



Informatiesheet Stichting Mijn Eigen Thuis

(aan deze teksten kunnen geen rechten worden ontleend)

Zelf laten bouwen van woningen

1 VERSCHILLENDE ROLLEN IN VASTGOEDPROJECTEN

In vastgoedprojecten zijn verschillende rollen te onderscheiden: (grond)eigenaar, projectontwikkelaar, bouwbedrijf, verhuurder (belegger/corporatie), (toekomstige)huurder. Het is belangrijk te begrijpen hoe die verschillende rollen in elkaar zitten en met wie welke afspraken gemaakt moeten worden. Het gaat daarbij om taken, kosten, maar zeker ook om de verdeling van risico's. Dat geldt zeker ook als het initiatief zelf een gebouw wil laten neerzetten. We zijn in een ander kennisdocument apart ingegaan op de rolverdeling bij vastgoedprojecten.

2 KEN JE BEPERKINGEN

Het zelf (laten) realiseren van een gebouw is echt een vak! Je krijgt te maken met gemeente (procedures zoals bestemmingsplan, bouwvergunning), grondeigenaar, architect, installatieadviseur, aannemer, financier etc.

Ga goed na wat je aan deskundigheid in eigen kring beschikbaar hebt en wat je moet organiseren. Het gaat om een omvangrijke investering die heel wat meer vraagt dan het laten bouwen van je eigen huis! Wees dus niet te optimistisch over wat je aan kennis in huis hebt. Bovendien moeten er tijdens het hele proces vaak pijnlijke keuzes worden gemaakt. Het kan beter zijn als iemand die niet direct betrokken is bij het initiatief de betrokkenen scherp kan houden.

3 START MET DE BUSINESS CASE

Stel in overleg met de bank een business case op. Daarin worden kosten en opbrengsten van het vastgoedproject transparant gemaakt en wordt beoordeeld of deze in evenwicht zijn. Met name de opbrengstenkant van het project zijn belangrijk want deze bepaalt de betaalbaarheid voor toekomstige bewoners. Is het de bedoeling dat een stichting eigenaar wordt en tegen welke huur gaat deze de woningen dan verhuren? Of koopt iedere ouder een woning en hoe gaat dat dan als de betrokken jongere gaat verhuizen? Hoe wordt leegstand georganiseerd? Onderhoud?

Uit de business case blijkt de financieringsbehoefte en wordt aan de bank duidelijk gemaakt hoe de lening wordt terugbetaald. Pas als dat helder is kan het project een vervolg krijgen.

Mocht de bank niet bereid zijn tot financiering, dan kan worden overwogen om toch met een corporatie of belegger in zee te gaan. Advies is om in een dergelijke situatie niet zelf ontwerp en bouw ter hand te nemen, maar dit over te laten aan de toekomstige eigenaar.



Voorkom dus dat je in de aanloop naar de structurering van het project al allerlei uitgaven gaat doen want het is onduidelijk of die uitgaven nuttig zijn.

4 DE ORGANISATIE VAN HET PROJECT

Als duidelijk is dat het ouderinitiatief kansrijk kan zijn in het verkrijgen van financiering, dan kunnen de volgende stappen worden genomen. Met de bank zullen dan ook afspraken moeten worden gemaakt over de financiering van die aanloopactiviteiten.

In hoofdzaak zijn er drie manieren waarop het project wordt gestructureerd:

- a. Inhuur van een projectleider die in opdracht het ouderinitiatief ondersteunt bij de verdere ontwikkeling: dit is een lichte vorm van organiseren en vraagt een stevige projectleider met ervaring en een bestuur dat dat proces goed kan begeleiden
- b. Samenwerking met een aannemer in de vorm van design and build: hierbij wordt contractueel overeengekomen dat de aannemer zorgt voor ontwerp en bouw van het gebouw voor een afgesproken prijs. Ook hier is het van belang dat het ouderinitiatief zich goed laat ondersteunen in de gesprekken met de aannemer (zowel in de contractfase als daarna)
- c. Samenwerking met een projectontwikkelaar: deze kan risicodragend een gebouw realiseren en neemt de risico's voor zijn rekening.

In alle gevallen is professionele ondersteuning van het ouderinitiatief noodzakelijk.

5 TIPS VOOR ZELFBOUW

- a. Leg globaal samen de kaders vast
- b. Bepaal goed wat het einddoel is: als het gebouw er staat: wie is eigenaar? Hoe wordt verhuur vormgegeven? Onderhoud? Leegstand?
- c. Begin met een (globale) businesscase en ga vroegtijdig met de bank in gesprek over haalbaarheid en eisen vanuit de bank
- d. Ken je beperkingen en wees daar niet te optimistisch over. Ontwikkeling van vastgoed is een vak dat verder gaat dan het laten bouwen van je eigen huis.
- e. Zorg eerst voor het bovenstaande voordat je (veel) geld gaat uitgaven aan voorbereidende activiteiten (onderzoek bestemmingsplan, locatiekeuzes, eerste schets architect)
- f. Zet een organisatie neer met ervaring. Wees daar niet te zuinig in: als het goed is maakt dit onderdeel uit van de business case en wordt dit dus meegefinancierd.