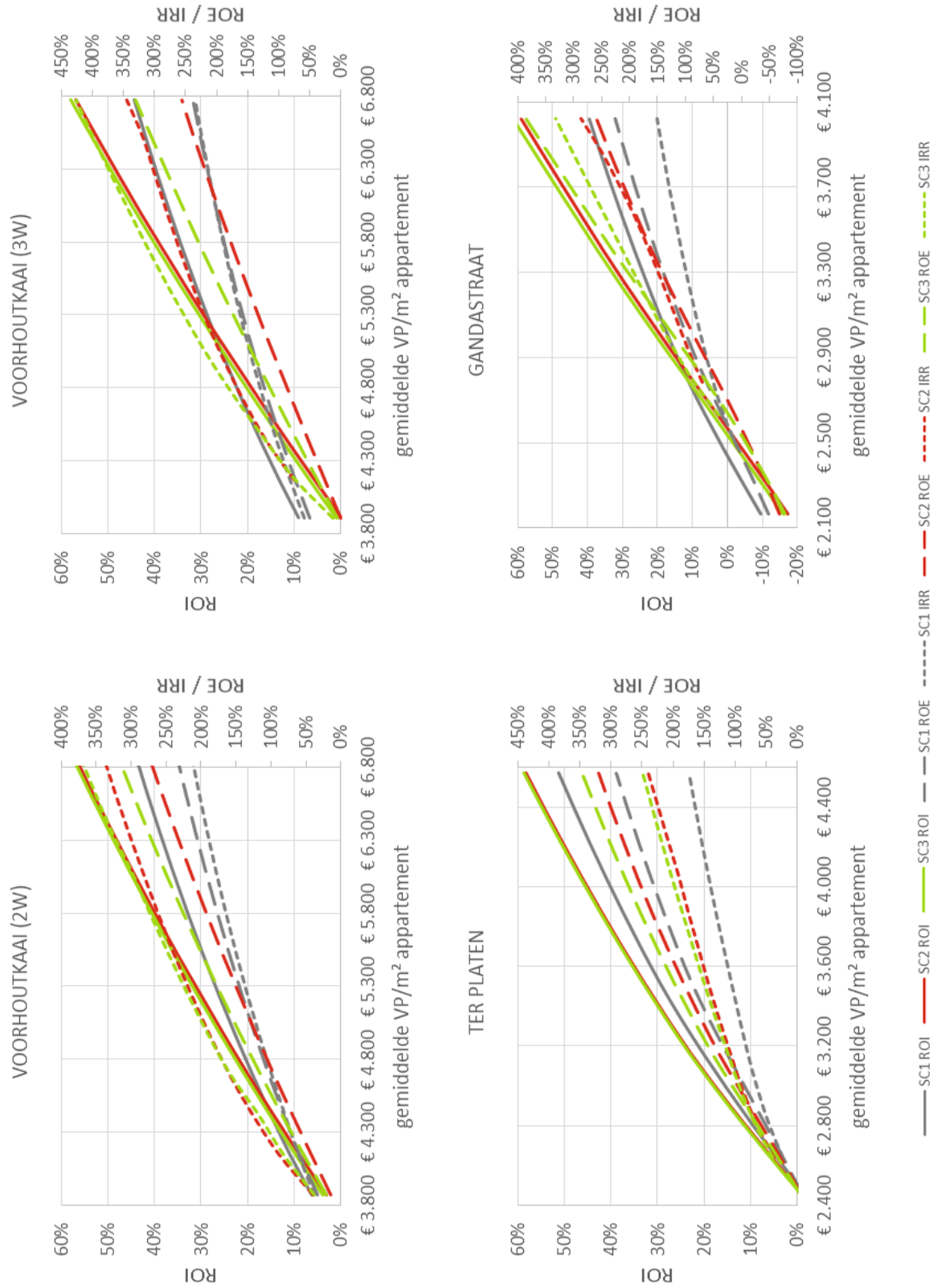
SENSITIVITEIT – AANKOOPPRIJZEN



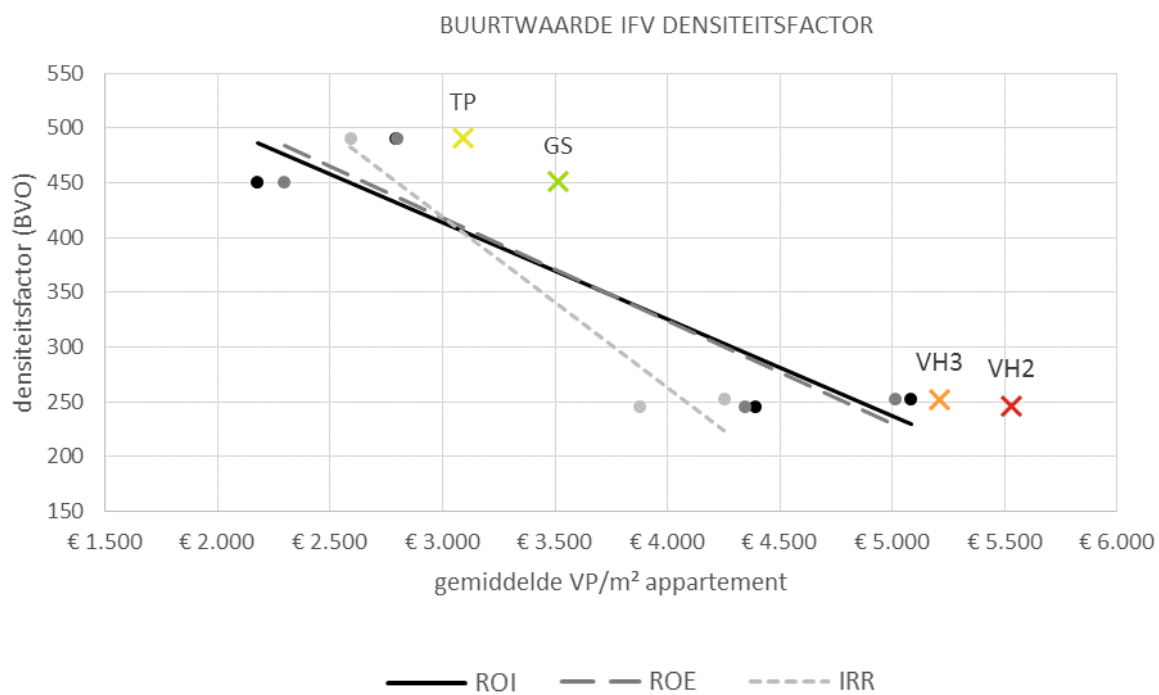
SENSITIVITEIT – MEERWAARDE



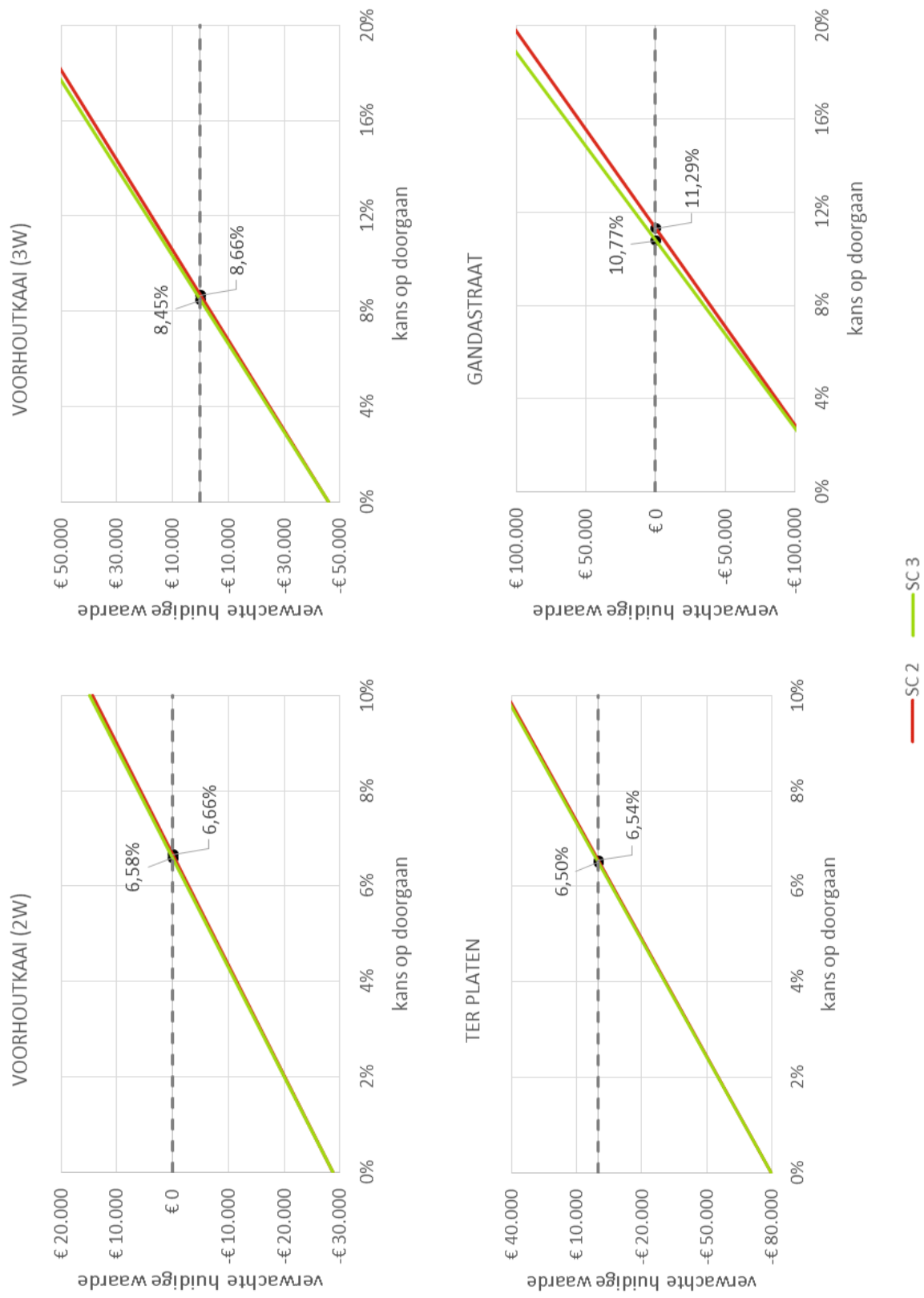
SENSITIVITEIT – BUURTWAARDE



SENSITIVITEIT – BUURTWAARDE IFV DENSITEITSFACTOR (BVO)

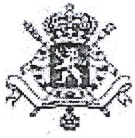


SENSITIVITEIT – VERWACHTE HUIDIGE WAARDE



Addendum I: Beslissing BTW-tarief

Op de hierop volgende pagina's werd, als addendum, de beslissing van de Federale Overheidsdienst Financiën van 6 september 2016 betreffende het van toepassing zijnde BTW-tarief gevoegd. Het blijkt effectief mogelijk om, in de eerder aangehaalde 32 steden (zie 4.3: Fiscaliteit), aan 6% BTW te werken voor de geruilde appartementen.



**Federale
Overheidsdienst
