

‘Hier kan over

In zijn meerjarenprogramma pleit Vlaams Bouwmeester Leo Van Broeck voor een doelmatiger publiek opdrachtgeverschap en ondernemerschap. Willen we tot meer ruimtelijke kwaliteit, verdichting en maatschappelijke meerwaarde komen, dan moeten publieke actoren en lokale overheden vertrouwd raken met de ondernemerslogica van de bouw- en vastgoedmarkt. Zo kan de overheid, met meer kennis en als een evenwaardiger gesprekspartner, in dialoog treden om via ruimtelijke ontwikkelingen en vastgoedprojecten niet enkel economische maar ook maatschappelijke meerwaarde te realiseren. Ze kan bijvoorbeeld een hogere dichtheid toestaan in ruil voor meer publieke functies of meer groen in de buurt, of voor het opgeven van bouwrechten elders.

De laatste tijd kwam die zogenaamde ‘onderhandelingsstedenbouw’ vaak negatief in het nieuws, waarbij het beeld werd gecreëerd dat beslissingen worden genomen in de achterkamers van de politiek en ‘à la tête du client’.

Onderhandelen in stedenbouw is nochtans geen nieuw gegeven.

Dit rondetafelgesprek handelt over de verschillende stappen in ruimtelijke ontwikkelingen en onderhandelingen, over de rollen van overheid en private partners of nieuwe spelers, over voorwaarden en ‘goede praktijken’.

gepraat worden.’

Kan onderhandelingsstedenbouw tot meer ruimtelijke kwaliteit leiden?

Stedenbouw = onderhandeling

ELS TERRYN | In het meerjarenprogramma van de bouwmeester staat het als een positief idee omschreven, maar kijken jullie – na de negatieve beeldvorming in de media – nu op een andere manier naar onderhandelingsstedenbouw?

MICHEL DEHAENE | Voor mij toont de discussie vooral dat er nog veel werk is om dergelijke gesprekken met ontwikkelaars te structureren en een helder kader te geven. De overheid heeft de voorbije jaren veel geleerd uit stadsontwikkelingsprojecten die tot stand kwamen via publiek-private samenwerking, bijvoorbeeld over regie en kwaliteitssturing. Maar ook met betrekking tot de hardere, financiële kant van de onderhandeling is vooruitgang geboekt. Toch blijft er nog steeds nood aan een kader en ontbreekt de ervaring om op een serene manier in onderhandeling te gaan.

KRIS DE LANGHE | Wij zijn, als adviseurs van bouwheren, al langer betrokken bij stedenbouwkundige onderhandelingen. Uit die ervaring blijkt dat we nog maar op de drempel staan van wat we zouden kunnen bereiken. Men heeft in vele projecten wel de intentie om de kwaliteit te bewaken, maar in de praktijk draait dat vaak anders uit omdat men bij aanvang van een nieuwe ontwikkeling wel een ruimtelijke, maar geen projectontwikkelingsvisie heeft. Er worden dan bepaalde doelstellingen vastgelegd – zoals bijvoorbeeld betaalbaar wonen of het aantrekken van bepaalde doelgroepen – maar er is te weinig zicht op hoe die in de praktijk verwezenlijkt kunnen worden. Dat heeft te maken met de afstand tussen projectontwikkelaars en publieke bouwheren: de ontwikkelaar moet de maatschappelijke ambities van de overheid beter begrijpen en mee helpen realiseren, de overheid moet meer inzicht krijgen in een projectontwikkeling.

Opdrachtgevers, grondeigenaars en ontwikkelaars

MICHEL DEHAENE | Een groot deel van het probleem zit in het feit dat we in verschillende fases van het proces over verkeerde dingen praten, met de verkeerde partij. Stedenbouwkundigen hebben de afgelopen jaren vaak onderhandeld met grondeigenaars waarvan men dacht dat zij de toekomstige ontwikkelaars zouden worden. Maar vaak was het onderhandelingsdoel voor die

partijen niet het realiseren van een kwalitatief project, maar een RUP dat hen toeliet de grond of het project met winst door te verkopen. Daarna begint de onderhandeling van vooraf aan, ditmaal met de effectieve ontwikkelaar die moet inschatten of het project verkoopbaar is. Omdat in Vlaanderen zoveel belang wordt gehecht aan eigenaarschap, is het opdrachtgeverschap een problematisch gegeven. Waarom moet men met een eigenaar van een lap grond tot in detail praten over de typologie van de ontwikkeling die er toegelaten zal worden? Het is belangrijker na te gaan wie de echte opdrachtgever wordt, en hoe je een setting voor onderhandeling creëert waarbij het project zelf op tafel ligt. Alleen dán kan je praten over kwaliteit.

KRIS DE LANGHE | De vastgoedmechanismen zijn bij de overheid te weinig bekend, met als gevolg dat het risico volledig bij de ontwikkelaar wordt gelegd, die daarvoor in ruil een correcte winstmarge van ongeveer 15 tot 20 procent voorziet. Maar als de winsten hoger zijn, door bijvoorbeeld een hoger toegelaten bouwhoogte, gaat de residuele grondwaarde naar de eigenaars, die geen enkel risico dragen maar wel alle meerwaarde opstrijken. Aan grondeigendom zouden niet enkel rechten, maar ook eigendomsverplichtingen verbonden moeten worden. Als een privaat terrein in waarde stijgt omdat de overheid investeert in de heraanleg van de straat of het publiek domein in de buurt, of omdat de stedenbouwkundige voorschriften of bouwhoogten veranderen, dan moet de eigenaar van dat bebouwbaar of te herontwikkelen terrein ook een wederdienst bewijzen. Het instrument van stedenbouwkundige lasten bestaat allang, maar wordt nog steeds niet overal toegepast, laat staan op een effectieve wijze.

MICHEL DEHAENE | Er is tegenwoordig heel wat te doen rond de zogenaamde paaitaks of SOK's (stedelijke ontwikkelingskosten) in Antwerpen. Er wordt in de media gesuggereerd dat die taks een grijze zone creëert, maar eigenlijk is hij net in het leven geroepen om het omgekeerde te bereiken. De bedoeling ervan is ontwikkelaars toe te laten die last door te rekenen aan de grondeigenaars, om te voorkomen dat die gaan speculeren op de grondprijs. Er is nog veel ruimte voor verbetering in de implementatie van die lasten, maar het is niet correct om op het instrument zelf te schieten.

TEKST

■ Julie Mabilde
Team Vlaams Bouwmeester

DE MODERATOREN

■ Marjolijn Claeys en Els Terrynt
Voorland - bureau voor ruimtelijke planning, met expertise in instrumentarium en procesbegeleiding

DE DEELNEMERS

■ Michiel Dehaene
hoofddocent stedenbouw aan de vakgroep Architectuur en Stedenbouw, Universiteit Gent

■ Kris De Langhe
bureau Orientes, gespecialiseerd in gedelegeerd bouwheerschap en financiële studies van project- en siteontwikkelingen

