

# PARK EILAND GEBOUW ZWIJNAARDE

Ambitieuze praktijkcase inzake  
circulariteit, flexibiliteit en rendabiliteit

## Eigenaar versus gebruiker

Werkpakket 2

Financiële en juridische aspecten

Auteur

An De Schryver, POM Oost-Vlaanderen

(Omslagfoto: D+A)

## Inhoudsopgave

|   |   |
|---|---|
| 1. Introductie.....                             | 1 |
| 2. Vraagzijde: de gebruiker.....                | 1 |
| 3. De aanbodzijde: de eigenaar/verhuurder ..... | 3 |
| 4. Conclusie .....                              | 3 |

## 1. Introductie

### Achtergrond Parkgebouw POM Oost-Vlaanderen

De POM Oost-Vlaanderen en PMV willen samen met UGent en sogent een Parkgebouw oprichten op het bedrijventerrein Tech Lane Ghent Science Park. Het Parkgebouw, met een bruikbare vloeroppervlakte van ongeveer 10.000m<sup>2</sup>, wordt neergepoot op Eiland Zwijnaarde, op een intussen gesaneerd brownfield. Het gebouw grenst aan de centrale groenzone in het campusgedeelte dat landschappelijk wordt ingericht als rust- en ontmoetingsplek en bedoeld is voor zachte recreatie.

Het Parkgebouw wordt een multifunctioneel gebouw: het moet een aangename ontmoetingsplek worden voor de werknemers van de bedrijven en bezoekers van het bedrijventerrein Tech Lane Ghent. Het gebouw omvat een open dienstenaanbod, zoals restaurant, vergaderruimtes, conference-ruimte, enz. in combinatie met een eigen aanbod aan bedrijfsruimte. In het gebouw zal ook de CESPE Innovatie Accelerator gehuisvest worden: een flexibele open onderzoeks- en innovatieomgeving in het domein van (bio)farmaceutische productie, met o.a. laboratoria en stofvrije cleanrooms (CESPE: Centre of Excellence in Sustainable Pharmaceutical Engineering & Manufacturing).

### Achtergrond scope document

Dit document is onderdeel van een onderzoeksproject ter voorbereiding van de aanbesteding en bouw van het Parkgebouw. Dit onderdeel gaat hoofdzakelijk over de verschillende benaderingen voor een gebruiker ten opzichte van een eigenaar en investeerder. Bij welke partij het eigenaarschap en de verantwoordelijkheden over de levenscyclus van een gebouw liggen, is bepalend voor waar de klemtonen inzake circulair en flexibel bouwen zullen worden gelegd.

## 2. Vraagzijde: de gebruiker

Een organisatie dient voor zichzelf te bepalen of deze zelf eigenaar wil zijn of eerder wil huren/leasen. Indien wordt gekozen voor de **aankoop** dient de toekomstige eigenaar over voldoende financiële middelen te beschikken, zowel eigen als vreemd vermogen. Dat heeft een effect op de financiële balans: door meer leningen op te nemen om het actief te financieren daalt de solvabiliteit (de ratio eigen vermogen/vreemd vermogen). Dat kan ook de kredietwaardigheid aantasten. Daarnaast dient er een visie te zijn op de gebruiksduur, ambities, de verwachte kosten en het verwachte rendement. De gebruiker als opdrachtgever heeft wel zelf alle touwtjes in handen. Redelijk stabiele bedrijven, met een vrij constant personeelsbestand en relatief weinig verandering in hun activiteiten, treden vaak op als eigenaar. Zij weten immers goed wat ze nodig hebben in termen van oppervlakte, bureau/vergadering indelingen, ... . Ze kunnen er daarnaast ook voor kiezen om een deel van het

gebouw verhuurbaar te bouwen en zo in te spelen op eventuele uitbreidingen of inkrimpingen in het personeelsbestand en de ruimtebehoefte. Een eigenaar gebruiker heeft er alle belang bij dat de **total cost of ownership** zo beperkt mogelijk blijft. Alle kosten voor de investeringen, het onderhoud, de vervangingen, energie- en waterverbruik en ook de uiteindelijke restwaarde liggen bij dezelfde partij. Inzetten op circulariteit zal een vrije keuze zijn van de opdrachtgever, gebaseerd op de **visie** rond circulariteit en het **bedrijfsimago**. Voor flexibiliteit zal de nadruk meestal komen te liggen op herindelingsflexibiliteit met behoud van dezelfde functie. Het belang van de restwaarde hangt sterk samen met de verwachte gebruiksduur van het gebouw. Naarmate een gebouw langer wordt gebruikt, zal het belang van de restwaarde van het volledige gebouw dalen en dat van de aanpasbaarheid toenemen. Op langere termijn zullen immers (ingrijpende) renovaties nodig zijn, zowel op technisch als esthetisch vlak.

