

Programma

08:30

Ontvangst

09:00

Inleiding in Gebiedsontwikkeling

Uw docenten: **Leonie Wijsman** en **Sven Schroots**, senior adviseurs gebiedsontwikkeling **Akro Consult**

Na een kennismakingsronde duiken we meteen de diepte in om de huidige praktijk van gebiedsontwikkeling te doorgronden en alle facetten te belichten. Hoe ziet gebiedsontwikkeling anno nu eruit? Wat maakt het integraal? We doorlopen:

- Gebiedsontwikkeling van nu en in de toekomst
- Stroomschema: proces van initiatief tot uitvoer
- Project- en procesmatig werken aan gebiedsontwikkeling

Begrip van gebiedsontwikkeling & stakeholders

Hierbij staan we nadrukkelijk stil bij alle relevante thema's binnen integrale gebiedsontwikkeling, zoals o.a. openbare ruimte, maatschappelijke functies, duurzaamheid, mobiliteit, kwaliteitseisen en stapeling van ambities. Daarnaast leert u procedures en het besluitvormingsproces binnen gemeenten te begrijpen en het belang van participatie en afstemming met de markt.

We presenteren de casus die u gedurende de gehele opleiding stapsgewijs in groepsverband gaat uitwerken.



12:30

Lunch

Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

13:00

Ontwikkelstrategie



Uw gastdocent: **Bart Claassen** senior projectleader en urban designer bij **BURA Urbanism**

In de middag staan we stil bij de ontwikkelstrategie van gebiedsontwikkelingen. Allereerst kijken we naar wat een ontwikkelstrategie eigenlijk is. Waar dient dit toe? Wat zijn onderwerpen van een ontwikkelstrategie? Hoe komt zo'n strategie tot stand?

Vervolgens gaat u zelf aan de slag met het opstellen van een ontwikkelstrategie. U krijgt handvatten om planmatig te kijken naar o.a. de haalbaarheid van uw ambities, inzet van participatie en de rol van de gemeente. We doorlopen stap-voor-stap:

- Analyse van de opgave
- Risico- en actorenanalyse
- Grondbeleid
- Marktconsultatie
- Participatiestrategie

Ruimtelijke ontwikkelvisie

Ontwikkelstrategieën zijn onlosmakelijk verbonden met Ontwikkelvisies, Masterplannen, etc. Hoe stellen stedenbouwkundige adviesbureaus deze visies op? Hoe vertalen zij alle ambities van gebiedsontwikkeling in een ruimtelijk verhaal? En hoe gaan zij om met de verschillende belangen die er spelen? Aan de hand van een aantal gerealiseerde visies nemen wij u mee in de ontwikkeling van ruimtelijke verhalen met ruimte voor ambitie.

Na het doorlopen van de ontwikkelstrategie kijken we vervolgens naar de mogelijke samenwerkingen. Op dag 2 gaat u aan de slag met de samenwerkingsstrategie.

16:30

Afsluiting

Programma

08:30

Ontvangst



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



12 PE

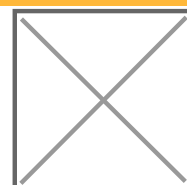
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>



INSCHRIJVEN

Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

09:00

Opzetten Samenwerkingsstrategie bij Gebiedsontwikkeling

Uw docenten: **Leonie Wijsman** en **Sven Schroots**, senior adviseurs gebiedsontwikkeling **Akro Consult**

Een passende samenwerkingsstrategie is een essentieel onderdeel van een succesvolle gebiedsontwikkeling. Deze ochtend staan samenwerkingsmodellen centraal. We staan uitgebreid stil bij de verschillende vormen van samenwerken en hoe de keuze voor een bepaalde vorm van samenwerken tot stand komt. Waartoe strekt de samenwerking? Welke wijze van samenwerken is daar het meest passend bij? En hoe legt u die vast?

U leert alle voor- en nadelen van mogelijke samenwerkingsvormen terwijl we ingaan in de volgende modellen:

- Publieke GREX: traditioneel
- Publieke GREX: bouwclaim
- PPS: joint venture overeenkomst
- PPS: joint venture entiteit
- Developing Apart Together
- Private GREX: concessie
- Private GREX: zelfrealisatie
- Stedelijke kavelruil



12:30

Lunch

13:00

Case Strijp-S: PPS in de praktijk



Uw gastdocent: **Ferdinand Gremmen**, directeur **SDK Vastgoed** en groepsdirecteur **VolkerWessels Bouw en Vastgoedontwikkeling Nederland**

Hij neemt u mee in een aantal uitdagende vraagstukken die in langdurige ontwikkeltrajecten voorkomen. Met zijn kritische en strategische blik geeft hij zijn visie op keuzes en afwegingen die gemaakt moeten worden om deze risico's te managen. Niet alleen wordt stilgestaan bij de uitrol van een ontwikkeling maar vooral ook bij de verschillende samenwerkingen met andere betrokken partijen om een gebiedsontwikkeling tot een succes te maken.



