

# **Model voor vereveningsaanpak mbt retail langs steenwegen**

EFRO PROJ. 2016-2018 /01

Deze opdracht kadert binnen het EFRO-project  
'Baanwinkels en gemeenten op één lijn'  
van de provincies Antwerpen, Vlaams-Brabant en Oost-Vlaanderen

Oprichtnemer  
RebelGroup Advisory Belgium nv, met in onderaanneming Stramien cvba

Datum  
24/05/2017

Status  
eindrapport

Klant  
Provincie Antwerpen

<b>deel A</b>	<b>SITUERING</b>	<b>4</b>
<b>1.</b>	<b>Canvas voor de opdracht</b>	<b>4</b>
1.1	Maatschappelijke baten	5
1.2	Economische baten	13
1.3	Enkele aandachtspunten	14
<b>2.</b>	<b>De opdracht</b>	<b>16</b>
2.1	aanpak voor het herlocalisatieproces	16
2.2	instrumentarium voor faire verevening	16
<b>3.</b>	<b>De actoren</b>	<b>17</b>
3.1	Gemeenten ?	17
3.2	Retailers-huurders ?	21
3.3	Vastgoedeigenaars !	21
<b>deel B</b>	<b>AANPAK VOOR HERLOCALISATIE</b>	<b>22</b>
<b>4.</b>	<b>Inventarisatie van ambities en wensen</b>	<b>24</b>
<b>5.</b>	<b>Collectief concept vormgeven</b>	<b>25</b>
5.1	Hoe clusteren van projecten?	25
5.2	De aspecten van een collectief concept	28
<b>6.</b>	<b>Individuele concepten vormgeven</b>	<b>34</b>
<b>7.</b>	<b>Finaliseren van het concept</b>	<b>35</b>
<b>deel C</b>	<b>VEREVENINGSINSTRUMENTEN</b>	<b>36</b>
<b>1.</b>	<b>Focus bij het zoeken naar vereveningsinstrumenten</b>	<b>36</b>
<b>2.</b>	<b>Kernvragen bij de keuze van een vereveningsinstrument</b>	<b>36</b>
<b>3.</b>	<b>Evaluatie van instrumenten</b>	<b>37</b>
3.1	Stedenbouwkundige lasten in natura	37
3.2	Stedenbouwkundige lasten ovv storting van een geldwaarde	37
3.3	Grondpositie of participatie van de overheid in de ontwikkeling	37
3.4	Planbaten	38
3.5	Verhandelbare OntwikkelingsRechten (VOR)	38
3.6	Herverkaveling uit kracht van wet met RUP	39
3.7	Traject 'complexe projecten'	39
<b>4.</b>	<b>Besluit mbt vereveningsinstrumenten</b>	<b>39</b>
4.1	formele structuur op bovenlokaal schaalniveau	39
4.2	coöperatieve structuur op lokaal schaalniveau	40
4.3	vereveningsinstrumenten voor pilootprojecten	41
<b>deel D</b>	<b>SCHEMATISCH OVERZICHT</b>	<b>42</b>
<b>deel E</b>	<b>BIJLAGEN</b>	<b>46</b>
<b>1.</b>	<b>residuele-grondwaardeberekening : handleiding calculatietool</b>	<b>46</b>

Vereveningen Retail

1.1	kengetallen van bouwkosten en verkoopopbrengsten	47
1.2	ontwikkelscenario's	48
1.3	de berekeningen	48
1.4	de resultaten	49

## deel A SITUERING

### 1. Canvas voor de opdracht

Als startpositie werden door de provincies vijf basisprincipes voorop gesteld die het kader vormen voor de toekomstoriëntatie van de Vlaamse steenwegen. Deze basisprincipes steunen op actuele Vlaamse en provinciale beleidslijnen. Ze zijn de primaire sturende hefboomen om tot een adequaat, leefbaar en economisch interessant detailhandelsbeleid te komen.

- 1 Open ruimte behouden, versterken en herwaarderen
- 2 Een gezonde en duurzame balans tussen kernwinkel- en perifere ontwikkeling langs de steenweg
- 3 Optimaal multimodaal functioneren van steenwegen
- 4 Verwevingsmogelijkheden (horizontaal én verticaal) als basis; zoeken naar synergie
- 5 Klimaatbestendigheid voor nieuwe ontwikkelingen

Deze basisprincipes vormen het canvas waartegen voorliggende studie werd uitgevoerd.

We belichten in de volgende paragrafen de maatschappelijke en economische baten die de vijf basisprincipes met zich meebrengen en die de beweegredenen vormen voor de herlocalisatie van retail.

## 1.1 Maatschappelijke baten

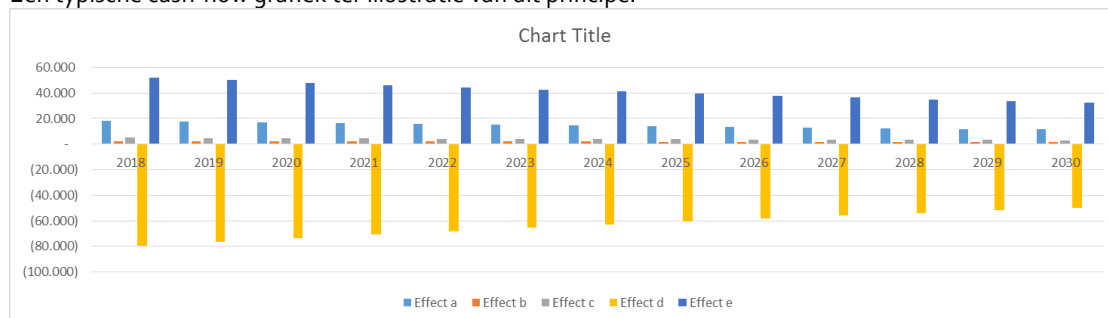
De vijf basisprincipes tonen belangrijke maatschappelijke beweegredenen om baanwinkels te herlocaliseren.

In onderhavig hoofdstuk kwantificeren we het saldo van maatschappelijke kosten en baten die zich voordoen naar aanleiding van de herlocalisaties. Dit saldo omvat ook kosten en baten van effecten op onderdelen van de maatschappelijke welvaart waarvoor geen marktprijzen bestaan. Door echter zoveel mogelijk effecten in geld uit te drukken aan de hand van wetenschappelijk bepaalde kengetallen worden deze effecten onderling vergelijkbaar en kunnen de voor- en nadelen van een maatregel worden afgewogen. Het eindsaldo van een maatschappelijke kosten-batenanalyse levert dus geen tastbaar bedrag op, maar zal in dit geval duidelijk de maatschappelijke meerwaarde illustreren van de beoogde transformatie van onze steenwegen.

### 1.1.1 Werkwijze MKBA

Vertrekkend van de 5 basisprincipes werden in voorgaande fase van het EFRO-project waarbinnen deze studie kadert, concrete herlocalisatiebewegingen voorgesteld voor een aantal baanwinkels (zie rapport RetailSonar). Een Maatschappelijke Kosten-BatenAnalyse kwantificeert kosten en baten van de nieuwe toestand (na herlocalisatie van de baanwinkels) ten opzichte van de huidige toestand, ahv kengetallen uit de MKBA-methodiek. Deze kosten en baten worden uitgezet in de tijd over een horizon van 30 jaar en terugerekend naar een netto actuele waarde op vandaag, met een discontovoet van 4%.

Een typische cash-flow grafiek ter illustratie van dit principe:



Daaruit blijkt het saldo van de kosten en baten van de verhuisbewegingen voor de maatschappij.

Volgende effecten worden gekwantificeerd in de context van verhuisbewegingen voor retailzaken naar kern en clusters :

- toename in **ruimtelijke kwaliteit**
  - meer open ruimte op zendende locaties
  - daling leegstand op ontvangende locaties
- toename/afname in **aantal km gereden** door klanten, met effecten op :
  - verlaagde emissie van CO<sub>2</sub> en fijn stof
  - gedaalde geluidslast
  - verbeterde verkeersveiligheid
- toename/afname in **reistijd**
  - voor klanten
  - voor passanten

Volgende baten zijn moeilijker te kwantificeren, maar zijn wel belangrijke argumenten om de verhuisbewegingen van de betrokken retailpanden naar de ontvangende locaties te steunen :

- de **waarde van kernversterking**: naast daling van de leegstand verhoogt de algemene leefbaarheid van de kernen als er een divers aanbod is van winkels en horeca, terwijl voldoende winkels en horeca ook zorgen voor aantrekking van andere functies. Er is echter een volledige doorlichting nodig van de huidige situatie in de betrokken kernen om hier een kwantificering te maken

- de impact op de **algemene woon- en mobiliteitskeuze** van klanten: een duidelijke aanhoudende beleidskeuze om diensten en voorzieningen te voorzien op locaties met hoge knooppuntwaarde zorgt ervoor dat op termijn de woon- en mobiliteitskeuze van mensen zal verschuiven naar meer duurzame oplossingen. Dit effect zal er enkel zijn bij aanhoudende beleidskeuzes op elk vlak (retail, bedrijvigheid, publieke voorzieningen, openbaar vervoer,...)

Noot : De wijziging in aantal gereden kilometer, reistijd, omzet, aantal ongevallen, ... naar aanleiding van de herlocalisaties van de retailzaken werden berekend door RetailSonar. het omzetten daarvan naar maatschappelijke kosten en baten zoals de werkwijze in deze paragraaf toegelicht, gebeurde door Rebel.

### 1.1.2 Resultaten MKBA

De maatschappelijke baten zijn case per case sterk verschillend, en afhankelijk van uitgespaarde autokilometers, herkomst van klanten, impact op doorstroming op de steenweg en impact op ruimtelijke coherentie,... Rekenvoorbeelden tonen een **maatschappelijke baat van ruim 3 miljoen euro voor de stad Sint-Niklaas, en een baat van 246.000 euro voor de stad Aarschot** die zouden voortvloeien uit de door RetailSonar voorgestelde herlocalisaties van baanwinkels. (zie eindrapport RetailSonar binnen ditzelfde EFRO-project)

## INZETSTUK

### Maatschappelijke-Batenanalyse voor stad Aarschot

#### Open ruimte

- *De creatie van open ruimte is te beperkt om er een stijgende natuurwaarde of stijgende recreatieve waarde op te plakken. Hiervoor zijn grootschaligere ingrepen nodig die de belevingswaarde voor passanten doen stijgen. De steenweg blijft hiervoor teveel een versnipperd ruimtelijk beeld vertonen, zelfs met wegvallen van de betrokken retailpanden.*
- *De creatie van open ruimte levert een waarde op voor de omliggende woningen*
- *Voor Aarschot betreft het gemiddeld 6 woningen per verplaatst retailpand, met gemiddeld 3 are of 300 m<sup>2</sup> grondoppervlak op het perceel*
- *De grondwaardestijging voor de omliggende woningen kan geschat worden op 15 €/m<sup>2</sup> (cf kosten-batenanalyse bij integrale gebiedsverkenningen van het Nederlands Kenniscentrum voor Mobiliteitsbeleid)*
- *In geval van Aarschot geeft dit een eenmalige maatschappelijke baat van 270.000 €*

#### Daling leegstand

- *De daling van leegstand op de aankomstlocaties van de retailpanden levert een waarde op voor de omliggende woningen*
- *We kunnen de maatschappelijke baat ramen via de impact op de verkoopprijs van deze woningen*
- *Voor Aarschot betreft het gemiddeld 6 woningen per ingenomen leegstaand pand, met een gemiddelde verkoopprijs van 350.000 € per woning.*
- *De waardestijging voor de omliggende woningen kan geschat worden op 5%*
- *In geval van Aarschot geeft dit een eenmalige maatschappelijke baat van 840.000 € indien elk van de 8 aankomsten zorgt voor een ingenomen leegstaand pand.*

#### Minder gereden kilometers met personenwagens

- *Voor Aarschot spreken de cijfers van Retail Sonar van een daling van 1.725 gereden kilometer per dag. Met ongeveer 300 verkoopsdagen per jaar komt dit neer op 517.500 kilometer per jaar.*
- *Geluidskosten van personenwagens kunnen geschat worden op 0,5 cent per kilometer of 500 € per 100.000 kilometer. Voor Aarschot komt dit neer op een jaarlijkse baat van 2.500 €, of een totale NAW van 44.743 €*
- *Emissiekosten (CO<sup>3</sup> en fijn stof) van personenwagens kunnen geschat worden op 1 cent per kilometer of 1.000 € per 100.000 kilometer. Voor Aarschot komt dit neer op een jaarlijkse baat van 5.000 €, of een totale NAW van 89.486 €*
- *Bronnen: Kengetallenboek MKBA's Transportsector en Kosten-Batenanalyse bij integrale gebiedsontwikkeling*

**Verbeterde verkeersveiligheid**

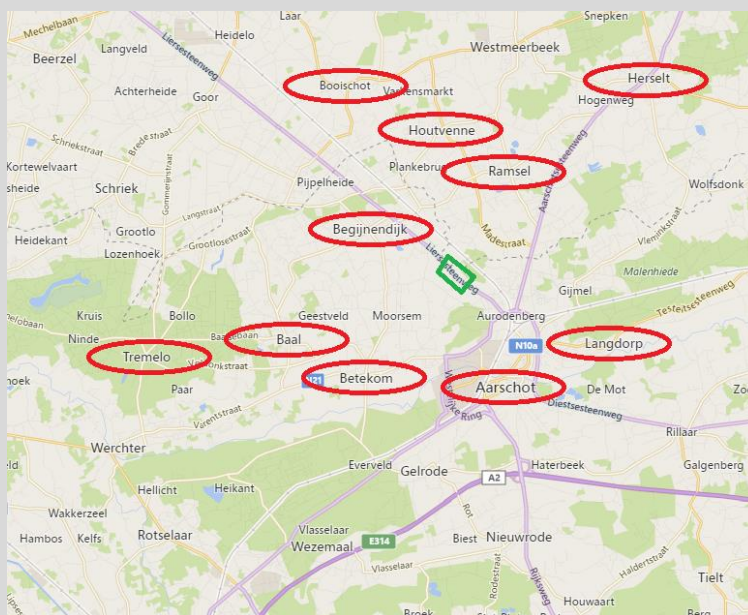
- Voor Aarschot spreken de cijfers van Retail Sonar van een daling van 1.725 gereden kilometer per dag. Met ongeveer 300 verkoopsdagen per jaar komt dit neer op 517.500 kilometer per jaar.
- Onderstaande tabel geeft het aantal ongevallen in België (2015) en de kost per ongeval weer per jaar (Bron: Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid, Nederland)

	Aantal per jaar	Kost per ongeval	Totale kost
Dodelijk ongeval	732	2.900.000	2.122.800.000
Zwaargewonde	4.201	310.000	1.302.310.000
Lichtgewonde	47.638	21.900	1.043.272.200
<b>Totaal</b>			<b>4.468.382.200</b>

- Ten opzichte van de 100 miljard voertuigkilometer betekent de jaarlijks uitgespaarde 517.500 kilometer ongeveer 1/200.000 ste mindering van de totale kost, goed voor 22.000 € per jaar of een NAW over 30 jaar van 398.000 €

**Verskil in reistijd klanten**

- Retail Sonar heeft nagegaan wat de herkomst is van de klanten van de baanwinkels op de N10 tussen Aarschot en Begijnendijk. De 10 deelgemeenten met de grootste herkomst liggen naast Aarschot grotendeels ten noordwesten van het centrum van Aarschot en zijn samen goed voor 76% van de herkomst.
- Er zijn slechts beperkte bus- en treinverbindingen vanuit deze deelgemeenten naar centrum Aarschot.
- Afhankelijk van de herkomst evolueert de gemiddelde reistijd tussen een winst van 5 minuten en een verlies van 5 minuten
- Er kan geraamd worden dat de gemiddelde reistijd voor deze klanten zal stijgen met gemiddeld iets meer dan 2 minuten per klant na verhuis richting Centrum-Aarschot



- Deze vertraging met iets meer dan 2 minuten per klant houdt rekening met de assumptie dat 50% klanten hun nieuwe bezoek combineren met een andere bestemming in Aarschot en 50% klanten voor hun nieuwe bezoek speciaal naar de nieuwe locatie gaan
- Het jaarlijks aantal bezoekers van de 8 vertreklocaties kan geraamd worden aan de hand van het aantal bezoekers in de vertreklocaties van > 500 m<sup>2</sup>. De raming komt op 270.000 bezoekers per jaar
- Het totaal aantal verliesminuten komt zo op 573.000 per jaar, goed voor 9.550 uur
- Er wordt gerekend aan een opportuiniteitskost van 16 € per verloren uur (Kengetallenboek Transport-MKBA)
- Dit komt neer op een jaarlijkse kost van 147.000 €, goed voor een NAW over 30 jaar van 2,642 miljoen €

- Deze kost staat voor het gedaalde comfort van de inwoners van Begijnendijk, Herselt,... die de baanwinkels niet langer in hun nabijheid hebben.

#### Verskil in reistijd passanten

- De verminderde intensiteit van het verkeer op de steenweg zorgt voor een vlottere doorstroom van het verkeer
- Er is echter een verkeersdeskundige modellering nodig om te ramen wat het concrete effect zou zijn van vlottere doorstroom
- We kunnen volgende aannames gebruiken:
  - 1.800 voertuigen per uur tijdens spitsuren (op basis van tellingen AWV)
  - Gemiddeld 1,5 uur spits tijdens de openingsuren van de winkels per dag ('s avonds en zaterdag)
  - Wegvallen retailpanden zorgen voor een gemiddelde winst van 20 seconden per voertuig
- In dat geval ontstaat er 15 uur winst per winkeldag, goed voor 5.400 uur winst per jaar omwille van vlottere doorstroom
- Aan dezelfde opportuniteitskost van 16 € per uur komt dit neer op een jaarlijkse maatschappelijke baat van 69.000 €, goed voor een NAW over 30 jaar van 1.245.000 €

#### Samenvatting analyseresultaten voor stad Aarschot

Maatschappelijke kost of baat	Netto Actuele Waarde
Waardestijging grond door bijkomende open ruimte	270.000 €
Verbeterde verkeersveiligheid	398.623 €
Verminderde geluidsoverlast	44.743 €
Verminderde emissies	89.486 €
Evolutie reistijden voor klanten	-2.642.223 €
Evolutie reistijden voor passanten	1.245.026 €
Daling leegstand centrum	840.000 €
Totaal MKBA-resultaat	245.656 €

Het gedaalde comfort van de bezoekers heeft een grote impact op de totaalsom. Deze maatschappelijke kost wordt gecompenseerd door dalende reistijden voor passanten, daling van leegstand in het centrum, en verbeterde verkeersveiligheid. De doorgerekende MKBA-elementen geven samen een relatief beperkt batig saldo in Aarschot.

