

mijn  
TOPGROND

---

DE STRESSTEST VAN GRONDWAARDE



Joris Ockier

© Joris Ockier, 2023  
Een uitgave van IMMPOWER

Ontwerp en Design: StudioDertien - Gent

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie of op welke wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

[www.immpower.be](http://www.immpower.be)

mijn  
**TOPGROND**



DE STRESSTEST VAN GRONDWAARDE

Joris Ockier



## MIJN TOPGROND

---

Vooraf	7
De waarde van uw grond: de basis	10
De vijftien vragen van de projectontwikkelaar	15
Tien praktische tips	77
Besluit	95



U staat voor een belangrijke beslissing: u wenst uw grond als projectgrond te verkopen aan een projectontwikkelaar. En wel tegen de best mogelijke prijs.

Wat is dat, die juiste prijs?

De waarde van projectgrond balanceert tussen twee uitersten.

Eenzijds zijn er de zeer talrijke projectontwikkelaars die op zoek zijn naar projectgrond en dat in een markt met weinig kwalitatief aanbod. Ze bieden hoge tot zeer hoge prijzen.

Anderzijds hebben vele projectgronden beperkingen die de waarde sterk naar beneden kunnen halen of de grond zelfs onverkoopbaar maken.

Waar in dat spectrum situeert zich uw grond?

Als grondeigenaar focust u zich uiteraard op de positieve waarde.

Wat wij zien in een straatbeeld zijn geslaagde projecten. Stijlvolle appartementen, sfeervolle buurtwijken en bedrijvige kmo-parken. Die projecten hebben de lange weg doorlopen van potentiële projectgrond tot uitverkocht project. De ontwikke-

laar heeft een goed akkoord bereikt met de grondeigenaar, de vergunning werd behaald, de bouw verliep vlot en de verkoop is geslaagd.

Onder deze successen zit een ijsberg van potentiële projectgronden die niet, of net niet, dat eindresultaat hebben bereikt. Ze werden geanalyseerd door vele promotoren, soms niet weerhouden om vele redenen, soms wel verkocht maar niet vergund, soms wel vergund maar nooit opgestart.

Hoe kunnen we uw grond finaal bovenop de ijsberg laten staan? U staat vandaag aan de start. Waardoor resulteert uw grondverkoop in een correcte én betaalde grondwaarde?

---

Onder uw grond zit een ijsberg van niet-passende ontwikkelingsgronden. Hoe kunnen we uw grond finaal bovenop de ijsberg laten staan? U staat vandaag aan de start. Waardoor resulteert uw grondverkoop in een correcte én betaalde grondwaarde?

Het succes begint bij een grondige objectieve kennis van uw grond: u kent de troeven maar kent u ook de beperkingen?



## TOPGROND

---

De confrontatie met de beperkingen van uw grond is een noodzakelijke maar een lastige oefening. Er is nood aan een objectieve benadering want wat u liever niet ziet, zal niet aan het oog van de kritische projectontwikkelaar ontsnappen. Die beperkingen kunnen zichtbare gegevens zijn, zoals een te nabij gelegen autosnelweg maar kunnen evenzeer minder zichtbare verordeningen zijn van de overheid, zoals een verbod op hoogbouw of een verplichting in bepaalde publieke functies te voorzien.

Dat maakt dat de ene grondeigenaar een 'topgrond' heeft en daar een topprijs voor krijgt, en de andere na veel frustrerende onderhandelingen slechts een fractie van de verwachte waarde ontvangt, of niet verkoopt.

Wie een projectgrond verkoopt moet zich minstens vijftien vragen stellen. Het zijn ook de vijftien vragen die de projectontwikkelaar u en zichzelf zal stellen. Elk van de vijftien antwoorden heeft een directe weerslag op de verkoopbaarheid en de waarde van uw projectgrond.

De vragen en tips hieronder zijn als een stresstest voor uw grond. Ze stellen iedere mogelijke lastige vraag. Zo bent u voorbereid. Laat u evenwel niet ontmoedigen: de beste voorbereiding geeft u het beste resultaat. En misschien kan u een nadeel ombuigen naar een voordeel?

De waarde  
van uw grond:  
**DE BASIS**



Laaten we eerst ingaan op de essentie van grondwaardebepaling. Het algemeen gebruikte rekenmodel is dat van de 'residuele waarde'.

De waarde van grond is gebaseerd op twee grote principes:

- (1) De waarde van grond is het restproduct van: de verkoopomzet verminderd met alle kosten en verminderd met de projectmarge van de ontwikkelaar.
- (2) De (procentuele) marge in een project gaat voor op alle andere factoren.

Hoe werkt het?

Vergeet bij uw berekening even hoeveel vierkante meter uw terrein groot is, maar denk alleen in 'bruto-vloeroppervlakte': wat kan er gebouwd worden en welk product kan verkocht worden aan welke prijs? Onder 'product' verstaan we woningen, appartementen, kmo-units, winkels, studentenhuisvesting of serviceflats.

Een project genereert een bepaalde verkoopomzet. Als de projectontwikkelaar twintig appartementen verkoopt aan 200.000 euro per unit, is de omzet 4 miljoen euro. Met dit bedrag moet iedereen in de ketting betaald worden: de

architect, de aannemer, de projectleider, de verkoper, de wegeaanlegger... maar ook, en zeker, de projectontwikkelaar én u als grondeigenaar.

Er is geen ander budget dan die omzet. Wat de ene meer krijgt of vraagt, krijgt de ander minder. Het globale budget kan opgetrokken worden door een betere ligging of een beter passend product maar eenmaal dat bepaald is, zit het project vast in een financieel keurslijf.

De basis van elk project en elke berekening is de vraag of de projectontwikkelaar een vooropgestelde marge kan halen. Zonder projectmarge heeft een project voor een ontwikkelaar geen economische betekenis. Dat margepercentage kan verschillen per project en per product. Risicovolle projecten vergen een hogere marge, verkoopzekerere projecten verdragen mogelijk een lagere marge.

*Opgelet: met deze marge moet de ontwikkelaar nog zijn organisatie betalen, zoals werfleiders, boekhouders, klantenbegeleiders, enz. De marge is dus geen winst.*

De marge wordt als eerste vastgeklikt. Dan volgen alle mogelijke kosten die eigen zijn aan het project: de bouw, het ontwerp, de grondwerken, de architect, de wegenwerken, enz.

Ook de verkooprechten (voorheen 'registratierechten') op de aankoop van de grond worden meegenomen als kost in het project.

Als de marge bepaald is, en alle kosten zijn in kaart gebracht, dan is het restbedrag de waarde van de grond, de zogenaamde 'residuele' waarde en die gaat naar de grondeigenaar.

De bepaling van de grondwaarde veronderstelt dus een duidelijk zicht op een vergunbaar eindproduct. 'Vergunbaar' is hier uiterst essentieel: de omzet wordt maar gerealiseerd met vergunde units en niet met veronderstellingen. Is het ontwikkelingspotentieel niet duidelijk, dan moeten we dat eerst bepalen met een voorontwerp of een vergunning, ofwel in een variabele betaalformule gieten in functie van het behaalde volume.

De bepaling van de grondwaarde  
veronderstelt een duidelijk zicht  
op een vergunbaar eindproduct.

---

Als het product gedefinieerd is, moet u ook de verkoopprijs aan de eindgebruiker invullen. Dat kan aan de hand van de

vele zichtbare aanbiedingen in de markt. Een bepaalde straat in een bepaalde stad heeft zijn prijs per vierkante meter. Dat kan nog wat fluctueren door bijvoorbeeld een net iets betere architectuur maar de afwijking zal beperkt zijn.

Het kan meewarig klinken dat de grondeigenaar achteraan in de rij komt als iedereen is betaald, maar dat is geenszins het geval. Het rekenmodel toont aan dat de stijgende vastgoedprijzen, die o.a. door een schaarste in het (grond)aanbod gecreëerd worden, telkens een hogere restwaarde voor de grond genereren. Grond neemt relatief een steeds groter gedeelte in van de globale omzet van een project.

Toch staat deze stelling onder druk. De nieuwbouwmarkt kampt met sterk stijgende materiaal- en loonkosten en door de stijgende intresten en een onzekere markt kunnen die hogere kosten niet zomaar doorgerekend worden aan de eindgebruiker. Als de omzet niet substantieel stijgt en de kosten nemen toe, zijn er twee partijen die hun positie kunnen herdenken: de ontwikkelaar die ondanks een toegenomen risico toch een lagere marge neemt, of de grondeigenaar die zijn residuele waarde ziet dalen.

De **vijftien**  
**vragen** van de  
projectontwikkelaar



## VRAAG 1

Is uw grond  
wel een  
projectgrond?





De eerste vraag die we ons moeten stellen is: is uw grond een projectgrond of kan het een projectgrond zijn?

Of een grond een projectgrond is, is niet alleen afhankelijk van de bestemming of de ligging maar vooral van de economische afweging of de stap naar projectontwikkeling hoegenaamd meer opbrengt of beter verkoopbaar is dan een verkoop van het pand of de grond in zijn huidige toestand aan een eindgebruiker.

### **Ontwikkelaar versus eindgebruiker?**

Wie zijn eigendom verkoopt aan een eindgebruiker moet geen rekening houden met de ontwikkelingsmarge van de projectontwikkelaar. Bovendien kan de eindgebruiker op zoek zijn naar die specifieke locatie en is hij mogelijk bereid daarvoor een hogere prijs te betalen.

Daarentegen zal een eindgebruiker zelden het maximale potentieel van uw grond benutten en alleen in rekening brengen wat hij zal bouwen voor eigen gebruik. De waarde is slechts wat het hem waard is voor zijn invulling.

We moeten dus de marge die we de ontwikkelaar gunnen, afwegen tegen het benutten van de maximale mogelijkheden.

### **Afbraak versus de bestaande constructie verkopen?**

Projectgrond is dezer dagen steeds meer een bebouwde grond, die afbraak veronderstelt. De vrije niet-bebouwde percelen worden schaarser. Bij die bebouwde percelen, moet men telkens de afweging maken of projectontwikkeling méér opbrengt dan een verkoop in de huidige toestand.

Wie een oudere woning heeft op een verkavelingsperceel en problemen ondervindt bij de verkoop (bijvoorbeeld wegens te groot of te weinig energiezuinig) overweegt al snel een afbraak en opsplitsing in appartementen.

Dat kan inderdaad een optie zijn maar in de praktijk botst deze creativiteit snel op zijn stedenbouwkundige grenzen. De nieuwe ontwikkeling moet een substantieel aantal units mogelijk maken om zelfs een relatief lage villaprijs te evenaren. We spreken snel van factor acht of tien op 'gewone' locaties. Meerdere villa's op een rij kunnen mogelijk wel sneller het verschil maken, omdat de tussenruimtes efficiënter benut worden.

