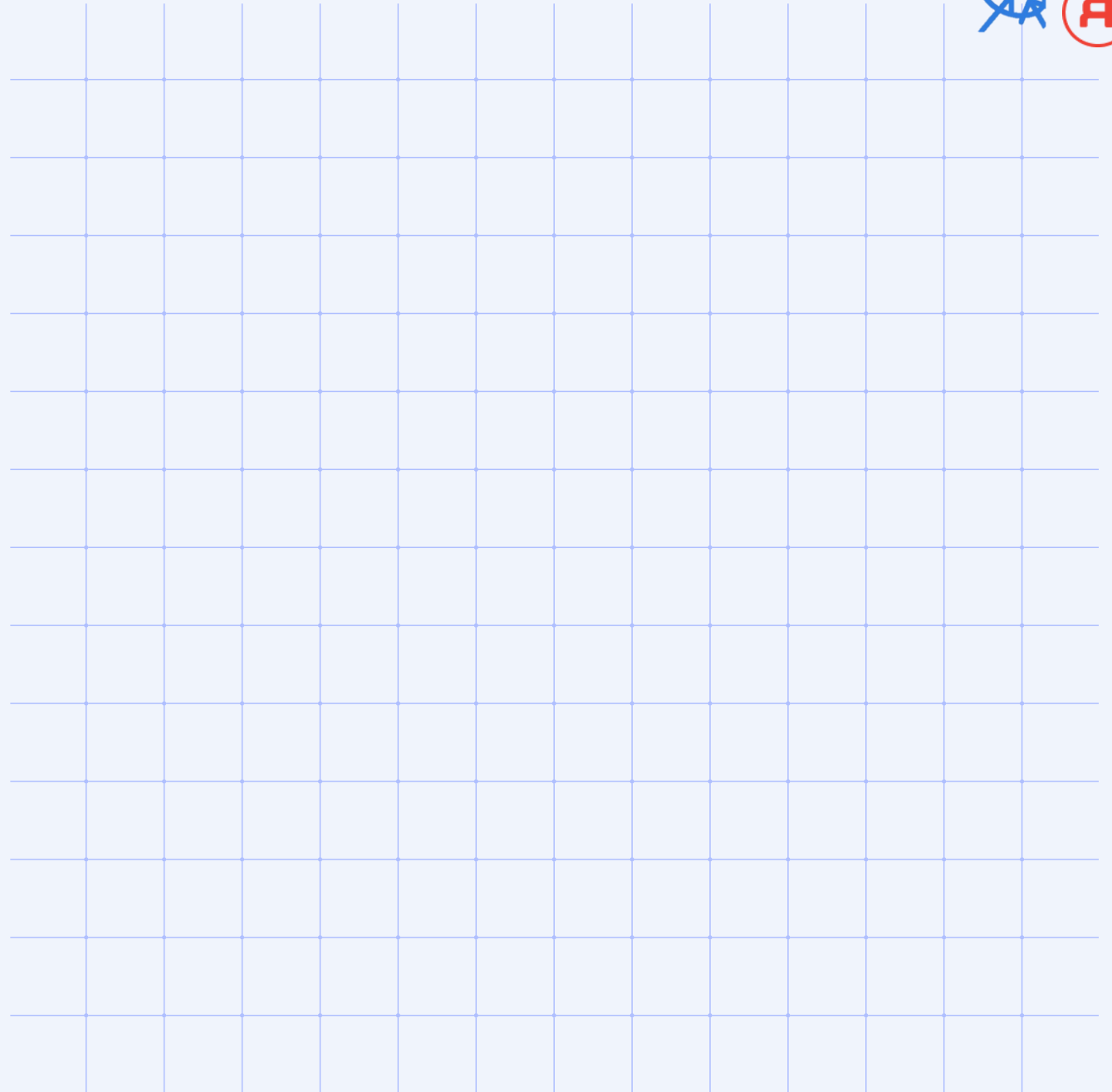


BIJLAGE A

Rekenen aan het omgaan met ruimte voor bedrijvigheid in grootschalige woningbouwgebieden