Indien aankoop geen optie is, bestaat er een breed spectrum aan andere oplossingen gaande van office-as-a-service tot casco-huur en leasing. Elke van deze alternatieven heeft specifieke eigenschappen. Voor snelgroeiende bedrijven of bedrijven waarvan het personeelsbestand sterk kan wijzigen, is huur meestal interessanter.

Bij traditionele **verhuur** en operationele lease betaalt de gebruiker een vast tarief voor een welbepaalde periode om het gebouw te gebruiken. Het eigenaarschap behoort toe aan de verhuurder of leasinggever. Er dient enkel een periodieke vergoeding betaald te worden en dat heeft geen invloed op de balans van de gebruiker. Bij operationele lease is het soms mogelijk om na afloop van het contract toch eigenaar te worden. De gebruiker betaalt voor het gebruik, het onderhoud en energie- en waterverbruik. Aanpassingen gebeuren voor rekening van de eigenaar. De gebruiker moet wel aandacht hebben voor de doorgerekende kosten en de energiezuinigheid van het gebouw. De gebruiker heeft geen invloed op de materiaalkeuze en technieken.

**Casco-verhuur** is een variant waarbij kale bedrijfsruimte wordt verhuurd en deze wordt afgewerkt en ingericht door de huurder. De eigenaar zal de technische voorzieningen tot aan de bedrijfsruimte aanleggen. Vloeren, plafonds, verwarming, verlichting, inrichting, meubilair, enz. zijn ten laste van de gebruiker. Ook kosten verbonden aan onderhoud en herstellingen zijn voor de gebruiker. Net omdat er aanzienlijke werken door de gebruiker gebeuren, is de looptijd voor deze contracten langer ten opzichte van een klassieke verhuur. Na afloop van het contract dient de gebruiker de ruimte in originele toestand achter te laten. Deze vorm komt vaak voor bij winkelpanden en kantoren. Het laat gebruikers toe hun eigen accenten te leggen. Het is in het voordeel van de gebruiker om te kiezen voor makkelijk verwijderbare binnenwanden, vloeren, technieken, enz. De gebruiker kan de afwerking ook zelf huren via Product-as-a-Service.

Bij **Pay-per-Use/Office-as-a-Service** betaalt de gebruiker enkel voor de noodzakelijke ruimte. Het is een all-inclusive contract waar kosten voor energie- en waterverbruik, onderhoud, vervangingen, diensten zoals printers,... zijn inbegrepen in de *service fee*. Het laat de gebruiker toe om op een zeer flexibele manier te huren zonder eigen investeringen. In dit geval heeft de gebruiker geen invloed op de inrichting of afwerking.

Financiële lease is ook een mogelijkheid. De gebruiker wordt hierbij eigenaar. In hoeverre de gebruiker inspraak heeft in de eigenschappen van het gebouw is bepalend voor de mate van circulariteit en flexibiliteit. Vaak is een leaseconstructie het gevolg van financiële overwegingen en niet van circulaire of andere duurzaamheidsambities.

### 3. De aanbodzijde: de eigenaar/verhuurder

Elke investeerder die een gebouw verhuurt, streeft een **minimaal rendement** na. Indien het om een gebouw met een maatschappelijk nut gaat, kan de investeerder tevreden zijn met een lager rendement, bijvoorbeeld sociale huisvesting.

De belangrijkste aspecten voor de investeerder om tot het gewenste rendement (IRR) te komen zijn:

- beperkte investeringskosten;
- het behoud van de restwaarde;
- maximaliseren van de opbrengst uit verhuur.

Maximaliseren van de opbrengst kan enkel worden gerealiseerd door een hoge **bezettingsgraad** en de voldoende hoge **verhuurprijs**.