We moeten echter niet alleen de twee verkoopwaarden vergelijken (bestaand versus ontwikkeling) maar ook de factor 'verkoopbaarheid' van beide opties afwegen. Bij gelijke waarde en correcte ligging, is de vraag naar projectgrond vermoedelijk hoger dan naar een oudere woning.

De renovatieplicht is van kracht sinds 1 januari 2023 en kan hierin een game changer zijn: een oude woning opwaarderen naar minstens energieprestatielabel D (en later beter) brengt de haalbaarheid van herontwikkeling een stuk dichterbij.

We moeten niet alleen de twee verkoopwaarden vergelijken (bestaand versus ontwikkeling) maar ook de factor 'verkoopbaarheid' van beide opties afwegen.

---

De tijdelijk verlaagde BTW-regeling van 6 procent die van toepassing is bij afbraak en heropbouw, draagt ook bij tot de hogere waardering van het perceel als projectgrond.

Verder dient u er rekening mee te houden dat niet elke oude fabriek tot kmo-units mag omgebouwd worden, dat u een woonfunctie in een landbouwzone niet zomaar kan opdelen en dat woningen in parkzone zelden een upgrade tot appartementsgebouw kunnen genieten. M.a.w. niet alle sites kunnen herdacht worden tot projectzone.

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Wat uw grond essentieel tot een projectgrond maakt, is een omgevingsvergunning die de globale grondwaarde doet toenemen tot een hogere waarde dan zijn huidige vorm. De omgevingsvergunning is daarbij het sleutelwoord. In een samenleving met steeds meer regels en steeds minder ruimte voor steeds meer mensen, is elke omgevingsvergunning een overwinning. Zie de vergunning dan ook niet als een administratieve formaliteit in het contract maar als de hefboom van uw grondwaarde.

In een samenleving met steeds meer  
regels en steeds minder ruimte voor steeds  
meer mensen, is elke omgevingsvergunning  
een overwinning.

---

## VRAAG 2

Is uw grond  
verkoopbaar?



Niet elke grond is verkoopbaar aan een projectontwikkelaar, niet verkoopbaar tout court, of moeilijk verkoopbaar door ernstige belemmeringen.

### **Prijs**

De eerste evidente reden kan de prijs zijn. Hoe goed uw grond ook gelegen is, hoe indrukkend de mogelijkheden ook, als de prijs niet past binnen de rentabiliteitsberekening van de ontwikkelaar, blijft uw grond onverkocht.

### **Vergunning**

Een grond die niet of nauwelijks vergunbaar geacht wordt, zal moeilijk verkopen. Dat kan omdat u als verkoper de prijsverwachting te hoog legt waardoor de kandidaat-koper een te hoog volume moet halen.

Maar er zijn ook talloze andere redenen waarom een project niet zou vergund raken. Woonuitbreidingsgebieden bijvoorbeeld, doen op basis van hun naam wel dromen van grote nieuwe ontwikkelingen en dus hoge grondwaardes maar steeds meer van die gebieden worden 'onder de stolp' geplaatst en blijven tot nader order niet aansnijdbaar, ook niet meer voor groepswoonbouw of sociale projecten. Uw grond balanceert dan tussen een lage waarde en onverkooptbaarheid, tenzij alsnog een speculatief investeerder opduikt.

We kunnen weerom het belang van een goedgekeurde omgevingsvergunning niet voldoende benadrukken. Het is een grote, dure inspanning die de projectontwikkelaar levert, op eigen risico en met een reële kans op weigering. Nochtans maakt die vergunning de waarde uit van uw grond. Starten vanuit een realistisch ontwikkelingskader is essentieel om te slagen.

Een verkoop met een opschortende voorwaarde van vergunning zal dan ook dikwijls een vereiste zijn.

### **Onteigening**

Rond uw grond kunnen onteigeningsplannen bestaan. Die plannen kunnen vaag zijn of concreet, op korte termijn of op lange termijn. Het gaat daarbij niet alleen over besliste trajecten waar de uitvoering op zich laat wachten maar ook over diverse optionele tracés die jarenlang onbeslist worden opengehouden.

Dergelijke plannen kunnen lang aanslepen en zolang de onzekerheid bestaat, zal een ontwikkelaar het projectrisico niet nemen. Een appartement langs een traject dat mogelijk onteigend wordt, is onverkoopbaar en allicht ook niet vergunbaar.

### **Een ruimtelijk uitvoeringsplan in voorbereiding**

Als voor uw gebied een ruimtelijk uitvoeringsplan (RUP) in voorbereiding is, dan is het gedurende een langere periode onzeker wat met uw terrein kan gebeuren. Een ruimtelijk uitvoeringsplan (of voorheen een BPA) definieert de gewenste invulling voor een ruimer gebied. De bepalingen van een RUP kunnen ruim zijn, zodat later nog voldoende geïnterpreteerd kan worden in functie van toekomstige noden, maar kunnen evenzeer heel erg specifiek zijn en alle spelregels haarfijn vastleggen.

In de aanlooperperiode naar een nieuw RUP kan theoretisch wel vergund worden volgens de vigerende regelgeving, maar in de praktijk zal dit 'niet zo vlot' verlopen.

Het is ook niet met zekerheid verstandig een vergunning nog snel te bespoedigen. Dat hangt af van wat het nieuwe RUP voor uw grond zal brengen: uw grond kan groenzone worden maar evengoed de nieuwe hotspot voor hoogbouw.

### **Een ruimtelijk uitvoeringsplan dat perceelsgrenzen overstijgt**

Nogal wat ruimtelijke uitvoeringsplannen veronderstellen een globale uitvoering, die de eigendomsgrenzen overstijgt. Ze zijn immers in het leven geroepen om meer structuur over een groter gebied aan te brengen.



Er wordt bijvoorbeeld bepaald dat de ontsluiting van uw perceel niet rechtsreeks op de openbare weg mag, hoewel uw perceel aansluit bij de openbare weg, maar via een naastliggend perceel. Zolang de eigenaar van dat perceel niet meestapt in het project, kan u uw deel niet realiseren.

Deeluitvoeringen van een RUP zijn wel mogelijk maar bij de toekenning van de vergunning zal de overheid steeds nagaan of het globale plaatje nog kan gerealiseerd worden. Uniformiteit van architectuur is daarbij een lastige: de eerste bepaalt het latere beeld. Globale ontwikkelingen over eigendomsgrenzen heen genieten daarom steeds de voorkeur. Zo kan ook verzekerd worden dat één speler niet een te groot deel van de ontwikkelingskoek naar zich toetrekt.

### **Voorspelbaar protest van belanghebbenden**

Het landschap verandert voortdurend. Uitbreidende woongebieden komen door de jaren heen naast oudere industrieterreinen te liggen. Wanneer het industriegebouw later leeg komt te staan en er kan een nieuw kmo-park komen, grenzend aan die woonzone, kan de ontwikkelaar het risico op beroepsprocedures dermate hoog inschatten dat hij niet tot aankoop wil overgaan.

Wie de mogelijkheid heeft een torengedouw te zetten, biedt de bureu talrijke instrumenten om de vergunning aan te vechten: mobiliteit, schaduw, niet passend enzovoort. Zelfs al gaat de gemeente mee in de plannen van de ontwikkelaar, dan nog moeten alle eventuele beroepsprocedures slagen die bureu en andere belanghebbenden kunnen aanspannen. Het is dan zaak een ontwikkelaar te vinden die bereid is de lange en dure procedure op eigen kosten te doorlopen.

### **Archeologie**

Elke grond binnen een archeologische zone, of daarbuiten voor gronden groter dan 3000m<sup>2</sup>, moet verplicht een archeologisch onderzoek ondergaan. Eventuele vervolgonderzoeken die daar kunnen uit voortvloeien kunnen erg duur zijn en zeer vertragend werken. Als u in eerste instantie al een vermoeden heeft dat uw grond heel wat archeologische vondsten kan herbergen (bijvoorbeeld, dicht bij een abdij, gelegen op oude stadswallen, een erfgoedrijke streek,...) dan zal uw kandidaat ontwikkelaar daar extra aandacht voor hebben en mogelijks een voorbehoud in de verkoopovereenkomst inlassen.

### **De ontsluiting niet in handen**

U kan een mooi perceel hebben, maar u beschikt niet over een uitweg, u beschikt slechts over een te beperkte uitweg of uw uitweg is veeleer een erfdienstbaarheid? Dan moet u op zoek naar een echte ontsluiting.

Zolang de eigenaar-ontsluiter niet wil verkopen, kan uw grond niet ontwikkeld worden. Wil de ontsluitende eigenaar wel meestappen in het project, dan moet u een complex commercieel akkoord sluiten.

De onderhandeling over wie welke grondwaarde toekomt, is deel van een soms pittig overleg. Zonder die ontsluiting kan u niet naar een projectontwikkelaar trekken maar zonder uw ontwikkeling heeft de ontsluiting ook geen hogere waarde... U bent dus op elkaar aangewezen.

Daarnaast is niet elke grond die aan de openbare weg ligt aansluitbaar op die openbare weg. De plaats waar wegen elkaar zouden kruisen, zijn mogelijks in conflict met een veilige verkeerssituatie. U mag achterliggend meerdere hectaren hebben, de verkeersstroom moet veilig aansluiten.

### **Te groot project in een te klein gebied**

Wie een uitgestrekt terrein heeft in een zeer kleine gemeente, kan zelden het volle potentieel benutten. Zelfs al laat de reglementering toe honderd units te bouwen, als de gemeente niet het commerciële afzetpotentieel heeft, zal de projectontwikkelaar zich afzijdig houden.

### **No-gofactor**

Projectgrond kan gelegen zijn naast een discotheek, naast een stelplaats voor bussen, naast een vilbeluik, naast een gsm-mast, naast een torenhoge fabriek, of naast een schietbaan. Het zijn allemaal factoren waarop projectontwikkelaars meteen kunnen afhaken. De oplossing bestaat er soms in een andere invulling te zoeken voor wie de hinder minder van belang is. Uw grond haalt dan misschien geen 'appartementswaarde' maar wel 'kantoorwaarde'.

### **Slechts één mogelijke koper**

Uw grond kan zo gelegen zijn dat er slechts één koper voor in aanmerking komt. Dat maakt de grond uiteraard niet onverkoopbaar maar als die ene koper geen interesse heeft, dan wordt de grond onverkoopbaar. We denken daarbij aan gronden die een klein aandeel hebben in een zeer grote ontwikkeling, of aan niet-ontsloten industriegrond bij een aanpalende fabriek.