Rekenen aan het omgaan met ruimte voor bedrijvigheid in grootschalige woningbouwgebieden

Opzetten van de 'gestileerde' businesscase

- Op basis van inzichten uit de 17 grootschalige NOVEX woningbouwlocaties halen wij een "gestileerde" businesscase, die een gemiddelde grotere woningbouwlocatie vertegenwoordigt. Daarbij hanteren we de volgende uitgangspunten:
- **Woningbouwprogrammering:** gemiddelde aanname is 31% sociale huur, 10% middenhuur, 20% betaalbare koop en 38% dure koop. Dit op basis van de verschillende business cases van de gebiedsontwikkelingen.
 - **Overige functies:** grondwaardes zijn deels gebaseerd op een gedetailleerde residuele grondwaardebepaling (zie slides verderop) en deels op een aanname voor grondprijsbeleid.
 - **Grondprijsbeleid:** sociale huurwoningen en maatschappelijke voorzieningen hebben doorgaans een vastgestelde grondprijs. Voor sociale huurwoningen ligt de vaste grondprijs vaak rond ca. € 17.500 per woning. Voor maatschappelijke voorzieningen zien we vaste grondprijzen van circa € 175 per m² grond.
 - **Parkeren:** na diverse optimalisaties – zoals de inzet van deelauto's, versterken van fiets- en OV-netwerken en inrichting op basis van dubbelgebruik – zien we in stedelijke gebieden van de grootschalige woningbouwlocaties een parkeernorm van circa 0,7 parkeerplek per woning. Per gebied zijn er sterke verschillen in de mate waarin er ruimte is om parkeerplekken bovengronds te bouwen. Dat is wenselijk, omdat ondergrondse parkeervoorzieningen zeer kostbaar en vaak onrendabel zijn. Voor onze berekeningen gaan we uit van 0,5 parkeerplek per woning bovengronds en 0,2 parkeerplek per woning ondergronds.
 - **Inbrengwaarde:** aanname is dat er diverse percelen moeten worden verworven en ingebracht, tegen een gemiddelde totale kostenpost van circa € 160 mln.



Rekenen aan het omgaan met ruimte voor bedrijvigheid in grootschalige woningbouwgebieden

De gemiddelde businesscase kent een tekort

- Rechts is de gemiddelde, 'gestileerde', businesscase weergegeven, met de kengetallen die daarbij horen. Te zien is dat deze businesscase gemiddeld negatief sluit en we spreken daarom van een tekort op de businesscase. Voor dit type gebiedstransformatie-opgaven is dit doorgaans het geval.
- De "gemiddelde businesscase" bestaat echter niet en elke gebiedsontwikkeling en bijbehorende businesscase zijn daarom maatwerk.
- Er is een aantal aanknopingspunten om uitspraken te doen over hoe de businesscase verschilt naar de pijlers van het VISA-model. Deze werken we hiernavolgend uit.

