

HYBRIDE WONEN: EEN CIRCULAIR EN BETAALBAAR WOONMODEL



CASE PAPENHOF



PROPOSAL HYBRIDE WONEN

Complementariteit

Het samenbrengen de 2 systemische innovaties stoelt op de bevindingen van enkele baanbrekende studies en initiatieven in binnen- en buitenland. Het is echter maar sinds kort dat de twee 'transitiepaden' binnen de Vlaamse wooncontext naar elkaar toe aan groeien zijn.

PAD 1 Hybride wonen & opkomst van wooncoöperaties in Vlaanderen

In 2014 publiceerde IGEMO i.s.m. EY een studierapport '[De hybride woonmarkt](#)', waarbij onderzocht werd of een hybride woonmodel een volwaardig alternatief zou kunnen bieden tussen de gekende huur- en koopmodellen. De economische haalbaarheid van dit model werd geanalyseerd over een periode van 75 jaar, waarbij de wooncarrières over 50 jaar financieel werden vergeleken tussen kopers, huurders en bewoners op de hybride woonmarkt. De impact werd op financieel vlak onderzocht op 3 niveaus: (1) de bewoner (micro); (2) de initiatiefnemer (meso) en (3) de overheid (macro). Omwille van deze brede aanpak waarbij de kosten en baten voor de overheden in ons land in kaart gebracht werden, schepten IGEMO et al. een helder inzicht in de meerwaarde van het woonmodel en kon men gericht adviezen formuleren op vlak van vennootschapsvorm en aanpak van de fiscaliteit. Zo stelden IGEMO et al. [\[2014\]](#) dat omwille van de vele voordelen van het hybride model de fiscaliteit minstens gelijkgesteld zou moeten worden dan t.o.v. individuele eigendomsverwerving. Hoewel deze studie voldoende heldere inzichten bood in de mogelijkheden van dit alternatief woonmodel en duidelijke aanbevelingen deed om dit waar te maken in de Belgische context, kwam volgens Peter De Bruyne, directeur van IGEMO, de studie net iets te vroeg. Ondertussen werd in 2020 de woonbonus afgeschaft en gelooft IGEMO dat de tijd wel rijp is om het hybride wonen te introduceren en beslist het om partner te worden van dit consortium en de opgedane kennis mee in te brengen in het doe- en leertraject van het Living Lab.

PAD 2: Circulariteit en betaalbaarheid

VITO et al. introduceerde in 2015 de term 'veranderingsgericht (ver)bouwen' als *"een ontwerp- en bouwstrategie met als doel om gebouwen te creëren die de veranderende noden en wensen van gebruikers en maatschappij efficiënt en effectief kan ondersteunen"*. Aan de hand van gedetailleerde analyses van binnenlandse en buitenlandse praktijkvoorbeelden kwamen VITO et al. [\[2015\]](#) tot de conclusie dat het gebruik van de ontwerp- en bouwstrategie kan leiden tot aanzienlijke maatschappelijke meerwaardecreatie, zoals **verbouwingen die minder tijdsintensief zijn en zuiniger zijn in materiaalgebruik, meervoudig ruimtegebruik, verlenging van de levensduur van gebouwen en verhoogde vastgoedwaarde**. Vergelijkende ecologische levenscyclusanalyses van twee ontwerpprojecten brachten tevens aan het licht dat er vaak grote milieuwinsten te boeken zijn bij het toepassen van deze innovatieve ontwerpstrategie, soms tot **50% lagere milieukosten op gebouwniveau** t.a.v. een traditioneel statisch ontwerp (en bij intensieve vervangingscycli over een lange levensduur). De milieuwinsten zijn voornamelijk te danken aan de vermeden milieu-impact door meervoudig hergebruik van gebouwelementen. Omdat arbeidskosten momenteel doorwegen in de levenscycluskosten van gebouwen, worden financiële winsten enkel geboekt bij het gericht toepassen van de ontwerpstrategie, nl. door enkel veranderingsgerichte alternatieven te voorzien voor gebouwelementen waarvan geweten is dat ze regelmatig vervangen of aangepast moeten worden, zoals afwerkingslagen, niet-dragende scheidingswanden en technische installaties.

PROPOSAL HYBRIDE WONEN

Een Living Lab als blauwdruk voor het Vlaamse klimaat- en materiaalvriendelijk woonlandschap

Dit Living Lab kan als blauwdruk dienen voor de woningbouw van de toekomst, waarbij de materiaalvoetafdruk en de broeikasgasuitstoot substantieel gereduceerd worden.