### **Bestemming**

Niet elke bestemming is verkoopbaar op gelijk welke plaats. Uw grond kan een bestemming hebben die op die plaats nauwelijks of niet commercialiseerbaar is.

Dat kan een industrieterrein zijn zonder voldoende grote toegangswegen, een recreatiegrond op een niet-recreatieve locatie, een residentiële bouwgrond te dicht bij industrie of een gemeenschapsgrond in een kleine gemeente, die een dergelijk volume van gemeenschapsdienst niet nodig heeft.

### **Risicoground zonder grondonderzoek**

Als op de grond een risico-inrichting is of was, of vergund was, dan wordt de grond slechts verkoopbaar als hij eerst het proces heeft doorlopen van 'oriënterend bodemonderzoek', indien nodig 'beschrijvend bodemonderzoek' en indien nodig een 'bodemsaneringsproject'.

Risicoground die niet de correcte flow volgt, is niet overdraagbaar.

### **Terugkooprecht / wederinkooprecht/ voorkooprecht**

Is uw grond onderhevig aan een voorkooprecht, dan maakt dat gegeven uw grond niet onverkoopbaar maar het compliceert de verkoopbaarheid.

Een voorkooprecht impliceert dat de grond bij een effectieve verkoop eerst moet aangeboden worden aan de rechthebbende, die dan kan aankopen aan de voorwaarden zoals bepaald in de verkoopovereenkomst.

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Een ontwikkelaar zal eerder weigerachtig zijn te investeren in een omgevingsvergunning voor een project waarbij het risico bestaat dat het voorkeepsrecht wordt uitgeoefend. De rechtshabende verwerft dan een vergund project zonder de kosten van de vergunning te moeten vergoeden. De oplossing kan erin bestaan de eventuele interesse bij de begunstigde partij vooraf af te toetsen maar dat biedt geen juridische zekerheid.

Een ontwikkelaar zal weigerachtig zijn te investeren in een omgevingsvergunning voor een project waarbij het risico bestaat dat het voorkeepsrecht wordt uitgeoefend.

---

Is uw grond onderhevig aan een wederinkooprecht of een terugkooprecht, dan gelden andere complexiteiten. Wederinkooprechten zijn bijvoorbeeld van toepassingen in industrieterreinen die tot stand gekomen zijn onder de Expansiewet. Het geeft de Intercommunale de mogelijkheid het pand of de grond in te kopen aan vooraf vastgestelde prijzen, zodra u uw verkoopintentie kenbaar maakt. Dat maakt dat deze gronden vooral voor de eindgebruiker geschikt zijn en niet voor ontwikkelaars (wat ook de bedoeling van de wetgever was).

### **Niet opsplitsbare grond**

Bepaalde gronden laten niet toe om het gebouw op te splitsen en in fracties te verkopen. Dat betekent dat er slechts één globale eigenaar mogelijk is en beperkt de afnemer tot een rol van investeerder of van globale gebruiker.

### **Prijsniveau in de markt te laag**

Met de stijgende bouwkosten, bereiken we in bepaalde gemeentes de situatie dat de som van de totale bouwkosten en de noodzakelijke projectmarge al meteen de verkoopprijzen evenaart.

In goedkopere, minder kapitaalkrachtige gemeenten is het niet vanzelfsprekend de verhoogde bouwkosten helemaal door te rekenen. In de praktijk kan dit betekenen dat er volgens de hoger beschreven methode van de 'residuele grondwaarde' geen ruimte voor grondwaarde meer is.

### **Overbezette markt**

Er zijn gemeenten waar de voorbije jaren te veel gebouwd is, waar nog veel in de steigers staat en waar de oude voorraad bijlange niet uitverkocht is. Ze zijn bekend en staan geboekstaafd bij de ontwikkelaar als te mijden. Die situatie is tijdelijk maar is wel vervelend voor de grondeigenaar, die op zich een perfect stuk grond in de aanbidding kan hebben.

### **Overstromingsgevoeligheid**

In tijden van klimaatcrisis wint de overstromingsgevoeligheid aan belang.

Niet alleen zijn de definities nu wat scherper en preciezer geworden, vanuit de Vlaamse regering wordt een oproep gedaan aan steden en gemeenten om extra waakzaam te zijn bij vergunningen in waterzieke gebieden. Deze gebieden doen immers dienst als waterspons voor de omgeving en dan is verharding niet alleen nadelig voor het project zelf maar evenzeer voor de hele omgeving.



## VRAAG 3

# Verkopersmarkt versus kopersmarkt



## VIJFTIEN VRAGEN

---

U zit in een markt met veel vraag. U hoort de verhalen over bieden en overbieden. De grond is schaars en projectontwikkelaars smeken om uw gunst. Dat geldt zeker voor een mooi perceel aan de waterkant in een groeiende stad. Dat plaatst u in een comfortabele *driver's seat*.

Het is echter zeer belangrijk te bepalen in welke stoel u écht zit. Wat u als verkopende partij niet ziet, zijn de veelvoudige van gronden die worden aangeboden in de markt maar nooit ontwikkeld worden, wegens te duur of te onhandig om te ontwikkelen door allerlei belemmerende factoren. Elke ontwikkelaar analyseert minstens tien gronden om er een te kopen.

Wie een topgrond heeft, mag zeker plaats nemen in de *driver's seat*. Het juiste bod zal wel komen. Maar het grootste gedeelte van het aanbod is geen topgrond. Meer nog, voor vele gronden moet u zoeken tot u iemand bereid vindt om toch te bouwen naast die autosnelweg of toch het project te veel in de gemeente aan te vatten.

In uw verkoopstrategie is uw positie kennen zeer belangrijk.

### **Bieding**

Echte topgronden worden dikwijls aangeboden onder de vorm van een biedingssysteem, een zogenaamde 'prijs vanaf' of een 'bieding onder gesloten omslag'. Het staat kandidaten vrij een voorstel te doen tegen een bepaalde datum, op basis van een goed gedocumenteerde prospectus.

Een 'prijs vanaf' geeft de kandidaat-koper al een eerste richting; een bieding zonder enige indicatie is haalbaar als de invulling duidelijk is. Is de invulling niet vooraf duidelijk, is een louter bod zonder richtprijs niet evident.

In uw verkoopstrategie is  
uw positie kennen zeer belangrijk.

---

Wie een biedingsproces organiseert voor een B-grond, zal vlug merken dat ontwikkelaars minder snel een diepgaande studie opstarten en niet tot een bod zullen komen. Een ontwikkelaar denkt dat hij terechtkomt in een competitieve markt, acht zijn kans op slagen eerder klein en zal om die reden geen studie opstarten. Er liggen immers nog andere aanbiedingen op het schap. Het is maar voor écht rendabele gronden, dat hij de competitie zal willen aangaan.

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Wie die positie fout inschat en zich iets te relax in *the driver's seat* installeert, kan wel eens bedrogen uitkomen, zelfs bij een grote, gretige maar even kieskeurige markt van projectontwikkelaars.

Ook wie wel een topgrond aanbiedt in een succesvolle biedingsronde, dient op een bepaald moment tot de aanvaarding van het beste bod te komen. Elke goede bieding heeft ook zijn plafond en dat plafond moet u correct inschatten.

### **Vaste prijs**

Komt uw grond niet in aanmerking voor een biedingsronde, dan bent u aangewezen op een vraagprijs of een vaste prijs. Een vraagprijs, als die correct gezet is, kan de verkoop van uw grond versnellen. Uw verwachting is duidelijk, de ontwikkelaar kan rekenen en meteen een bod doen. U kan het bod – zeker aan vraagprijs – snel afhandelen. U hebt immers wat u vroeg.

Een vaste prijs geeft de ontwikkelaar ook het vertrouwen dat wanneer hij bereid is die te betalen, er ook effectief een deal uit de bus komt. Bij een biedingsronde heeft hij minder houvast.

## VRAAG 4

Is de invulling  
gedefinieerd?



Bij heel wat projectgronden zijn de mogelijke invullingen meteen duidelijk en zichtbaar.

Dat kan zijn door een duidelijk straatbeeld, of door bestaande duidelijke reglementering.

### **Voorafdefinitie**

Wie een terrein aanbiedt met een gedefinieerd ruimtelijk uitvoeringsplan (RUP), zal relatief makkelijk kunnen bepalen wat er op zijn grond mogelijk is. Een RUP bepaalt immers dikwijls de functie, het volume, de hoogtes, de densiteit, enzovoort.

*Zo kan u bijvoorbeeld lezen dat er een maximale densiteit is toegestaan van 50 eenheden per hectare, met een maximale bewoonbare vloeroppervlakte van 4000 vierkante meter. Op een terrein van 5000 vierkante meter betekent dat 25 units van 80 vierkante meter per unit.*

*Wie enkele oude huizen afbreekt in een woonstraat met een bepaalde kroonlijsthoogte en dat naast bestaande appartementsgebouwen, kan vermoeden dat hij quasi hetzelfde bouwvolume kan terugbouwen. Het is in zo'n geval onwaarschijnlijk dat de promotor een verdieping boven de rest van de straat mag uitsteken.*

### Veel gronden hebben geen voorafdefinitie van wat mogelijk is.

---

In deze twee voorbeelden is een waardebeoordeling relatief eenvoudig. We weten wat u kan bouwen, we kunnen de verkoopprijzen en de bouwkosten inschatten en de rest is de toepassing van het klassieke rentabiliteitsmodel om de grondwaarde te bepalen.

Dat de invulling vooraf bepaald is, betekent niet dat er maar één invulling kan zijn. Het straatbeeld kan ook meerdere duidelijke invullingen geven. Twee bouwlagen en een dak over een straatbreedte van dertig meter, laten even goed appartementen als rijwoningen toe, met ongeveer hetzelfde gabariet.

#### **Geen voorafdefinitie**

Veel gronden hebben echter geen voorafdefinitie van wat mogelijk is.

Het grote stuk grond ligt in woongebied, niet direct omgeven door andere gebouwen, de gemeentelijke stedenbouwkundige verordeningen geven niet of nauwelijks antwoord op de vraag

## VIJFTIEN VRAGEN

---

hoe diep of hoe dicht u mag bouwen, en geeft geen uitsluitel over het best passende product.

Deze 'vrijheid' is enerzijds positief maar anderzijds bent u ook aangewezen op de appreciatie van de gemeente en kan u minder terugvallen op duidelijke afdwingbare regels.

De gemeente moet zich op dat moment nog een visie vormen over een ideale invulling, rekening houdend met bestemming, mobiliteit, waterhuishouding en alle richtlijnen die de gemeente rijk is. Dat is een oefening die niet klaarligt en moet van nul worden opgestart.

De gemeente zal u het ruimere kader schetsen en binnen dit kader zal u gevraagd worden om een voorstel te doen, dat dan kan getoetst worden aan 'de goede ruimtelijke ordening'. De waarde kan u pas bepalen als u weet wat het college ook finaal goedkeurt.