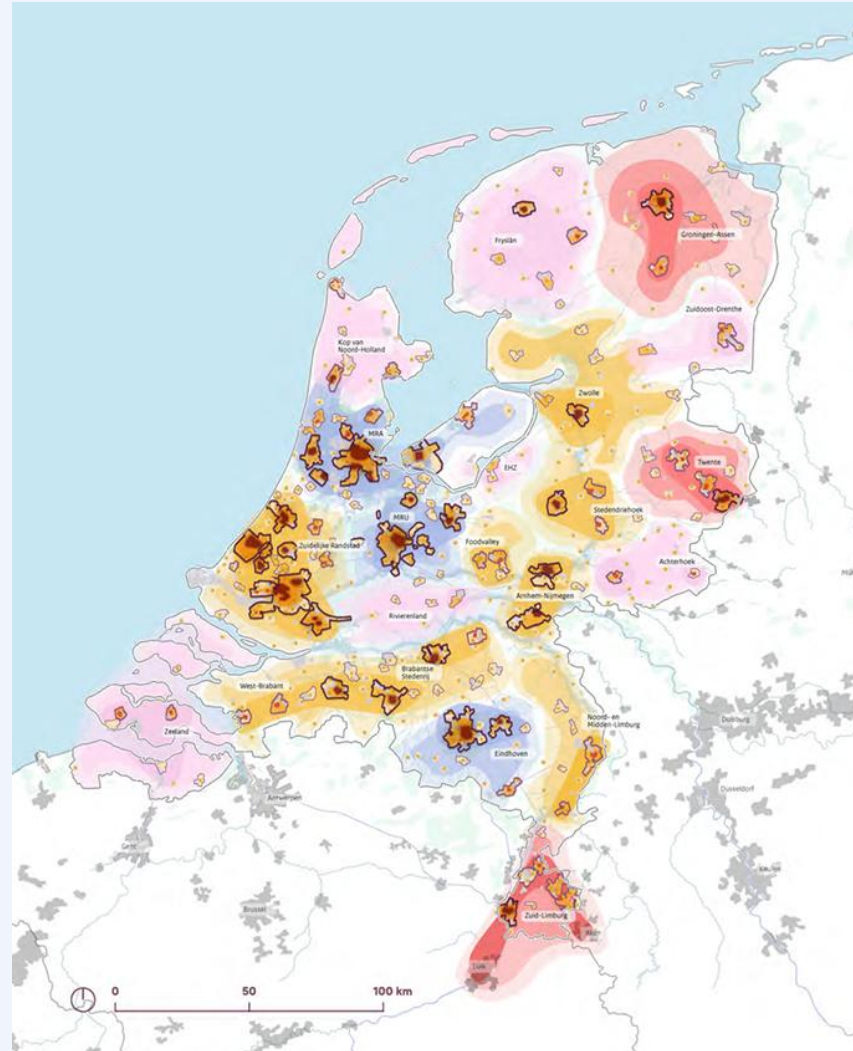
1. Grondopbrengsten	Aantal	Eenheid	Waarde	Publiek	Totaal
Sociale huurwoning	5.000	woningen	€ 17.500	33,33 %	€ 29.000.000
Middenhuurwoning	2.000	woningen	€ 40.000	33,33 %	€ 27.000.000
Vrije sector huurwoning	-	woningen	€ 80.000	33,33 %	€ -
Goedkope koopwoning	-	woningen	€ 17.500	33,33 %	€ -
Betaalbare koopwoning	3.000	woningen	€ 40.000	33,33 %	€ 40.000.000
Dure koopwoning	6.000	woningen	€ 80.000	33,33 %	€ 160.000.000
Maatschappelijk	113.000	m² BVO	€ 175	33,33 %	€ 7.000.000
Kantoren	168.000	m² BVO	€ 300	33,33 %	€ 17.000.000
Horeca/retail	48.000	m² BVO	€ 350	33,33 %	€ 6.000.000
Bedrijfsruimtes	101.000	m² BVO	€ 50	33,33 %	€ 2.000.000
Bovengronds parkeren	8.000	plaatsen	€ -7.500	33,33 %	€ -20.000.000
Ondergronds parkeren	3.000	plaatsen	€ -17.500	33,33 %	€ -18.000.000
Totaal					€ 250.000.000
2. Overige opbrengsten					
Kostenverhaal, tijdelijke exploitatie, rentebaten etc.				€	76.000.000
Subsidies/dekking publieke investeringen				€	753.000.000
Totaal				€	829.000.000
3. Kosten					
Inbrengwaarde				€	-160.000.000
Reguliere kosten (GWW/BRM/WRM/PAK/onvoorzien)				€	-460.000.000
Publieke investeringen				€	-965.000.000
Totaal					€ -1.585.000.000
4. Saldo					
1 + 2 - 3 = 4				€	-506.000.000



Verschillen tussen de categorieën in het VISA-model liggen verschillen in de vastgoedontwikkeling (grondopbrengst)

De gemiddelde businesscase kent een tekort

- Grosso modo valt de volgende lijn te trekken: van V naar I naar S naar A zijn gebieden in toenemende mate verstedelijkt.
 - 'A'-gebieden zijn met name gebieden in en rond de G5.
 - 'V'-gebieden betreffen doorgaans de meer provinciale en minder dichtbevolkte gebieden.
- Dit heeft invloed op een aantal karakteristieken van de businesscase van vastgoedontwikkeling.
- Op de volgende pagina gaan wij hier nader op in.