- Door het repliceren en opschalen van het hybride woonmodel zal bewust omgegaan worden met toekomstige herstellingen, vervangingen en verbouwingen. In contrast tot een vereniging van mede-eigenaars (VME) of individuele particuliere eigendom worden deze activiteiten niet uitgesteld en kan voor een kost-optimale verduurzaming van het woonpatrimonium binnen de wooncoöperatie gezorgd worden.
- Door het gebruik van industriële bouwtechnieken, zoals prefabricage en pre-assemblage, gecombineerd met standaardisatie in het productgamma en het gebruik van droge verbindingen, wordt niet alleen het (ver)bouwproces versneld en het onderhoud vereenvoudigd, maar zullen er ook minder materiaalverliezen optreden tijdens het productie- en (ver)bouwproces.
- Door het toepassen van veranderingsgerichte bouwoplossingen wordt niet alleen de levensduur van gebouwen verlengd, maar zullen ook de bouwonderdelen langer in circulatie blijven. Enkel onderdelen die niet meer nuttig zijn in de woning worden verwijderd, maar kunnen, als de technische prestaties het toelaten, nog in andere gebouwtoepassingen gebruikt worden.
- In dit Living Lab zullen we extra nadruk leggen op gebouwonderdelen die meestal korte vervangingscycli kennen in woningen: nl. technische installaties en inrichting van keukens en badkamers. Via co-creatie trajecten met producenten en leveranciers, willen we het aanbod van prestatiegerichte circulaire bouwsystemen en -producten voor de residentiële sector versterken. Hierbij willen we producenten en leveranciers 'responsabiliseren' in de eventuele terugname en hercirculatie van bouwsystemen en bouwproducten in de markt.



Gebruikers: *Wat zijn de woonbehoeften per doelgroep? Wat is een bewoner bereid te betalen als eigen inbreng en als maandelijkse bijdrage? In welke mate willen bewoners ontzorgd worden? Welke vorm van zeggenschap en inspraak wenst een bewoner? Op basis van welke (andere) randvoorwaarden beslissen kandidaat-bewoners om mee in te stappen?*



Gronden: *Onder welke voorwaarden willen publieke en private grondeigenaars hun gronden goedkoper ter beschikking stellen en van de markt halen om speculatie te vermijden? Op welke manier kunnen private gronden ondergebracht worden in een alternatieve juridische constructie (zoals erfpacht of recht van opstal) om het woonmodel betaalbaar te houden?*



Geld: *Wat zijn de voorwaarden om een lange termijn (meer dan 20 jaar) hypothecair krediet af te sluiten bij een bank? Welke niet-financiële meerwaarde voor banken, pensioenfondsen, en externe investeerders kan het financieren van het hybride woonmodel aantrekkelijker maken (bv. klantenbinding, risico-beperking, impactcreatie, ...)?*



Gebouwen: *Welke veranderingsgerichte bouwoplossingen kunnen we bedenken die de TCO (drastisch) doen dalen, zonder grote toename in de investeringskost en zonder verlies aan woonkwaliteit en duurzaamheid? Hoe kan een circulaire bouwketen dit verder ondersteunen?*

KERNVRAAGSTELLING



1. Grond

Hoe kunnen we **private en publieke eigenaars van gronden** en panden overtuigen om op een ander manier om te gaan opdat de toegang tot gronden groter wordt?



2. Gebouwen

Welke **circulaire oplossingen** voor groepswoningbouw laten toe om (on)voorspelbare beheerskosten te drukken? Vanaf welke **schaal** beginnen bepaalde voordelen naar bouw- en ontwikkelkosten door te wegen?



3. Geld

Hoe stellen we een **evenwichtige financiële mix** op waarbij iedere financier/investeerder zich kan vinden in de individuele en maatschappelijke kosten en baten?



4. Gebruikers

Hoe kunnen we (kandidaat)bewoners inzicht geven over de korte- en langetermijneffecten van een hybride woonmodel? Hoe bewegen we private grondeigenaars, financiers en **lokale besturen** om bij te dragen aan die versnelling?



5. Governance

Wie neemt welke rollen op om hybride woonoplossingen en circulaire bouwoplossingen in Vlaanderen/België te **versnellen**?

Labo Geld

Hoe stellen we een evenwichtige financiële mix op waarbij iedere financier/investeerder zich kan vinden in de individuele en maatschappelijke kosten en baten?