Voor dit type grond kan u op twee manieren verkopen: ofwel doorloopt u zelf het traject naar een vergund project, wat u toelaat de prijs vast te leggen, ofwel laat u het traject doorlopen door de projectontwikkelaar. Het tweede is zeer gebruikelijk want zelf het traject opstarten vraagt veel kennis, veel tijd en



## MIJN TOPGROND

---

vooral een behoorlijke financiële investering zonder garantie op succes.

Met de ontwikkelaar moet u dan een variabele vergoeding afspreken in functie van de behaalde vergunning. Wie die onzekerheid niet wil en liefst meteen tegen een vaste prijs verkoopt, zal dat vertaald zien in mogelijks een lagere grondwaarde, die zich baseert op het minimum haalbare.

## VRAAG 5

Is de ligging  
gunstig voor  
het product?



Een gunstige ligging wordt naar waarde geschat, uiteraard. Meer nog: in een context waar projectontwikkeling risicovoller wordt, zal een goede ligging nog meer dan ooit gegeerd zijn. Zoals de prijs van energiezuinige woningen proportioneel meer stijgen, zal een goede ligging de projectontwikkelaar indekken tegen stijgende bouwkosten.

In een context waar projectontwikkeling risicovoller wordt, zal een goede ligging nog meer dan ooit gegeerd zijn.

---

Een gunstige ligging moet u als grondeigenaar ook voor een deel mee bepalen: voor welke functie is mijn grond gunstig? Het is dan ook aangewezen zich tot die projectontwikkelaar te richten die zich specialiseert in het product waarvoor uw grond gunstig gelegen is.

Een appartementsgrond op een C-locatie kan een goed en betaalbaar product zijn voor een sociale huisvestingsmaatschappij; een grond aan een drukke invalsweg laat u beter door een retailspecialist bekijken dan door een residentieel ontwikkelaar. Een stuk grond met beperkte parkeermogelijkheden kan mogelijks een ideale studentenhuysvesting worden.

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Wie op geen enkele manier een gunstige ligging heeft, moet daar ook de consequenties van inzien. Niet elke plaats is geschikt voor appartementen. Niet elke weg is geschikt voor woningen. Niet elke invalsweg heeft een goede commerciële ligging.

Ligging wordt – terecht uiteraard – als dé bepalende factor gezien maar moet u ook zuinig gebruiken. In een zeer dicht landschap als vandaag is een stuk grond snel bedreigd door de vele omgevingsfactoren die onze samenleving typeren: beperkte bereikbaarheid, geur, lawaai, gebrek aan zonlicht, drukte, omgevende gebouwen,...

De locaties die omwille van hun goede ligging *sky high* scoren zijn beperkt. De criteria van een projectontwikkelaar voor een 'topligging' zullen veeleisend zijn. Topligging bestaat en als u ze hebt, moet de verkoop met des te meer zorg aangepakt worden. De interesse kan ook overweldigend zijn en resulteren in honderd en een verschillende voorstellen en daar moet u dan een weg in vinden. Een topgrond vraagt controle en sturing.

## VRAAG 6

Hoeveel kan er  
gebouwd worden?



## VIJFTIEN VRAGEN

---

De waarde van een projectgrond is in hoge mate bepaald door de densiteit en de terreinbezetting, zelfs nog in hogere mate dan de ligging.

Een ligging moet al echt top zijn om een substantieel hogere prijs te halen. Een of twee bouwlagen extra cijferen minstens even snel. Over volume kan u onderhandelen. Over ligging niet.

Densiteit wordt uitgedrukt op twee manieren, die naast elkaar bestaan.

De waarde van een projectgrond is  
in hoge mate bepaald door de densiteit  
en de terreinbezetting

---

### **Aantal units per hectare**

Met densiteit of dichtheid bedoelen we het aantal entiteiten die we op een terrein kunnen realiseren. Densiteit wordt uitgedrukt in eenheden per hectare.

*Op een terrein van 4000 vierkante meter met een densiteit van 25 eenheden per hectare kunnen 10 units gebouwd worden, los van de bouwhoogte of de terreinbezetting, los*

*van de individuele grootte en meestal ook los van typologie.*

Of er een densiteit van 15/ha geldt (dikwijls bij landelijk woongebied), 25/ha, of 50/ha maakt een levensgroot verschil in de waardering.

Vooraf bij grote terreinen in landelijk woongebied is het confronterend dat de densiteit beperkt is tot meestal vijftien woningen per hectare, zeker in de context van de bouwshift. De bouwshift is echter niet bedoeld om het bebouwde gebied maximaal te intensifiëren maar wel om de kernen te versterken en de landelijke woongebieden minder dicht te maken.

### **Verhouding vloer/terrein**

Niet alle typologieën zijn te vatten in 'aantal units'. Bij kmo-bouw, industrie, rusthuizen, studentenhuisvesting en kantoren wordt meer verwezen in termen van de verhouding tussen de bruto-vloeroppervlakte (BVO) enerzijds en de oppervlakte van het terrein anderzijds, de zogenaamde V/T index, of vloer over terrein index.

*Wie 7500m<sup>2</sup> bruto-vloeroppervlakte mag bouwen op een terrein van 1 ha, haalt een V/T van 0,75.*

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Een V/T index is meestal een vast element in een ruimtelijk uitvoeringsplan. Dat zijn stringente richtlijnen waarvan niet afgeweken wordt.

BVO is een kernbegrip in de berekening. Binnen de seconde zal een projectontwikkelaar uw vraagprijs delen door de BVO (of door het aantal units) en meteen evalueren of het project sowieso kans maakt.



## VRAAG 7

Hoe groot is  
het huidige  
marktaanbod?



## VIJFTIEN VRAGEN

---

Marktbezetting is een bijzonder belangrijk gegeven in de vastgoedontwikkeling.

De eerste mogelijkheid is 'onderbezetting': er zijn weinig of geen nieuwe ontwikkelingen. Dat kan wijzen op een hoger potentieel maar toch genieten te stille gemeentes zelden de voorkeur van de projectontwikkelaar. Een ontwikkelaar ziet daar eerder een waarschuwing in dan een marktopportunititeit. Zeker nu ook veel zelfstandige handelaars de activiteit stilleggen, dreigen stille dorpen nog stiller te worden.

De tweede mogelijkheid is 'overbezetting': de gemeente of stad telt nu al zoveel bouwkransen en er staan nog zoveel nieuwe projecten in de steigers terwijl de reeds gebouwde stock nog niet verkocht is.

Gemeentes die kampen met overaanbod, of nieuwe projecten als 'appartementisering' ervaren, zullen ook bijzonder kritisch zijn om een omgevingsvergunning toe te kennen aan nog een nieuw project. Ze kunnen strenger worden op densiteit, groen of voorzieningen, waardoor de facto ook de waarde van de grond daalt.

De derde mogelijkheid is een evenwichtige bezetting waar er een gezonde dynamiek is met nieuwe ontwikkelingen maar ook nog ruimte voor bijkomende initiatieven.

Projectontwikkeling houdt een zekere traagheid en ondoorzichtigheid in.

Er kunnen gedurende jaren nieuwe projecten in ontwikkeling zijn die voor de eindconsument en het blote oog nog even onder de radar blijven. Er kunnen diverse architecten op diverse gronden in voorbereidend overleg zijn met de gemeente, waardoor er in één beweging een verhoogd aanbod kan ontstaan.

Projectontwikkeling houdt een zekere traagheid  
en ondoorzichtigheid in.

---

De wenselijke bezetting wordt afgezet tegenover de grootte en het profiel van de bevolking, de aanwezigheid van industrie, scholen en handel, en vooral de groei van de stad of gemeente. Groeisteden zijn vandaag bijzonder populair.

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Data over bevolkingsevolutie, inkomensverdeling, migratie, tewerkstelling, enzovoort zijn per gemeente meteen ter beschikking en zullen gebruikt worden om uw grond te evalueren. De transparantie van grondwaarde neemt toe door de groeiende beschikbaarheid van data.

## VRAAG 8

Is het terrein vrij  
van hinder?



## VIJFTIEN VRAGEN

---

Een projectgrond kan omgeven zijn door 'hinder': geluid, geur, drukte, visuele aspecten of factoren gerelateerd aan gezondheid.

Deze factoren kunnen in mindere of meerdere mate aanwezig zijn: in mindere mate dat het de verkoopbaarheid van de grond weinig of niet beïnvloedt, in grote mate dat het de verkoopbaarheid (zo goed als) onmogelijk maakt.

### **Geluidshinder**

Geluiden zijn er in alle maten en gewichten: een autosnelweg, een spoorweg, een fabriek, een steenweg in slechte staat, een discotheek, een school, café, een tramlijn, een feestzaal, ochtendlijke toelevering, een sneltrein, een pretpark, een openluchtzwembad.... Tegen geluid kan u zich wapenen. Geluidswerend glas kan bijzonder adequaat zijn en kan een voldoende rustig binnenklimaat creëren. De buitenomgeving blijft wat ze is. Geluidspanelen of bermen kunnen helpen maar zullen nooit een stille omgeving creëren.

### **Geurhinder**

Bepaalde activiteiten, in de dichte of verre nabijheid, kunnen geurhinder veroorzaken. Denk aan een slachthuis of de aanwezigheid van landbouwactiviteiten. Geur stopt ook niet

altijd aan de buitenmuren, is moeilijker beheersbaar, dikwijls onregelmatig en seizoens- of weersafhankelijk.

### **Visuele aspecten**

Wat visueel storend is, kan zeer verscheiden zijn: een verwaarloosd bedrijf als buur, een hoogspanningslijn, een verpauperde buurt, een hoge fabrieksmuur, een parking, een steenweg,...

De projectontwikkelaar probeert in te schatten hoe verkoopbaar zijn eindproduct zal zijn. De perfecte omgeving bestaat niet en al zeker niet in de huidige schaarse markt. Binnen alle imperfecties zoekt hij de minst schadelijke.

## VRAAG 9

Is de grond  
fiscaal gunstig?





## MIJN TOPGROND

---

Tot minstens eind 2023 kunnen alle projecten van een BTW-tarief van 6% genieten, op voorwaarde dat ze gebouwd worden na afbraak van een ander pand en als zowel het project (woonoppervlakte,...) als de koper (enige eigendom,...) aan bepaalde voorwaarden voldoen.

Dat biedt voor de ontwikkelaar een heel belangrijk voordeel. De concurrentie op de lokale markt speelt zich vandaag af met bestaande projecten tegen een lagere bouwprijs én met projecten die aan 6% worden aangeboden. Wie bij gebrek aan afbraak en heropbouw dient te verkopen aan 21%, heeft een substantieel nadeel, tenzij dat vertaald wordt in een lagere grondwaarde.