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



12 PE

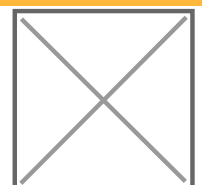
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>



INSCHRIJVEN

[Home](#)[Deelnemers](#)[Kosten & Locatie](#)[Optie aanvragen](#)[INSCHRIJVEN](#)

Casus behandeling: Samenwerkingsstrategie

Aan de hand de voorgaande lessen gaat u met de andere cursisten weer samenwerken aan de praktijkcasus die in deze opleiding centraal staat.

16:30

Afsluiting met netwerkborrel

Programma

08:30

Ontvangst

09:00

Businesscase in samenwerkingen



Uw docent: **Maurice Schenk**, partner **Akro Consult**

Het bepalen van een samenwerkingsstrategie komt vaak tot stand op basis van de businesscase. Andersom is de businesscase een gevolg van een samenwerkingsstrategie. We kijken naar de businesscase vanuit het perspectief van de gemeente, ontwikkelaar, bouwer en belegger. Hoe zet u een slimme businesscase op voor positief resultaat? Een goed opgezette businesscase kan leiden tot kostenbesparingen en hogere opbrengsten. Helemaal een relevant onderdeel gezien de huidige oplopende bouwkosten.

U gaat aan de hand van praktijkcases zelf aan de slag met rekenmethodieken, verschillende invloeden op de businesscase en hoe u een negatief resultaat bijstelt. We doorlopen:

- Keten van vastgoedontwikkeling en verdienmodellen
- Basiskennis van vastgoedrekenen en residuele grondwaardebenadering
- Parameters in de businesscase
- Fiscaliteiten
- Aanvraag Woningbouwimpuls

Samenwerkingsmodellen & Grondexploitatie (GREX)

Tot slot wordt de relatie gelegd met de samenwerkingsmodellen en de rol- en risicoverdeling van actoren binnen die modellen. We geven hierbij voorbeelden voor de financiering van de publieke GREX, bij gemengde vormen en van het kostenverhaal bij een private gebiedsontwikkeling.

12:30

Lunch



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



12 PE

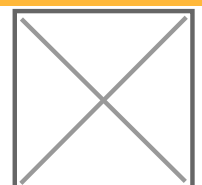
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>



INSCHRIJVEN

Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

13:00

Tenderen: Regelgeving rondom tenders



Uw docent: **Sven Schroots**, senior adviseurs gebiedsontwikkeling **Akro Consult**

Op basis van wat u de vorige twee dagen heeft geleerd over samenwerkingsmodellen en de businesscase bij gebiedsontwikkeling, staan we deze ochtend langer stil bij tenderen. Tenderen is met de komst van het Didam-arrest bijna onvermijdelijk wanneer een overheid haar grond wilt ontwikkelen.

Regelgeving vormt een belangrijk punt bij het bepalen van hoe een tender kan worden ingericht. Hierbij staan we stil bij het aanbestedingsrecht en het Didam-arrest.

Perspectief van de ontwikkelaar in tenderen en dealmaking



Uw gastdocent: **Marnix van Delft**, regiomanager Zuid-Holland bij **Synchroon**

Na tenderen stappen we logischerwijs over naar het vastleggen van de samenwerking. Hoe komt u tot de juiste deal in de onderhandelingen? En welke beslissingen maakt een ontwikkelaar in aanloop naar een tender of samenwerking? Hiervan bespreken we een aantal facetten:

- Investeringsbeslissingen vanuit ontwikkelaars en beleggers
- Acquisitiestrategie ontwikkelaars (wel of niet meedoen in tenders)
- Eén op één samenwerking vs. Meedoen in tenders

16:30

Afsluiting

Programma

08:30

Ontvangst



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



12 PE

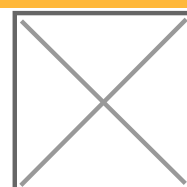
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>



INSCHRIJVEN

[Home](#)[Deelnemers](#)[Kosten & Locatie](#)[Optie aanvragen](#)[INSCHRIJVEN](#)

09:00

Tenderen: Marktselectie bij tenders

Uw docenten: **Leonie Wijsman** en **Sven Schroots**, senior adviseurs gebiedsontwikkeling **Akro Consult**

De vraag naar goede, passende en efficiënte tenders neemt drastisch toe en binnen de regelgeving zijn er nog voldoende strategische keuzes te maken over het soort en de inrichting van een tender. Hoe pakt u dit aan?