Labo Gebruiker

Hoe kunnen we (kandidaat)bewoners inzicht geven over de korte- en langetermijneffecten van een koop-, huur- en hybride woonmodel, opdat ze een bewuste keuze maken voor hun woontoeekomst?

Labo Grond

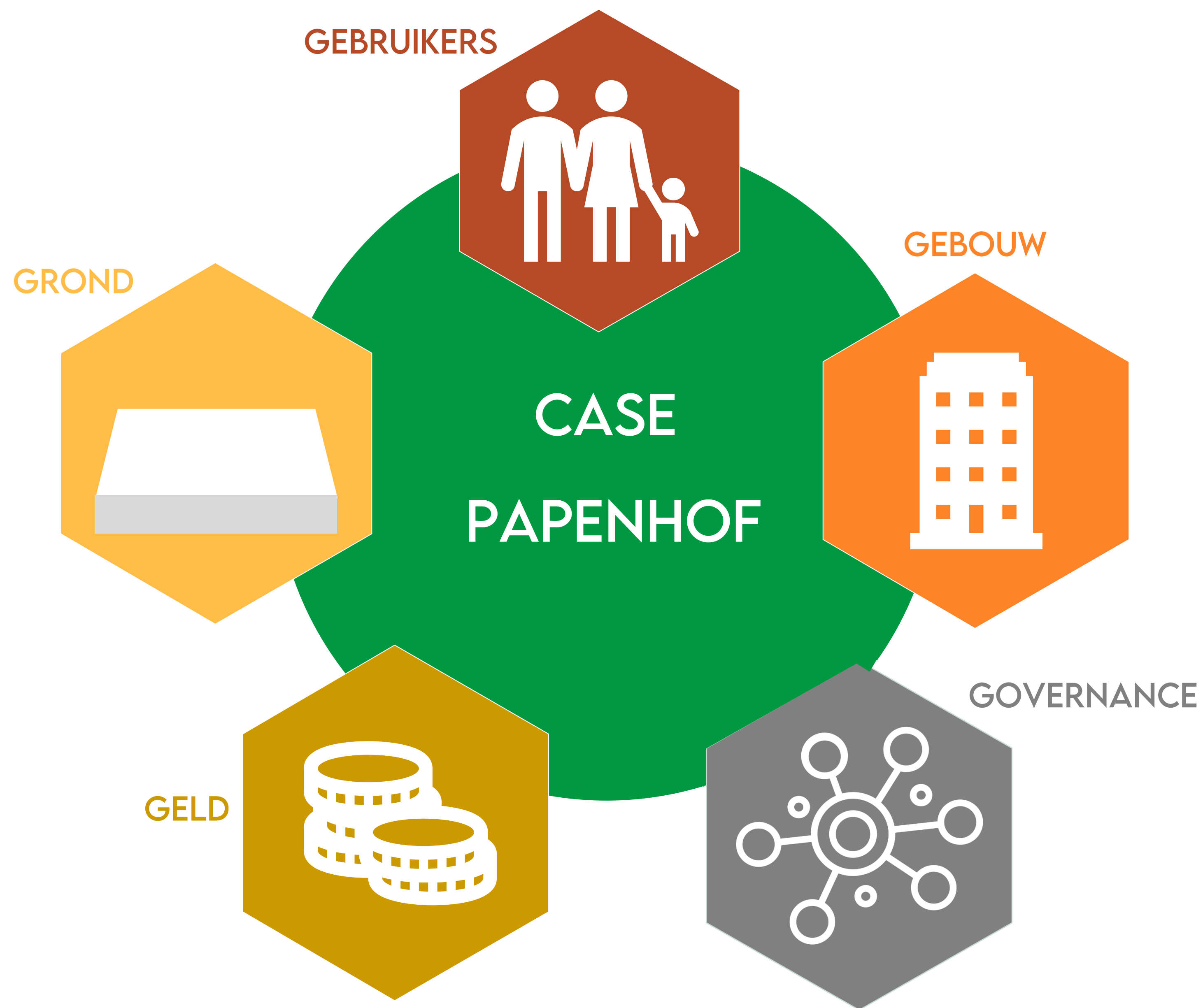
Hoe kunnen nieuwe en te herbestemmen sites en gronden efficiënter ingezet worden in antwoord op de vraag naar hybride modellen in functie van betaalbaar wonen?

Labo Gebouw

Welke circulaire oplossingen voor groepswoningbouw laten toe om (on)voorspelbare beheerskosten (TCO) te drukken.

Labo Governance

Wie neemt welke rollen op om hybride woonoplossingen en circulaire bouwoplossingen in Vlaanderen/België te versnellen?