Een goede tip: hebt u een afbraakpand, breek het dan niet af om het terrein alvast mooier te doen ogen. Uw afbraakpand is immers 15% BTW-verschil waard...

Als uw eigendom op verschillende percelen staat en niet elk perceel bevat een af te breken gebouw, dan kan op het latere project de 6% btw ook slechts op een gedeelte van toepassing zijn.

## VRAAG 10

Is het terrein  
bouwrijp en  
beschikbaar?



Een projectgrond is bijna nooit bouwrijp. Onder bouwrijp verstaan we dat de kmo-units, woningen of appartementen direct kunnen gebouwd worden aan uitgeruste wegenis en direct aangesloten kunnen worden aan de diverse nutsleidingen.

### **Beschikbaarheid**

Het bouwrijp zijn begint al bij de beschikbaarheid van de grond. De nieuwe eigenaar worden is één ding maar mag de ontwikkelaar ook effectief op het terrein?

Bestaande gebouwen kunnen verhuurd zijn. Alle huurcontracten dienen nagekeken te worden op hun opzegbaarheid en opzegtermijnen. Gronden kunnen in gebruik zijn door of verpacht zijn aan landbouwers. Dan valt de vrijgave van de grond onder de pachtwetgeving en die biedt ruime bescherming aan pachters.

### **Aansluitingen**

Ook een stuk grond aan een uitgeruste weg, moet nog per perceel voorzien worden van afgetakte nutsleidingen. Dat betekent ook dat er bij iedere verkoopbare grondfractie steeds een stuk infrastructuurkosten zal moeten ingecalculeerd worden. Wie honderd lopende meter heeft voor woningbouw aan een 'uitgeruste' weg moet er rekening mee houden dat de weg over de hele lengte zal opengebrouwen worden om per woning riolering, elektriciteit, gas en datalijnen te voorzien.

Deze kosten kunnen aanzienlijk zijn, in functie van de ligging van de bestaande nutsleidingen onder die weg.

Dat betekent ook dat er bij iedere verkoopbare grondfractie steeds een stuk infrastructuurkost zal moeten ingecalculeerd worden.

---

### **Bodemkwaliteit**

Elke verkoop vereist een bodemattest. Daarin leest u of u een risicoground hebt die is opgenomen in het grondeninformatie-register, dan wel of u een grond hebt waar geen bijzondere gegevens van bekend zijn. In het laatste geval hoeft u niets te doen.

Zogenaamde risicogrounden moeten eerst onderzocht te worden voor een overdracht mogelijk is. De eventuele saneringskosten worden rechtstreeks verhaald op de grondwaarde. Dat kan zelfs in het ergste geval de grondwaarde neutraliseren.

Het is echter niet omdat er geen saneringsplicht is, dat de ontwikkelaar geen rekening zou houden met mogelijk verhoogde kost ten gevolge van grondverzet. Een oriënterend bodemonderzoek kan melden dat er bepaalde stoffen aanwezig zijn

die weliswaar niet aanmanen tot sanering maar wel een verhoogde kost aan grondverzet geven.

### **Weginfrastructuur**

Een substantiële kostenfactor is de weginfrastructuur (wegenis, publieke parkeerplaatsen, groenzone). Elk stuk grond wordt zo efficiënt mogelijk verhard en geïnfrastuctureerd. Lange overbruggingen naar de aansluiting met de hoofdweg zijn daarbij belastend. Daarnaast zijn er de aanleg van zogenaamde 'wadi's' (water afvoer drainage infiltratie) en het rioleringsstelsel om de waterhuishouding (op eigen terrein) te regelen.

Bij verkavelingen kan het verschil tussen de waarde als 'naakte grond' aanzienlijk verschillen van de uiteindelijke verkoopprijs per m<sup>2</sup>. Niet alleen wordt de naakte grond tot 30% ingenomen door groen en infrastructuur en wordt zo niet meer verkoopbaar, ook de kosten om die inname aan te leggen, gaat af van de grondwaarde. De mogelijkheid om een terrein efficiënt te infrastructureren, is daarom zeer bepalend voor de waarde.

### **Afbraak**

Steeds meer gronden veronderstellen afbraak voor de bebouwing. Een bestaand gebouw is dan ook meer een minwaarde dan een meerwaarde. Afbraak kan ook leiden tot instabiele ondergrond en dus verhoogde funderingskosten.

## VRAAG 11

Wat is de  
bestemming?



## MIJN TOPGROND

---

Om de bestemming te kennen moet u door drie 'lagen'.

De eerste basisbestemming wordt aangegeven door het gewestplan. Daar ziet u of uw grond in woonzone, in industriezone, recreatiegebied of nog een andere bestemmingszone ligt. Merk op dat er meer dan 100 verschillende types bestemming zijn!

Het gewestplan is tot het jaar 2000 'overschreven' door BPA's of bijzondere plannen van aanleg.

Vanaf 2000 zijn daar ruimtelijke uitvoeringsplannen overheen gekomen.

U kijkt dus best na wat het meest recente bestemmingsplan van uw grond is.

De bestemming is cruciaal voor de ontwikkelaar. Het bepaalt niet alleen wat kan maar ook of de projectgrond geschikt is voor zijn type specialisatie. Ontwikkelaars zijn meestal specialist in een bepaald product: woningen, appartementen, kmo-units, retail, hotels, studentenhuysvesting,... Past de bestemming bij mijn specialisatie?

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Het gros van de grondstukken is residentieel en het gros van de ontwikkelaars is dan ook gespecialiseerd in residentieel vastgoed, zowel woningen als appartementen. Toch gaat u ook voor residentiële grond best na of bepaalde nevenfuncties geen betere keuze zijn, zoals kantoren, studentenhuisvesting of retail.

En wat als de bestemming niet ideaal is en best zou gewijzigd worden? Die mogelijkheid bestaat via een RUP. Meestal neemt de gemeente zelf het initiatief, los van een eventuele vraag van een eigenaar/verkoper ofwel stelt de eigenaar de vraag tot bestemmingswijziging aan de gemeente, die dan evalueert of dit opportuun is en het het algemeen belang dient. Sowieso ligt de bevoegdheid voor het initiëren van RUP's bij de overheid. Hou er wel rekening mee dat bij 'gunstige bestemmingswijziging' er een planbatenheffing zal geheven worden.



## VRAAG 12

# Verbouwing versus nieuwbouw



## VIJFTIEN VRAGEN

---

Staan er op uw grond nog bestaande gebouwen, dan moet u nagaan of die gebouwen moeten blijven, liever behouden blijven of afgebroken worden. In het laatste geval wordt de afbraak in mindering gebracht van de grondwaarde.

'Bewaard erfgoed' valt onder de panden die moeten behouden blijven. Het behoud kan geheel zijn, of gedeeltelijk. De constructiewaarde van de gebouwen zelf kan meestal moeilijk in rekening gebracht worden omdat de verbouwkost van erfgoed snel de kost van nieuwbouw evenaart, of zelfs overstijgt. Anderzijds creëert het erfgoed een meerwaarde waardoor in de markt duurder kan verkocht worden. Erfgoed kan wel gemakkelijker herbestemd worden naar andere functies.

Daarnaast zijn er gebouwen die eventueel behouden moeten blijven omdat ze 'vastgestelde erfgoedwaarde' hebben. Uw eigendom staat dan op de 'Inventaris Onroerend Erfgoed'. Deze waardevol geachte gebouwen zijn telkens voorwerp van evaluatie en bespreking: soms kan afbraak, soms niet.

En dan is er het vrijwillige behoud. Een uitgeleefd appartementsgebouw kan gestript worden en volledig opnieuw worden aangekleed of gesloopt.

Hier geldt de vraag of het behoud een financieel of een architecturaal voordeel oplevert. Een financieel argument kan de recuperatie van een stevige ruwbouw zijn of het behoud van het oorspronkelijke bouwvolume. Bij herbouw of nieuwbouw is het behoud van hetzelfde bouwvolume immers geen zekerheid. Een architecturaal voordeel is bijvoorbeeld een bijzondere voorgevel of een herkenbaar stadsbeeld.

De waarde van het gedeelte 'behoud' moet geval per geval bekeken worden. Bij renovatie kunnen de bouwkosten meevallen, bij strippen en herinvullen zullen de bouwkosten snel gelijk zijn aan de nieuwbouwkosten, ook al recupereert men een ruwbouw. Om tot die gestripte ruwbouw te komen, zijn er ook (manuele) kosten, die de waarde van de ruwbouw kunnen benaderen.

## VRAAG 13

Vergund versus  
niet vergund?



De vraag die menig grondeigenaar zich stelt is: verkoop ik beter een vergund project, dan wel een stuk grond zonder ontwikkeling.

Het antwoord ligt allicht in de kwaliteit van de vergunning. Een vergund project wordt bijzonder naar waarde geschat. Vele projecten doorlopen lange en moeilijke vergunningstrajecten. Een project mét een vergunning kan dan een geschenk uit de hemel zijn.

Toch willen veel ontwikkelaars zelf bepalen wat er precies op de site komt. Ze hebben hun eigen stijl, hun eigen normen, een eigen visie en strategie hoe de markt best benaderd wordt en als het project een 'voorgekauwd' product is, zal het al goed moeten passen.

Daarnaast moeten er bij een vergund project ook een aantal contracten overgenomen te worden, zoals architect, stabiliteitsingenieur, terwijl een ontwikkelaar veelal liever werkt met zijn bekende entourage.

Een dubbeltje op zijn kant. Weet echter dat het bekomen van een vergunning een lange weg is, en ook een behoorlijke investering vergt. De afnemer-ontwikkelaar heeft zelf een pak ervaring en kan de moeilijke klippen van de vergunning soms beter omzeilen dan een eenmalige zelf-ontwikkelaar.

## VRAAG 14

Wat zijn de  
voorschriften?



Naast alle bepalingen die in een eventueel RUP staan, moeten ook alle gemeentelijke verordeningen nagekeken worden. Verordeningen zijn er in alle vormen en kunnen zeer bepalend zijn voor de rentabiliteit van het project.

Zo bestaan gemeentelijke verordeningen dat binnen een groter project minstens zoveel eenheden een, twee of drie slaapkamers moeten hebben, zo bestaan er groennormen, waterhuishoudingsnormen, bijdrages aan recreatie, bijdrage aan de ruimere ontwikkeling, een strenge of minder strenge parkeernorm, ontwikkelingstaksen, een verplichte commerciële plint, enzovoort.

Vooraf de parkeernorm is erg belangrijk. Hij kan bepalen of er al of niet ondergronds moet geparkeerd worden maar kan ook belemmerend werken in het aantal realiseerbare units omdat er niet voldoende ruimte is om aan de parkeernorm te voldoen.

