Handreiking Financiële arrangementen stedelijke kavelruil

Zaandam, 5 april 2018

NO CHANGE WITHOUT A ABEL

Inleiding

- In het kader van het programma Stedelijke Kavelruil hebben Rijk, provincies en gemeenten behoefte aan een overzicht van financiële arrangementen die de overheid kan inzetten om bij te dragen aan een haalbare kavelruil.

- Dit is een integratie van deelverkenningen op verzoek van Ministerie van I&W en Kadaster, uitgevoerd door Stad2 en Rebel -> één Handreiking.

- Doel is ontwikkelen afwegingskader en stappenplan gericht op in beeld krijgen van het per situatie meest geschikte financieel arrangement.

Helder puzzelstuk als onderdeel complex proces

- Business case is onderdeel van totaalproces -> gedeelde belangen, urgentie/ potentie, welwillendheid, samenwerking, realiseerbaarheid.

- Een sluitende businesscase vraagt om maatwerk oplossingen voor de eigenaren betrokken in de kavelruil.

- Zij zijn vooral gefocust op de eigen situatie (bv. pand als pensioen), evt. bedrijfsvoering, hebben (vaak) geen kennis en inzicht in gebieds- en vastgoedontwikkeling, en zijn risico-avers ten aanzien van 'ongrijpbare' onzekerheden die spelen bij gebiedsontwikkeling en kavelruil, zoals RO, fasering/ planning, haalbaarheid en organiseren kapitaal.

- Vertrouwen en commitment kan verkregen worden als overheid (provincie/gemeente) faciliteert en regie voert (onpartijdig), en als planning en financiële kaders gewaarborgd zijn

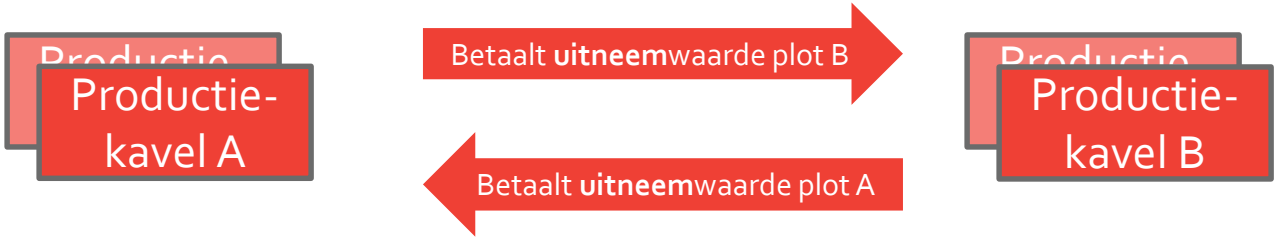
Waarom optreden als overheid bij kavelruil?

Realisatie maatschappelijk belang. Dit kan liggen in bijvoorbeeld:

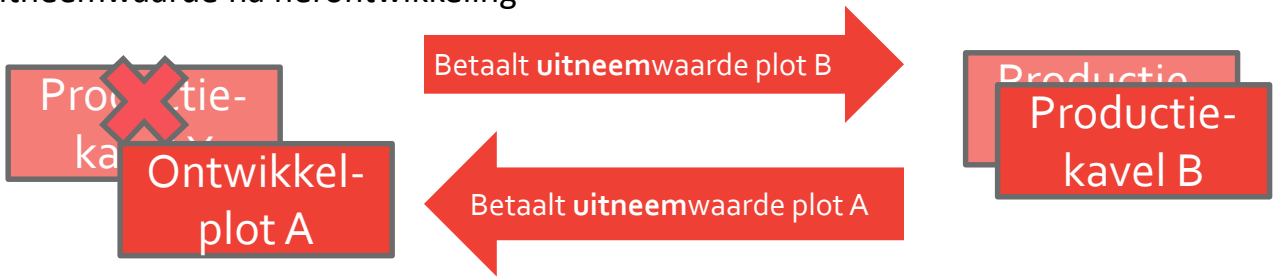
- Verbetering van de ruimtelijke kwaliteit;
- Versterking van het economisch functioneren (bijvoorbeeld in geval van winkelgebieden, verouderde bedrijfslocaties of havengebied);
- Uitbreiding/ behoud van werkgelegenheid;
- Voldoen aan de lokaal/ regionale woningvraag;
- Vergroting van de bereikbaarheid (bijvoorbeeld door omlegging van infrastructuur).
- Realiseren van innovaties in verduurzaming, mobiliteit, circulaire economie, etc..