Rekenen aan het omgaan met ruimte voor bedrijvigheid in grootschalige woningbouwgebieden

Het effect van VISA op de parameters

- Het effect van de VISA-categorieën op de businesscase kunnen we het best duidelijk maken aan de hand van de parameters en wat daarmee gebeurt ten opzichte van de gemiddelde ‘gestileerde’ businesscase.
- Rechts hebben we dit weergegeven. Wij verwachten het volgende op basis van dit onderzoek:

De **grondopbrengsten** zijn lager in de V en I, maar hoger in S en A. Ze zijn niet veel hoger, omdat bedrijfsruimtes niet qua opbrengst mee kunnen groeien.

De **kosten** zijn bij V en I een beetje lager, terwijl ze bij S en A beduidend hoger zijn (in het bijzonder door de inbrengwaarde, door de hogere marktwaarde in S en A).

Het **saldo** laat zien dat de businesscase voor V en I locaties iets verbetert en voor S en A naar verwachting sterk verslechtert.

In alle gevallen verwachten we een tekort op de businesscase

1. Grondopbrengsten	V	I	S	A
Middenhuurwoning	↘	↘	→	→
Vrije sector huurwoning	↘	↘	→	→
Goedkope koopwoning	↘	↘	→	→
Betaalbare koopwoning	↘	↘	→	→
Dure koopwoning	↘	↘	→	→
Maatschappelijk				
Kantoren	↘	↘	→	→
Horeca/retail	↘	↘	→	→
Bedrijfsruimtes	↘	↘	→	→
Totaal (t.o.v. gemiddelde NL)	Sterk lagere grondwaarde	Lagere grondwaarde	Hogere grondwaarde (m.u.v. bedrijfsruimtes)	Sterk hogere grondwaarde (m.u.v. bedrijfsruimtes)
2. Overige opbrengsten				
Kostenverhaal, tijdelijke exploitatie, rentebaten etc.	↘	↘	→	→
Totaal (t.o.v. gemiddelde NL)	Sterk minder dekking kostenverhaal etc. mogelijk	Minder dekking kostenverhaal etc. mogelijk	Meer dekking kostenverhaal etc. mogelijk	Sterk meer dekking kostenverhaal etc. mogelijk
3. Kosten				
Inbrengwaarde	→	→	→	↗
Reguliere kosten (GWW/BRM/WRM/PAK/onvoorzien)	→	→	→	↗
Totaal (t.o.v. gemiddelde NL)	Sterk lagere inbrengwaarden , gemiddelde kostenposten	Lagere inbrengwaarden , gemiddelde kostenposten	Hogere inbrengwaarden , vaak wat grotere	Sterk hogere inbrengwaarden , meer grote kostenposten
4. Saldo				
Totaal saldo (t.o.v. gemiddelde NL)	Negatief resultaat, stevige ORT	Negatief resultaat, stevige ORT	Negatief resultaat, stevige ORT	Negatief resultaat, stevige ORT

Implicaties van de businesscase voor *nieuwe* ruimte voor werk in grootschalige gebiedsontwikkelingen

Additionele middelen zijn nodig om bedrijfsruimtes langjarig betaalbaar te houden