FINANCIEN**

KMO Gent - Expertise 1 - Gaston Crommenlaan 6/304 - 9050 GENT

**Algemene administratie van de
FISCALITEIT**

Kleine en middelgrote ondernemingen

M DE CUYPER ALEXANDER
Bargiekaai 27 - bus 201
9000 GENT

uw bericht van
6-04-2016

uw kenmerk

ons kenmerk
Gent-BTW/55275/FDB

bijlage(n)

Mevrouw, mijnheer,

Ik nam kennis van uw mail van 6-4-2016.

In deze mail vraagt u of het verlaagd tarief van 6% kan van toepassing zijn m.b.t. de afbraak en heropbouw van een onroerend goed gelegen Voorhoutkaai 1 en 2 - 9000 GENT.

Wetgeving:

Het verlaagd tarief van 6 pct., is van toepassing op het werk in onroerende staat en de andere handelingen opgesomd in rubriek XXXI, § 3, 3° tot 6°, die tot voorwerp hebben de afbraak en de daarmee gepaard gaande heropbouw van een woning.

Het voordeel van het verlaagd tarief is onderworpen aan het vervullen van de navolgende voorwaarden :

1° de handelingen moeten betrekking hebben op een woning die, na de uitvoering van de werken, hetzij uitsluitend, hetzij hoofdzakelijk als privé-woning wordt gebruikt;

2° de handelingen moeten betrekking hebben op een woning die gelegen is in één van de grote steden opgesomd in de koninklijke besluiten van 12 augustus 2000, 26 september 2001 en 28 april 2005 ter uitvoering van artikel 3 van de wet van 17 juli 2000 tot bepaling van de voorwaarden waaronder de plaatselijke overheden een financiële bijstand kunnen genieten van de Staat in het kader van het stedelijk beleid;

3° [opgeheven]

