

# 8 Tips om uw woningbouwprojecten haalbaar te maken

Whitepaper over de succesfactoren bij woningbouw

**Wonen voor alle doelgroepen is een van de grote opgaven voor gemeenten. Maar hoe maken we dit soort bouwprojecten haalbaar voor de gemeente? In deze whitepaper gaan we in op 8 succesfactoren voor een financieel gezond woningbouwproject.**

### **Ken de belangen**

Bij een project zijn altijd veel partijen betrokken. Grondeigenaren, omwonenden en professionele partijen zoals bouwers, ontwikkelaars en corporaties. Belangengroepen en bestuurders. De kunst van gebiedsontwikkeling is om in het project tot een goed compromis te komen waarbij iedereen zich voldoende gehoord voelt. Meer specifiek voor de financiële haalbaarheid zijn er de belangen van de grondeigenaren en professionele partijen. Wie wil bewegen en tegen welke prijs? Onderhandelen is belangrijk onderdeel van dit proces.

Bij bbn ervaren we de meerwaarde van het actief zijn voor alle soorten partijen. Op de ene locatie werken we voor een gemeente; op een andere locatie werken we voor een ontwikkelaar. Omdat we de verschillende perspectieven begrijpen, kunnen we een belangrijke bijdrage leveren aan een succesvolle onderhandeling.

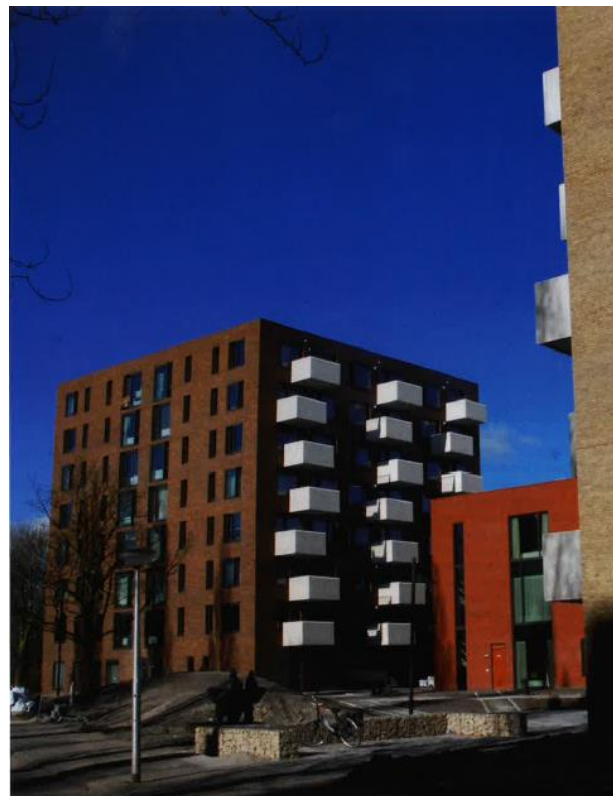
### **Een goede mix**

Verschillende soorten woningen hebben allemaal hun eigen opbrengst, doelgroep en afzetrisico. Een goede mix is belangrijk om tot een haalbare businesscase te komen. Daarbij is goed om niet te star vast te houden aan een richtinggevend indeling in woningtypen uit het woonbeleid. Zorg dat er uitwisseling mogelijk is tussen verschillende woningbouwprojecten. Dat maakt u flexibel.

### **Fasering is risicobeheersing**

Wat moet er gebeuren en in welke volgorde? En wanneer vallen de kosten en opbrengsten van een project? Een goede indeling in fases is cruciaal voor een haalbare ontwikkeling.

Een project indelen in logische fases en strak sturen op kasstroom minimaliseert de financiële risico's.



Het zorggebouw Klaasje Zevenster

### **Slim**

Elk project biedt kansen om dingen slim aan te pakken. Optimalisatie van het ontwerp is een belangrijke fase in elk traject. We kijken hierbij naar het ruimtegebruik, de indeling en opzet van de openbare ruimte en naar het ontwerp en de eisen aan woningen.

### **Communiceer over de risico's**

Elk project brengt risico's met zich mee. Een berekening moet meer zijn dan alleen een mooi-weer-scenario. Bespreek de verschillende risico's die bestaan in een project. Zo ontstaat er meer grip op een project.