Een parkeernorm kan vanuit commercieel standpunt meewerken maar ook tegenwerken. Bij een hoge norm (bijvoorbeeld minstens twee parkeerplaatsen per unit) is het de vraag of wel alle parkeerplaatsen kunnen verkocht worden en bij een maximum parkeernorm van bijvoorbeeld één is het de vraag of er wel voldoende parkeerplaatsen zullen zijn in functie van de commerciële vraag.

## VRAAG 15

Verkoopt u  
wel grond?





Grond verkopen is niet steeds grond verkopen. We overlopen even de varianten.

### **Onderhandse overeenkomst**

De klassieke manier is dat u een commercieel akkoord bereikt voor de verkoop van een terrein, dit akkoord omzet in een onderhandse verkoopovereenkomst en de overdracht binnen de geijkte termijnen organiseert bij de notaris door een notariële akte.

Een onderhandse overeenkomst kan zoveel opschortende voorwaarden bevatten dan de contracterende partijen nodig achten. Zorg ervoor dat u voldoende onderscheid maakt tussen opschortende voorwaarden en voorwaarden. Opschortende voorwaarden die niet gerealiseerd worden zorgen ervoor dat er geen definitieve verkoopovereenkomst tot stand komt. Voorwaarden zijn verplichtingen waar u of uw koper zullen aan moeten voldoen.

*Voorbeeld: de verkoper zal ervoor zorgen dat de grond vrij is tegen die datum. Slaagt u daar niet in (bv omdat de pacht-overeenkomst niet kan opgezegd worden), dan blijft u in gebreke. Formuleert u dat opschortend, dan gaat de verkoop niet door maar kan u ook niet in gebreke gesteld worden.*

### **Opstalrecht**

Het kan ook anders. U kan ook afspreken met uw 'koper' dat u de grond nog even houdt, en als de koper klaar is om de woningen of de appartementen te verkopen, hij het gedeelte constructie verkoopt en uzelf telkens een kleinere fractie van de grond direct aan de koper van de woning (en dus niet aan de projectontwikkelaar). Zo bespaart de ontwikkelaar verkooprechten en financiering. Voor de grondeigenaar kan dat resulteren in een iets hogere prijs. Zo'n samenwerking wordt in een zogenaamde opstalovereenkomst vastgelegd. Het bepaalt dat gedurende een zekere tijd de ontwikkelaar het recht heeft 'opstallen' te plaatsen op uw grond, zonder dat die opstallen meteen eigendom worden van de grondeigenaar (zoals het recht van natrekking aangeeft). Een opstalrecht gaat samen met een inkoopverplichting binnen een bepaalde termijn en veronderstelt altijd een opschortende voorwaarde van vergunning.

### **Aandelenverkoop**

Het is ook mogelijk dat de grond niet als vastgoed verkocht wordt, maar dat de overdracht kadert in een verkoop van aandelen van een vennootschap waarin die grond als (enig) actief in de balans zit. Dat heeft het voordeel voor de koper dat hij geen verkooprechten moet betalen en voor de verkoper komen de gelden niet belastbaar in een vennootschap terecht

maar belastingvrij bij de aandeelhouder, niet zelden een particulier persoon.

*Opgelet: verkopen onder aandelen houdt ook risico's in. Er komt voor de ontwikkelaar nog een rekening om de hoek kijken van belasting op meerwaarde bij doorverkoop (voor zover hier in de aandelenprijs al geen rekening mee gehouden is) en het is lang niet zeker of zo'n 'verkoop' door de fiscus niet onderhevig zal zijn aan herkwalificatie tot een klassieke vastgoedverkoop, waardoor alsnog belastingen moeten betaald worden.*

### **Ruilovereenkomst**

Een vierde methode is de ruiloverkomst. Als grondeigenaar wordt u niet in euro's betaald maar in constructiewaarde. U ontvangt dan één of meerdere appartementen (of woningen). In de praktijk wordt gemikt op een rond aantal appartementen, btw inbegrepen, maar in principe kan contractueel elke waarde worden afgesproken die in mindering gaat van uw aankoop van een constructie.

Weet uiteraard dat u als verkoper als eigenaar bent van dat stukje grond waar uw appartement op zal komen en dat u alleen een constructie verwerft. Anderzijds mag u de grond van de appartementen die u verwerft, niet nog eens meewaarden in de grondwaardeberekening. Maak de rekening goed.

## VIJFTIEN VRAGEN

---

Een ruilovereenkomst kan interessant zijn omdat de verkoper vergoed wordt in handelswaarde en de koper slechts de kostprijs dient te betalen. Deze manier van werken kan helpen om een verschil tussen een lager bod en hogere vraagprijs te overbruggen. De ontwikkelaar heeft bovendien het voordeel dat hij de grond niet moet inkopen.

U hoeft ook niet per se te ruilen met constructies op uw grond; dat kan even goed met woningen of appartementen uit een ander project van de promotor.

# | 10 praktische **tips**



### **TIP 1- Hoe bied ik mijn grond aan?**

Wie vandaag zijn projectgrond aan de markt van projectontwikkelaars aanbiedt, kan op veel interesse rekenen. Dan stelt zich de vraag wat de beste methode is om die grond aan te bieden: zelf op basis van een calculatie een vraagprijs vastleggen en die proberen te realiseren, of de grond breder aanbieden en ontwikkelaars uitnodigen hun 'beste voorstel' over te maken.

In een markt met veel vraag lijkt de tweede methode snel de beste... U weet nooit, zo wordt geredeneerd, dat er door een competitie een uitzonderlijk hoge prijs wordt gehaald. Als u met een vraagprijs had gewerkt, dan was die misschien te laag ingeschat...?

Doorgaans is de prijs van grond zeer goed berekenbaar. Biedingen zouden in grote mate moeten corresponderen met de berekende prijs.

Biedingen op echte topgronden durven al eens te rekenen met toekomstige verkoopprijzen en niet met de huidige waarden en daar hoopt menig grondeigenaar op.

Voor zeer gegeerde locaties kan die methode goed werken. Wie een project van vijftig appartementen aanbiedt in een grotere stad op een A-locatie, kan op deze manier mogelijk het beste resultaat halen.

Doorgaans is de prijs van grond  
zeer goed berekenbaar. Biedingen zouden  
in grote mate moeten corresponderen  
met de berekende prijs.

---

Voor minder goede locaties is die werkwijze minder aan te raden. Elke aankoop vraagt immers veel studie en onderzoek om tot een onderbouwd bod te komen en de kans dat deze inspanning tevergeefs is wegens een net hogere bieding, is reëel. Het is dan beter met een goed gecalculeerde prijs een correct statement te maken en die proberen te realiseren bij enkele goed uitgekozen partners.

Wil u een beroep doen op een makelaar, ga dan met focus te werk. Uw grond zal niet beter of duurder verkopen door samen te werken met meerdere makelaars. Kies zorgvuldig de juiste gespecialiseerde partij uit en laat die met focus de juiste afnemer vinden.

## 10 PRAKTISCHE TIPS

---

Uw grond aanbieden via meerdere kanalen terzelfdertijd kan werken voor de eindgebruiker maar brengt voor projectgronden weinig toegevoegde waarde. De markt van projectontwikkelaars is zeer goed toegankelijk en dezelfde namen komen dikwijls terug. Te breed aanbieden heeft snel een chaotisch en ongecontroleerd effect.

Een projectontwikkelaar die de kans krijgt uw grond in exclusiviteit te kunnen bestuderen zal uw eigendom ernstig nemen en uit dit vertrouwen ontstaat ook een goede band voor een latere samenwerking. De onbekende meestbiedende is niet altijd de juiste partner voor het verdere verloop van het traject.

Een projectontwikkelaar die de kans krijgt uw grond in exclusiviteit te kunnen bestuderen zal uw eigendom ernstig nemen en uit dit vertrouwen ontstaat ook een goede band voor een latere samenwerking.

---



### TIP 2 - De regelgeving is wat ze is

De beperkingen die de regelgeving ons oplegt, zijn onaangenaam voor de waarde en de verkoopbaarheid van grond. Er bestaat dan ook een natuurlijke neiging die regelgeving niet te aanvaarden en toch maar de strijd te leveren die moet geleverd te worden: toch een hogere densiteit, toch een afwijking, toch een ander product. Dat leidt soms tot lange procedures, met wisselend succes.

Weet echter dat de overheid ook gebonden is aan haar eigen regels, ook al vindt ook de dienst stedenbouw dat voor uw grond de regelgeving inderdaad wat minder logisch lijkt. Als de overheid al wil meegaan in het project, maken afwijkingen het project ook kwetsbaarder. Elke vergunning die wordt toegekend op basis van afwijkingen, maakt de vergunning ook makkelijker aanvechtbaar door 'belanghebbenden' in brede zin.

Vergunningen worden niet uitgereikt door de ambtenarij, maar wel door een college van burgemeester en schepenen, al of niet aangevuld met de gemeenteraad. Een afwijking laten goedkeuren vraagt dus niet alleen een positief advies van de ambtenaar en zijn adviesorganen, maar ook van de politiek. En finaal ook – in zekere mate - van alle 'belanghebbenden'.

In de praktijk loont het de overheid als bondgenoot te zien. Wie vroeg genoeg in onderbouwd en kwalitatief overleg gaat, zal meestal verder springen dan met een machtsstrijd. Evenwel blijft de relatie overheid / burger / omgeving een delicaat evenwicht in het bekomen van een gepaste ontwikkeling die economisch, ruimtelijk en functioneel een coherent geheel vormt.

### **TIP 3 - Geen waarde zonder voorwaarde**

De waarde van een grond mag niet gereduceerd worden tot zijn behaalde prijs. Aan een prijs hangen altijd voorwaarden vast.

Wie als verkoper wil vrijgesteld worden van een opschortende voorwaarde van vergunning, zal dat betaald zien in de geboden prijs. Wie alle risico over grondkwaliteit, archeologie of uitvoerbare vergunning wil uitsluiten, zal niet alleen een lagere prijs halen maar ook moeilijker tot een verkoop komen. De wetgeving is immers zo veeleisend en de inspraakmogelijkheden zijn zo breed dat een ontwikkelaar zich meestal voldoende wil indekken tegen risico's. Als al die risico's al zijn ingedekt, blijft nog steeds het hoofdrisico: alle units kunnen verkopen aan de vooropgestelde prijs in een bepaalde termijn.