## INZETSTUK

### Maatschappelijke-Batenanalyse voor stad Sint-Niklaas

#### Open ruimte

- De creatie van open ruimte is te beperkt om er een stijgende natuurwaarde of stijgende recreatieve waarde op te plakken. Hiervoor zijn grootschaligere ingrepen nodig die de beleevingswaarde voor passanten doen stijgen. De steenweg blijft hiervoor teveel een versnipperd ruimtelijk beeld vertonen, zelfs met wegvallen van de betrokken retailpanden.
- De creatie van open ruimte levert een waarde op voor de omliggende woningen. Ook deze is in geval van Sint-Niklaas eerder beperkt, omdat de voorziene verhuisbewegingen slechts beperkt bijdragen tot meer ruimtelijke coherentie, en er nog steeds visuele versnippering blijft door retail en bedrijven langs de Steenweg
- Gemiddeld gezien hebben 2 woningen, met een gemiddelde perceelsoppervlakte van 300 m<sup>2</sup>, baat bij verhuis van een retailpand naar de cluster of het centrum.
- De grondwaardestijging voor de omliggende woningen kan geschat worden op 15 €/m<sup>2</sup> (cf Kosten-batenanalyse bij integrale gebiedsverkenningen van het Nederlands Kenniscentrum voor Mobiliteitsbeleid)
- In geval van Sint-Niklaas geeft dit een eenmalige maatschappelijke baat van 234.000 €

#### Daling leegstand

- De daling van leegstand op de aankomstlocaties van de retailpanden levert een waarde op voor de omliggende woningen



- We kunnen de maatschappelijke baat ramen via de impact op de verkoopprijs van deze woningen
- Voor Sint-Niklaas betreft het gemiddeld 4 woningen per ingenomen leegstaand pand, met een gemiddelde verkoopprijs van 350.000 € per woning.
- De waardestijging voor de omliggende woningen kan geschat worden op 5%
- In geval van Sint-Niklaas geeft dit een eenmalige maatschappelijke baat van 840.000 € indien elk van de 12 aankomsten zorgt voor een ingenomen leegstaand pand.

#### Minder gereden kilometers met personenwagens

- Voor Sint-Niklaas spreken de cijfers van Retail Sonar van een daling van 3.835 gereden kilometer per dag, onder andere door veel minder onderlinge verplaatsingen ten gevolge van de clustering. Met ongeveer 300 verkoopsdagen per jaar komt dit neer op 1.150.000 minder gereden kilometer per jaar.
- Geluidskosten van personenwagens kunnen geschat worden op 0,5 cent per kilometer of 500 € per 100.000 kilometer. Voor Sint-Niklaas komt dit neer op een jaarlijkse baat van 5.500 €, of een totale NAW van 99.472 €
- Emissiekosten (CO<sup>3</sup> en fijn stof) van personenwagens kunnen geschat worden op 1 cent per kilometer of 1.000 € per 100.000 kilometer. Voor Sint-Niklaas komt dit neer op een jaarlijkse baat van 11.000 €, of een totale NAW van 198.000 €
- Bronnen: Kengetallenboek MKBA's Transportsector en Kosten-Batenanalyse bij integrale gebiedsontwikkeling

#### Verbeterde verkeersveiligheid

- Voor Sint-Niklaas spreken de cijfers van Retail Sonar van een daling van 3.835 gereden kilometer per dag. Met ongeveer 300 verkoopsdagen per jaar komt dit neer op 1.150.000 kilometer per jaar.
- Onderstaande tabel geeft het aantal ongevallen in België (2015) en de kost per ongeval weer per jaar (Bron: Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid, Nederland)

	Aantal per jaar	Kost per ongeval	Totale kost
Dodelijk ongeval	732	2.900.000	2.122.800.000
Zwaargewonde	4.201	310.000	1.302.310.000
Lichtgewonde	47.638	21.900	1.043.272.200
Totaal			4.468.382.200

- Ten opzichte van de 100 miljard voertuigkilometer betekent de jaarlijks uitgespaarde 1.150.000 kilometer iets meer dan een 1/100.000 ste mindering van de totale kost, goed voor 49.000 € per jaar of een NAW over 30 jaar van 886.000 €

#### Verschil in reistijd klanten

- Retail Sonar heeft nagegaan wat de herkomst is van de klanten van de baanwinkels op de N70 tussen Sint-Niklaas en Beveren. De 10 deelgemeenten met de grootste herkomst liggen redelijk verspreid rond Sint-Niklaas zelf, met het zwaartepunt licht ten oosten van Sint-Niklaas
- Er zijn op vandaag slechts beperkte bus- en treinverbindingen vanuit deze deelgemeenten naar centrum Sint-Niklaas.
- Afhankelijk van de herkomst evolueert de gemiddelde reistijd tussen een winst van 4 minuten en een verlies van 8 minuten
- Er kan geraamd worden dat de gemiddelde reistijd voor deze klanten zal stijgen met anderhalve minuut per klant na verhuis richting centrum van Sint-Niklaas. Dit is relatief beperkt.



- Deze vertraging met ongeveer anderhalve minuut per klant houdt rekening met de assumptie dat 50% klanten hun nieuwe bezoek combineren met een andere bestemming in Aarschot en 50% klanten voor hun nieuwe bezoek speciaal naar de nieuwe locatie gaan
- Het jaarlijks aantal bezoekers van de 12 vertreklocaties (richting centrum) kan geraamd worden aan de hand van het aantal bezoekers in de vertreklocaties van > 500 m<sup>2</sup>. De raming komt op 138.000 bezoekers per jaar
- Het totaal aantal verliesminuten komt zo op 239.000 per jaar, goed voor 4.000 uur
- Er wordt gerekend aan een opportuniteitskost van 16 € per verloren uur (Kengetallenboek Transport-MKBA)
- Dit komt neer op een jaarlijkse kost van 61.000 €, goed voor een NAW over 30 jaar van 1,1 miljoen €
- Deze kost staat voor het gedaalde comfort van de inwoners van Nieuwkerken-Waas, Beveren, Haasdonk,... die de baanwinkels niet langer in hun nabijheid hebben.

#### Verschil in reistijd passanten

- De verminderde intensiteit van het verkeer op de steenweg zorgt voor een vlottere doorstroom van het verkeer
- Er is echter een verkeersdeskundige modellering nodig om te rammen wat het concrete effect zou zijn van vlottere doorstroom
- We kunnen volgende aannames gebruiken:
  - 1.800 voertuigen per uur tijdens spitsuren (op basis van tellingen AWW)
  - Gemiddeld 1,5 uur spits tijdens de openingsuren van de winkels per dag ('s avonds en zaterdag)
  - Wegvallen retailpanden zorgt voor een gemiddelde winst van 30 seconden per voertuig
- In dat geval ontstaat er 22,5 uur winst per winkeldag, goed voor 6.750 uur winst per jaar omwille van vlottere doorstroom
- Aan dezelfde opportuniteitskost van 16 € per uur komt dit neer op een jaarlijkse maatschappelijke baat van 104.000 €, goed voor een NAW over 30 jaar van 1.87 miljoen €

#### Samenvatting analyseresultaten voor stad Sint-Niklaas

Maatschappelijke kost of baat Sint-Niklaas	Netto Actuele Waarde
Waardestijging grond door bijkomende open ruimte	234.000 €
Verbeterde verkeersveiligheid	886.214 €
Verminderde geluidsoverlast	99.472 €
Verminderde emissies	198.945 €
Evolutie reistijden voor klanten	-1.103.565 €
Evolutie reistijden voor passanten	1.867.540 €
Daling leegstand centrum	840.000 €
<b>Totaal MKBA-resultaat</b>	<b>3.022.606 €</b>

*Het gedaalde comfort van de bezoekers heeft een relatief sterke impact op de totaalsom. Deze maatschappelijke kost wordt gecompenseerd door dalende reistijden voor passanten, daling van leegstand in het centrum, en verbeterde verkeersveiligheid.*

*De doorgerekende MKBA-elementen geven samen een sterk batig saldo in Sint-Niklaas van meer dan 3 miljoen € NAW.*

### Vergelijking analyseresultaten Aarschot / Sint-Niklaas

Maatschappelijke kost of baat Sint-Niklaas	Netto Actuele Waarde
Waardestijging grond door bijkomende open ruimte	234.000 €
Verbeterde verkeersveiligheid	886.214 €
Verminderde geluidsoverlast	99.472 €
Verminderde emissies	198.945 €
Evolutie reistijden voor klanten	-1.103.565 €
Evolutie reistijden voor passanten	1.867.540 €
Daling leegstand centrum	840.000 €
<b>Totaal MKBA-resultaat</b>	<b>3.022.606 €</b>

Maatschappelijke kost of baat Aarschot	Netto Actuele Waarde
Waardestijging grond door bijkomende open ruimte	270.000 €
Verbeterde verkeersveiligheid	398.623 €
Verminderde geluidsoverlast	44.743 €
Verminderde emissies	89.486 €
Evolutie reistijden voor klanten	-2.642.223 €
Evolutie reistijden voor passanten	1.245.026 €
Daling leegstand centrum	840.000 €
<b>Totaal MKBA-resultaat</b>	<b>245.656 €</b>

- *Het gedaalde comfort van de bezoekers heeft in Aarschot een grote impact op de totaalsom: herkomst bezoekers meer geconcentreerd rond steenweg*
- *De waardestijging open ruimte wordt hoger ingeschat in Aarschot, omwille van de grotere impact op ruimtelijke coherentie.*
- *In Sint-Niklaas worden veel meer autokilometers uitgespaard, wat een positievere impact heeft op de verkeersveiligheid, geluidsoverlast en emissies.*
- *In globo zijn de maatschappelijke baten van de case van Sint-Niklaas meer uitgesproken*
- *De maatschappelijke baten zijn case per case sterk verschillend, en afhankelijk van uitgespaarde autokilometers, herkomst van klanten, impact op doorstroming op de steenweg en impact op ruimtelijke coherentie,...*

### 1.1.3 Geografische spreiding van de maatschappelijke baten

- De herlocalisaties en op te zetten mechanismes om de locaties van retailpanden te optimaliseren creëren vooral maatschappelijke baten op vlak van verkeersveiligheid, en gedeeltelijk ook door een daling van het aantal gereden kilometer met de wagen.
- De maatschappelijke baten worden gegenereerd op verschillende geografische niveaus. Verbeterde verkeersveiligheid is grotendeels een zeer lokaal effect. Het effect van kortere

reistijden zit verspreid over de invloedssfeer van de gemeente en het effect van schonere lucht is nog ruimer verspreid.

- Het **freerider-probleem** mag hier niet onderschat worden. Investerings die leiden tot (maatschappelijke) baten buiten de eigen organisatie leiden altijd tot uitstelgedrag en vaak tot impasses als er geen mechanisme bestaat om deze investeringen financieel te compenseren.

## 1.2 Economische baten

Voor een retailer zijn de economische criteria essentieel in de keuze van de locatie voor zijn zaak. Het vooruitzicht op een procentuele omzetsijging kan een belangrijke stimulans betekenen voor een retailer om zijn zaak te herlocaliseren. Een positieve beweegreden vanuit economisch perspectief brengt in praktijk namelijk sneller een transformatieproces op gang dan wanneer een transformatie met éénrichtingsverkeer vanuit de overheid wordt afgedwongen. Daarom wordt in dit EFRO-project ook zoveel aandacht besteed aan het in kaart brengen van de economische baten van kernversterking en clustering. Voor deze materie verwijzen wij integraal naar het eindrapport en de expertise van RetailSonar (onderdeel van ditzelfde EFRO-project).

RetailSonar heeft vanuit dit economische perspectief mogelijkheden opgezocht voor herlocalisatie van een aantal baanwinkels langs N10 en N70. Voor het suggereren van herlocalisatie-bewegingen hanteert RetailSonar het 'RetailSonar koopstromenmodel'. Onder meer doet dit koopstromenmodel een prognose over de procentuele daling/stijging van de omzet van een produktsegment als gevolg van een herlocalisatie.

### **INZETSTUK**

#### **de business case van de retailer**

*Met een beknopt voorbeeld willen wij illustreren dat behalve analyse van een eventuele omzetsijging ook een analyse van de jaarlijkse kosten noodzakelijk is om te evalueren of de herlocalisatie gunstige perspectieven biedt.*

*In onderstaand rekenvoorbeeld worden huurkosten, onroerende voorheffing en opcentiemen in kaart gebracht. Andere kosten (zoals laad- en loskosten, huisvuilophaling, ...) worden door retailers op dit ogenblik niet als kostenintensiever ingeschat in de stadskern of retailclusters dan in de periferie, doch in praktijk vermoeden wij ook daar een verschil met baanwinkellocaties.*

*Ter illustratie worden twee fictieve retailzaken te Heist-op-den-Berg van naderbij bekeken. De retailvestigingen hebben een gelijke winkelvloeroppervlakte (WVO), maar hebben een verschillende omzet in absolute cijfers.*

#### **Toename omzet**

*Het koopstromenmodel van RetailSonar voorspelt een stijging in omzet van een ruime 4% voor de beide produktsegmenten waarin de betreffende retailzaken zich bevinden.*

#### **Toename huurkosten**

*Mogelijk betekent een herlocalisatie echter ook een toename in de huurkosten voor de retailer. Vanuit vergelijking met recent gebouwd referentievastgoed worden volgende gemiddelde waarden geconstateerd voor Heist-op-den-Berg (€):*

- *Gemiddelde huurprijs voor een baanwinkel : 120 euro/m<sup>2</sup>.jaar*
- *Gemiddelde huurprijs voor vastgoed in een retailcluster : 140 euro/m<sup>2</sup>.jaar*
- *Gemiddelde huurprijs voor retailvastgoed in de stadskern : 150 euro/m<sup>2</sup>.jaar*

*Waaruit volgt :*

- *een herlocalisatie van baanwinkel naar stadskern betekent een toename in de huur van 30 euro/m<sup>2</sup>.jaar*
- *een herlocalisatie van baanwinkel naar retailcluster betekent een toename in de huur van 20 euro/m<sup>2</sup>.jaar*

#### **Toename in de onroerende voorheffing / opcentiemen**

Voor retail worden de onroerende voorheffing en de opcentiemen geheven op de reële huurinkomsten van het vastgoed, en niet op het kadastraal inkomen. Dat betekent dat een hogere huurprijs nav een herlocalisatie een stijging in onroerende voorheffing met zich meebrengt voor de retailer.

- Onroerende voorheffing Vlaams gewest : 2,5% op de huurinkomsten
- Opcentiemen provincie Antwerpen : 290 op de OV
- Opcentiemen gemeente Heist-op-den-Berg : 1.450 op de OV

### Toepassing op twee winkelpanden

Onderstaande tabel toont dat de omzetstijging nav de herlocalisatie voor winkel B bijna volledig wordt geneutraliseerd door de hogere jaarlijkse kosten op de nieuwe locatie. Voor winkel A daarentegen kan de voorspelde toename in omzet de extra kosten op de nieuwe locatie zelfs met ruim overschot afdekken.

	winkel A dagelijkse aankopen	winkel B in-en-om de woning	
winkervloeroppervlakte (WVO)	600	600	m2
Δ omzet procentueel *	4,1%	4,7%	%
<b>omzet</b>			
huidige omzet *	1.758.000	408.000	euro/j
huidige omzet / m2 *	2.930	680	euro/m2.j
Δ omzet *	72.078	19.176	euro/j
<b>Δ omzet / m2 *</b>	<b>120</b>	<b>32</b>	<b>euro/m2.j</b>
<b>huur</b>			
huidige huur/m2	120	120	euro/m2.j
nieuwe huur/m2	150	140	euro/m2.j
<b>Δ huur / m2</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>euro/m2.j</b>
<b>OV</b>			
<b>Δ onroerende voorheffing / m2</b>	<b>8,28</b>	<b>5,52</b>	<b>euro/m2.j</b>
<b>Δ resulterend na herlocalisatie</b>	<b>82</b>	<b>6</b>	<b>euro/m2.j</b>

(\*) Alle cijfers mbt omzet en omzetstijging werden aangeleverd door RetailSonar.

## 1.3 Enkele aandachtspunten

### prognose omzetevolutie door RetailSonar

Enkele aandachtspunten mbt deze prognose van omzetsdaling/stijging door RetailSonar :

- gemiddelde omzetsdaling/stijging is door RetailSonar bepaald op segment-niveau en op winkelgebied-niveau en is dus niet toepasbaar op niveau van de individuele retailzaak
- een produktsegment is door RetailSonar gedefinieerd obv vrij ruime produktgroepen : de retailzaken die binnen een segment vallen, blijken veelsoortig
- omzet van een retailsegment in huidige toestand is door RetailSonar benaderd vanuit een inschatting van het te besteden budget door de consument (koopstroom consument), niet vanuit de reële omzet van de respectievelijke retailzaken zoals neergelegd bij de Nationale Bank

### aanbod van grote panden in de kern

Perifere retail is ontstaan vanuit het marktgebeuren : grotere oppervlaktes waren nodig om (door kleinere marges waartoe de concurrentie retailers verplichtte) met een grotere omzet eenzelfde netto resultaat te halen. Is in de kern voldoende vastgoed beschikbaar met grotere oppervlaktes die zich op een geschikte commerciële locatie bevinden? Een te klein aanbod kan vastgoedprijzen omhoog drijven

### opleven van lokale retail door kernversterking

Het lokale retailapparaat dat door kernversterking zou moeten opbloeien, kan mogelijk een omgekeerd effect ondervinden. Door de verhoogde vraag naar panden in de kern en zeker voor de retailsegmenten waarvoor het bestaande aanbod beperkt is, zullen lokale eigenaars mogelijk hun pand aan verhoogde huurprijs ter beschikking stellen aan bovenlokale winkelketens of minder lokaal gewortelde retailers.

#### **online evolutie**

De evolutie in online verkoop zal een impact hebben op het retaillandschap. Deze factor werd door RetailSonar verwerkt in hun koopstromenmodel. Indien het beleid echter (periodieke en dagelijkse) retail langs steenwegen zal terugschroeven zal de online verkoop wellicht nog veel sneller oprukken. Tweeverdieners in tijdsnood die niet meer tussendoor in de baanwinkel terecht kunnen, zullen steeds meer online kopen. De koopstromen kunnen in dat geval afwijken van wat we veronderstellen, de verwachte omzetten dus ook.