Hoe werkt kavelruil financieel gezien

Voorbeeld 1: bedrijf ruilt met bedrijf, beide plots/panden worden opgeknapt. Over en weer afrekenen o.b.v. uitneemwaarde



Voorbeeld 2: bedrijfplot wordt na ruil ontwikkelplot. Verrekening met eigenaar van plot A o.b.v. uitneemwaarde na herontwikkeling



Partij A heeft kavel A en verlaat deze. Deze wordt overgenomen door partij B die kavel B heeft. Partij A krijgt plot B. Partij B krijgt en herontwikkelt plot A en betaalt aan partij A de uitneemwaarde minus uitneemwaarde van eigen plot B, bouw- en ontwikkelkosten (incl. ontwikkelrendement) etc..

Beide partijen dragen (idealiter naar rato van de eigen opbrengsten – hetzij uitneemwaarde A minus uitneemwaarde B –voor partij A-, hetzij ontwikkelrendement –voor partij B-) bij aan de collectieve kosten.

De business case uiteengerafeld…

- Het ruilplan is als totaal en voor alle deelnemers haalbaar. Wel evt. nog RO-problemen, programmering/ parkeren, samenwerkingsissues, welwillendheid van deelnemers

- Het ruilplan is als totaal niet haalbaar, er is geen sluitende collectieve business case

- Het ruilplan is als totaal haalbaar, maar er is niet overal een sluitende individuele business case

Deel A

- De individuele deelnemers hebben kapitaal nodig om investeringen te doen maar hebben dat niet of krijgen geen lening

Deel B

Haalbaarheid collectieve business case:

Collectieve business case ≥ 0?

nee → **Optimaliseren/ afdekken collectieve business case: Collectieve business case ≥ 0?**

nee → ✗

ja ↓

ja ↓

DEEL A

Haalbaarheid individuele business cases:

Alle individuele business cases ≥ 0?

nee → **Individuele business cases ≤ 0?**

ja ↓

ja ↓

Optimaliseren/ afdekken: alle individuele business cases ≥ 0?

nee → **Één of meer zelfstandig uit te voeren deelprojecten ≥ 0?**

nee → ✗

ja ↓

ja ↓

DEEL A

Investerend vermogen en financierbaarheid individuele business cases:

Alle individuele business cases financierbaar?

nee → **Regelen risicokapitaal/ financiering individuele eigenaren: Alle individuele business cases financierbaar?**

ja ↓

ja ↓

nee ↓

Alle (financiële) seinen op groen

Een enkel deel van het project gaat door (als mogelijk)

nee → ✗

DEEL B

Deel A: Verbeteren collectieve business case

- Meer opbrengstmogelijkheden realiseren: meer programma/ marge, thematische subsidies)
- Lagere exploitatie-lasten betrekken in business case: 'total cost of housing' verlagen
- Minder/ slimmer kosten maken: minder/ goedkoper, inkoopvoordelen, faseren
- Overheidsdekking tekorten: dekking onrendabele top (bv. infra, openbare ruimte, groen, parkeren), subsidie, dragen collectieve kosten, afzien van verplichte afdrachten
- Herschikken van rollen en investeringslasten: bv. erfpacht
- Fiscaal optimaliseren: bv. 'overdrachtssfeer' (bebouwde grond, bestaand vastgoed) ipv 'BTW-sfeer' (bouwrijp terrein)
- Verlies nemen door deelnemers: acceptatie vanwege optimalisaties in locatiekwaliteit en/of bedrijfsvoering. Of collectieve afslag en afboeken.

Deel A: Verbeteren individuele business case

Additioneel bovenop eerder genoemde zoekrichtingen:

- **Herschikking van kosten en opbrengsten:** verschuiven van kostenposten cq. opbrengstmogelijkheden tussen kavels, onderling verrekenen van plussen en minnen (corrigeren voor onder- en overbedeling). Dit vereist instemming met dit principe van alle betrokken partijen;

Idealiter = totaalopbrengst verdelen naar rato van inbrengwaardes -> dan bij positieve collectieve business case geen individuele tekorten. Of via bonus-malus verrekenen (30% in reserve)