Wie zijn grond vergelijkt met de verkoopprijs van naburige gronden (zelfs met gelijkaardige ontwikkelingsmogelijkheden) moet ook de randvoorwaarden van de ander kennen. Wie neemt het risico van grondkwaliteit of wordt die verrekend? Wie neemt het risico van het resultaat van het archeologisch onderzoek? Voor welk bouwprogramma wordt een vergunning gevraagd: een 'normaal' of een 'ambitieuw' volume? Is er een opschortende voorwaarde van vergunning? Werd een opstalrecht toegekend, of niet? Werd een grond verkocht of een vennootschap? Welke timing werd toegestaan en werden eventuele beroepsprocedures mogelijk gemaakt? Wordt betaald in valuta of betreft het een ruil?

### **TIP 4 - De markt is de markt**

Ken uw markt. Prijzen zijn zeer sterk bepaald door wat de lokale markt al aanbiedt. In een sterk bevroegde markt met hoge prijzen, zal uw grond ten volle meegenieten van deze meerwaarde. Is de markt eerder lauw en de locatie eerder middelmatig, dan zal de waarde van uw grond dat ook zijn.

De prijs van projectgrond kan u precies berekenen. Uw uiteindelijk maximaal resultaat zal vermoedelijk erg dicht bij de

berekende prijs liggen. Het staat eenieder vrij de prijs zo hoog mogelijk te stellen maar ergens moet hij zijn plaats vinden in de rentabiliteitsberekening van de ontwikkelaar en zijn plaats vinden in het straatbeeld.

Een snelle scan van alle nieuwbouw die te koop staat in eenzelfde gemeente toont meteen aan dat projectontwikkelaars hun prijzen op elkaar aligneren. De afwijkingen van de gemiddelde prijs voor een gelijkaardig aanbod zijn zeer minimaal.

In een duidelijk straatbeeld met transparante prijszetting heeft een appartementsgrond inderdaad een vaste prijs naar de eindgebruiker toe. Dat betekent niet dat er een vaste prijs is naar u als verkoper. Die waarde hangt af van afbraak, sanering, toegankelijkheid, enzovoort.

### **TIP 5 - Ken uw grond**

Wie onderhandelt met een projectontwikkelaar, kent best alle aspecten van zijn grond op voorhand. De ontwikkelaar koopt liefst zekerheden en een goed gestoffeerd dossier kan hierbij helpen. Vindt de ontwikkelaar door eigen initiatief een hiaat in uw dossier, zal dit uw onderhandelingspositie en het vertrouwen verzwakken.

## MIJN TOPGROND

---

De lijst wat u moet weten over uw grond is best vrij omvangrijk. Dat gaat over grondkwaliteit, asbest, ontwikkelingsmogelijkheden, erfdienstbaarheden, RUP's, verordeningen, marktprijzen, huidig en toekomstig aanbod, metingsplan, overstromingsgevoeligheid, erfgoedwaarde, en zo veel meer.

Als alle wettelijke zaken precies in kaart gebracht zijn, begint nog maar het bijzondere en het specifieke van uw grond en zijn omgeving. Ons land is een complexe lappendeken met een lange historie, ingebed in vele eigendomsaktes, erfdienstbaarheden en evenveel wetten over nabuurschap, milieu, afstanden, beplantingen, pachten of buurtwegen.

Elke grond heeft zijn verhaal.  
Een goede wedersamenstelling is cruciaal  
voor een correcte verkoop.

---

Hoe zit het dan écht met die buurtweg aan het einde van uw perceel en wat is de impact op ontsluiting en bouwmogelijkheden? Of wat met die uitweg die al dertig jaar door een buur gebruikt wordt? En wat met die pachter die geen pachtovereenkomst heeft, en met dat rooilijnplan dat overlapt met nog een ander rooilijnplan? En wat met die grote

stookolietank die wel vergund was maar nooit is geplaatst? En wat met die scheidingsmuur? En wat met die overlapping van erfdienstbaarheden uit de jaren '60, '70 en '80? En hoe zat alweer die ruil van die garage met een strookje grond destijds in elkaar? En kan die aanpalende landbouwgrond nu als tuin benut worden of niet? En was er echt geen afbraak met asbesthoudend materiaal?

Elke grond heeft zijn verhaal. Een goede wedersamenstelling is cruciaal voor een correcte verkoop.

### **TIP 6 - Onderzoek alle mogelijkheden**

Voor de grondeigenaar kan het duidelijk zijn: 'Ik heb een grond voor vijftien appartementen'. Maar is dat ook de beste invulling? Wat met grondgebonden woningen, wat met studenten-huisvesting, of misschien beter kantoren? Of beter verkopen aan een eindgebruiker in plaats van een projectontwikkelaar?

De meest rendabele invulling is ook niet altijd de makkelijkst verkoopbare. Een meergezinswoning kan theoretisch wel het meeste opbrengen op die locatie maar misschien is de locatie niet echt geschikt voor een meergezinswoning en gaat de

projectontwikkelaar niet mee in dit verhaal? Finaal moet een projectontwikkelaar overtuigd worden.

De meest rendabele invulling is ook niet altijd de makkelijkst verkoopbare.

---

Andere invullingen dan de meest voor de hand liggende hebben mogelijks een positieve invloed op uw project. Voor studentenhuisvesting is bijvoorbeeld de parkeernorm minder streng, met grondgebonden woningen creëert u misschien meer verkoopbare meters, of misschien haalt u met een commerciële invulling toch wél makkelijker die vergunning?

### **TIP 7 - Schoenmaker**

Projectontwikkeling is een complex vak. Was dit misschien minder zo in het verleden, nu is dat zeker het geval. Een grondeigenaar kan overtuigd zijn zelf een verkaveling of een project te kunnen trekken. In functie van ervaring en kennis is dat ook best mogelijk.

Maar dat is niet het standaard uitgangspunt. De regelgeving neemt alsmaar toe en dat op vele terreinen, letterlijk en figuurlijk. Een kleine fout kan een hoge kostprijs hebben.

*Wie bijvoorbeeld beslist zelf een verkaveling aan te leggen en die als uitgeruste grond te verkopen aan een projectontwikkelaar, zal fiscaal minder gunstig uitkomen. De btw op de aangelegde infrastructuur kan uw koper-ontwikkelaar niet recupereren. Of wie zijn oude gebouwen al zelf sloopt, verliest de mogelijkheid te verkopen tegen 6% btw. Als u deze zaken niet weet, kost u dat mogelijk veel geld.*

Bovendien wordt de marge meestal gerealiseerd op de constructies en minder op de grond, die meestal al aan marktprijs wordt aangekocht. Het is maar de vraag of u effectief netto meer zal ontvangen bij een zelf gerealiseerde verkaveling dan bij verkoop van een naakte grond.



### **TIP 8 - De wet blijft niet de wet, de markt blijft niet de markt**

Wie vandaag een grond heeft, kan overtuigd zijn dat zijn grond zijn waarde behoudt, meer nog, dat de waarde zal blijven stijgen. Er is immers schaarste. Maar dat is buiten de waard gerekend.

Op elke grond kan morgen een nieuw ruimtelijk uitvoeringsplan van toepassing zijn of een nieuwe algemene wetgeving kan de waarde ernstig wijzigen, in uw voordeel, of in uw nadeel. Elke omgeving kan een onverwachte aanpassing krijgen.

De diverse regeringen zijn dezer dagen bijzonder actief in nieuwe wetgeving die het klimaat en onze leefomgeving ten goede moeten komen. Dan is het maar de vraag aan welke kant het dubbeltje valt: in uw voordeel of in uw nadeel? Moet uw grond de open ruimte beschermen of wordt hij een nieuwe concentratieplaats voor hoogbouw? Worden afgelegende gronden belast met een hogere grondbelasting? Wordt bouwen morgen in watergevoelige gebieden helemaal verboden? Zal door de toekomstige wetgeving rond stikstof bouwen op die plaats sowieso nog mogelijk zijn?

Neem nu de recente invoering van de renovatieplicht. Daardoor kunnen veel woningen gereduceerd worden tot hun bouwgrond-

## 10 PRAKTISCHE TIPS

---

waarde, omdat renoveren te duur of onmogelijk blijkt. Dat kan een extra aanbod in de markt creëren, waardoor het schaarse goed plots niet meer zo schaars is.

We komen uit een tijd van absolute hoogconjunctuur in de bouw en in het vastgoed, waar de vraag naar gronden heel erg hoog was. We zien vandaag al een prijsafkoeling in de markt en het aantal vergunningen voor appartementsbouw neemt zichtbaar af. Uw verkoop zal zich steeds situeren in een bepaald economisch klimaat: vraag en prijs kunnen hierdoor direct geïmpacteerd worden.

Ook de markt blijft niet altijd de markt. Uw grond kan vandaag gelegen zijn in een gemeente die nog extra ontwikkeling verdraagt. Maar wat als er zich morgen een overaanbod voordoet, dan weegt dat (tijdelijk) op de verkoopbaarheid van uw grond.

Of de stijgende bouwkosten. Het is niet onmogelijk dat projectontwikkelaars kiezen voor minder projecten maar wel meer kwalitatieve. Staat uw grond dan op de kwalitatieve lijst?

Ook bepaalde producten zijn aan periodes gekoppeld. Seniorenhuisvesting was een tijd top maar is ondertussen op zijn terugweg. Vandaag is studentenhuysvesting 'hot' maar over enkele jaren hebben allicht de grootste studentensteden hun

inhaalbeweging gehad. En wat als u dan net een grond hebt zo dicht bij de hogeschool die vandaag wél bijzonder gegeerd is?

### **TIP 9 - De juiste partij**

Projectontwikkeling is een populair vak. Naast de grote bekende namen, zijn er 10(0)1 andere kleinere bedrijven met allemaal die ene ambitie van groei, groei, groei. Geen wonder dat de grondaanbieder de mooiste voorstellen krijgt aangeboden.

Met de ontwikkelaar gaat u een tijd in zee. U moet het over veel eens worden en als er al iets onverwachts optreedt, vindt u liefst een minnelijke oplossing. Het is dus van belang dat u bij uw koper een goed gevoel hebt.

Maar ook minder persoonlijke zaken liggen aan de grondslag van een goede deal. Is uw koper solvabel? Had uw ontwikkelaar al succesvolle projecten in het verleden? Hoe ziet zijn jaarrekening eruit? Een samenwerking, zeker in het kader van een opstalconstructie of een opschortende voorwaarde van vergunning, kan meerdere jaren beslaan en het is cruciaal dat u op lange termijn ook samenwerkt met een degelijke, solvabele partner die over x jaar nog actief is.

U kan zich richten tot de projectontwikkelaars die u kent uit de streek. Dat geeft een vertrouwd gevoel en bevordert een goede samenwerking. Evenwel kan er een brede interesse zijn bij andere partijen, soms grote structuren met minder toegankelijke kantoren en niet uit de buurt. Het loont de moeite de markt breder te bekijken.