#### **mobiliteit, bereikbaarheid**

De impact van (eventueel moeilijkere) bereikbaarheid voor kernlocaties werd ingecalculereerd in het koopstromenmodel van RetailSonar. Daarvoor werd de huidige mobiliteitssituatie gehanteerd. Indien de visie voor het onderbrengen van de periodieke en dagelijks retailsegmenten in de kern gepaard gaat met het introduceren van een nieuwe mobiliteitsvisie zoals reeds toegepast in Gent en Lier, zal de factor van bereikbaarheid harder doorwegen in de business cases van de retailers dan nu ingeschat. (De omzetten in De Veldstraat in Gent zijn gehalveerd sinds de nieuwe mobiliteit maar een stad met voldoende draagkracht kan dit aan. De retail in steden als Lier krijgt dit echter veel moeilijker verteerd.

#### **impact op vastgoedprijzen op kernlocaties**

Indien er vanuit het beleid beperkingen komen op retail in de periferie, zouden indirect effecten kunnen optreden in de vastgoedprijzen op de ontvangende locaties (gemeentekernen en retailclusters). In geval van een gemeente met grote leegstand op de aankomstlocaties waar een voldoende aanbod is van geschikte panden, kan dit effect relatief beperkt blijven en zijn huidige vastgoedprijzen van toepassing. In geval er op de ontvangende locaties onvoldoende aanbod is, zullen de huurprijzen van geschikte panden door wet van vraag en aanbod omhoog gaan. In dat geval kunnen huidige vastgoedprijzen in de stadskern in de toekomst stijgen.

#### **het profiel van de vastgoedeigenaar**

Voor het herlocaliseren van een lokale, zelfstandige retailer kan men een onderhandeling aanvatten met de betrokken partijen met handvaten uit studie RetailSonar en uit de aanpak die in delen B en C van deze studie wordt voorgesteld : een aankomstlocatie suggereren, onderhandelen over compensaties en/of een uitdoofscenario. Voor de winkelketens en andere bovenlokale retailers speelt meestal een andere logica. Zij bekijken bovenlokaal hun bezetting en zullen bij stopzetting van een vestiging vanuit hun eigen business case op zoek gaan naar nieuwe locaties mogelijk heel elders in Vlaanderen of zelfs internationaal; of misschien zelfs geen nieuwe vestiging openen. Dit zal de vorm beïnvloeden waaronder zij willen gecompenseerd worden in geval van waardedaling van hun vastgoed (indien compensatie aan de orde is welteverstaan).

## 2. De opdracht

Vanuit de genoemde maatschappelijke en economische baten willen de provincies de herlocalisatie van retailprogramma naar kern of retailclusters actief aanmoedigen en initiëren. Tegen dit canvas neemt Rebel volgende opdrachten op :

### 2.1 aanpak voor het herlocalisatieproces

Dit betreft het uitzetten van een aanpak om steenwegen te ontlinten, ruimte te ontnevelen, om leegstand af te bouwen, clustering op goed ontsloten locaties langs steenwegen te realiseren, onderbenutte buurten en gebieden nieuw leven in te blazen. Wij zetten een aanpak uit om het vastgoedlandschap voor retail te transformeren om op termijn de latente maatschappelijke baten te realiseren en de economische opportuniteiten te benutten.

Deze deelopdracht wordt in deel B behandeld.

### 2.2 instrumentarium voor faire verevening

In een aantal gevallen zal het ontlinten van de steenwegen gepaard moeten gaan met een verevening van financiële middelen. Echter, niet alle zendende locaties hebben recht op compensaties en niet op alle ontvangende locaties kan meerwaarde worden gegenereerd. Voor de actoren met recht op compensatie en voor de ontwikkelingslocaties waar sprake is van verhogen van ontwikkelingsmogelijkheden, wordt naar een instrumentarium voor faire verevening gezocht.

Deze deelopdracht wordt in deel C behandeld.



### 3. De actoren

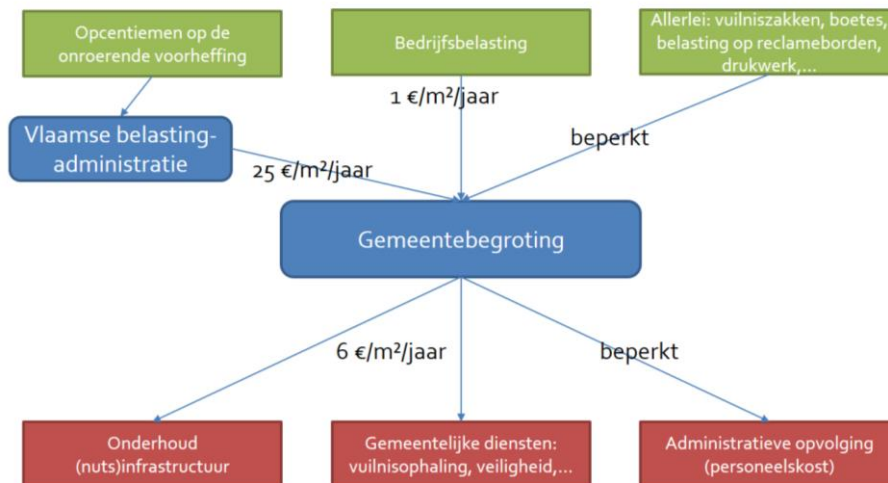
In een transformatieproces en een vereveningsproces zijn heel wat actoren betrokken. In volgende paragraaf overlopen we de voornaamste. Niet alle actoren zijn op dezelfde manier betrokken.

#### 3.1 Gemeenten ?

Het inzetten op retailclusters en op kernversterking in de ruimtelijk draagkrachtige gemeenten, creëert bewust een contrast met de meer landelijke gelegen gemeenten die worden voorbestemd om minder commerciële vloeroppervlakte te vergunnen. Ruimtelijk is het een goede zaak om selectief en doordacht te verdichten.

Het huidige fiscaal klimaat ondermijnt dit echter. Een gemeente die een socio-economische vergunning uitreikt, ontvangt jaarlijks namelijk een belangrijk fiscaal voordeel ten gevolge van die economische activiteit op haar grondgebied.

Een ruwe rekenoefening van de meest significante parameters toont dat een gemiddelde gemeente al gauw 20 euro/ jaar voordeel heeft aan het vergunnen van 1 vierkante meter retail op haar grondgebied.



Voor een vergunning voor een retailzaak van 300 m<sup>2</sup>, over een horizon van 30 jaar, betekent dit op vandaag een Netto Geactualiseerde Waarde van 115.000 euro netto inkomsten voor de gemeente.

In eerste instantie blijken gemeenten geneigd om met deze rekenwaarden te gaan verevenen tussen gemeente in geval sprake is van een retailzaak die herlocaliseert naar een naburige gemeente. maar dit is geen oplossing op lange termijn.

**Deze financiële incentive zal ook nadien een blijvende bron van intergemeentelijke concurrentie zijn die in de toekomst bij elk vergunningsdossier van enige schaal de kop zal opsteken, ontwikkelingsinitiatieven zal vertragen of dwarsbomen, andere intergemeentelijke initiatieven zal verzuren, en zodoende ook menige media zal blijven voorzien van gespreksstof...**

**Wij willen bij deze een lans breken voor een debat over het linken van ruimtelijke beleid en gemeentefiscaliteit.**

Stof voor discussie in dit debat :

- Differentiatie van de onroerende voorheffing komt regelmatig ter discussie. In theorie is het niet verboden aan gemeenten om de OV te differentiëren, maar in praktijk blijkt het niet evident om de theorie en achterliggende gedachte in een doeltreffende maatregel om te zetten die ook het gelijkheidsbeginsel respecteert.

- Via het Gemeentefonds worden gemeenten gecompenseerd voor de open ruimte waarover gemeenten beschikken. Deze brengen relatief weinig op maar zijn daarentegen wel een indicator voor de te onderhouden wegen. Meer bepaald wordt 5,9834% van het Gemeentefonds verdeeld in functie van open ruimten op basis van de oppervlakte bos, tuinen en parken, woeste gronden, gekadastreerde wateren, akkerland, grasland, recreatiegebieden en boomgaarden. Zie daarvoor art. 6, §1, 4° van het Gemeentefondsdecreet. Dit blijkt niet op te wegen tegen de inkomsten uit fiscaliteit bij het vergunnen van bouwoppervlakte. Moet dit percentage opgetrokken worden?
  
- De verdeling van het gemeentefonds gebeurt ahv verscheidene maatstaven die opvraagbaar zijn voor de gemeenten maar die op korte termijn door de beleidsbeslissingen niet beïnvloedbaar zijn. Ze zijn goed voor een vast percentage van het fonds en kunnen in 5 clusters worden opgedeeld :
  - centrum- en kustgemeenten
  - centrumfunctie
  - fiscale draagkracht
  - open ruimten
  - sociale maatstavenMoeten de maatstaven binnen cluster 'open ruimte' niet correcter worden gelinkt aan de reële open ruimte dan nu het geval is?
  
- Kunnen de opcentiemen op de onroerende voorheffing op retail en wonen verdeeld worden over gemeenten obv reële behoeften ?
  
- Hoe kunnen de gemeenten die open ruimte in stand houden, beloond worden, in plaats van de gemeenten die vloeroppervlakte vergunnen?
  
- ....

## **inzetstuk**

*inkomsten en opbrengsten uit retail voor een gemeente*

### **eenmalige investeringskosten en eenmalige opbrengsten bij vestiging van retail in een gemeente**

*Bijkomende retailvestigingen kunnen leiden tot eenmalige investeringskosten voor de gemeente. Het betreft hier kosten voor administratieve opvolging van vergunning en eventuele werken, en eventuele kosten aan infrastructuur en nutsleidingen. Deze zijn zeer case-afhankelijk en zijn moeilijk uit te drukken in een gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> WVO.*

*Bijkomende retailvestigingen kunnen leiden tot eenmalige opbrengsten. Bijvoorbeeld in de vorm van een stedenbouwkundige last. Ook hier is dit sterk afhankelijk van gemeente tot gemeente en van case tot case. We maken de assumptie dat de eenmalige kosten en eenmalige opbrengsten in grootte-orde gelijk zijn en dus beperkte impact hebben op de gemeentelijke begroting.*

### **recurrente inkomsten en uitgaven bij vestiging van retail in een gemeente**

*Bijkomende retailvestigingen kunnen leiden tot bijkomende recurrente inkomsten. Het betreft inkomsten uit opcentiemen op de onroerende voorheffing en inkomsten uit gemeentebelastingen op bedrijven.*

*Bijkomende retailvestigingen kunnen leiden tot bijkomende recurrente kosten. Het betreft kosten uit gemeentelijke dienstverlening (ophaling huisvuil, garanderen veiligheid, onderhoud gemeentelijke weginfrastructuur,...).*

*Het is dit saldo van recurrente inkomsten en uitgaven, dat voor gemeenten een belangrijke financiële incentive is om retail te vergunnen op hun grondgebied, ook al is dit ruimtelijk niet de aangewezen keuze.*

## inzetstuk

### illustratie met cijfergegevens rond retail te Aarschot

#### algemene cijfers

Aarschot heeft iets meer dan 100.000 m<sup>2</sup> WVO op zijn grondgebied, waarvan 19.000 m<sup>2</sup> in zijn kernwinkelgebied en 27.500 m<sup>2</sup> op baanwinkelconcentraties. De totale budgettaire ontvangsten van Aarschot voor het jaar 2017 bedragen 51.700.000 €, ongeveer 1.845 € per inwoner.

Algemene cijfers 2017	Aarschot
Aantal inwoners	28.021
Totaal WVO	101.000
Waarvan Kernwinkelgebied	19.000
Waarvan Baanwinkelconcentratie	27.500
Waarvan overige	54.500
Leegstand	9,8%
WVO per inwoner	3,60
Budgettaire ontvangsten	51.700.000
Ontvangsten uit onroerende voorheffing	9.022.000
Budget per inwoner	1.845

#### recurrente inkomsten uit retail

- onroerende voorheffing op retailvastgoed

Panden in professionele verhuur worden belast op basis van de reële huurprijs. We gaan er van uit dat de meeste winkelpanden, ook deze van zelfstandigen, verhuurd worden aan de zelfstandige. Deze huurprijs is namelijk een belangrijke aftrekpost. Dit zorgt ervoor dat bijna alle niet-leegstaande winkelvastgoed belast wordt als professionele verhuur. Leegstaand winkelvastgoed wordt belast op basis van het kadastraal inkomen.

Berekening inkomsten uit onroerende voorheffing retail	Aarschot
Gem huurprijs / m <sup>2</sup> / jaar kernwinkelgebied	140
Gem huurprijs / m <sup>2</sup> / jaar baanwinkelconcentratie	120
Gem huurprijs / m <sup>2</sup> / jaar perifeer	100
Totale brutohuur per jaar	11.410.000
Gemiddeld percentage aftrek	40%
Totale belastbare netto-basis winkelvastgoed	6.846.000
Basisbelasting Vlaamse Overheid	2,5%
Opcentiemen	1.500
Belasting Aarschot op onroerend goed	38%
Raming inkomen uit onroerend winkelvastgoed	2.567.250
Gemiddeld onroerende inkomsten per m <sup>2</sup> WVO	25
Aandeel winkelvastgoed binnen totale ontvangsten uit OV	28%
Aandeel OV uit winkelvastgoed binnen totale budget	5,0%
Ontvangsten uit OV winkelvastgoed per inwoner	92

De totale geschatte bruto-huurprijs voor winkelvastgoed in Aarschot bedraagt 11,4 miljoen €. Gegeven een gemiddelde aftrek van 40% kosten en 1500 opcentiemen zorgt dit voor een geraamde 2,57 miljoen € opbrengsten voor de stadskas in 2017. Dit is 28% van de totale ontvangsten uit onroerende voorheffing en 5% van de totale inkomsten.

- bedrijfsbelasting op omzet uit retail

Ook dit kan worden teruggebracht naar een gemiddelde per m<sup>2</sup> WVO voor een gemeente. Over het algemeen wordt gerekend met een opbrengst van 1 € per m<sup>2</sup> WVO per jaar.

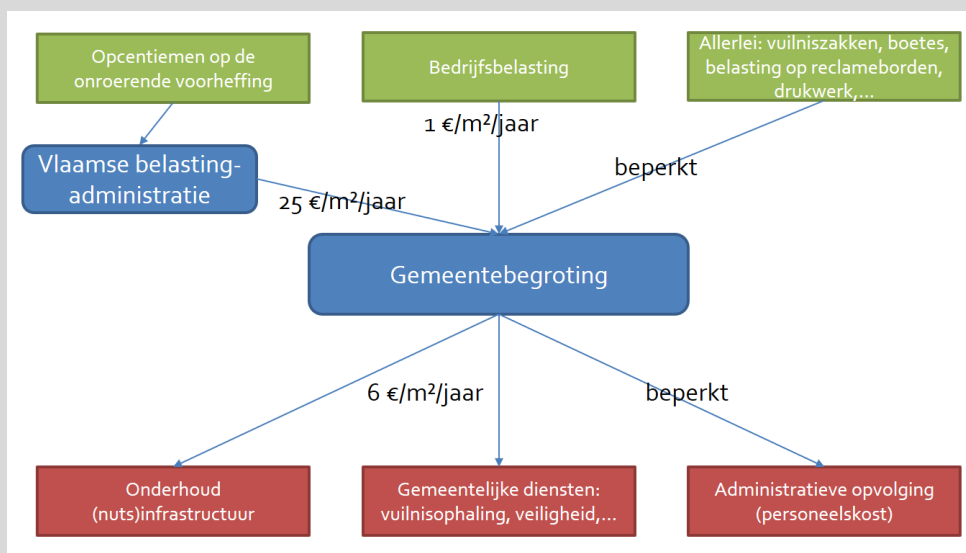
Voor een winkelpand van 300 m<sup>2</sup> WVO komt dit neer op ongeveer 300 € inkomsten per jaar.

- een aantal kleinere belastinginkomsten

Deze belasting op de verspreiding van ongeadresseerd drukwerk is niet onaanzienlijk maar blijkt hoofdzakelijk van retailers buiten de gemeente te komen. De belasting op drijfkracht is ook niet onaanzienlijk voor de gemeente maar afkomstig van vooral industriële vestigingen.

**recurrente uitgaven per bijkomende m<sup>2</sup> retail**

De recurrente uitgaven nav retailvestigingen zijn moeilijker te bepalen, zeker deze in kader van onderhoud openbaar domein (zwaarder belast door vrachtvervoer op gemeentewegen nav bevoorrading retailvestigingen). De totale uitgaven van Stad Aarschot voor 'beheer van openbare ruimte' is ongeveer 6,7 miljoen € per jaar (doelstellingennota 2017). Als we hier het aandeel dat retail in de bebouwde ruimte inneemt aanrekenen voor retail, inclusief een intensiteitsfactor voor retail van 3, komen we op 8% van deze uitgaven. Dit betekent 560.000 € per jaar of 5,5 € per m<sup>2</sup> WVO per jaar.

**saldo van recurrente inkomsten en uitgaven te Aarschot**

Toegepast voor een fictief winkelpand van 300 m<sup>2</sup>, geeft dit volgende financieel resultaat :

Winkelpand 300 m <sup>2</sup> langs steenweg	
Huurprijs per m <sup>2</sup> per jaar	€ 110
Totale bruto huurprijs	€ 33.000
Netto huurprijs na forfaitaire aftrek	€ 19.800
Jaarlijkse ontvangst OV	€ 7.425
Jaarlijkse ontvangst vestigingsbelasting	€ 300
Totale jaarlijkse ontvangst	€ 7.725
Ontvangst winkelpand 300 m <sup>2</sup> over 30 jaar	€ 231.750
NAW ontvangst winkelpand 300 m <sup>2</sup> over 30 jaar (3%)	€ 151.413

Indien een nieuw winkelpand van 300 m<sup>2</sup> wordt vergund, zal dit de stadskas dus sterk spijzen.

Per jaar :

Uitgaande van een huurprijs van 110 € / m<sup>2</sup> / jaar komt dit neer op een jaarlijkse ontvangst van onroerende voorheffing van 7.425 jaar. Samen met de vestigingsbelasting komt dit neer op 7.725 € per jaar. Dit bedrag is uiteraard veel hoger dan de jaarlijkse recurrente kost voor een gemeente ten gevolge van dit bijkomend vergunde winkelpand.

Over een periode van 30 jaar :

Uitgedrukt in netto actuele waarde bedraagt dit overheen een periode van 30 jaar 151.413 €. De kosten die hier tegenover staan over dezelfde periode worden geraamd op 34.900 €. Dit saldo van meer dan **115.000 € NAW** geeft gemeenten effectief een incentive om bijkomende retailpanden te vergunnen op hun grondgebied.