Wat mag wel en niet, welke strategische keuzes zijn er nog over? En hoe komt u tot de juiste samenwerkingspartner voor uw gebiedsontwikkelingen? We doorlopen:

- Partnerselectie vs. Planselectie
- Tendermethode kiezen
- Criteria bij tenderen: prijs vs kwaliteit, incentives, partnerprofiel en selectie

**Casusbehandeling: Tenderstrategie**

Op basis van hetgeen u hiervoor heeft geleerd, gaan we weer aan de slag met de centrale praktijkcasus van deze opleiding.



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



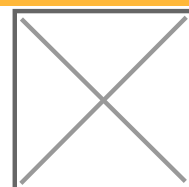
12 PE

SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>**INSCHRIJVEN**

[Home](#)[Deelnemers](#)[Kosten & Locatie](#)[Optie aanvragen](#)[INSCHRIJVEN](#)

Circulaire woningbouw en tenders – wat werkt?

Uw gastdocent: **Menno Schokker**, adviseur of **Runa Lentz**, senior adviseur BREAM Gebied Expert bij **Merosch**

Circulaire woningbouw is één van de belangrijkste ambities voor de komende jaren, maar hoe richt u criteria dusdanig in dat de markt hiermee uit de voeten kan, het innovatie faciliteert en u uw ambities realiseert? Op deze vraag geeft krijgt u het antwoord.



12:30

Lunch

13:00

Contractvorming binnen gebiedsontwikkeling



Uw docent: **Lisanne Aalsma**, senior juridisch adviseur **Akro Consult**

Nadat u de deal heeft gesloten legt u deze altijd vast in een contract, of het nu een koop- en ontwikkelovereenkomst is of intentie- of samenwerkingsovereenkomst. Hoe zorgt u voor het goed inrichten van de contracten, zodat deze de tand des tijds overleven? We staan stil bij:

- Verschillende contractvormen tussen markt en overheid
- Toepassing contractvormen
- Aandachtspunten bij contractvorming
- Contractvormen voor samenwerking en vastgoedontwikkeling

Casus behandeling: Contractvorming en reflectie case

We gaan weer verder met de centrale praktijkcase van deze opleiding rondom contractvorming. Vervolgens reflecteren we op de opleiding en de praktijkcase die we door de dagen heen hebben behandeld. U heeft ruimte voor feedback op de verschillende uitwerkingen van de case.

16:00

Afsluiting en diploma-uitreiking

Na afloop ontvangt u uw Diploma Integrale Gebiedsontwikkeling.



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



12 PE

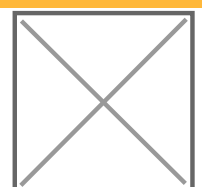
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>



INSCHRIJVEN

WOENSDAG 05 JUNI 2024

OPLEIDING INTEGRALE GEBIEDS ONTWIKKELING

DEN HAAG



Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

Data en Locaties

Woensdag 05 juni 2024
en 6, 19 & 20 juni 2024

New Babylon
Anna van Buerenplein 48
2595 DA Den Haag
Nederland
Routebeschrijving auto , Routebeschrijving OV

Dinsdag 01 oktober 2024
en 2, 15 & 16 oktober 2024

New Babylon
Anna van Buerenplein 48
2595 DA Den Haag
Nederland
Routebeschrijving auto , Routebeschrijving OV

•Compleet overzicht in 4 dagen:

- Stakeholdersanalyse & opzetten ontwikkelstrategie
- Samenwerkingsstrategie bij gebiedsontwikkeling
- Tenderen, dealmaking & contractvorming
- Zelf aan de slag met integrale businesscase
- Volop praktijkvoorbeelden



18 PE



5 PE



18 PE



18 PE



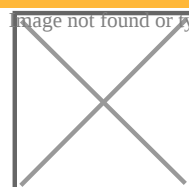
12 PE

SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417
Nederland: +31 (0)15 303 0670
© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/opleidingen/gebiedsontwikkeling>

Image not found or type unknown



INSCHRIJVEN