- **Financiering goedkoper en zeker stellen:** zeker weten dat het gefinancierd kan worden tegen een goedkopere/ overzichtelijke financieringslast, die uit de opbrengst of toekomstige omzet gedragen kan worden, zal partijen tot eerder instappen verleiden -> zie deel B

Deel B: Organiseren middelen vor kapitaalsbehoefte individuele business case

- Wanneer ontstaat kapitaalsbehoefte? Wanneer doen zich daarbij problemen voor?
- Welke zoekrichtingen naar type kapitaal en risico-profiel?
- Welke partijen kunnen welke rollen nemen?
- Waar let ik op als gemeente bij wat te doen

Voorkomende kapitaalsbehoefte bij kavelruil…

- Er is geld nodig voor *overbrugging* van een periode tussen opbrengsten en uitgaven, bv. als de één niet 'gelijk over kan steken' of de opbrengst van een kavel pas later (na herontwikkeling) komt;
- Er is *extra geld* nodig, bv. omdat de investeringen groter zijn dan de waarde die men krijgt uit in te brengen grond/ vastgoed;

- I.v.m. risico-profiel van de financiering wordt *geen (evt. extra) lening* verstrekt:
  - RO-risico (geen herzien bestemmingsplan, geen omgevingsvergunning);
  - te hoge loan-to-value (waarde onderpand is te laag);
  - te weinig zekerheden (bv. ander vastgoed, cash flow, assets);
  - marginaal/ onzeker rendement -> terugbetaling onzeker;
  - onzekerheid dat alle deals rondkomen -> te groot waarde-risico;
  - al bestaande hypotheek (tweede hypotheek = hoge exposure voor bank);
  - te weinig eigen vermogen (solvabiliteit) of wens dit niet aan te spreken;
  - te weinig track record, of bv. coöperatie; onzekerheid voor bank;
  - exploitatie-verbetering treedt pas na termijn op -> onzeker voor bank.

Zoekrichtingen verstrekking kapitaal

Risico

Een maatwerk financieringsregeling opzetten (lening/ vreemd vermogen)

- Garantie
- Lening
- Achtergestelde lening

Privaat- privaat: schuldbekentenis

Inbreng van risicodragend kapitaal om mee te investeren (participatie/ eigen vermogen)

- Erfpacht
- Sale & lease back
- Participatie

Privaat- privaat: lease

Uitwerking oplossing x partij

	Achtergestelde lening	Lening	Schuld-bekentenis	Garantie
Partner kavelruil	-	√	√	√
Gemeente	√	√	-	√
Regionaal financieringsfonds	√	√	-	√
Regio/ Provincie	√	√	-	√

	Participatie (bv. via project BV)	Sale & lease back/ lease	Erfpacht
Partner kavelruil	-	-	-
Alternatieve investeerder	-	√	-
Private belegger	√	√	-
Gemeente	√	√	√
Regionaal investeringsfonds	√	√	-
Regio/ Provincie	-	-	-

