



Programma

08:30

Ontvangst

Waardeontwikkeling & Rol Stakeholders in Betaalbaarheid



De waarde van vastgoed vormt het vertrekpunt van alle vastgoedberekeningen. Het is het meest belangrijke gegeven waarop de haalbaarheid van de ontwikkeling, aankoop en vastgoedexploitatie worden gebaseerd. Hoe hoger de waarde, hoe eenvoudiger de businesscase haalbaar te maken is. Het staat in schril contrast met betaalbaarheid. Hoe krijgen we dat in balans?

We bekijken eerst de ontwikkeling van de huidige woningmarkt: Waar komen we vandaan en waar gaat het naartoe? Hoe creëren we grip op de prijsontwikkeling door middel van de opgave waar we voor staan? Daarbij kijken we naar een aantal uitdagingen, zoals Ruimtelijke Ontwikkeling (RO), duurzaamheid en stikstofaanpak. Om te kunnen rekenen aan betaalbaarheid bespreken we de meest relevante begrippen en rekenmethodieken. Daarbij kijken we vooral naar de rol van de verschillende stakeholders, die elk op zich kan bijdragen aan de betaalbaarheid. Hoe kunnen deze partijen met elkaar optrekken om wonen betaalbaar te houden?

1. De gemeente gaat over de onderbouwing van grondprijzen: de **grondexploitatie**
2. Welke middelen heeft de ontwikkelaar ter beschikking om te sturen op de balans tussen risico-marge-betalbaarheid? We kijken naar de **opstalexploitatie**
3. Hoe kan de belegger bijdragen aan de bevordering van betaalbaarheid? Dat gaat over de **vastgoedexploitatie**

10:30

Koffiebreak

10:45

Rekenen aan Betaalbare Woningbouw

We behandelen een aantal cases waarbij betaalbaarheid centraal staat. Deze zijn gericht op scenario's die inzicht geven in de financiële kansen en mogelijkheden van betaalbare woningbouw. Wat is bijvoorbeeld de invloed van tempo maken in procedures? Hoe kan opgeschaald worden? Welk effect heeft dit op de prijsontwikkeling nu en op de langere termijn?

Case: De invloed van grondwaarde

Bij deze case ligt de focus op de grondexploitatie (GREX). We gaan een GREX doorrekenen op basis van verschillende opstalprogramma's. De mix tussen woningtypen bepaalt hierbij de grondwaarde. De logische verwachting is dat, wanneer de woningtypen in de duurdere categorie vallen, dat dit leidt tot hogere grondwaarden. Aan welke knoppen kan gedraaid worden om zowel de grondopbrengsten realistisch te houden als de kostenkant tot optimale oplossingen te komen? Dit met het doel de grondprijsontwikkeling zo beperkt mogelijk te houden.

12:30

Lunch

13:00

Case: Haalbare businesscase met (duurzame) middenhuursegment

Waarom is het middenhuursegment in Nederland zo beperkt vertegenwoordigd in de woningmarkt terwijl de vraag enorm is in dit gat tussen sociale huurwoningen en koopwoningen? De aanleiding zit waarschijnlijk in de businesscase in combinatie met winstoptimalisatie. Vanwege het grote tekort in dit segment, doet de marktvraag vanzelf het werk.

In deze case gaan we een eerlijke, transparante doorrekening maken van de rendementen die haalbaar zijn op basis van woningen in het middenhuursegment. Om hier nog een schepje bovenop te doen wordt ook maximaal rekening gehouden met de duurzaamheidseisen van morgen: BENG2 = 0. U krijgt antwoord op de vraag of de exploitatie met deze middenhuren in combinatie met stevige randvoorwaarden alsnog kunnen resulteren in een positief rendement. De uitkomst van deze case is waardevol voor u als ontwikkelaar, belegger en ook voor uw rol vanuit de overheid.

14:30

Koffiebreak

<https://spryg.com/nl/cursussen/betaalbare-woningbouw>

SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417
Nederland: +31 (0)15 303 0670
© SPRYG Real Estate Academy 2026



INSCHRIJVEN

14:45

Integrale businesscase: grond-opstal-belegging

De enige echte manier om te sturen op betaalbaarheid zal gebaseerd moeten worden op een integrale samenwerking tussen de diverse stakeholders. Met deze laatste opgave kijken we naar de hele keten en de rekenknoppen waaraan u kunt draaien.

We kijken hoe een uitdagende binnenstedelijke locatie kan worden omgevormd tot een plek die ruimte biedt aan woningen, die het hardst nodig zijn in de stad, voor de personen met een modaal inkomen. Denk aan de brandweer, politie, het onderwijs en zorgmedewerkers. De enige manier om aan deze personen een woning in de stad te bieden, is het zorgdragen voor betaalbare woningen.

De conclusie zal duidelijk zijn: er moet worden ingeleverd op resultaat. Met deze case gaan we inzichtelijk maken hoeveel dat is en op welke manier dit objectief verdeeld kan worden. Inzicht in elkaars belangen is de beste troef bij onderhandelingen.

16:30

Afsluiting & Netwerkborrel

<https://spryg.com/nl/cursussen/betaalbare-woningbouw>

SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417
Nederland: +31 (0)15 303 0670
© SPRYG Real Estate Academy 2026



INSCHRIJVEN

Datum en Locatie

Maandag 01 januari 2024

Nederland

Belangrijkste topics

- Waardeontwikkeling & rol Stakeholders in betaalbaarheid
- De invloed van grondwaarde (GREX)
- Haalbare businesscase met (duurzame) middenhuursegment
- Integrale businesscase: grond-opstal-belegging
- Inzicht financiële kansen en mogelijkheden betaalbare woningbouw

<https://spryg.com/nl/cursussen/betaalbare-woningbouw>

SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417
Nederland: +31 (0)15 303 0670
© SPRYG Real Estate Academy 2026



INSCHRIJVEN