- Gebiedsontwikkelingen gaan voor nieuw te ontwikkelen bedrijfsruimtes doorgaans uit van opbrengstmaximalisatie via markthuren. Er wordt doorgaans niets gereserveerd om (een deel van) de huren langjarig betaalbaar te houden.
- Het wél begrenzen van huurprijzen kan er voor zorgen dat de markt deze ontwikkeling en exploitatie van betaalbare bedrijfsruimtes niet zelfstandig oppakt, omdat deze onrendabel is.
- Voor functies anders dan bedrijfsruimtes - zoals kantoren, non-food retail en supermarkten – is er in de basis doorgaans geen sprake van een onrendabele businesscase, hoewel dat varieert per regio en marktsituatie.
- Er valt op hoofdlijnen een relatie te trekken met het VISA model. De relatie impliceert dat er in V en I locaties sprake kan zijn van een onrendabele businesscase voor bedrijfsruimtes vanwege de beperkte opbrengstpotentie vanuit het exploiteren en ontwikkelen van vastgoed omdat ook de marktconforme huur vs. de opbrengsten beperkt is. De stichtingskosten zijn mogelijk hoger dan de beleggingswaarde.
- Voor S en A locaties kan er sprake zijn van een noodzaak om bedrijfsruimtes onder te brengen in mixed-use gebouwen, wat zorgt voor een sterke stijging in stichtingskosten. Hoewel de beleggingswaarde op basis van markthuren in die gebieden hoger is, zorgen de hogere stichtingskosten alsnog voor een onrendabele businesscase.
- *Let op: het kunstmatig laag houden van huren in deze gebieden streept het positieve effect van de markthuren in deze gebieden (deels) weg. Dit zorgt in de basis voor een verdere verslechtering van deze businesscase. Om toch tot betaalbare bedrijfsruimtes te komen in dit soort situaties is een financiële prikkel nodig vanuit de overheid.*



Rekenexercitie ontwikkeling aantal arbeidsplaatsen bij gebiedstransformaties

A: uitplaatsen van bedrijven in een transformatiegebied: 2.870 arbeidsplaatsen verhuizen uit het gebied

- In de gemiddelde grootschalige gebiedsontwikkeling houdt de publieke GREX rekening met circa € 160 mln. aan kosten voor inbrengwaarde van gronden, vastgoed en in enkele gevallen additionele compensatie (schadeloosstelling, al dan niet gedeeltelijk). Dit gaat naast verouderde werklocaties (inclusief bijzondere situaties als emplacementen, fabriekslocaties, asfaltcentrales, etc.) ook over openbare ruimte/ infrastructuur en in sommige gevallen ander vastgoed. Voor deze exercitie doen wij zekerheidshalve de aanname dat het voor ca. 90% werklocaties betreft. Circa € 144 mln. is dan bestemd voor uitplaatsing van bedrijven.
- Bij een (in de praktijk gevonden) gemiddelde inbrengwaarde van € 500 per m² kavel gaat het om naar schatting ca. 290.000 m² grondoppervlak.
- Voor de gemiddelde gebiedsontwikkeling gaan wij van een FSI (Floor-Space-Index; de verhouding van het metrage gebouwd bruto vloeroppervlak/BVO vs. de terreinoppervlakte) van gemiddeld 1,0. Dat brengt het totale metrage aan vloeroppervlak voor werklocaties op 290.000 m² BVO.
- Voor deze transformatiegebieden gaan wij (o.b.v. cijfers STEC-rapportage) uit van 100 m² BVO per huidige arbeidsplaats. Bij een totaal van 290.000 m² BVO resulteert dit in 2.870 arbeidsplaatsen die als gevolg van de gebiedsontwikkeling uitgeplaatst zouden dienen te worden.

B: verhuizende bedrijven vestigen zich op een andere locatie buiten het gebied of houden op te bestaan

Bedrijven die vertrekken vestigen zich op een andere locatie buiten het gebied. Verwacht wordt dat de meeste bedrijven –het overgrote deel verhuist vrijwillig- terecht komt op een locatie waar zij kunnen uitbreiden –als ze daarnaartoe kunnen verhuizen (inclusief netaansluiting dus). In andere gevallen zal sprake van inkrimping/ modernisering in ruimte of arbeidsplaatsen. Een deel van de bedrijven houdt op te bestaan, bijvoorbeeld als gevolg van gebrek aan een opvolger of faillissement.



Rekenexercitie ontwikkeling aantal arbeidsplaatsen bij gebiedstransformaties

C: Bedrijven die kunnen blijven in het transformatiegebied: geen verschil in arbeidsplaatsen

- Gemeenten doen hun best om bedrijven te behouden in de transformatiegebieden. In een gedeelte van de gevallen slagen zij hierin. Voor die gevallen blijft het aantal arbeidsplaatsen in het gebied gelijk.