### **Besluit met betrekking tot gemeentelijke aspecten**

- De recurrente effecten van het vestigen van retail hebben een sterke impact op de gemeentelijke begroting. Veel gemeenten hebben een duidelijke incentive om retailpanden te vergunnen op hun grondgebied, of deze locatie nu maatschappelijk wenselijk is of niet. Dit ondermijnt het ruimtelijk beleid.
- De unfaire situatie waarin gemeenten die retail (blijven) vergunnen jaarlijks ruim beloond worden ten nadele van de gemeenten die wel inspanningen doen om groen en open ruimte te beschermen, kan niet worden rechtgezet worden door een eenmalige verevening. We willen pleiten voor een wijziging van het beleid die ervoor zorgt dat fiscaliteit het ruimtelijk beleid ondersteunt en zelfs stimuleert.
- Een vereveningsmechanisme brengt voor deze kwestie dus geen oplossing.

### **3.2 Retailers-huurders ?**

De provincies willen retailers langsheen de Vlaamse steenwegen adresseren en stimuleren om retailactiviteiten te verplaatsen naar kern of cluster, bijvoorbeeld obv de opportuniteiten die RetailSonar heeft gesignaleerd.

In de zoektocht naar een aanpak voor herlocalisatie en naar een vereveningsmechanisme zal Rebel echter bewust enkel de vastgoedeigenaars adresseren. We houden het principe aan om niet te interveniëren in de relatie van vastgoedeigenaar met retailer-huurder, en dus geen lopende huurovereenkomsten te ondermijnen. In deze studie zoeken wij naar manieren om het vastgoedlandschap voor retail te transformeren om op termijn de latente maatschappelijke baten te helpen realiseren en de economische opportuniteiten te helpen benutten.

In urgente, ruimtelijke vraagstukken waar de overheid op kortere termijn vooruitgang wil boeken, staat het haar uiteraard vrij hierin een andere aanpak te volgen.

### **3.3 Vastgoedeigenaars !**

In het uitzetten van een aanpak voor herlocalisatie van retailvastgoed en het vereveningsmechanisme richten wij ons dus voornamelijk op volgende doelgroepen:

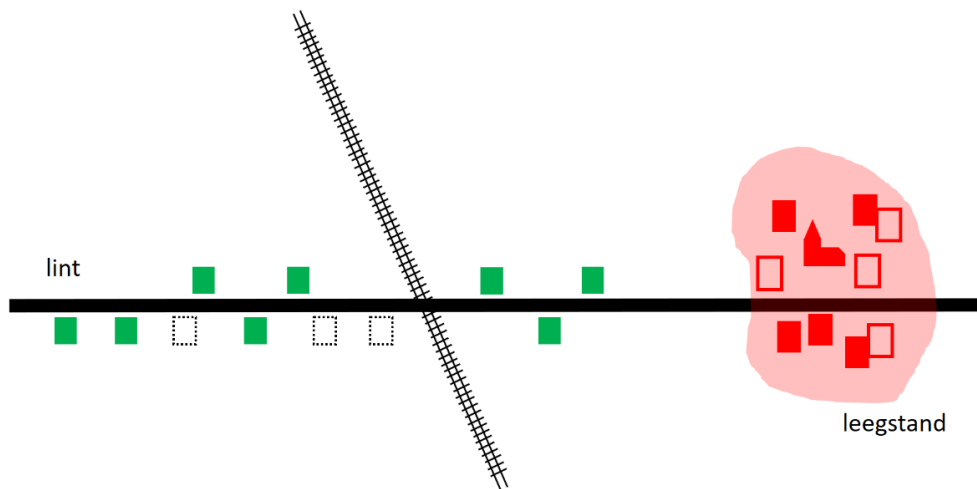
- eigenaars-retailers, de lokale zelfstandige (op de zendende lokaties)
- eigenaars-retailers, de winkelketen (op de zendende lokaties)
- eigenaars, de grotere vastgoedinvesteerder (op de zendende en ontvangende lokaties)
- eigenaars, de kleine belegger met een opbrengsteigendom (op de zendende en ontvangende lokaties)

## deel B AANPAK VOOR HERLOCALISATIE

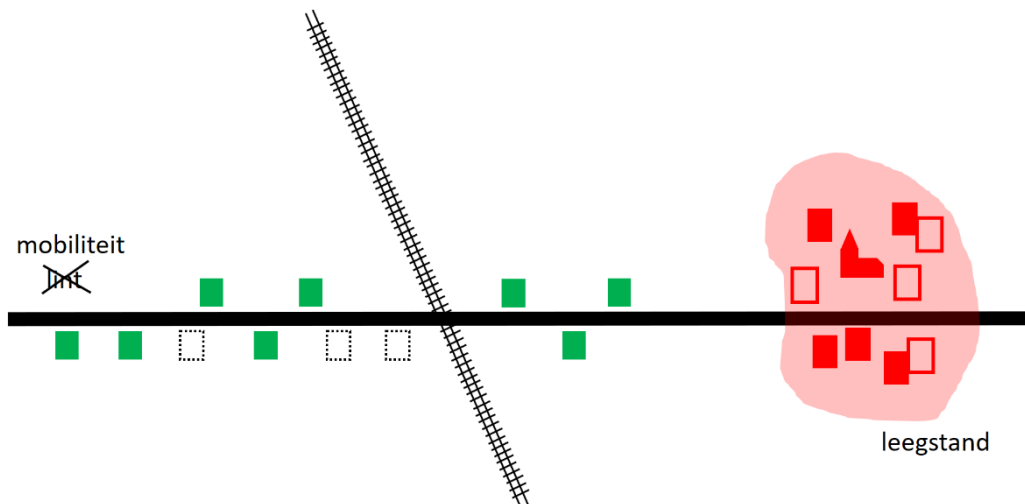
In deel B wordt een aanpak naar voor geschoven om een **ruimtelijke transformatie** te organiseren. Schematisch vatten we de belangrijkste aspecten van de transformatie-opdracht als volgt samen :

### *huidige toestand*

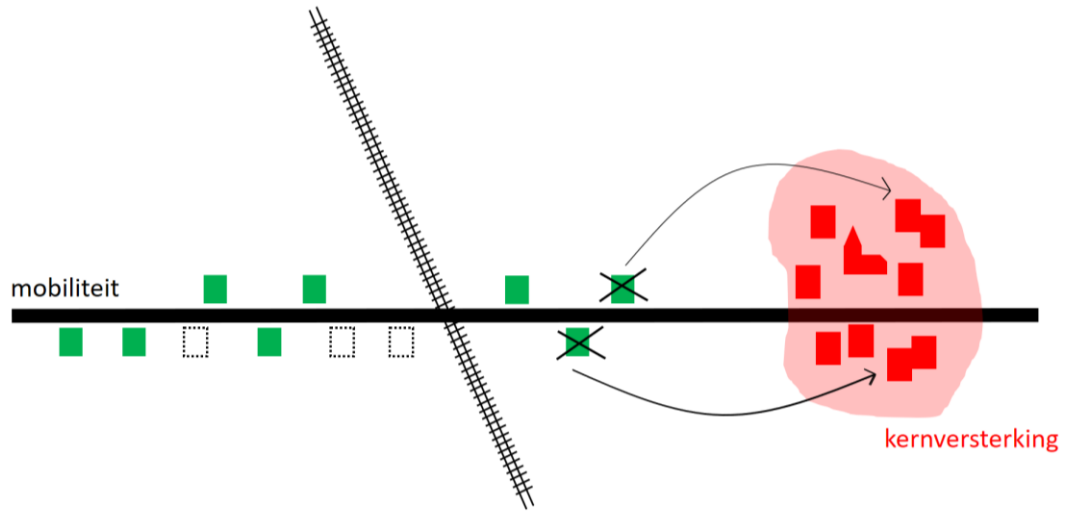
- *steenweglinten die de ruimtelijke structuur en het landschap opdelen*
- *dichtslibbende mobiliteit op de steenwegen*
- *leegstaande retailpanden in stads- en gemeentekernen*
- *onderbenut potentieel op goed ontsloten locaties*



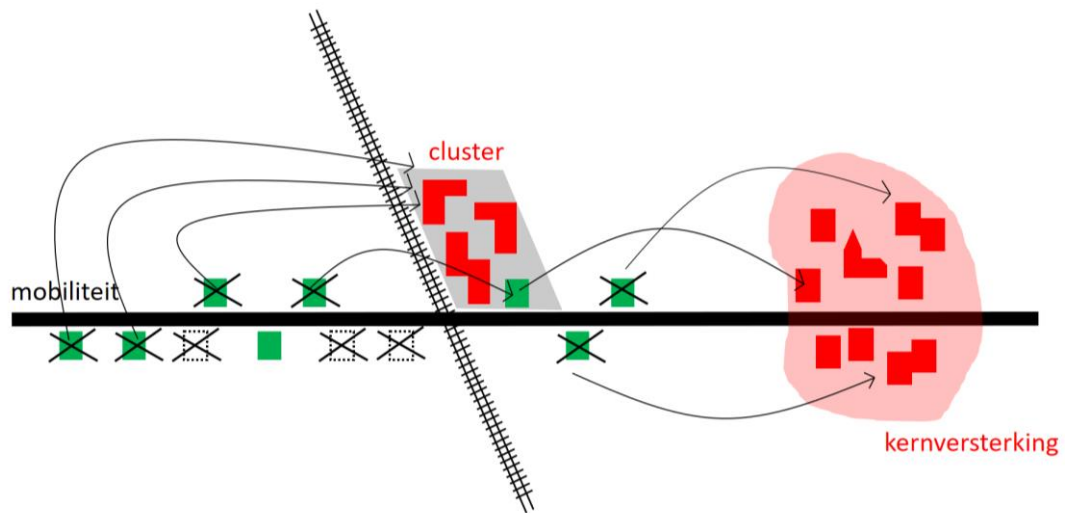
De **steenweg** niet langer beschouwen als lint waaraan bouwprogramma wordt geregen, maar herstellen in zijn *primaire functie als verbindingsmiddel tussen plekken.*



Het ontlinten van het landschap (no-go zones en winkelarme zones) aangrijpen om **kernen** te versterken (winkelrijke zones).



Het potentieel van goed ontsloten locaties met hoge knooppuntwaarde beter benutten (**clusterzones**).



## 4. Inventarisatie van ambities en wensen

In een eerste fase is het nodig om de ambities en wensen van betrokken vastgoedeigenaren grondig te inventariseren. De bedoeling is om elkaars visie en vooruitzichten te leren kennen en om opportuniteiten te detecteren voor een gezamenlijk project of samenwerking.

Om deze fase op gang te krijgen is het nodig dat overheid en deskundigen eerst een beeld schetsen van de huidige stand van zaken voor eigenaars, huurders en andere betrokkenen in een gebied, zodat men de noodzaak gaat aanvoelen om actie te ondernemen. De schets omhelst ontwikkelingen op vlak van afnemende of stagnerende bedrijvigheid, verlies aan werkgelegenheid, leegstand, dalende kwaliteit van de openbare ruimte, negatieve waardeontwikkeling van het onroerende goed, mobiliteitsproblemen,... Daarnaast moeten potenties en toekomstvisies voorgesteld worden die het potentieel illustreren dat negatieve tendenzen kunnen gekeerd worden. Dit betreft kansen voor ontwikkelen en clusteren van bedrijvigheid, verbetering van ontsluiting en kwaliteit van openbare ruimte, mobiliteitsoplossingen... Het helder communiceren over perspectieven vraagt inspanningen van de overheid, omdat daartoe voorafgaandelijk een visie moet gevormd worden :

- Een **ruimtelijke visie** voor de steenwegen en de ontwikkelingslocaties met de concrete ontwikkelingsmogelijkheden in de toekomst van de zendende- en ontvangende locaties.
- Een **economische visie** over de potenties voor retail in het huidige gemeentelijk weefsel. Daartoe is het zinvol om eerst te detecteren wat de redenen zijn van eventuele heersende leegstand of malaise. Binnen deze visie is het belangrijk om rekening te houden met concrete marktomstandigheden : het creëren van extra aanbod is enkel zinvol als er marktvraag naar is, bovendien is aanpak van het leegstandsprobleem prioritair.



Nadat op deze manier interesse en enthousiasme is gewekt voor het initiatief, worden vastgoedeigenaars uitgenodigd om hun eigen ambities en wensen naar voor te brengen voor hun vastgoed en retailzaak.

- De **ambities van vastgoedeigenaars op zendende locaties** worden geïnventariseerd : bereidheid tot investeren, wens tot uitbreiden of inkrimpen van hun vastgoed, gewenste uitdoottermijn op de huidige locatie (eventueel ifv lopende huurtermijn), voorkeurlocatie voor nieuwe vestiging in de toekomst, voorkeur voor behoud of inruilen van huidige kavel, voorkeur voor compensatie in natura of financieel (indien er sprake is van recht op compensatie), ...

Dit betreft de eigenaars van baanwinkels in no-go zones, in winkelarme zones, retailpanden met aanbod dat beter in de kern past dan in een cluster of andersom, ...

- De **ambities van vastgoedeigenaars op ontvangende locaties** worden geïnventariseerd : voorkeur voor participatie in de ontwikkeling dan wel onmiddellijke verkoop van de kavel, voorkeur voor verkoop of verhuur na de ontwikkeling in geval de betreffende eigenaar wil

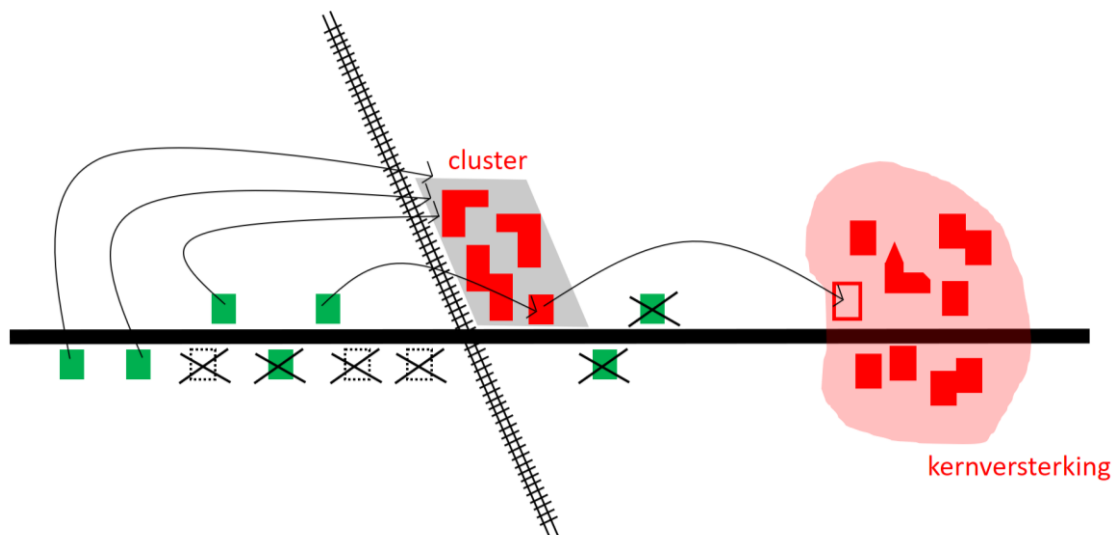


participeren in de ontwikkeling, voorkeur voor zelf ontwikkelen of voor het aanstellen van een ontwikkelaar in geval de eigenaar wil participeren, timing van beschikbaarheid van het vastgoed, ...

Dit betreft de eigenaars van leegstaande panden in de kern, van panden of gronden in buurten met hoge knooppuntwaarde maar lage plaatswaarde (vb verloederde stationsomgevingen, nieuwe retailclusters, betaande maar te verdichten retailclusters langsheen steenwegen en openbaar vervoersknooppunten, ...)

## 5. Collectief concept vormgeven

### 5.1 Hoe clusteren van projecten?



Vanuit het inventariseren van de ambities van betrokken eigenaars, wordt een aanvang gemaakt om groepen van projecten (zendende en ontvangende lokaties) te gaan afbakenen. Het is de bedoeling om binnen een dergelijke cluster van projecten verhuisbewegingen, ruiloperaties, financiële vereffeningen,... te organiseren zodat elke eigenaar door deelname in de cluster een vooruitgang ervaart, op financieel, commercieel of ander vlak. Bovenstaand schema geeft enkele voorbeelden van verhuisbewegingen van retailzaken, schrappen van bouwrechten, verhogen van bouwrechten, in gebruik nemen van leegstaande panden, ... Daarbij is mogelijk dat tussen verschillende eigenaars financiële stromen moeten plaatsvinden om situaties te vereffenen; in andere gevallen is dat niet aan de orde.

### **inzetstuk**

*Om te illustreren dat een projectcluster vele vormen kan aannemen, volgen enkele voorbeelden van uitgangssituaties. De veelsoortigheid blijkt, en zo zullen de samenwerkingsvormen dus ook zijn.*

#### **voorbeeld 1**

- de zendende locaties betreffen zonevreemde retailzaken, dus er is geen recht op compensatie
- op de ontvangende locatie zijn investeringen nodig, er dient een gebiedsontwikkelingsproject te worden uitgetekend
- de eigenaars van de ontvangende locaties kunnen participeren of hun eigendom verkopen
- de eigenaars van de zendende locaties zien het economisch potentieel in van een gezamenlijke actie om de buurt te revitaliseren en wensen zelf te investeren

- de eigenaars die willen participeren en moeite ondervinden met het vinden van financiering om op de ontvangende locatie te kunnen investeren, worden begeleid en eventueel ondersteund met een waarborg door de overheid

**besluit voorbeeld 1 :**

- Economische vooruitzichten zijn de trigger in dit verhaal : de negatieve business case (die ontstaat doordat ontwikkelingskosten nodig zijn) vormt geen beletsel voor de eigenaars van de zendende lokaties omdat zij economisch potentieel zien in de nieuwe locatie en de clustering met andere retailzaken. Dit is geen vereveningsvraagstuk omdat er geen schadelijgende partijen zijn die moeten gecompenseerd worden. Het gaat enkel om een verhuisoperatie.
- De eigenaars van zendende en ontvangende lokaties worden met elkaar gelinkt in een samenwerkingsverband. Het verband vindt wlicht op lokaal niveau plaats.

**voorbeeld 2**

Het ontwikkelen van clusters en het verdichten van retaillocaties genereert meerwaarde door de verhoging van de ontwikkelingsrechten op deze lokaties (op voorwaarde dat er marktinteresse is voor de ontwikkelde vloeroppervlakte). Een deel van deze meerwaarde wordt aangesproken om het uitdoven van retail langs steenwegen te bekostigen. "Rood bekostigt groen."