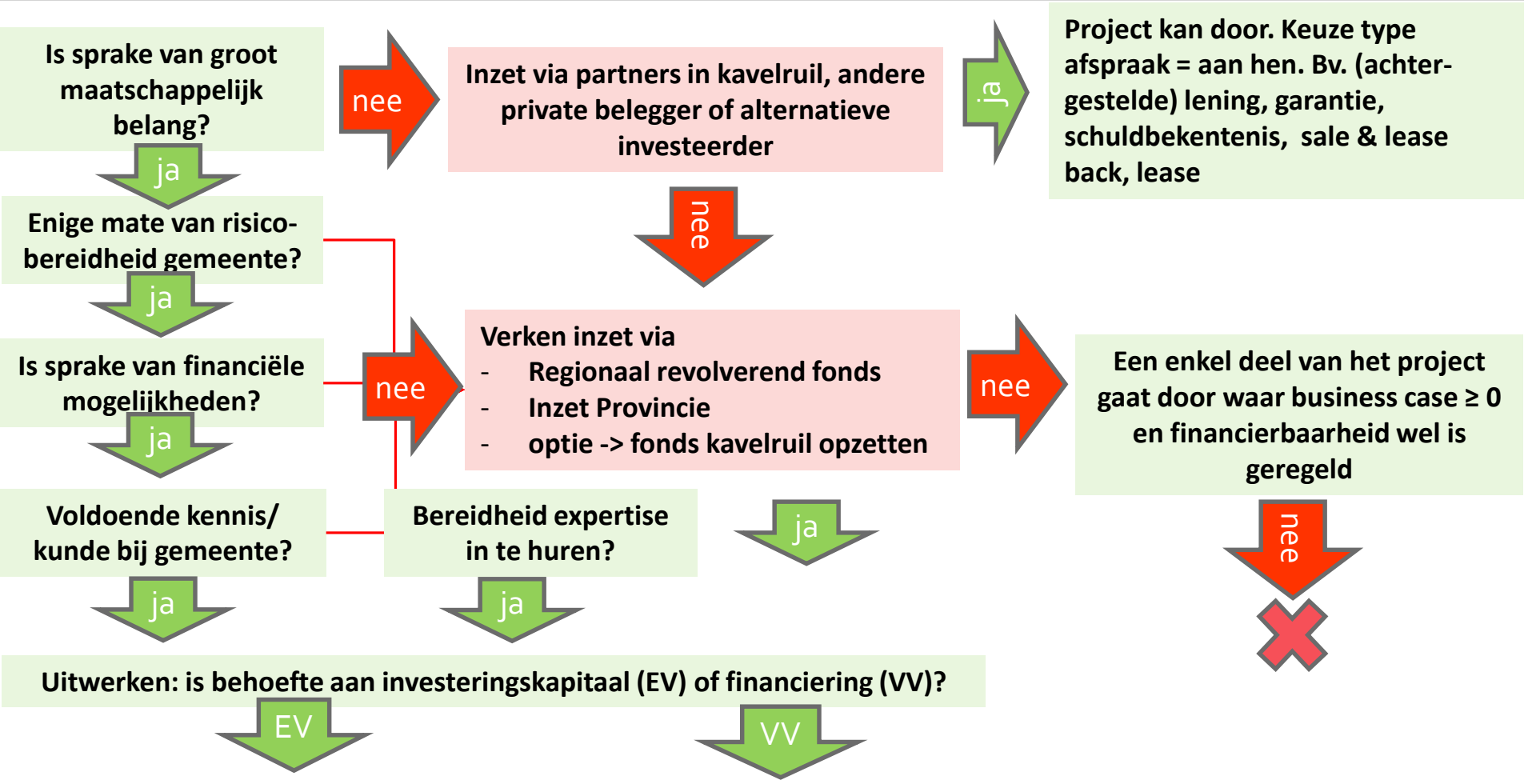
Alternatief = GEM of bouwclaim-model

Overheidsfonds stedelijke kavelruil?!

Belangrijke factoren bij rolbepaling gemeente

- Mate van maatschappelijk belang (lokaal/ regionaal)
- Mate van risico-bereidheid
- Aanwezigheid financiële ruimte om wat te doen
- Voldoende kennis en kunde in huis (of in te huren)

Afwegingsplan inzet investerings- of financieringsinstrumenten



Uitwerken: is behoefte aan investeringskapitaal (EV) of financiering (VV)?

EV

Product	Impact	Risico
Participatie	++	--
Sale & lease back	++	-
Erfpacht	+	o

VV

Product	Impact	Risico
Lening	++	-
Achtergestelde lening	++	--
Garantie	+	o/-

Samenvattend

Business cases:

- collectief haalbaar, individueel ook
- collectief haalbaar, individueel niet overal
- collectief niet haalbaar, individueel soms wel
- collectief niet haalbaar, individueel niet

Financieel/ financieringsregisseur aanstellen/ vragen

Wat is nodig:

- Optimalisatie plussen en minnen
- Bekostiging
- Investerend vermogen/ financiering

Of mix

Rol overheid:

- Ruimte bieden voor optimaliseren, (mee)betalen, arrangeren of meedoen in investeren en/of financieren

Bijlage

Checklist issues kapitaalsverstrekking

Bij financiering

- Dekking/ aantrekken kapitaal t.b.v. verstrekking
- Volume
- Looptijd
- Gevraagde zekerheden/ onderpand
- Risico-profiel
- Wederkerigheidseisen/ tegenprestaties (bv. opknappen/ investeren etc.)
- Rente-percentage
- Aflossingsregime (lineair/nominaal, bullet/alles op het einde vs. sculpted/ flexibel/oplopend)
- Bibob-toets (of VOG-verklaring)
- Marktconformiteit (i.v.m. staatssteun) -> onafhankelijke taxaties

NB dit is altijd maatwerk

Bij investering in project-BV -> ook

- Aandelenverhouding
- Rendementseisen
- Dividend