D: Nieuwe bedrijven die vestigen in het transformatiegebied na oplevering: toevoeging van: 14.330 arbeidsplaatsen

- De bedrijven die vertrekken maken in het gebied ruimte voor transformatie. Hoewel een belangrijk deel van de nieuwe gebouwen woningen zijn, zorgt de transformatie ook voor veel nieuwe werkfuncties (naast bedrijfsruimte ook kantoren, retail, leisure, maatschappelijke voorzieningen). Voor de gemiddelde business case van de 17 grootschalige woningbouwlocaties geldt dat sprake is van een intensivering in vloeroppervlakte aan functies waar gewerkt wordt. Het betreft wel ander werk. De beoogde oppervlakte aan ruimte voor werk bedraagt na oplevering gemiddeld ca. 430.000 m² BVO, met een totaal aan grondopbrengsten van circa € 92 mln. Dat betekent een groei van 430.000 – 288.000 = 142.000 m² BVO: een toename van circa 50%. In de gemiddelde grootschalige gebiedsontwikkeling is de verdeling van deze nieuwe werkmeters ongeveer 40% kantoor, 25% maatschappelijk vastgoed, 10% horeca/retail en 25% bedrijfsruimte.
- Op basis van de studie naar sociaal-maatschappelijke opgaven in de 17 grootschalige woningbouwlocaties weten we dat er gemiddeld ca. 30 m² BVO per arbeidsplaats voor nieuwbouw wordt gebruikt voor werkfuncties. Niet alleen voegt de gebiedsontwikkeling oppervlakte aan m² waar gewerkt wordt, toe, maar de nieuwe gebieden zijn ook nog eens geschikt voor meer mensen om te werken. Na oplevering is er plek voor 430.000 m² BVO / 30 m² BVO / arbeidsplaats = ca. 14.330 arbeidsplaatsen.

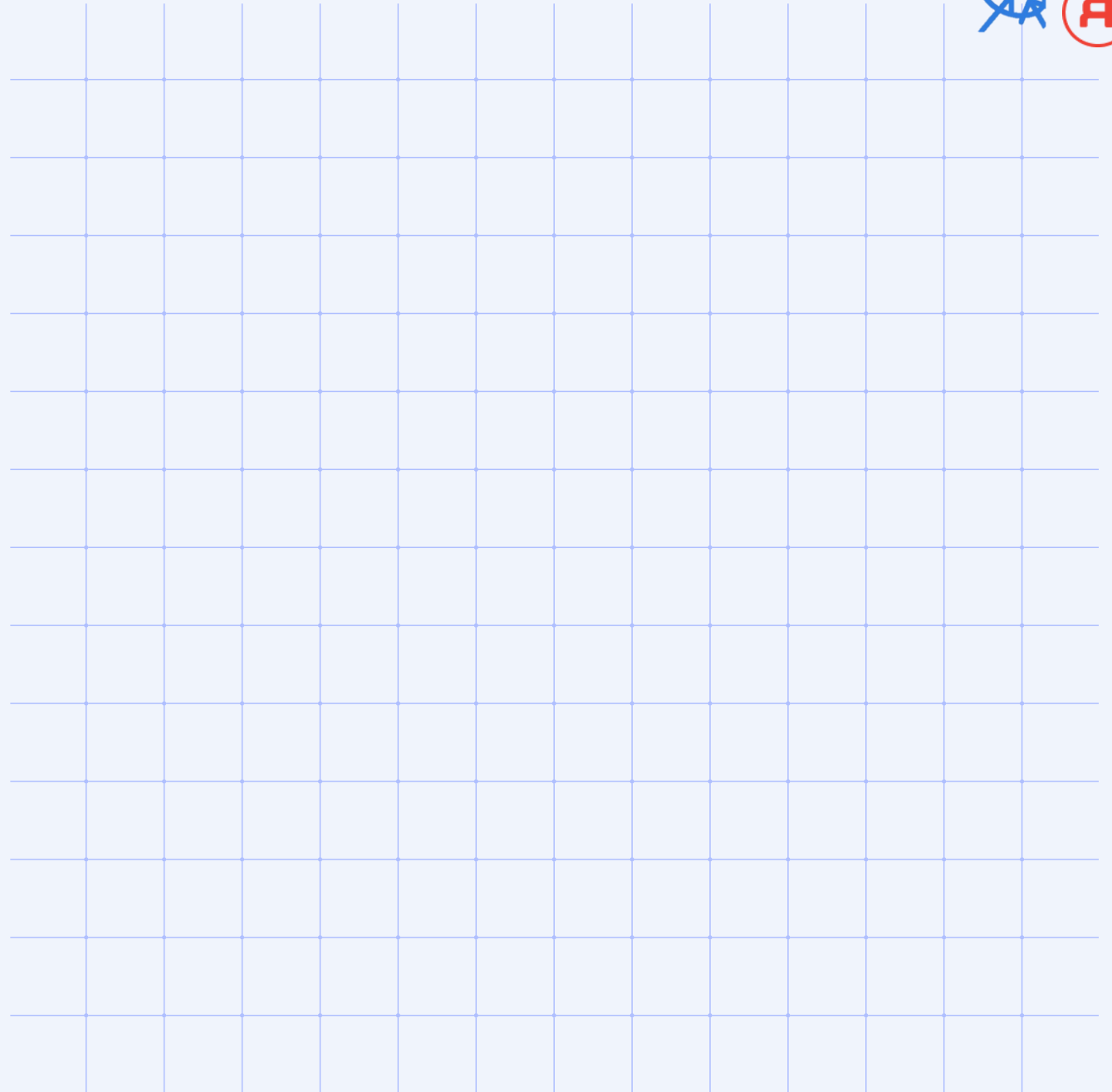
De gemiddelde gebiedsontwikkeling zorgt netto voor een forse toename van arbeidsplaatsen. Ten opzichte van de hoeveelheid arbeidsplaatsen vóór transformatie – 2.870 arbeidsplaatsen – groeit het aantal arbeidsplaatsen in het gebied met ongeveer 400% naar 14.330 arbeidsplaatsen: een toename van 11.460 arbeidsplaatsen.