De investeerder is volledig afhankelijk van de **marktvraag**. Hoewel noch de marktevolutie noch nieuwe eisen en wetgeving niet kunnen worden voorspeld, heeft de investeerder er alle belang bij om in te zetten op zo veel mogelijk potentiële huurders. Dit wordt gerealiseerd door de principes van flexibel en aanpasbaar bouwen toe te passen. Aanpassingen aan de indeling met behoud van dezelfde functie die bovendien snel kunnen gebeuren en zonder veel hinder voor de andere gebruikers zullen sowieso noodzakelijk zijn om aan de noden van de gebruikers te kunnen voldoen. Daarnaast dient de investeerder na te denken over de optiewaarde en dus ook transfunctionaliteit. Hoe ver de investeerder hierin gaat is zijn eigen keuze.

De investeringskosten moeten worden bekeken over de **levenscyclus** van het gebouw. Een gebouw dient visueel aantrekkelijk te zijn en ook aan andere eisen zoals maximaal gebruikerscomfort te voldoen om de bezettingsgraad en verhuurprijzen op een voldoende hoog peil te houden.

Maximalisatie van de **restwaarde** en dus ook het verlagen van de sloop/demontagekosten is tevens een belangrijk aspect voor de investeerder. Demonteerbaar bouwen en kiezen voor toekomst gerichte materialen met een lange levensduur zijn methodes om dit te realiseren.

Een investeerder zal zich ook baseren op een **marktanalyse** inclusief analyse van de doelgroep, ligging en bereikbaarheid om te bepalen welk type verhuur het meest aangewezen is. Verhuurcontracten met een lange looptijd bieden de garantie op een vaste bron van inkomsten. Contracten met een korte looptijd zijn meer risicovol maar de verhuurder heeft wel de vrijheid om de prijs aan te passen bij elk nieuw contract.

Onderhoudskosten en kosten voor energie- en waterverbruik worden meestal doorgerekend aan de gebruiker. De investeerder/verhuurder heeft dus een **beperkte prikkel** om deze kosten te minimaliseren. De invoering van het EPC bij verhuur leidt er wel toe dat huurders zich bewust zijn van de energieprestatie en bereid zijn meer te betalen voor een energiezuinig gebouw.

### 4. Conclusie

**Circulair materiaalgebruik** heeft een positieve impact op restwaarde, hergebruik en stortkosten. Door circulair materiaal te gebruiken dalen de **risico's** verbonden aan materialen. Materialen die nu vaak gebruikt worden kunnen immers worden verboden wanneer blijkt dat er negatieve effecten zijn, cfr. asbestproblematiek.

Inzetten op **demonteerbaarheid en scheidbaarheid van lagen** vermijdt hogere kosten tijdens de levensduur bij noodzakelijke aanpassingen of beperkte renovaties, om esthetische redenen, omwille van wetgeving of bij veranderende eisen of noden van de gebruikers. Dit kan ook een positief effect hebben op de sloopkost en restwaarde van elementen.

**Polyvalentie** leidt tot meer mogelijkheden voor het gebouw waardoor de optiewaarde toeneemt. De mate van polyvalentie wordt bepaald tijdens de ontwerpfase en kan niet meer worden gewijzigd.

De **eindgebruiker** heeft vaak de kleinste impact op de eigenschappen van het gebouw. Het bedrijfsimago, comfortgevoel en de beschikbaarheid in relatie tot de huurprijs zijn bepalend voor zijn keuze.

Het is aan de **eigenaar/investeerde** om de juiste keuzes te maken inzake circulair en flexibel bouwen. Dit kan enkel door meer **bewustwording** te creëren rond de voordelen ervan en door **praktijkvoorbeelden** te genereren. Eens de investeerders de voordelen inzien, zal circulair en flexibel bouwen steeds meer ingang vinden. **Verplichtingen** rond materialenpaspoorten of een M-peil kunnen daar zeker bij helpen.

PARK EILAND  
GEBOUW ZWIJNAARDE

**WIJ BOUWEN MEE!**

**GREEN DEAL  
CIRCULAIR  
BOUWEN**

VLAANDEREN  
CIRCULAIR

Vlaamse  
Confederatie Bouw  
Bouw, energie & milieu

SAMEN MAKEN WE  
MORGEN MOOIER  
**OVAM**

voor meer info:

<https://www.circulair-parkgebouw.be>