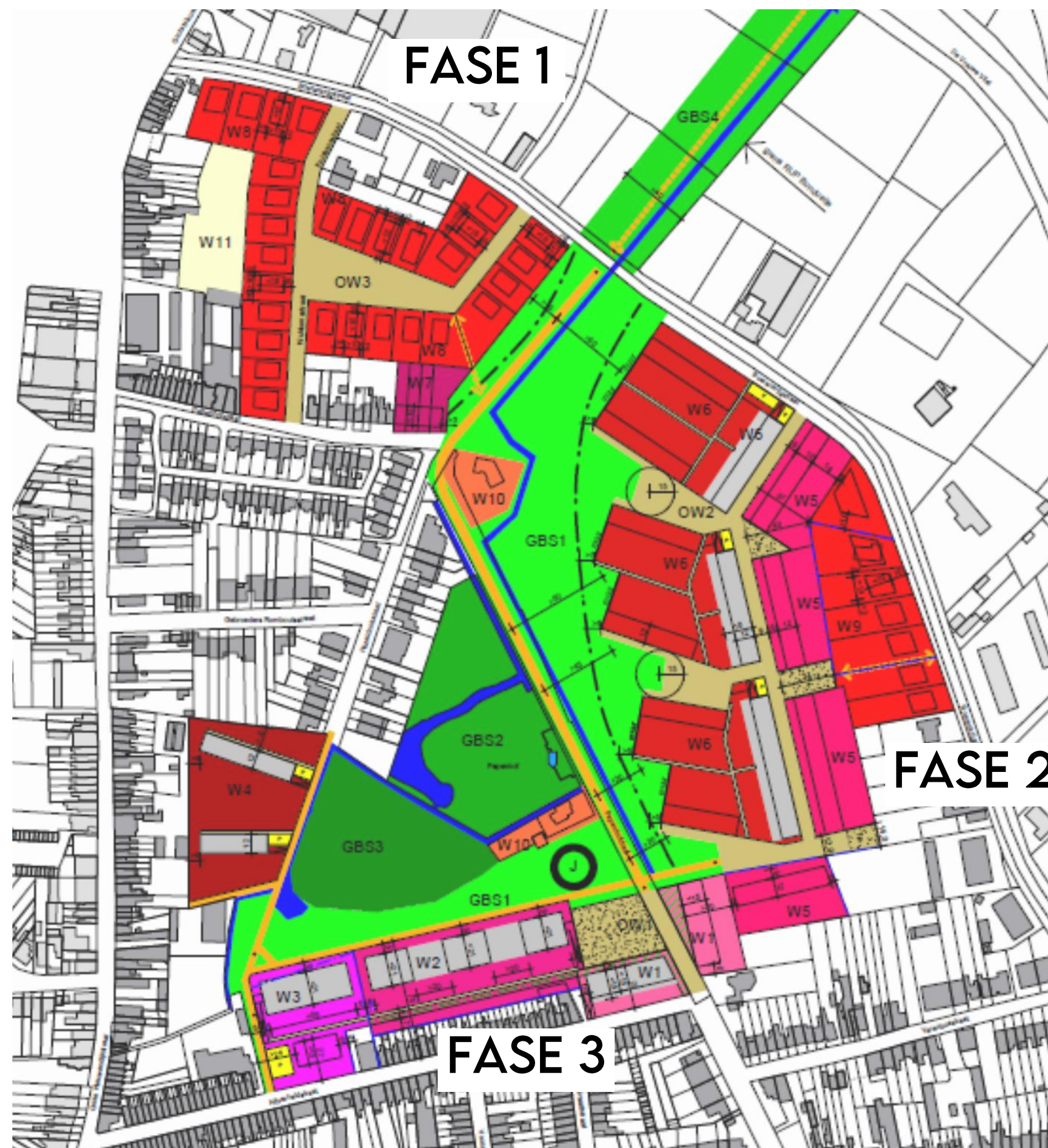


GROND

IGEMO ALS GRONDENBANK

WELKE IMPACT HEEFT DE GRONDPRIJS OP DE
UITEINDELIJKE VERKOOPPRIJS VAN EEN
WOONENTITEIT?





IGEMO ALS GRONDENBANK

Na verwerving van de gronden, wordt door IGEMO in nauwe samenwerking met de lokale besturen een uitgebreid traject bewandeld om tot een uitvoerbaar project te komen.