BIJLAGE B

Deep dive: hoe werkt de opbrengst van bedrijfsruimte?



Businesscase vastgoedontwikkeling voor werkfuncties

- De residuele grondwaarde bepaalt hoeveel grondopbrengsten er zijn in een grondexploitatie. De residuele grondwaarde is een resultante van alle opbrengsten minus alle kosten in het proces van vastgoedontwikkeling. We lichten de relatie tussen een aantal bepalende factoren met het VISA-model uit de businesscase van werkruimtes uit.

NB deze quick-scan rekenexercitie gaat gezien het karakter van grootschalige nieuwbouwlocaties uit van de fictie van 100% bedrijfsruimte in beleggershuur. In de praktijk zal een deel van de bedrijfsruimte (ook in grootschalige nieuwbouwlocaties) als koop naar eigenaar-gebruikers gaan.

- Bedrijven betalen meer huur voor aantrekkelijke vestigingsklimaten. Hoe beter de locatie, hoe meer huur. Vanuit V tot en met A loopt de huur op.
- Het bruto aanvangsrendement voor beleggers is beter op strategisch goede locaties. Het bruto aanvangsrendement geeft aan hoeveel een belegger over heeft voor een bepaald pand. Het BAR (BrutoAanvangsRendement) komt tot stand door de bruto inkomsten van exploitatiejaar 1 te delen door de prijs van het vastgoed. Hoe lager het BAR, des te groter de beleggingswaarde van het pand is (en daarmee de inkomsten voor de ontwikkelaar). Het BAR loopt van V naar A af (en is daarmee dus gunstiger voor de vastgoedontwikkeling).
- De bouwkosten verschillen in zekere mate over verschillende plekken in het land. Die geografische invloed is echter niet van dezelfde ordegrootte. Wat wél van belang is, is de bouwvorm. Van V naar A is er in toenemende mate sprake van meer schaarste van locaties om te bouwen. De mate van verdichting neemt dan ook toe. In gebiedsontwikkelingen met hoge dichtheid moeten bedrijfsruimtes een andere bouwvorm aannemen: gebouwen met gemengde functies, waarbij bedrijfsruimtes in de plint komen. Daarmee stijgen de bouwkosten voor deze functies in zeer sterke mate. Dat heeft een zware invloed op de residuele grondwaarde en daarmee de grondopbrengsten van deze bedrijfsruimtes. Doorgaans is de grondwaarde van bedrijfsruimtes anders zijn dan de 'doorsnee' bedrijfshallen negatief.