- eigenaar-retailers van internationale winkelketens vernemen dat hun retaillocaties langs de steenweg op termijn moeten uitgedoofd worden en zullen vanuit hun eigen business plan zelf op zoek gaan naar een nieuwe locatie, of zullen de retailactiviteit stopzetten. Er hoeft dus door de overheid niet meegezocht te worden naar een ontvangende locatie.
- de zendende lokaties langs de steenweg worden agrarisch gebied / KMO-zone : de eigenaars hebben recht op compensatie wegens bestemmingswijziging
- aanpalende eigenaars van zendende lokaties (KMO of landbouwer) wensen de zendende lokaties aan te kopen om hun activiteit uit te breiden
- op ontwikkelingslocaties in een andere regio worden bouwrechten verhoogd doordat een nieuw RUP meer toelaat dan de planningscontext voorheen. De grondwaarde stijgt hierdoor.
- de ontwikkelaars van de ontwikkelingslocaties kopen deze gronden aan de waarde die gebaseerd is op de voorgaande planningscontext, maar zullen een deel van de gegeneerde meerwaarde uit de ontwikkeling onder vorm van (eventueel financiële) stedenbouwkundige lasten inzetten om compensaties van waardedalingen elders te neutraliseren

**besluit voorbeeld 2 :**

- De zendende lokaties en de ontwikkelingslocaties worden gebundeld in een cluster om een zuiver financiële reden : de gegeneerde waarde op ontwikkelingslocaties wordt ingezet om waardedalingen te kunnen compenseren elders. Dit is een zuiver vereveningsvraagstuk.
- Deze projecten hebben in dit geval geen directe link: er is geen sprake van verhuis van een zendende naar een ontvangende locatie. Mogelijk wordt dit verband op regionaal of Vlaams niveau georganiseerd. Mogelijk met een fonds of vehikel als tussenstap.

**voorbeeld 3**

- Zendende lokaties worden beperkt in bouwrechten; de eigenaars blijken recht op compensatie te hebben.
- In dezelfde regio wordt een clusterlocatie aangeduid waar de bouwrechten obv een RUP worden opgetrokken
- de eigenaars van de zendende lokaties zijn zelf retailer en geïnteresseerd om op termijn hun retailzaak te herlocaliseren naar de genoemde ontwikkelingslocatie
- de ontwikkelaar van de clusterlocatie zal onder vorm van een stedenbouwkundige last een retailunit aan voordeeltarief overdragen aan elk van de eigenaars van de zendende lokaties. Het voordeel komt overeen met de waardedaling die de zendende lokaties respectievelijk ondergingen naar aanleiding van het beperken van de bouwrechten. Mogelijk wordt aan de ontwikkelaar ook de last opgelegd om het afgeleefde vastgoed op de zendende lokaties te slopen.

**besluit voorbeeld 3 :**

- De eigenaars van zendende en ontvangende lokaties worden rechtstreeks in verband met elkaar gebracht. Er is zowel een financiële als organisatorische link tussen de betrokkenen.
- Deze cluster wordt op lokaal niveau georganiseerd.

**voorbeeld 4**

- Zendende lokaties worden beperkt in bouwrechten; de eigenaars blijken recht op compensatie te hebben.

- *De eigenaars van de zendende lokaties worden in contact gebracht met eigenaars van enkele leegstaande panden in kern en wensen hun retailzaak naar daar te herlocaliseren. Sommigen zullen dit retailpand huren voor hun zaak en blijven wonen op de zendende locatie; andere zullen de ontvangende locatie kopen om er zaak te houden en twe wonen en wensen de zendende locatie te verkopen.*
- *In de cluster wordt ontwikkelingslocatie opgenomen waarop meerwaarde wordt gegenereerd door het verhogen van bouwrechten. De stedenbouwkundige lasten worden geïnd onder vorm van financiële bijdragen die de eigenaars van zendende lokaties vergoeden voor de waardedaling.*
- *In de cluster worden aanpalende eigenaars opgenomen van de zendende lokaties die geïnteresseerd zijn om de zendende lokaties aan te kopen om er hun activiteit uit te breiden (KMO of landbouw).*

**besluit voorbeeld 4**

- *De eigenaars van zendende en ontvangende lokaties (in de kern) gaan een direct verband met elkaar aan. De ontwikkelingslocatie is enkel financieel verbonden met de cluster. In dit geval is er dus een mengvorm van financiële en organisatorische verbanden tussen eigenaars.*
- *Deze cluster zal wellicht lokaal georganiseerd worden.*

**voorbeeld 5**

- *De zendende locatie B (retail dagelijkse goederen) is niet geschikt voor de clusterlocatie waar voornamelijk op ruimtebehoevende goederen wordt ingezet.*
- *De retailzaak van zendende locatie B wil herlocaliseren naar een leegstaand pand C in de kern*
- *De zendende locatie A is een baanwinkel en bevindt zich in no-go zone, wegens zonevremd (geen recht op compensatie). Deze zaak handelt in periodieke ruimte-behoevende goederen.*
- *De retailzaak van baanwinkel A zal herlocaliseren naar locatie B op de clusterlocatie.*
- *De eigenaars en retailers van locaties A, B en C overleggen wie wenst te verkopen, verhuren.*

**besluit voorbeeld 5**

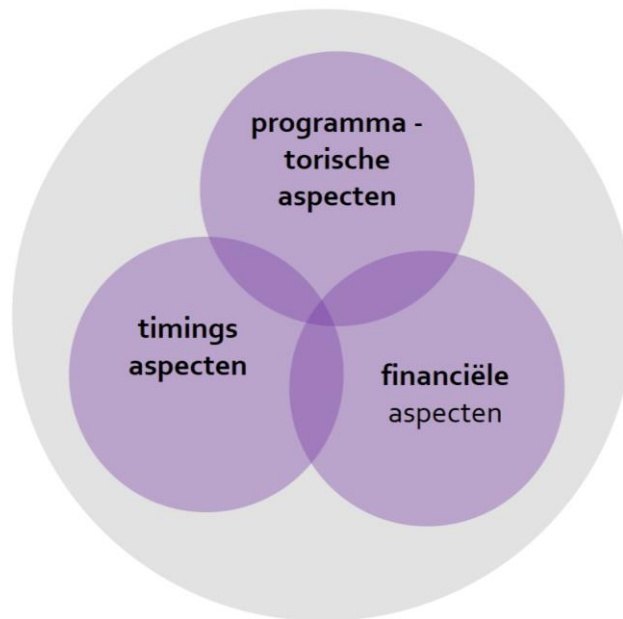
- *Hoewel wordt gefocust op overleg tussen en met vastgoedeigenaars om het retailvastgoed langsheen steenwegen af te bouwen, is het mogelijk dat gesprekken met retailers-huurders een duw in de goede richting kunnen geven. Deze communicatie wordt dan ook niet uit de weg gegaan. Men gaat daarbij in elk geval niet aansturen op de vroegtijdige stopzetting van lopende huurovereenkomsten.*
- *Deze cluster wordt typisch op lokaal niveau georganiseerd.*

## 5.2 De aspecten van een collectief concept

Het collectief concept van de projectcluster krijgt langzamerhand zijn definitieve vorm wanneer de puzzelstukken van zendende en ontvangende lokaties in elkaar beginnen te passen.

Indien de collectieve business case negatief is, dan moeten de deelprojecten op zendende en ontvangende locaties geëvalueerd worden en waar mogelijk geoptimaliseerd. Of dan moet de projectcluster van zendende en ontvangende lokaties anders samengesteld worden zodat het collectieve saldo alsnog positief wordt. De conceptvorming is een iteratief proces. Mogelijk is ook dat de overheid de onrendabele top van het project bijpast of subsidie uitkeert omwille van het grote maatschappelijke belang van het project.

Volgende aspecten zijn bepalend om een collectief concept van een projectcluster vorm te geven.



### 5.2.1 programmatorische aspecten

Indien activiteiten van zendende naar ontvangende locaties zullen herlocaliseren is afstemming nodig van het programma van de ontwikkeling op de ontvangende locatie. De programmatorische aspecten en omvang van het ontwikkelingsprogramma zullen de financiële aspecten uiteraard ook sterk bepalen.

Minstens volgende aspecten zijn uit te werken :

- masterplan voor ontwikkelingslocaties uitwerken : blauw-groene dooradering, ontsluiting, mobiliteit en parkeren, retailtypologieën en andere bouwprogramma's, functievermenging, horizontale en/of verticale clustering, ...
- te herlocaliseren retailoppervlakte afstemmen op te ontwikkelen retailoppervlakte op ontvangende locaties: men wil bijkomende leegstand vermijden, of kernversterking niet ondermijnen

### 5.2.2 tijdsaspecten

Het is belangrijk een tijdslijn uit te werken waarin elke deelnemer zich kan vinden : verhuisbewegingen, sloopactiviteiten en ontwikkelingsfasen, cash flows op zendende en ontvangende locaties, ... : de beschikbaarheid van de ontvangende locaties en de uitdooftermijn van de zendende locaties moeten op elkaar afgestemd worden indien deze projecten rechtstreeks gelinkt zullen worden. Indien zendende en ontvangende locaties enkel gelinkt zijn om financiële redenen, al dan niet op bovenlokale schaal, moeten de timings van de cash flows afgestemd worden of moet gedetecteerd worden waar voorfinanciering nodig zal zijn.

## inzetstuk

*impact op het rendement van een vastgoedeigenaar bij vroegtijdig stopzetten verhuuractiviteiten*

Wanneer men in urgente situaties zou overwegen om een retailpand voortijdig buiten dienst te stellen dan zijn levensduur toelaat, is het nuttig te calculeren wat dit betekent voor het rendement van de investeerder, namelijk de eigenaar van het pand. Deze had namelijk verwacht dat de bouw van een pand gedurende de volledige levensduur van dat gebouw een rendement zou opleveren op zijn investering.

Ter illustratie berekenen we de derving aan huurinkomsten bij een vroegtijdige stopzetting van de verhuur voor een fictief retailpand..

Derving inkomsten van investering in opstal

Voorbeeld voor retailpand waar men de retailfunctie wil stopzetten of laten uitdoven en waarop momenteel nog een huur loopt van een retailer voor periodieke goederen.

### uitgangssituatie

verhuurbare vloeroppervlakte	450 m2
huur	42.000 euro/j
investeringen bouw	8 jaar geleden
start huur huidig contract	8 jaar geleden
resterende huurtermijn huidig contract	1 jaar
technische levensduur	27 jaar
resterend technische levensduur	19 jaar

### resultaten

We bekijken vier scenario's van onderbreking van de verhuuractiviteit. De bedragen zijn uitgedrukt in netto actuele waarde over de resterende technische levensduur. We doen daarbij zeer algemene aannames over de verbrekingsvergoeding van het huurcontract.

- 1 onmiddellijke stopzetting lopende huurovereenkomst (in 2018) : In dat geval bedragen de gedeerde inkomsten voor de eigenaar 510.000 euro.
- 2 uitdoving na einde lopende huurovereenkomst (in 2019) : In dit geval bedragen de gedeerde inkomsten voor de eigenaar 480.000 euro.
- 3 uitdoving na nog 1 bijkomende 9-jarige huurtermijn (in 2028) : In dit geval bedragen de gedeerde inkomsten voor de eigenaar 191.000 euro.
- 4 uitdoving op einde technische levensduur gebouw (in 2037) : In dat geval kan de eigenaar ten volle genieten van zijn investering en het pand tot op het einde van de technische levensduur van het gebouw verhuren. Zijn gedeerde inkomsten zijn 0 euro.

### besluit

Meest bepalend voor de berekening blijken :

- de resterende huurtermijn van het huidige contract
- de resterende technische levensduur van het pand
- de contractuele afspraken over de verbrekingsvergoeding

We merken hieruit dat de gedeerde inkomsten sterk case-specifiek zijn.

Desalniettemin zien we dat de gedeerde inkomsten sterk kunnen oplopen bij een vroegtijdige stopzetting. Het is dus zeer belangrijk de tijdsaspecten te overwegen in het uitdoven van retailactiviteiten. Meest voordelig is wanneer de uitdooftermijn wordt afgestemd op de levensduur van het pand en/of de termijn waarop het pand is afgeschreven. In dat geval zijn er geen gedeerde inkomsten voor de vastgoedeigenaar.

Uiteraard kan de overheid overwegen om voor een ruimtelijk strategisch gelegen pand toch te investeren in vroegtijdige stopzetting, opdat de ruimtelijke transformatie van een buurt in versnelling zou kunnen gebracht worden. Een compensatiemaatregel is in dat geval wellicht aan de orde.

### 5.2.3 financiële aspecten

Daling en stijging van grondwaarden moeten in grote lijnen in kaart worden gebracht in deze fase. In een projectcluster die is samengesteld om financiële redenen wordt minstens een break-even van de financiële effecten nagestreefd. Dat betekent dat het deel van de gegenereerde meerwaarde dat op een faire manier kan worden afgeroomd op de ontvangende locatie, groter of gelijk moet zijn aan de som van de compensaties die nodig zijn om waardedalingen op de zendende locaties binnen dezelfde cluster te dekken. Het is daarom nodig om in dit stadium zicht te krijgen op de eventueel te genereren meerwaarde op ontvangende locaties (ontwikkelingslocaties). Op de zendende locaties waar sprake is van recht op compensatie, moet geraamd worden wat de waardedaling zal zijn indien ontwikkelingsmogelijkheden worden terugschroefd. In de fase waarin het collectief concept wordt vormgegeven, gaat het slechts om een raming in grootte-orde. De financiële aspecten worden verder gedetailleerd in de fase waarin de individuele concepten worden vormgegeven.

#### **inzetstuk**

##### **de stijging of daling van de residuele grondwaarde berekenen**

*In bijlage van dit rapport is een calculatietool met handleiding toegevoegd om de grondwaarde van een specifiek perceel in te schatten (benaderend). De waarde van een perceel wordt in dit geval gedefinieerd als de 'residuele grondwaarde' van dat perceel. Dit is de waarde die een ontwikkelaar bereid zou zijn om te betalen voor het perceel wanneer hij dit zou ontwikkelen. Dit is een werkwijze om grond te waarderen op basis van zijn marktwaarde.*

*De residuele grondwaarde van een perceel wordt bepaald door verschillende factoren. Enkele voorname zijn :*

- *de ontwikkelingsmogelijkheden die door de planningscontext worden toegestaan (bestemming en vloer-terrein index), wordt mede bepaald door de stedenbouwkundige draagkracht van de site*
- *de ligging van de site omdat deze de verkoopopbrengst van het ontwikkelde vastgoed bepaalt*
- *de marktvraag naar vastgoed*
- *de kwaliteit van de gerealiseerde ontwikkeling*
- *de huidige toestand van het perceel omdat er mogelijk nog voorbereidende kosten moeten gemaakt worden vooraleer het perceel kan ontwikkeld worden*

*De nieuwe toekomstperspectieven voor het vestigen van retail kunnen aanleiding geven op wijzigen in de planningscontext op zendende en ontvangende locaties : ontwikkelingsrechten beperken of verhogen, wijzigen van bestemmingen. In dat geval is het nodig om de evolutie van de residuele waarde van deze gronden na te gaan. Dit zijn de waardedalingen / waardestijgingen die voor de eigenaar van het vastgoed namelijk van groot belang zullen zijn.*

*In onderstaande illustraties wordt telkens de waardedaling / waardestijging van een fictief perceel berekend die het gevolg is van het wijzigen van de planningscontext.*

#### **voorbeeld 1**

*perceel langs steenweg met winkelvloeroppervlakte van 2.750 m<sup>2</sup> wordt beperkt in ontwikkelingsmogelijkheden*

- *Huidige planningscontext : woongebied (in een lint rondom steenweg); in tweede lijn tov de steenweg ligt KMO-zone*
- *Toekomstige planningscontext : geen bestemmingswijziging (het gebied blijft rood ingekleurd), maar binnen het nieuwe RUP zal het perceel in winkelarme zone vallen.*

1)

*In een eerste stap wordt de residuele grondwaarde bepaald van het perceel **binnen huidige planningscontext**. Daartoe worden verschillende ontwikkelingsscenario's afgetoetst. Een ontwikkelaar gaat namelijk op zoek naar het ontwikkelingsscenario dat hem de hoogste financiële marge oplevert. Dit scenario definieert de 'residuele grondwaarde' van het perceel.*

*Volgende ontwikkelingsscenario's werden afgetoetst binnen huidige planningscontext om op zoek te gaan naar het scenario dat de hoogste ontwikkelopbrengst oplevert.*

- Scenario 1 : retailoppervlakte uitbreiden ( de omgeving verdraagt een uitbreiding met 28%) + ondergronds parkeren
- Scenario 2 : retailoppervlakte uitbreiden ( de omgeving verdraagt een uitbreiding met 28%) + 2 bouwlagen appartementen toevoegen + ondergronds parkeren
- Scenario 3 : retailoppervlakte wordt niet uitgebreid+ 2 bouwlagen appartementen toevoegen + bovengronds parkeren

Uit de vergelijking van de berekeningsresultaten van de drie ontwikkelingsscenario's blijkt het tweede scenario het meest rendabel te zijn voor een potentiële ontwikkelaar. **De residuele grondwaarde van het perceel binnen de huidige planningscontext komt neer op 3,78 miljoen euro.**

2)

In een tweede stap wordt de residuele grondwaarde bepaald van het perceel **binnen de toekomstige planningscontext** die de overheid heeft voorzien voor het perceel. Dit gebeurt analoog aan stap 1 hierboven.

Analoog worden verschillende ontwikkelingsscenario's afgetoetst.

- Scenario 1 : retailoppervlakte uitbreiden met 10% (deze grens wordt opgelegd in het RUP)
- Scenario 2 : retailoppervlakte uitbreiden met 10% (deze grens wordt opgelegd in het RUP)+ 2 bouwlagen appartementen toevoegen + ondergronds parkeren
- Scenario 3 : ontwikkeling met grondgebonden wonen + appartementen + ondergronds parkeren

Uit de vergelijking van de berekeningsresultaten van de drie ontwikkelingsscenario's blijkt het tweede scenario het meest rendabel te zijn voor een potentiële ontwikkelaar. **De residuele grondwaarde van het perceel binnen de toekomstige planningscontext komt neer op 3,64 miljoen euro.**

Besluit voor voorbeeld 1 :

Het wijzigen van de planningscontext van het gebied waarin dit zendende perceel is gelegen naar winkelarme zone, maakt dat de **residuele grondwaarde van dit perceel daalt met 0,14 miljoen euro, of nog, met 4%**.  
Opmerking: Men zou als overheid kunnen overwegen om de bestemming van het perceel te wijzigen naar bedrijvigheid, de ideale nabestemming om aan te sluiten op de aanpalende KMO-zone. In dat geval daalt de residuele grondwaarde veel drastischer. Bestemmingswijziging naar KMO-zone genereert voor de ontwikkelaar kosten van afbraak van de bestaande constructie. De verkoopwaarde van de grond zal deze kosten niet afdekken. De grond krijgt daarom een negatieve residuele waarde. De waardedaling van de grond is in dat geval 101%. (Bij een bestemmingswijziging is de planschade-regeling echter van toepassing.)