Een ontwikkelaar wordt dikwijls gekozen op basis van zijn hoogst geboden prijs. Weet echter dat de waarde van uw grond zich (meestal) pas realiseert als de omgevingsvergunning behaald wordt. Het is dus bijzonder belangrijk met een partij in zee te gaan die ernstig en onderlegd werk zal maken van een vergunning en die kan aantonen dat in het verleden ook met succes te hebben gedaan.

### **TIP 10 - Hoeveel tijd neem ik?**

U kan best een gegeerde grond hebben. U voelt de interesse en de biedingen gaan al een stuk voorbij uw oorspronkelijke doelwaarde. Dat geeft een comfortabel gevoel dat u even in de 'drivers seat' zit en dat u best nog wat tijd hebt om de finale deal te slaan.

Toch is enige voorzichtigheid geboden. Wie het spel te hard speelt, wie de kat te veel uit de boom kijkt, kan ook zonder ver-

koop eindigen. De grond heet dan verbrand te zijn of de hoge biedingen resulteren in torenhoge garanties die u niet wenst te geven.

We dienen terecht een mooi bod na te streven maar er dient ook een knoop doorgemaakt te worden. En had iemand morgen toch nog een hoger bod kunnen doen? Misschien wel. Maar misschien ook niet. En passeerde er net een trein die niet meer terugkomt.

### **EXTRA TIP - Professionele begeleiding**

Projectontwikkeling is een complex vak. U verkoopt dikwijls maar één keer. Het moet dus meteen goed zijn: de beste prijs, een juiste partij en een waterdicht contract.

**Wat is de beste prijs?** Een objectieve, neutrale calculatie kan u helpen uw vraagprijs of verwachtingspatroon te bepalen. Daarmee weet u of een goede prijs hebt bekomen.

**Wat is de beste partij?** U kent een ontwikkelaar van een lokaal project maar wie zit écht achter de organisatie? De beste prijs is één zaak maar hoe gaan ze om met een precieze uitvoering van de overeenkomst?

**Is uw contract waterdicht?** In de basis vertrouwt u uw kandidaat-koper en ook terecht. Ook een projectontwikkelaar wil goede en duidelijke afspraken. De goede verstandhouding mag echter de aandacht niet afleiden van precieze contractuele akkoorden. Wat vandaag in goede verstandhouding nog genoteerd wordt als 'we verstaan elkaar' of 'we zien dan wel hoe we dat oplossen als het zich voordoet', kan later tot problemen leiden.

De wetgeving, de checklists, de weetjes, de terechte waarschuwing, de handige trucks, de oplossingen, de scherpe blik, de juiste tactiek, de beste oplossing... ze zitten allemaal in de koffer van uw professioneel begeleider.

### **Ben ik een goed onderhandelaar?**

Verkopen is altijd onderhandelen. Dat kan u alleen doen, of met een tussenschakel. Bent u een kei in onderhandelen, ga gerust in de arena. Het kan evenwel handig zijn een buffer in te bouwen die boodschappen herformuleert, vertaalt naar de essentie, omzet van emotie naar rationaliteit of de wensen van twee partijen kan verenigen zonder afbreuk te doen aan de belangen van één van de partijen.

# BESLUIT

Uw grond is goud waard. Grond is een grondstof die we in de toekomst hard gaan nodig hebben. Ook uw grond. Om mensen te huisvesten, om te werken en te fabriceren, om te studeren, om oud te worden, om in onze voeding te voorzien, om ons te verplaatsen. Maar ook om te leven en te ademen.

Ons land staat onder grote spanning wat ruimtelijke ordening betreft. We zijn op dat vlak nooit een modelland geweest, we missen de Nederlandse scherpe afbakening, we maken ons zorgen om stikstof, om overstromingsgevoeligheid, over mobiliteit, over leefbaarheid. NIMBY is nooit ver weg.

Die spanning vertaalt zich vandaag in telkens nieuwe wetgeving, in strengere regels, in dingen die niet mogen, in dingen die moeten, die zullen moeten of toch niet meer mogelijk zijn. Elke dag opnieuw.

Uw grond is goud waard maar dan met de nodige reflectie welke rol uw grond (nog) mag spelen in een wereld die steeds strenger omgaat met dit schaarse goed.

Een goede verkoop plaatst uw grond midden in dat speelveld, ijvert voor zijn verdiensten en zoekt oplossingen voor de minpunten.

**'Ken uw grond!' is regel één.** Of het een topgrond is, zal snel blijken maar is hij het niet, dan zoeken we voor ieder perceel het zilveren randje dat uw grond verdient.

**'De vergunning is de hefboom op de waarde' is regel twee.** De weg naar de vergunning is er een van wetten, regels, politiek, ambtenaren en zeer veel 'belanghebbenden'. Een vergunning haalt u met diplomatie, vakkennis, veel geduld, soms advocaten en vooral met de juiste ontwikkelingspartner.

**'Een verkoop van projectgrond is meer dan x maal y' is regel 3.** Het is samenwerking, dromen, rekenen, weten, zoeken.

Uw grond is het waard.





IMMPOWER

YOUR  
PROPERTY

—  
ADVIES, WAARDE & VERKOOP  
VAN PROJECTGRONDEN

[www.immpower.be](http://www.immpower.be)



### **Van dezelfde auteur:**

#### **'Mijn grond is goud waard', Lannoo Campus 2019.**

Het boek is de meer uitgewerkte versie van deze beknopte gids. Het gaat dieper in op het globale vak van projectontwikkeling vanuit juridisch, technisch, financieel en stedenbouwkundig standpunt.

**Immpower** is een advies- en verkoopkantoor, met één specialisatie: projectgronden. Immpower begeleidt grondeigenaars in het verkoopproces van hun grond aan de projectontwikkelaar.

## Immpower is actief met drie doelgroepen.

### **De grondeigenaar**

De grondeigenaar is onze klant. Voor de grondeigenaar zorgen we voor een correct advies: wat is de beste bestemming, weten we alles wat we moeten weten over het perceel, wat is een correcte marktwaarde, hoe lossen we eventuele probleempunten op en hoe komen we tot een sluitend en evenwichtig akkoord met de juiste projectontwikkelaar?

De vraagprijs en de voorwaarden worden voorbereid door Immpower en bepaald door de grondeigenaar.

De meeste grondeigenaars verkopen slechts éénmaal een grond. Een begeleiding laat u toe te weten of u een correcte prijs kreeg en of de bijkomende voorwaarden marktconform zijn. Bij elk knelpunt kan u terugplooiën op een advies. Bij elke bespreking kan u terugvallen op een herberekening, een juridische toelichting of kan u uw bemiddelaar op bijkomende verkenning sturen.

Een grondverkoop gaat dikwijls over grotere sommen die zich eenmalig aandienen. Er is maar één kans om goed te verkopen.

Er is maar één kans om goed te verkopen.

---

Zeker met meerdere familiale eigenaars is het belangrijk alle mede-eigenaars eerst op één lijn te krijgen en te werken rond een gemeenschappelijke doelstelling. Een neutraal begeleider kan handig zijn om één familiaal standpunt naar buiten te brengen.

## **De projectontwikkelaar**

### ***Als koper***

Wij bieden projectontwikkelaars een professionele gesprekspartner. We kennen (ook) de wetgeving, we kennen (ook) de ondernemersrisico's en hanteren gelijkaardige rentabiliteitsmodellen. Dat moet de projectontwikkelaar toelaten een dossier aan te kopen waarin alle elementen zowel financieel, juridisch als technisch ingedeekt zijn.

Een professioneel bemiddelaar is gebonden door zijn deontologie en informatieplicht. Dat biedt de ontwikkelaar een extra zekerheid dat alle facetten van de grond voldoende zijn onderzocht en overgemaakt.

### ***Als verkoper***

Ontwikkelingstrajecten kunnen lang duren, zelfs jaren. De ontwikkelaar kan ondertussen evolueren, zijn visie bijsturen,

## Immpower brengt grondeigenaar en projectontwikkelaar samen.

---

zijn strategie aanpassen. Of soms komen ook gewoon te veel projecten terzelfdertijd tot vergunning omdat vergunningsprocessen moeilijk in te schatten zijn. Voor deze gevallen, zorgt Immpower voor een discrete herplaatsing in de markt bij een kandidaat-overnemer.

### **De vastgoedmakelaar**

De verkoop van vastgoed wordt steeds meer een materie voor specialisten. De wetgeving dient op de voet gevolgd te worden en de werking van het kantoor aangepast. Dat geldt zeker voor woningen en appartementen, die onderhevig zijn aan renovatieplicht, asbestattestering, keuringen en zoveel meer recente wetgeving.

Projectgronden vallen buiten de georganiseerde flow van woningverkoop. Ze zijn onderhevig aan eigen zeer specifieke wetgeving en niet elke makelaar wenst zich hierin te specialiseren in functie van een occasionele verkoop.

Daarom biedt Immpower ook support aan vastgoedmakelaars voor de analyse en plaatsing van deze eerder langdurige en complexere dossiers.

## Verkoop - de aanpak van uw grond

### **Eerste inschatting**

Wij nemen graag een eerste scan van uw projectgrond: welk potentieel, wat zijn de eerste aandachtspunten, welke opportuniteiten zien we? Kunnen we al een indicatieve waarde geven? Dat gebeurt kosteloos en zonder engagement.

### **Analyse**

De bestemming, de verordeningen, de beperkingen, de mogelijkheden worden doorgesproken met de diensten Ruimtelijke Ordening. Er wordt gecontroleerd op de noodzaak van eventuele onderzoeken inzake bodemkwaliteit, erfgoed, archeologisch onderzoek, etc.

### **Waardebepaling**

We bekijken uw grond voor diverse invullingen en toepassingen en distilleren daaruit de best mogelijke waarde en verkoopbaarheid.

Wij stellen u een onderbouwde, berekende waarde voor, op basis van een rentabiliteitsberekening. De vraagprijs en verkoopmethode wordt door u als grondeigenaar bepaald.

## **Verkoop**

U kan uw grond op verschillende manieren verkopen, met elk hun financiële en juridische implicaties. Die methodes leggen wij u uit en wij gaan voor u in de markt op zoek naar de meest passende partij, die aan uw voorwaarden het best kan voldoen.

Wij voeren voor u de onderhandeling met meerdere projectontwikkelaars en gaan op zoek naar die koper die best aansluit bij uw prijszetting, uw timing, uw verkoopmethode en deelname in risico's.

Het eindresultaat is een waterdichte overeenkomst met een valabele partner aan voorwaarden waar alle partijen zich comfortabel bij voelen.

## **Opvolging**

Een verkoop is afgerond als alles is afgewerkt. En alles betaald. Zo lang volgen wij op. En daarna.