4° de bouwheer moet :

a) vooraleer de belasting opeisbaar wordt overeenkomstig de artikelen 22, § 1 en 22bis van het Wetboek, bij het controlekantoor van de belasting over de toegevoegde waarde van het ambtsgebied waarin het gebouw is gelegen een verklaring indienen. Deze verklaring dient te vermelden dat het gebouw dat hij laat afbreken en heroprichten bedoeld is om hetzij uitsluitend, hetzij hoofdzakelijk, als privé-woning te worden gebruikt en dient vergezeld te zijn van een afschrift van :

Aanvullende informatie betreffende deze briefwisseling kan verkregen worden bij :

KMO CENTRUM GENT - EXPERTISE 1
Gaston Crommenlaan 6/304
9050 GENT
Tel. 0257/52.550
E-mail : kmo.gent.expertise1@minfin.fed.be



Contactpersoon :
Frank De Bock
Adviseur
Tel. 0257/92.582
E-mail : frank.debock@minfin.fed.be

- de bouwvergunning;
- het (de) aannemingscontract(en).

b) aan de dienstverrichter een afschrift van de verklaring bedoeld onder a) overhandigen.

5° het tijdstip waarop de belasting opeisbaar wordt overeenkomstig de artikelen 22, § 1 en 22bis van het Wetboek, moet zich voordoen uiterlijk op 31 december van het jaar van de eerste ingebruikneming van het gebouw;

6° de door de dienstverrichter uitgereikte factuur en het dubbel dat hij bewaart, moeten, op basis van het afschrift bedoeld onder punt 4°, b), hiervoor, melding maken van het voorhanden zijn van de elementen die de toepassing van het verlaagd tarief rechtvaardigen; behalve in geval van samenspanning tussen de partijen of klaarblijkelijk niet naleven van onderhavige bepaling, ontlast de verklaring van de afnemer de dienstverrichter van de aansprakelijkheid betreffende de vaststelling van het tarief.

Het verlaagd tarief is in geen geval van toepassing op :

1° werk in onroerende staat en andere onroerende handelingen die geen betrekking hebben op de eigenlijke woning, zoals bebouwingswerkzaamheden, tuinaanleg en oprichten van afsluitingen;

2° werk in onroerende staat en andere onroerende handelingen die tot voorwerp hebben de bestanddelen of een gedeelte van de bestanddelen van zwembaden, sauna's, midget-golfbanen, tennisterreinen en dergelijke installaties;

3° gehele of gedeeltelijke reiniging van een woning.

In uw schrijven vermeld u dat de woningen zullen worden afgebroken, waarna een nieuwbouw met 4 appartementen zal gerealiseerd worden. Van deze vier appartementen zullen vervolgens 1 of 2 appartementen door de huidige eigenaars behouden worden en aangewend als privéwoning. U vermeld ook dat de aannemer rechtstreeks factureert aan deze eigenaars. In dat geval kan de oprichting van deze 1 of 2 appartementen het tarief van 6% genieten.

Wat betreft de oprichting van de andere appartementen kan dit niet met toepassing van het tarief van 6%, aangezien u in uw mail zelf aangeeft dat het gaat om een verkoop op plan en de toekomstige kopers niet de mogelijkheid hebben om een eigen aannemer te kiezen. In de gegeven omstandigheden zou het inderdaad, inzonderheid wegens de noodwendigheden op technisch vlak van de uit te voeren werken (slopen van een afbraakpand en heropbouw van een gebouw, geplaatst onder het stelsel van gedwongen medeëigendom) materieel niet mogelijk zijn dat elke koper vrij zijn eigen aannemer kiest voor de sloop van zijn vermeend onverdeeld deel van het afbraakpand en voor de oprichting van zijn toekomstig privaatief deel en de bijhorende onverdeelde delen in de gemene delen van het appartementsgebouw.

De onmogelijkheid om in de gegeven omstandigheden de afbraak en heroprichting te laten verrichten door verschillende aannemers, die individueel elk in opdracht van één van de kopers, die niet eigenaar waren van het bestaande pand, een deel van de afbraak en oprichting van een bepaald appartement met bijhorend aandeel in de gemene delen voor hun rekening nemen, bevestigt dat elke verkoopovereenkomst en elke vermeende aannemingsovereenkomst m.b.t. een bepaald appartement in onderhavig bouwproject een enige en ondeelbare overeenkomst vormen, die tot voorwerp heeft de verkoop van een appartement in zijn toekomstige staat van afwerking.