#### voorbeeld 2

perceel langs steenweg met winkelvloeroppervlakte van 286 m<sup>2</sup> wordt beperkt in ontwikkelingsmogelijkheden

- Huidige planningscontext : woongebied met landelijk karakter (in een lint rondom steenweg); in tweede lijn tov de steenweg ligt agrarisch gebied
- Toekomstige planningscontext : geen bestemmingswijziging, maar binnen het nieuwe RUP zal het perceel in winkelarme zone vallen.

1)

In een eerste stap wordt de residuele grondwaarde bepaald van het perceel **binnen huidige planningscontext**.

Volgend ontwikkelingsscenario werd gehanteerd binnen huidige planningscontext om de residuele waarde te bepalen van de grond :

- Scenario 1 : retailoppervlakte op het gelijkvloers wordt uitgebreid ( de omgeving verdraagt een uitbreiding met 17%) + appartement toevoegen op de verdieping

Uit dit scenario blijkt de **residuele grondwaarde van het perceel binnen de huidige planningscontext neer te komen op 336.000 euro.**

2)

In een tweede stap wordt de residuele grondwaarde bepaald van het perceel **binnen de toekomstige planningscontext** die de overheid heeft voorzien voor het perceel. Dit gebeurt op basis van het aftoetsen van een aantal ontwikkelingsscenario's.

Analoog worden verschillende ontwikkelingsscenario's afgetoetst.

- Scenario 1 : retailoppervlakte uitbreiden met 10% (deze grens wordt opgelegd in het RUP), appartement toevoegen op de verdieping

- Scenario 2 : ontwikkeling van 4 grondgebonden rijwoningen

Uit de vergelijking van de berekeningsresultaten van de twee ontwikkelingsscenario's blijkt het eerste scenario het meest rendabel te zijn voor een potentiële ontwikkelaar. **De residuele grondwaarde van het perceel binnen de toekomstige planningscontext komt neer op 313.000 euro..**

Besluit voor voorbeeld 2 :

Het wijzigen van de planningscontext van het gebied waarin dit zendende perceel is gelegen naar winkelarme zone, maakt dat de **residuele grondwaarde van dit perceel daalt met 22.000 euro, of nog, met 7%.**

Opmerking: Men zou als overheid kunnen overwegen om de bestemming van het perceel te wijzigen naar agrarisch gebied, de ideale nabestemming om aan te sluiten op het aanpalende agrarisch gebied. In dat geval daalt de residuele grondwaarde veel drastischer. Bestemmingswijziging naar agrarisch gebied genereert voor de ontwikkelaar kosten van afbraak van de bestaande constructie. De verkoopwaarde van de grond zal deze kosten niet afdekken. De grond krijgt daarom een negatieve residuele waarde. De waardedaling van de grond is in dat geval 106%. (Bij een bestemmingswijziging is de planschade-regeling echter van toepassing.)

**voorbeeld 3**

groep van percelen met hoge knooppuntwaarde zal worden ontwikkeld tot retailcluster en krijgt meer ontwikkelingsmogelijkheden in een RUP

- Huidige planningscontext : bestemmingen volgens gewestplan verschillen van perceel tot perceel (wonen, industrie, retail)
- Toekomstige planningscontext : een nieuw RUP wijzigt de bestemmingen naar retail.

1)

In een eerste stap wordt de residuele grondwaarde bepaald van de percelen **binnen huidige planningscontext**. Daartoe worden verschillende ontwikkelingsscenario's afgetoetst. Een ontwikkelaar gaat namelijk op zoek naar het ontwikkelingsscenario dat hem de hoogste financiële marge oplevert. Dit scenario definieert de 'residuele grondwaarde' van de percelen. We berekenen de totale residuele waarde van de groep van percelen, niet van de afzonderlijke percelen.

Volgend ontwikkelingsscenario werd gehanteerd binnen huidige planningscontext om de residuele waarde te bepalen van de grond :

- Scenario 1 : de huidige bestemmingen worden gerespecteerd. Te ontwikkelen oppervlakte voor wonen en voor industrie blijft zoals nu, retailoppervlakte kan uitgebreid worden met 10%.

Uit dit scenario blijkt **de residuele grondwaarde van de groep percelen binnen de huidige planningscontext neer te komen op 2,72 miljoen euro..**

2)

In een tweede stap wordt de residuele grondwaarde bepaald van de percelen **binnen de toekomstige planningscontext** die de overheid heeft voorzien voor de percelen.

Volgend ontwikkelingsscenario werd gehanteerd binnen huidige planningscontext om de residuele waarde te bepalen van de grond :

- Scenario 1 : er wordt maximaal ingezet op retail, (bijkomende randvoorwaarde: door herverkaveling is het mogelijk om te ontwikkelen zonder beperkt te worden door de huidige eigendomsgrenzen)

Uit dit scenario blijkt **de residuele grondwaarde van de groep percelen binnen de nieuwe planningscontext van het RUP neer te komen op 9,58 miljoen euro.**

Besluit voor voorbeeld 3 :

Het wijzigen van de planningscontext van deze ontvangende lokatie (ontwikkelingslokatie) maakt dat de **residuele grondwaarde van deze cluster percelen stijgt met 6,86 miljoen euro, of nog, met 253 %.**

Opmerking: Het verhogen van vergunbare vloeroppervlakte voor een ontwikkeling betekent niet noodzakelijk dat de markt vraag aanwezig is naar deze oppervlakte! Bovendien is het niet het uitgangspunt om bijkomende retailoppervlakte te creëren bovenop het reeds bestaande marktaanbod (waar reeds hoge leegstandspercentages heersen), louter en alleen om inkomsten te genereren. Daarnaast is in een project van dergelijke omvang de kans klein dat alle panden in dermate slechte staat zijn dat alle percelen tegelijk kunnen ontwikkeld worden : in praktijk zal het ontwikkelingsproject in dat geval kleiner van omvang zijn, of gefaseerd.

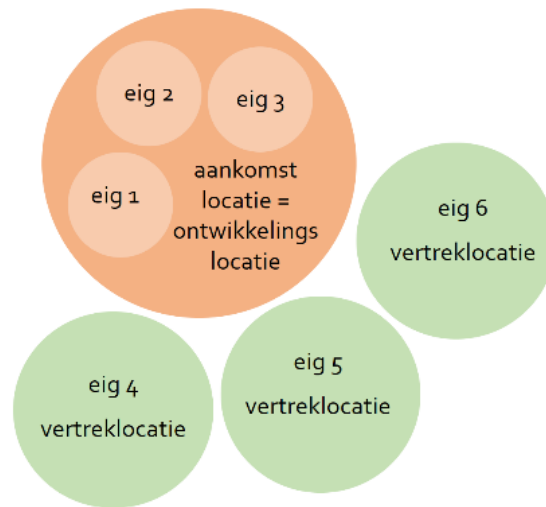


*De meerwaarde zal in dat geval slechts gedeeltelijk of gefaseerd gerealiseerd worden. Men moet de berekende theoretische meerwaarde dus sterk nuanceren en bijsturen obv reële omstandigheden.*

Enkele belangrijke opmerkingen in kader van de financiële aspecten :

- De residuele grondwaarde is rechtstreeks afhankelijk van wat de planningscontext toelaat, of nog, van wat de overheid daarin beslist om toe te laten. De drastische omzetting van een bebouwbaar perceel naar een perceel met open-ruimte bestemming zal een aanzienlijke maatschappelijke meerwaarde opleveren. Hoe drastischer de planningscontext op zendende lokaties wordt teruggeschroefd, hoe groter echter de vereiste compensaties voor waardedalingen zullen zijn. De meerwaarde die gegenereerd wordt op een ontwikkelingslocatie zal in dat geval slechts kunnen compenseren voor de waardedaling op één of enkele zendende locaties. Het is echter aan de overheid om te bepalen hoe doortastend zij wil optreden in het ontlinten van de Vlaamse steenwegen...!
- De residuele grondwaarde is rechtstreeks afhankelijk van wat specifieke bouwvoorschriften opleggen. Het al dan niet opleggen van ondergronds parkeren is bijvoorbeeld zeer bepalend !
- Uit het gros van de doorgerekende cases in deze opdracht blijkt dat het ontwikkelen van retail nog vaak lucratiever is dan een woonontwikkeling. Dat komt doordat de marge per m<sup>2</sup> tussen investeringen en verkoopopbrengsten voor retail hoger is dan voor wonen.
- In dit eindrapport spreken de auteurs zich niet uit over welke eigenaars al dan niet recht hebben op compensatie voor waardedaling : dit is een juridische kwestie die nader moet bekeken worden door de overheid en die geen onderdeel uitmaakt van deze opdracht.
- Een theoretisch berekende meerwaarde op een ontwikkelingslocatie moet men steeds nuanceren en bijsturen obv reële omstandigheden :
  - Het verhogen van vergunbare vloeroppervlakte voor een ontwikkeling betekent niet noodzakelijk dat de marktvraag aanwezig is naar deze oppervlakte.
  - Bovendien is het niet het uitgangspunt om bijkomende retailoppervlakte te creëren bovenop het reeds bestaande marktaanbod (waar reeds hoge leegstandspercentages heersen), louter en alleen om inkomsten te genereren.
  - Daarnaast is in een project met versnipperde eigendomsstructuur niet altijd het geval dat percelen tegelijk kunnen ontwikkeld worden : in praktijk zal het ontwikkelingsproject in dat geval gefaseerd plaatsvinden. De meerwaarde op de ontwikkeling (en dus de stijging van de grondwaarde) zal in dat geval slechts gedeeltelijk of gefaseerd gerealiseerd worden.
- In geval van sites waar nog moet verkaveld worden, waar de grond nog bouwrijp moet gemaakt worden en waar nog ontsluiting en nutsvoorzieningen moeten worden aangelegd, kan de residuele grondwaarde per m<sup>2</sup> verrassend laag uitvallen, zeker in vergelijking met de eenheidsprijs van bouwklare kavels in de omgeving. De kosten die de ontwikkelaar nog aan deze voorbereidende werken moet spenderen vooraleer hij kan ontwikkelen, halen de waarde die hij voor de grond wil betalen, namelijk sterk naar beneden.

## 6. Individuele concepten vormgeven



Voor elke eigenaar van de zendende en ontvangende locaties wordt een gedetailleerde business case opgemaakt.

Voor de eigenaar van een **zendende locatie** zijn volgende aspecten bepalend :

- recht op compensatie voor waardedaling op zendende locatie
- voorkeur voor compensatie in natura, dan wel financieel
- voorkeur voor herlocaliseren van retailzaak naar een ontvangende locatie
- noodzaak voor aanpassingsactiviteiten op de ontvangende locatie (aan bestaand pand)
- investeringscapaciteit en -bereidheid
- voorkeur voor behoud / valorisatie van zendende locatie
- timing van alle activiteiten
- ....

Hieruit wordt geëvalueerd of de business case positief is of niet voor de specifiek eigenaar.

In geval een eigenaar bereid is te herlocaliseren naar een ontvangende locatie, en hier de vooruitzichten op economische meerwaarde van inziet, is het mogelijk dat een negatieve business case aanvaardbaar is voor deze eigenaar.

Voor de eigenaars van een **ontwikkelingslocatie** betekent het ontwerpen van een business case zoveel als het uittekenen van een gebiedsontwikkeling. Eigenaars bepalen de krijtlijnen van de ontwikkeling :

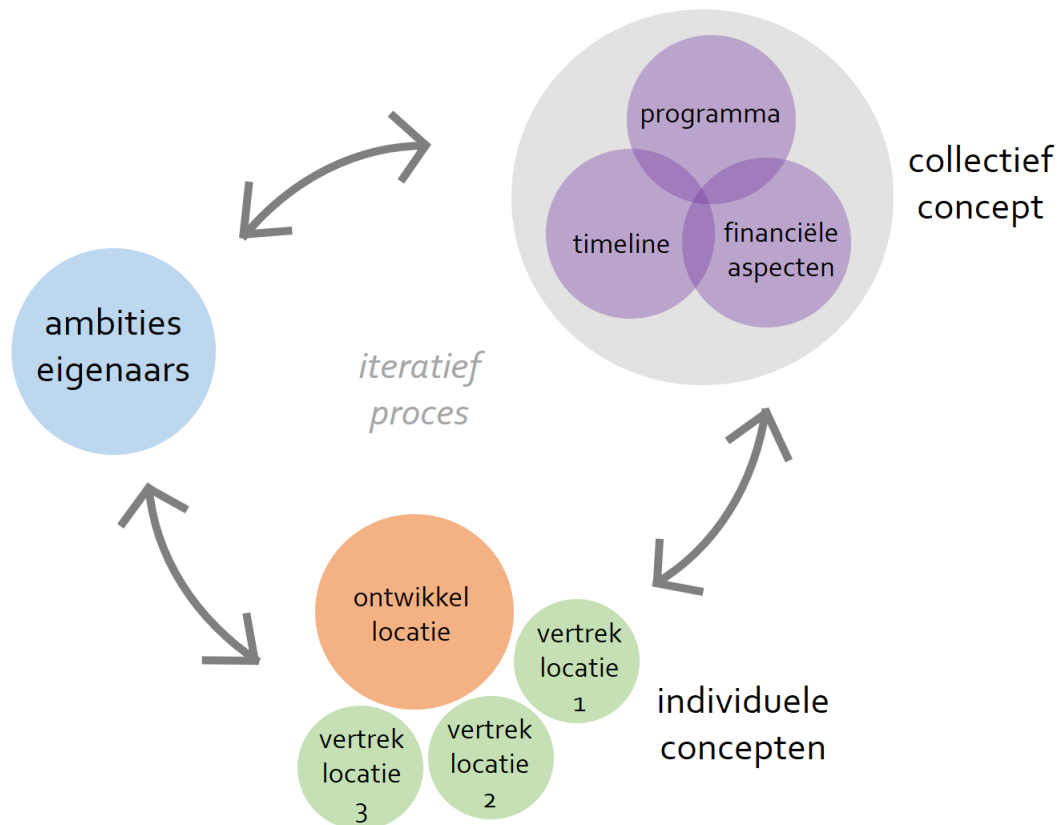
- of, hoe en wanneer ze in de ontwikkeling meestappen.
- of er een ontwikkelaar wordt betrokken voor de ontwikkelingsactiviteiten, dan wel of zij zelf (mee-)investeren.
- investeringscapaciteit en -bereidheid
- vergunbaar volume en programma
- timing van eventuele fasering van uitvoering en cash flows

Indien een eigenaar (of cluster van eigenaars) onvoldoende investeringscapaciteit heeft, kan er gedacht worden aan ondersteuning door de overheid bij de financiering voor de eventuele aanpassingswerken of ontwikkelingsactiviteiten op de ontvangende locatie. Dit zorgt ervoor dat de puzzel van het collectieve concept niet ineenstuikt bij deze schakel en de voortgang gegarandeerd blijft. Mogelijkheden voor de overheid zijn :

- financiering / borgstelling
- participatie
- sale & lease-back
- erfpacht

## 7. Finaliseren van het concept

Het concept krijgt vorm in een iteratief proces. De voorgaande drie stappen worden herhaald in willekeurige volgorde tot alle betrokken actoren zich in het individuele en collectieve concept kunnen vinden. Streefdoel is dat alle vastgoedeigenaren de nieuwe situatie finaal als een vooruitgang ervaren.

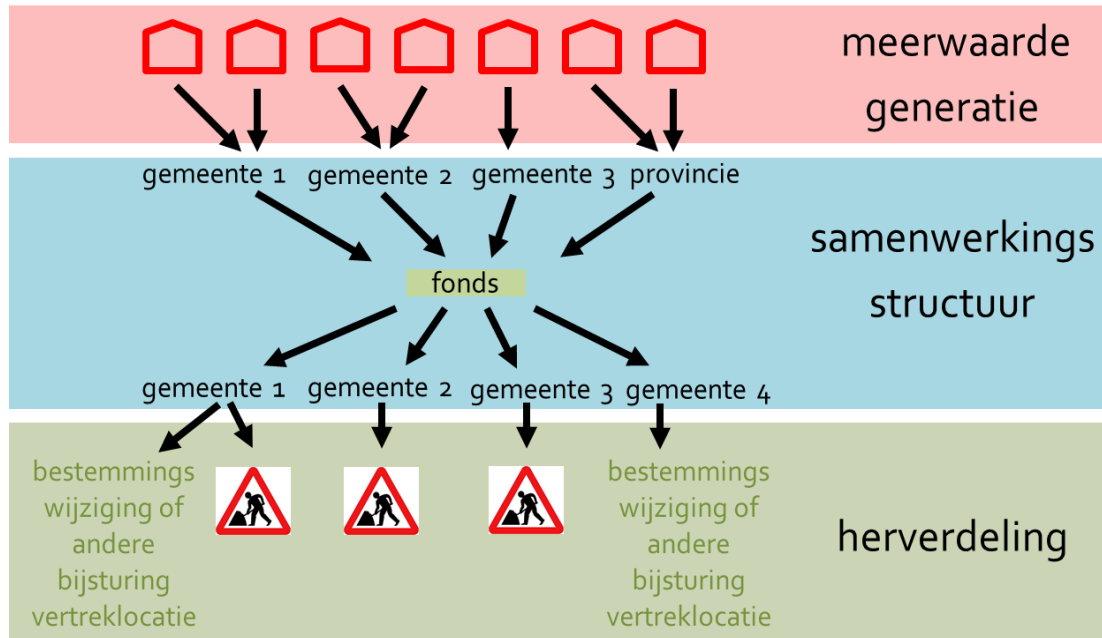


Dit proces wordt bij voorkeur begeleid door een vakkundige **projectregisseur** die weet om te gaan met de grote belangen die spelen en die vanuit zijn neutraliteit het vertrouwen van alle betrokkenen kan genieten. De procesondersteuning is cruciaal gebleken in het welslagen van dergelijke complexe trajecten. Er dient sterk ingezet te worden op zowel formeel als informeel overleg om het vertrouwen te winnen en te behouden. Bovendien moet de regisseur in vroeg stadium concrete cijfers te durven aankaarten. Er dient vanuit de regisseur ook een onvermoeibare bereidheid te zijn om herhaaldelijk scenario's te herwerken en bij te schaven om tot een resultaat tekunnen komen die voor alle partijen bevredigend is.