### **Wees duidelijk en besluitvaardig**

Een gemeente die woningbouwprojecten aan de markt overlaat, heeft nog steeds huiswerk te doen. Marktpartijen verlangen ook duidelijkheid van de gemeente: hoeveel parkeerplaatsen moeten er komen? Welke woningtypen wil de gemeente? Wat zijn passende bouwhoogtes en wat leeft er in de buurt? Duidelijke kaders zijn essentieel.

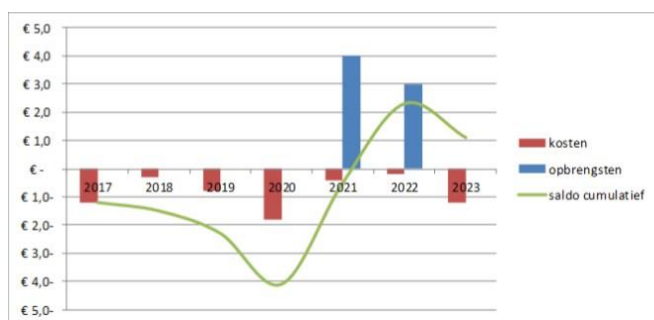
## Schiet niet in de kramp over staatssteun

Angst voor discussie over staatssteun verlamt sommige projecten. Centrumprojecten zijn bijvoorbeeld zelden haalbaar zonder gemeentelijk bijdrage. Besef dat een bijdrage of subsidie niet automatisch staatssteun betekent! Onafhankelijk advies kan aantonen dat een project marktconform is en dat een bijdrage passend is.

## Overweeg zelf grond aan te kopen

Vanwege de financiële risico's zijn veel gemeenten tijdens de crisisperiode afgestapt van eigen grondaankopen. Marktpartijen mochten voortaan deze risico's nemen. In de praktijk blijkt dat marktpartijen maar in beperkte mate grote risico's willen nemen.

Nu er behoefte is aan nieuwe woningbouwlocaties, speelt de discussie opnieuw: moet de gemeente zelf grond aankopen? Maatwerk lijkt de oplossing: bij elke ontwikkeling opnieuw afwegen of grondaankoop in de strategie past.



*Basisbegrippen: hoe ziet een businesscase er uit voor een woningbouwproject?*

*De vorm van de businesscase voor een woningbouwproject is afhankelijk van de rol van de gemeente. Stel dat de gemeente het initiatief en grondeigendom vooral overlaat aan marktpartijen, dan wordt meestal een overeenkomst gesloten tussen marktpartijen en gemeente over verrekening van de kosten.*

*Stel dat de gemeente zelf het initiatief neemt door bijvoorbeeld grond aan te kopen, dan hoort hier een financieel instrument bij. Dat instrument is de grondexploitatie. Het opstellen en jaarlijks herzien van de grondexploitatie door de gemeente is aan regels gebonden. Die regels liggen vast in het BBV (Besluit Begroting & Verantwoording) en de notitie grondexploitatie van de commissie BBV.*

## Vragen?

Interesse of wilt u meer weten over deze whitepaper? Neem dan contact op met:



### Dr. Maarten Pullen

afdelingsmanager strategie voor gebouw en gebied

E [mw.pullen@bbn.nl](mailto:mw.pullen@bbn.nl)

T 06 20 81 86 53

## geef je plannen de ruimte.

De bouw- en vastgoedwereld is vol van ambitie. Projectontwikkelaars, gemeenten, de zorg, het onderwijs... overal worden mooie toekomstplannen gemaakt voor de omgeving waarin wij wonen en werken. Plannen die antwoord geven op klimaatverandering, verstedelijking, vergrijzing, digitalisering. Plannen die vragen om denken in mogelijkheden in plaats van beperkingen.

bbn geeft je de ruimte om je plannen wáár te maken. Dit doen wij door elk project met een open blik te benaderen. Door verder te kijken dan wat voor de hand ligt. En door met grensverleggende oplossingen te komen. Hoe groter je uitdaging, hoe gemotiveerder wij zijn om er een succes van te maken. Of je nu circulair wilt bouwen, een architectonisch statement wilt maken of een bestaand gebouw wilt transformeren naar een nieuwe bestemming.

Met 120 specialisten op het gebied van strategie voor gebouw en gebied, vastgoedmanagement, directievoering en toezicht, bouwkostenmanagement en proces- en projectmanagement biedt bbn je in elke fase van het bouwproces de juiste expertise en ondersteuning. Zo creëren we condities waarin jij je ambities de vrije loop kunt laten. Geef je plannen de ruimte.