De volgende pagina geeft deze relatie schematisch weer





Businesscase vastgoedontwikkeling voor werkfuncties

Omschrijving	Kantoor	Bedrijfsruimtes	Stadsdistributie	Horeca	Supermarkt	Kleine retail
Categorie vastgoed	Commercieel	Commercieel	Commercieel	Commercieel	Commercieel	Commercieel
Koop of huur	Huur	Huur	Huur	Huur	Huur	Huur
Totaal m ² BVO	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Vormfactor	88%	92%	96%	90%	90%	90%
m ² GBO/VVO per eenheid	0,88	0,92	0,96	0,90	0,90	0,90
Aantal eenheden	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Opbrengsten input						
Huur per maand of per jaar	Huur per m ² VVO per jaar	Huur per m ² VVO per jaar	Huur per m ² VVO per jaar	Huur per m ² VVO per jaar	Huur per m ² VVO per jaar	Huur per m ² VVO per jaar
Huur pe m ² VVO per jaar per eenheid	175	100	55	180	210	185
Jaarhuur per eenheid	154	92	53	162	189	167
BAR	6,50%	6,25%	5,75%	7,00%	6,00%	7,00%
Opbrengsten output						
Omzet ex. BTW	2.369	1.472	918	2.314	3.150	2.379
Stichtingskosten input						
Bouwkosten (per m ² BVO)	1.600	1.050	850	1.500	1.250	1.550
Bijkomende kosten als % van bouwkosten	16,00%	13,00%	9,00%	17,00%	11,00%	13,00%
Algemene kosten als % van bouwkosten & bijkomende kosten	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Winst- en risicoreservering als % van omzet excl. BTW	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Stichtingskosten output						
Bouwkosten in €/m ² BVO	1.600	1.050	850	1.500	1.250	1.550
Bijkomende kosten in €/m ² BVO	256	137	77	255	138	202
Algemene kosten in €/m ² BVO	74	47	37	70	56	70
Winst- en risicoreservering in €/m ² BVO	142	88	55	139	189	143
Stichtingskosten ex. BTW in €/m ² BVO	2.072	1.322	1.019	1.964	1.632	1.964
Residuele grondwaardeberekening						
Omzet ex. BTW	2.369	1.472	918	2.314	3.150	2.379
Stichtingskosten ex. BTW	2.072	1.322	1.019	1.964	1.632	1.964
Residuele grondwaarde start bouw	297	150	-100	350	1.518	414



Businesscase vastgoedontwikkeling voor werkfuncties

Omschrijving	Bedrijfsruimtes
Categorie vastgoed	Commercieel
Koop of huur	Huur
Totaal m ² BVO	1,0
Vormfactor	93%
m ² GBO/VVO per eenheid	0,93
Aantal eenheden	1,00
Opbrengsten input	
Huur per maand of per jaar	Huur per m ² VVO per jaar
Huur per maand per woning of parkeerplaats/€ m ² VVO per jaar per eenheid	85
Jaarhuur per eenheid	79
BAR	6,25%
Opbrengsten output	
Omzet ex. BTW	1.265
Stichtingskosten input	
Bouwkosten (per m ² BVO)	950
Bijkomende kosten	13,00%
Algemene kosten	4,00%
Winst- en risicoreservering	6,00%
Stichtingskosten output	
Bouwkosten	950
Bijkomende kosten	124
Algemene kosten	43
Winst- en risicoreservering	76
Stichtingskosten ex. BTW	1.192
Residuele grondwaardeberekening	
Omzet ex. BTW	1.265
Stichtingskosten ex. BTW	1.192
Residuele grondwaarde start bouw	72