Eventuele ondersteuning in financieringsvraagstukken kan best worden georganiseerd onder leiding van een **financieel regisseur**. Wanneer business cases niet rendabel blijken te zijn, of wanneer actoren interesse tonen tot deelname maar het investeringsvermogen of bankwaarborg een probleem vormt, is het aan de regisseur om vanuit de overheid en eventueel met private partners mee naar oplossingen te zoeken.

Een meerwaarde in het leggen van de puzzel van het collectieve concept is een contact vanuit een lokale organisatie, retailvereniging of parkmanager die de actoren, omgeving, vastgoed, huurders en eigenaars goed kent. Deze partij kan zelf 'puzzelstukken' suggereren en contacten aanspreken om het collectief concept vorm te geven.

## deel C VEREVENINGSINSTRUMENTEN



### 1. Focus bij het zoeken naar vereveningsinstrumenten

- In deze opdracht zoeken we op vereveningsinstrumenten in de betekenis van mechanismen die cash flows organiseren. Er worden geen ruimtelijke instrumenten behandeld die kernversterking en ontlinting (bouwverbod, erfdiensbaarheid van openbaar nut, ...) ruimtelijk kunnen afdwingen van vastgoedeigenaars of ontwikkelaars.
- We screenen mogelijke vereveningsinstrumenten, waaruit in eerste instantie een aantal instrumenten kunnen geselecteerd worden waarmee op vrij korte termijn pilootprojecten kunnen aangevat worden. Naderhand kunnen dan bij voortschrijdend inzicht en vanuit opgedane ervaring de aanpak en/of het instrumentarium bijgestuurd worden en opgetild naar meer complexe vraagstukken, waarbij bijvoorbeeld een fonds of bovenlokaal/regionaal/Vlaams vehikel wordt opgericht indien dat aangewezen blijkt.

### 2. Kernvragen bij de keuze van een vereveningsinstrument

- **meerwaarde afromen ?**  
Hoe kan de stijging van de grondwaarde op ontvangende locaties op een faire manier afgeroomd worden indien bouwrechten worden verhoogd? Is er überhaupt wel een meerwaarde ?
- **afgeroomde meerwaarde inzetten ?**  
Hoe kan de afgeroomde waarde worden ingezet op de zendende locaties waar sprake is van daling van de grondwaarde ? of voor overheidsinvesteringen die kernversterking en retailclustering met zich meebrengen?
- **aanpassingen instrumentarium ?**  
Is het instrument op korte termijn beschikbaar (lees : juridisch geen aanpassingen nodig) ?
- **ontvangende en zendende locaties rechtstreeks linken?**  
Kunnen vereveningen tussen ontvangende locatie (meerwaarde) en zendende locaties (waardedaling) rechtstreeks plaatsvinden? of is het aangewezen dan wel noodzakelijk om een tussenstap onder vorm van een vehikel/fonds in te richten? Volgende vraag heeft hier een impact op :
- **schaalniveau ?**

Welk instrument is geschikt voor welk schaalniveau (lokaal, regionaal, Vlaams)?

### 3. Evaluatie van instrumenten

#### 3.1 Stedenbouwkundige lasten in natura

De ontwikkelaar op ontvangende locatie wordt bij vergunning opgelegd om

- panden op zendende locaties te slopen
- ontwikkelde units aan te bieden aan eigenaars van zendende locaties aan verkoop/huurprijs lager dan marktprijs
- ...

##### Kenmerken

- rechtstreeks mechanisme : eigenaars zendende locatie en ontvangende locatie worden gelinkt
- lokaal of beperkt regionaal schaalniveau : eigenaar zendende locatie die in dit systeem is geïnteresseerd, herlocaliseert wellicht naar nabijgelegen cluster/ontwikkeling. Bovendien stellen VCRO, Omgevingsvergunningsdecreet, voorontwerp Instrumentendecreet dat de last gelinkt moet zijn aan het vergunde project.
- verruiming nodig van regeling van lasten: VCRO, Omgevingsvergunningsdecreet, voorontwerp Instrumentendecreet stellen dat de last gelinkt moet zijn aan het vergunde project. Ook al liggen zendende en ontvangende lokaties geografisch nabij elkaar, toch is hun onderlinge link daarmee onvoldoende om hieraan te voldoen.
- de uitvoerbaarheid van de sloop moet gegarandeerd worden tegenover de ontwikkelaar, de afname door de eigenaar van de zendende locatie moet gegarandeerd worden tegenover de ontwikkelaar : VCRO, Omgevingsvergunningsdecreet, voorontwerp Instrumentendecreet stellen dat de last realiseerbaar moet zijn door de aanvrager.

#### 3.2 Stedenbouwkundige lasten ovv storting van een geldwaarde

De ontwikkelaar levert stedenbouwkundige lasten onder vorm van een financiële bijdrage aan de gemeente.

##### Kenmerken

- onrechtstreeks mechanisme : verevening gebeurt via een geldstroom via de gemeente. Via een fonds kan dit voor schadevergoeding op zendende lokaties of voor overheidsinvesteringen op clusterlokaties of in de kern ingezet worden, ook over gemeentegrenzen heen. Zuivere planschade (voor zendende locaties waar sprake is van bestemmingswijziging) kan rechtsreeks vergoed worden vanuit de gemeente.
- lokaal of beperkt regionaal schaalniveau: VCRO, Omgevingsvergunningsdecreet, voorontwerp Instrumentendecreet stellen dat de last gelinkt moet zijn aan het vergunde project.
- juridische context : verruiming nodig van regeling van lasten: VCRO, Omgevingsvergunningsdecreet, voorontwerp Instrumentendecreet stellen dat de last gelinkt moet zijn aan het vergunde project. De link tussen zendende en ontvangende locaties kan niet voldoen aan de vereisten zoals nu omschreven.

#### 3.3 Grondpositie of participatie van de overheid in de ontwikkeling

In geval de overheid grondpositie heeft of participeert in de ontwikkeling, komt de meerwaarde uit ontwikkeling rechtstreeks bij de overheid terecht op ogenblik van verkoop grond aan ontwikkelaar of op ogenblik van verkoop aan de eindgebruiker. Dit doet zich voor in geval de overheid een belangrijke grondpositie heeft, maar kan ook uitgelokt worden door als overheid strategisch gronden op te kopen. Grondpositie of participatie kan de voortgang van het project bespoedigen. Onteigenen is dan weer een tijdrovend voortraject.

**Kenmerken**

- onrechtstreeks mechanisme : verevening gebeurt via een geldstroom via de overheid. Via een fonds kan dit voor schadevergoeding op zendende lokaties of voor overheidsinvesteringen op clusterlokaties of in de kern ingezet worden. Zuivere planschade (voor zendende locaties waar sprake is van bestemmingswijziging) kan rechtsreeks vergoed worden vanuit de gemeente, als de participerende overheid de gemeente betreft.
- lokaal, regionaal of Vlaams schaalniveau : afhankelijk van de participerende overheid valt te bepalen op welk niveau men dit wil tillen.
- juridische context : er is na te gaan in hoeverre de overheid zich in deze mag gedragen als een private ontwikkelaar

**3.4 Planbaten**

Deze belasting op potentiële meerwaarde door bestemmingswijziging of wijziging van stedenbouwkundige voorschriften (voorontwerp Instrumentendecreet 12 januari 2018) is te betalen door de eigenaar op ogenblik van overdracht of op moment van toekennen omgevingsvergunning. Indien de oorspronkelijke eigenaar deelneemt in de ontwikkeling en zijn grond behoudt, zal hij de planbaten betalen. Indien de oorspronkelijke eigenaar zijn grond verkoopt aan de ontwikkelaar, zal deze laatste de planbatenheffing betalen.

Vanuit voorontwerp Instrumentendecreet (12 januari 2018) komen er ruimere mogelijkheden voor raming van de vermoede meerwaarde ipv een vastgesteld kader, en naast meerwaarde door wijziging van bestemming wordt ook meerwaarde door wijziging stedenbouwkundige voorschriften meegenomen.

**Kenmerken**

- onrechtstreeks mechanisme : Zendende en ontvangende locaties hoeven niet gelinkt. De belasting wordt geheven op Vlaams niveau en herverdeeld via begrotingsfonds 'Planbatenfonds', naar de betrokken overheden. Via een fonds of vehikel kan dit voor schadevergoeding op zendende lokaties of voor overheidsinvesteringen op clusterlokaties of in de kern ingezet worden. Zuivere planschade (voor zendende locaties waar sprake is van bestemmingswijziging) kan rechtsreeks vergoed worden vanuit de gemeente.
- lokaal, provinciaal of Vlaams schaalniveau : aangezien de herverdeling vanuit Planbatenfonds onder meer gebeurt obv de aanleiding van de geïnde bedragen (gemeentelijk RUP, provinciaal RUP, ...), wordt de heffing verspreid naar verschillende schaalniveaus. Te bepalen is op welk schaalniveau een fonds wordt gecreëerd en hoe de respectievelijke overheden daarin bijdragen.
- juridisch kader : De huidige afstemming planschade/planbaten houdt lokale overheden tegen om te herbestemmen naar open ruimtegebruik. Optimalisatie van deze instrumenten en afstemming wordt genoemd als een werkpunt in het voorontwerp Instrumentendecreet.

**3.5 Verhandelbare OntwikkelingsRechten (VOR)**

Verhandelbare ontwikkelingsrechten vormen theoretisch een goed antwoord op de vraagstelling van verevening in deze context.

- onrechtstreeks mechanisme : zendende en ontvangende lokatie zijn niet rechtstreeks gelinkt. er is echter wel een regulerende instantie of mechanisme nodig om de markt tussen vraag en aanbod in evenwicht te houden, of nog het volume aan zendende rechten en ontvangende rechten.
- regionaal niveau : de rechten worden binnen een regio via een rechtenbank verhandeld omdat bovenstaande evenwicht binnen een regio makkelijker te organiseren is.
- juridische context : in praktijk zijn er nog heel wat organisatorische en juridische drempels te overwinnen vooraleer dit instrument zijn toepassing kan vinden op regionale schaal. Toepassing binnen een pilootproject op lokale school lijkt niet op korte termijn mogelijk.

### 3.6 Herverkaveling uit kracht van wet met RUP

Dit instrument biedt mogelijkheden om op lokaal schaalniveau tot een ruil van gebruik, eigendom en gebiedsbestemmingen te komen. Dit is dus een vertaling van de VOR op lokale schaal. De ruil kan bijvoorbeeld een omzetting van bebouwbaar gebied naar een open ruimtebestemming betreffen in combinatie met een verdichting en herverkaveling binnen een ander reeds bestaand bebouwbaar gebied, met een aangepaste eigendomssituatie.

- rechtstreeks mechanisme : zendende en ontvangende locatie zijn rechtsreeks gelinkt
- lokaal niveau : geen bovenlokale vehikels nodig
- juridische context : het instrument is afkomstig uit het decreet landinrichting en kent vooral daar toepassingen. In stedelijke context zijn nog geen of weinig piloten, vastgoedcalculatie zijn daar minder voor de hand liggend. Maar de VLM is momenteel zeer actief om nieuw toepassingen uit te werken die hoopgevend zijn ook in deze context.

### 3.7 Traject 'complexe projecten'

Deze procedure creëert mogelijkheden om aspecten van verevening (tussen zendende en ontvangende locaties) onderling aan elkaar te linken. Het 'complexe projecten-traject' laat toe de basisprincipes voor verevening in één 'voorkeursbesluit' op te nemen. Daarna kunnen individuele projectbesluiten gedefinieerd worden op projectniveau, zoals vergunningen die nodig zijn om het dat project te realiseren. Tussen deze individuele projecten (in dit geval op zendende en ontvangende locaties) kan men onderling linken leggen omdat alles onder het overkoepelende voorkeursbesluit valt, wat met stedenbouwkundige lasten vooralsnog niet mogelijk was (zie boven).

Samenwerkingsovereenkomsten, gesloten in het kader van 'complexe-projecten-processen', bieden een interessant voorbeeld van hoe de overheid in actieve zin kan participeren in het bevorderen van gewenste ruimtelijke ontwikkelingen. Deze overeenkomsten kunnen worden gebruikt om de kosten van kwaliteitsverbeteringen in welbepaalde gebieden te financieren. Zo loont het de moeite te onderzoeken of de overheid een overeenkomst kan sluiten met een private partij, waarbij deze private partij zich verplicht tot het verrichten van een bepaalde prestatie, terwijl de overheid planologische medewerking op een bepaalde locatie toezegt.

#### Kenmerken

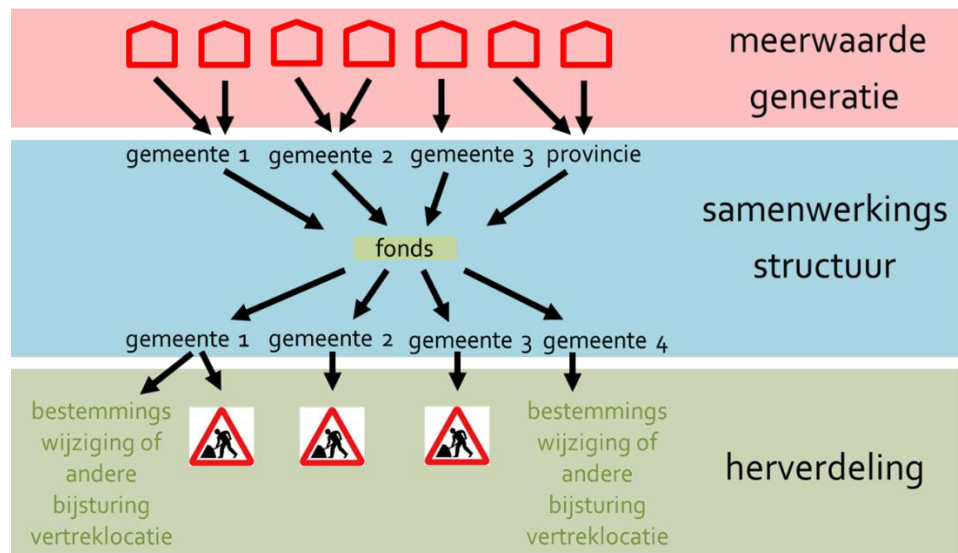
- rechtstreeks mechanisme : zendende en ontvangende locaties kunnen gelinkt worden
- schaalniveau : het voorkeursbesluit kan op bovenlokaal niveau genomen; de individuele projectbesluiten vallen daaronder op lokaal niveau
- juridische context : er moet verder juridisch geverifieerd worden of deze procedure de gewenste vrijheidsgraden en mogelijkheden biedt, zoals hierboven verondersteld

## 4. Besluit mbt vereveningsinstrumenten

### 4.1 formele structuur op bovenlokaal schaalniveau

Een deel van de hierboven genoemde instrumenten leggen geen link tussen ontvangende en zendende locaties in die zin dat er niet rechtsreeks een financiële stroom of voordeel in natura tussen hun respectievelijke eigenaars kan stromen. Deze instrumenten vragen een tussenstap via een vehikel, fonds, bovenlokale samenwerking om met de meerwaarde vanuit ontvangende locaties te kunnen compenseren op zendende locaties en eventuele overheidsinvesteringen te kunnen dekken die nodig zijn op plaatsen waar retail wordt gehuisvest/geclusterd. Het is een **indirecte vorm van verevening**, zo men wil.

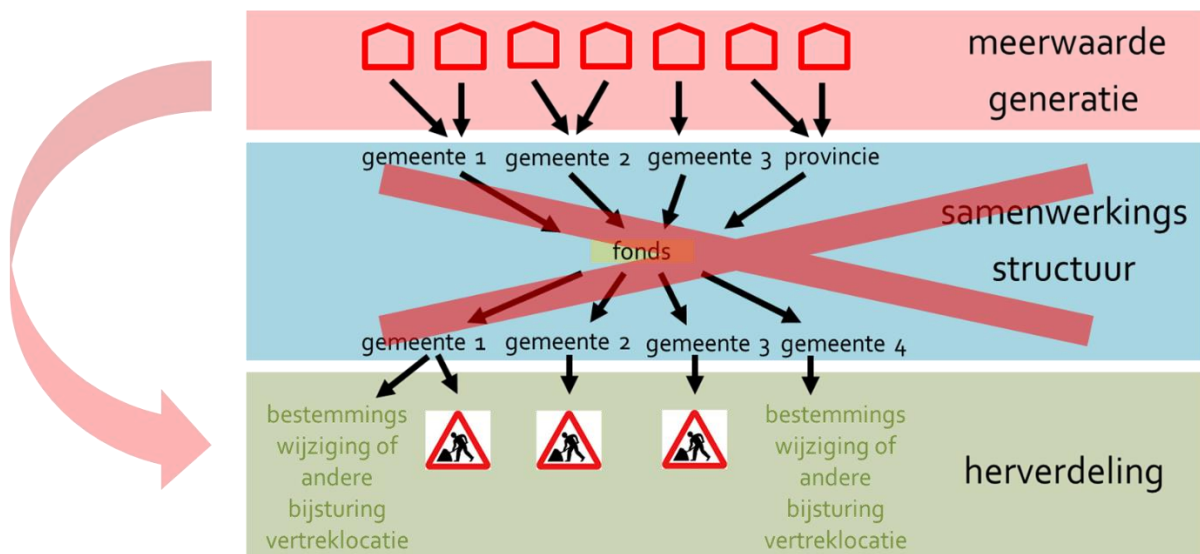
Een vehikel of fonds levert het voordeel om tussen schaalniveaus te kunnen schakelen. Het geeft zeer transparant de geldstromen weer wat vertrouwen schept bij betrokken actoren, zowel publiek als privaat. Er kunnen ook te allen tijde projecten (zendende en ontvangende lokaties) aan toegevoegd worden omdat dit principe als rollend fonds kan werken. Deze meer formele vorm van samenwerking is ook minder afhankelijk van het politieke klimaat omdat deze samenwerking, eens ze in werking is getreden, autonoom is van de lokale begroting en politieke tendens. Maar het opzetten van een meer formele samenwerkingsstructuur vergt aanzienlijke administratieve inspanningen, is al snel complexer en vraagt dus ook meer tijd.



#### 4.2 coöperatieve structuur op lokaal schaalniveau

Als alternatief op een formele samenwerkingsstructuur kan men trachten **rechtstreeks verevenen** door concrete vertrek- en aankomstlocaties met elkaar te linken : herlocalisaties en/of financiële stromen tussen de ontvangende en zendende locaties te organiseren.

Voor een cluster van projecten wordt als het ware een eenmalig coöperatief opgericht. Eens de collectieve business case sluitend is gemaakt, is het minder vanzelfsprekend om nog ontvangende of zendende okaties toe te voegen. De timing van de cash flows en veruissbewegingen dienen goed doordacht op elkaar te worden afgestemd omdat er geen buffer tussenzit van een fonds dat kan voorfinancieren.





### 4.3 vereveningsinstrumenten voor pilootprojecten

De opdracht heeft als uitgangspunt gesteld om op korte termijn met pilootprojecten te kunnen opstarten en daarom voornamelijk in te zetten op instrumenten die daartoe voldoende handvaten aanreiken. Voor pilootprojecten in voorliggende context lijkt het daarom aangewezen om op lokale schaal aan te vangen, en van daaruit naar hogere complexiteit te gaan indien nodig zou blijken.

Een deel van de in deel C genoemde instrumenten leggen geen link tussen ontvangende en zendende locaties in die zin dat er niet rechtsreeks een financiële stroom of voordeel in natura tussen hun respectievelijke eigenaars kan stromen. Binnen deel C zijn echter ook een aantal instrumenten besproken die de mogelijkheid bieden op lokaal schaalniveau linken te leggen tussen zendende en ontvangend locaties, deze bieden dan ook meer potentie voor toepassing binnen een pilootproject.

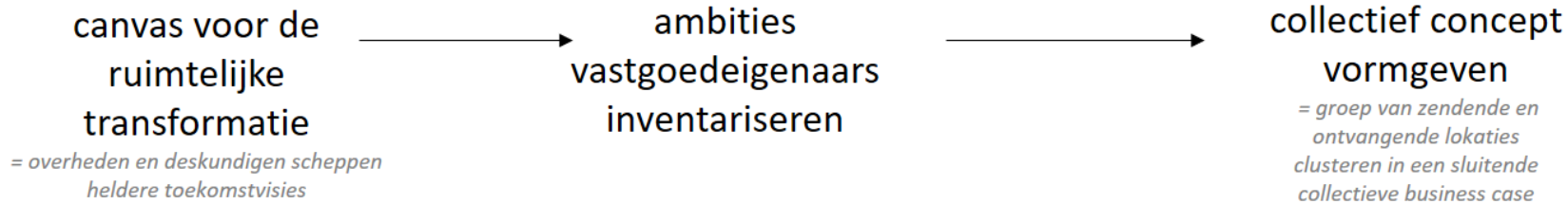
De eis vanuit voorontwerp Instrumentendecreet voor het instrument '**stedenbouwkundige lasten**', dat de last (zendende locatie) gelinkt moet zijn aan het vergunde project (ontvangende locatie), is niet vervuld in deze context. Het '**complexe-projecten traject**' zou deze drempel mogelijk kunnen overwinnen. Het instrument **herverkaveling uit kracht van wet obv RUP**, dat een variant vormt op VOR, heeft nog geen toepassing in stedelijke context gekregen, maar biedt mogelijkheden om met een pilootproject op in te zetten in deze context.

## deel D SCHEMATISCH OVERZICHT

In bovenstaande delen werden uiteengezet

- de aanpak van een herlocalisatieproces (deel B)
- de verevening die daarbij komt kijken (deel C)

In onderstaand schema worden deze beide delen bij elkaar gebracht in een praktisch draadschema (de drie volgende pagina's vormen een opeenvolgend traject). Zoals gezegd is dit weliswaar een iteratief proces dat in praktijk dus niet rechtlijnig zal verlopen.



ruimtelijke visie

- ontwikkelingsmogelijkheden op zendende en ontvangende locaties
- bereikbaarheid, mobiliteit, ontsluiting

economische visie

- vestigingsbeleid voor retail in de regio (winkelrijke zones en clusters)
- aanpak leegstand (marktvraag, marktaanbod, marktprijzen in kaart brengen en evalueren)
- visie over horizontale/verticale clustering
- ...

wensen vastgoedeigenaars

- uitdooftermijn/stopzetting op huidige locatie
- uitbreiden/inkrimpen van retailzaak of vastgoed
- gewenste aankomstlocatie
- gewenste vorm van compensatie
- timing van toekomstplannen
- finaliteit eigendomsstructuur op zendende en ontvangende locaties

programmatorische aspecten

- masterplan voor ontwikkelingslocaties
- te herlocaliseren retailoppervlakte afstemmen op te ontwikkelen retailoppervlakte op ontvangende locaties


tijdsaspecten

tijdslijn uitzetten met

- fasering herlocalisatiebewegingen
- fasering ontwikkelingen
- uitdooftermijnen
- stopzettingstermijnen

financiële aspecten

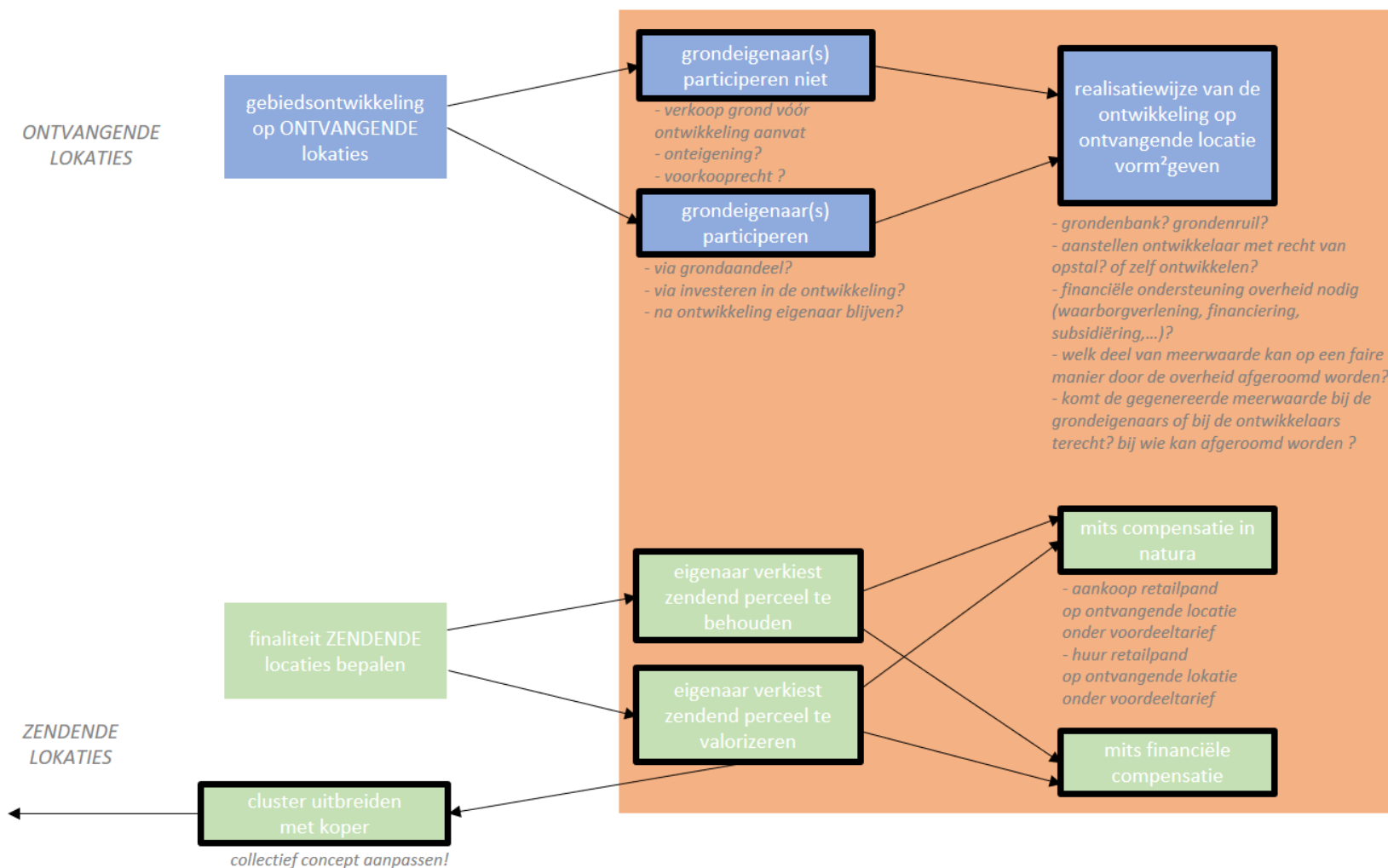
- **calculatie van evolutie grondwaarden (zie calculatietool)**
- business case van de projectcluster sluitend maken (grondwaarde-stijging(en) moeten compensaties voor grondwaarde-daling(en) afdekken)

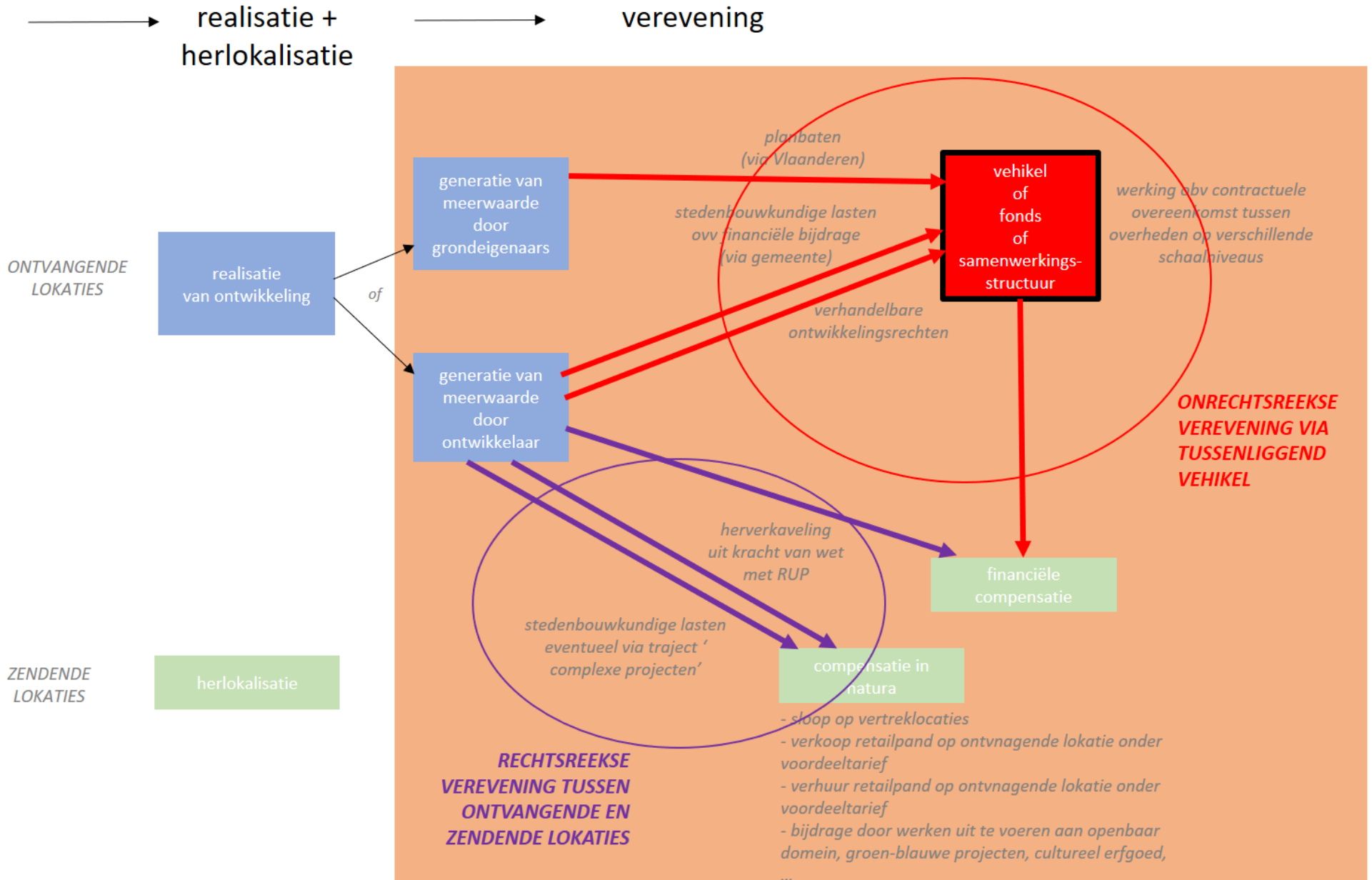
 activiteit onder begeleiding van een neutrale partij met kennis van de private markt



## individuele concepten vormgeven

= de individuele case van elke deelnemende  
eigenaar wordt gedetailleerd uitgewerkt





## deel E BIJLAGEN

### 1. residuele-grondwaardeberekening : handleiding calculatietool

De residuele grondwaarde is het bedrag dat een ontwikkelaar bereid is om te betalen voor een perceel grond. Deze waarde wordt sterk bepaald door de ontwikkelingsmogelijkheden op de betreffende site. Aan de hand van het financieel model in bijlage van dit rapport (excel-document) is het mogelijk om benaderend de residuele grondwaarde van een kavel te berekenen..

Indien men de doorrekening van een stuk grond doet in zijn huidige planningscontext en daarna een tweede keer in een gewijzigde planningscontext (bijvoorbeeld na het beperken of het verhogen van bouwrechten), kan men ruwweg inschatten wat de waardedaling of –stijging is van de betreffende grond ten gevolge van die wijziging van de planningscontext.

Voor alle zendende lokaties die recht hebben op een compensatie wegens het beperken van bouwrechten kan deze calculatietool ingezet worden om de waardedaling van de betreffende gronden te berekenen.

Voor alle ontwikkellocaties kan met deze calculatietool de waardestijging worden berekend die ontstaat door het invoeren van een RUP dat de ontwikkelingsrechten verhoogt. Op basis van deze (benaderende) calculatieresultaten kunnen projectclusters worden samengesteld met een positieve collectieve business case.

Hieronder volgt een beknopte handleiding van de calculatietool (exceldocument). In het financieel model mogen enkel de lichtgele cellen gewijzigd worden. Indien andere cellen worden gewijzigd kan de functionaliteit van het model in het gedrang komen.

Onder deel B hoofdstuk 5.2 van dit rapport (zie boven) zijn een aantal voorbeelden van residuele grondwaarde-berekeningen uitgewerkt ter illustratie. Wij adviseren om deze voorbeelden door te nemen vooraleer met de calculatietool aan het werk te gaan.

## 1.1 kengetallen van bouwkosten en verkoopopbrengsten

Op het tabblad 'INPUT algemeen' dienen alle kengetallen te worden ingevuld die gerelateerd zijn aan de ontwikkeling van de site : eenheidsprijzen van bouwkosten en verkoopopbrengsten. Voor het invullen van deze data is een zekere marktkennis nodig.

Hieronder werden ter illustratie reeds enkele kengetallen ingevuld in de gele invulvakken, maar deze zijn slechts illustratief en moeten case per case opnieuw geëvalueerd worden.

### projectgegevens

gemeente	
locatie van de site	
oppervlakte perceel	m2

### investeringen

#### bouwkosten excl btw

sloop	40	euro/m2
retail	750	euro/m2
wonen	1.000	euro/m2
industrie	500	euro/m2
kantoren	1.000	euro/m2
KMO	600	euro/m2
ondergronds parkeren	650	euro/m2
verharding	45	euro/m2
groenaanleg	20	euro/m2

onvoorzien kosten	5,00%	%
bijkomende projectkosten	18,00%	%
winstmarge op investeringen	10,00%	%

### opbrengsten

#### omzettingfactor bruto-netto oppervlakte

omzetting bruto-netto retail / industrie	90,00%	%
omzetting bruto-netto wonen	80,00%	%
omzetting bruto-netto kantoren	85,00%	%

#### verkoopopbrengsten ifv de kenmerken en ligging van het project

verkoopopbrengsten retailgebouw	1.650	euro/m2
verkoopopbrengsten woning vrijstaand	1.750	euro/m2
verkoopopbrengsten woning aaneengesloten	1.900	euro/m2
verkoopopbrengsten woning appartement	2.350	euro/m2
verkoopopbrengsten industriegebouw	750	euro/m2
verkoopopbrengsten kantoorgebouw	2.000	euro/m2
verkoopopbrengsten KMO-gebouw	950	euro/m2
verkoopopbrengsten ondergronds parkeren	800	euro/m2
verkoopopbrengsten agrarische grond	5	euro/m2
verkoopopbrengsten natuurground	5	euro/m2
verkoopopbrengsten industriegrond	100	euro/m2

## 1.2 ontwikkelscenario's

Op het tabblad 'INPUT scenario's' dienen de verschillende ontwikkelingsscenario's te worden gespecificeerd waarvan men de bijhorende residuele grondwaarde wenst te berekenen.

### Enkele praktische richtlijnen :

- Voor het bepalen van de residuele grondwaarde van een kavel, vertrekt men van het theoretische standpunt dat alle bestaande opstallen worden gesloopt. In het invulvak 'oppervlakte sloop' moet dus in elk scenario de volledige oppervlakte van de bestaande gebouwen ingevuld worden.
- In de overige gele invulvakken worden de vergunbare vloeroppervlaktes ingevuld per bouwprogramma. In geval het over niet-bebouwbaar grond gaat, wordt de oppervlakte van de grond in het betreffende vak ingevuld.
- Onder de titel van het scenario is telkens een geel vak voorzien waarin men het scenario kort kan beschrijven als geheugensteun.

### SCENARIO 1

[beschrijving van de ontwikkelingsmogelijkheden]

oppervlakte sloop		m2
oppervlakte retail		m2
oppervlakte wonen vrijstaand		m2
oppervlakte wonen aaneengesloten		m2
oppervlakte wonen appartement		m2
oppervlakte industriegebouw		m2
oppervlakte kantoorgebouw		m2
oppervlakte KMOgebouw		m2
oppervlakte ondergronds parkeren		m2
oppervlakte verharding		m2
oppervlakte groenaanleg		m2
oppervlakte agrarische grond		m2
oppervlakte natuur grond		m2
oppervlakte industriegrond		m2

## 1.3 de berekeningen

De berekeningen worden automatisch doorgevoerd op de tabbladen 'scenario'. De gebruiker hoeft deze tabbladen niet te openen. Op deze tabbladen mogen overigens geen cellen gewijzigd worden.



## 1.4 de resultaten

Op het tabblad 'resultaten' kan men per scenario de bijhorende residuele grondwaarde aflezen. Op dit tabblad mogen geen cellen gewijzigd worden.

residuele grondwaarde per scenario	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3
residuele grondwaarde	0 euro	0 euro	0 euro
residuele grondwaarde per m2	euro/m2	euro/m2	euro/m2

Op het tabblad 'resultaten' worden de grondwaarden van de scenario's ook onderling vergeleken.

vergelijking tussen de scenario's	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3
verschil met scenario 1	nvt euro nvt %	0 euro %	0 euro %
verschil met scenario 2	0 euro %	nvt euro nvt %	0 euro %
verschil met scenario 3	0 euro %	0 euro %	nvt euro nvt %