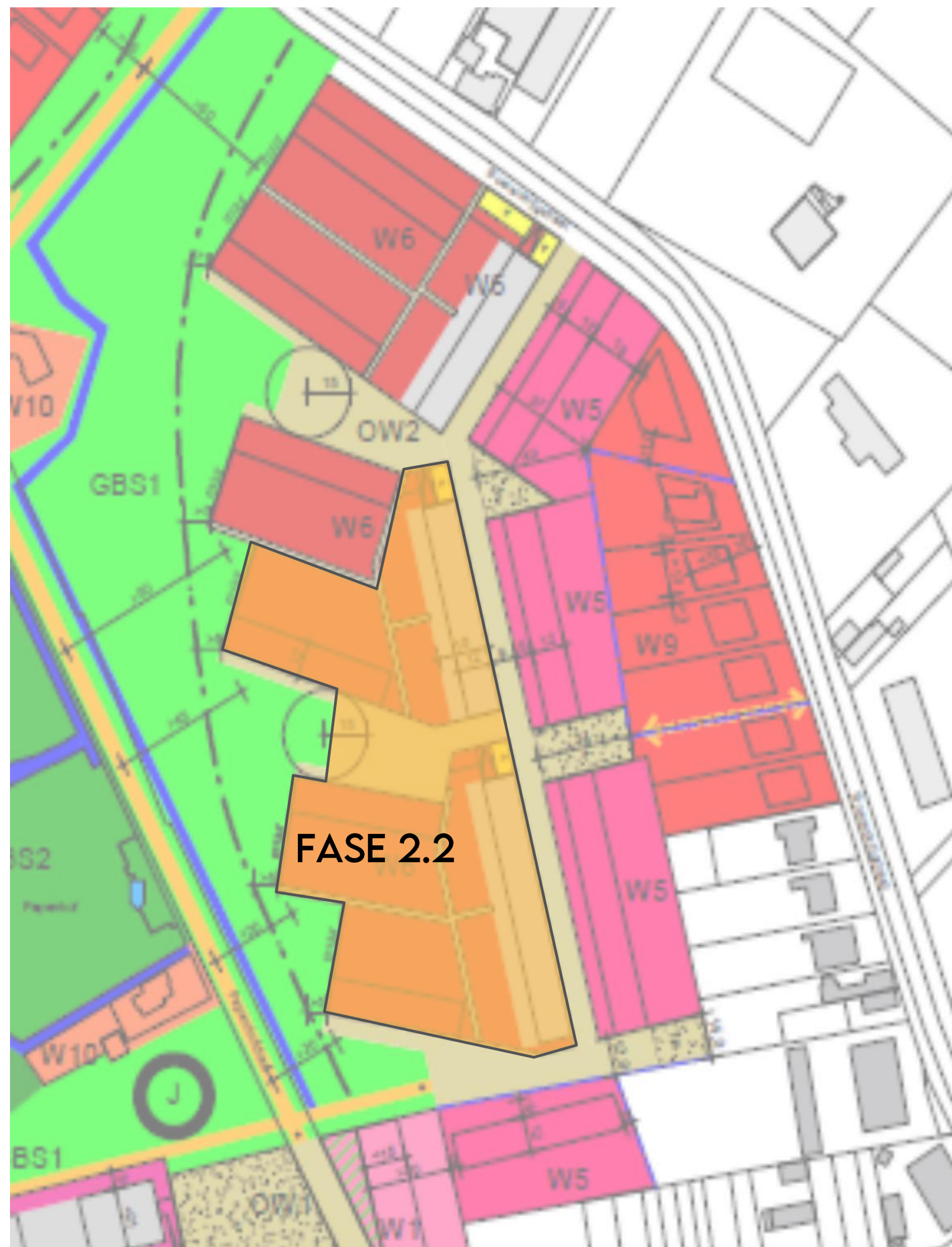
Van zodra de nodige vergunningen bekomen zijn, wordt door IGEMO het openbaar domein en de wegenis aangelegd. De resterende gronden worden bouwrijp gemaakt en opgedeeld in kavels. In verschillende fasen worden daarna de kavels onder de marktprijs en met voorwaarden verkocht aan een vooraf bepaalde doelgroep.

Woonproject Papenhof is reeds voor het grootste deel gerealiseerd. Alvorens de laatste fase (3) van dit woonproject te realiseren willen we leren uit het verleden en kijken naar de toekomst.

REALISATIE

Fase 2 is op twee verschillende manieren op de markt gezet:

- . recht van opstal aan een private partner en
- . verkoop van individuele kopers.



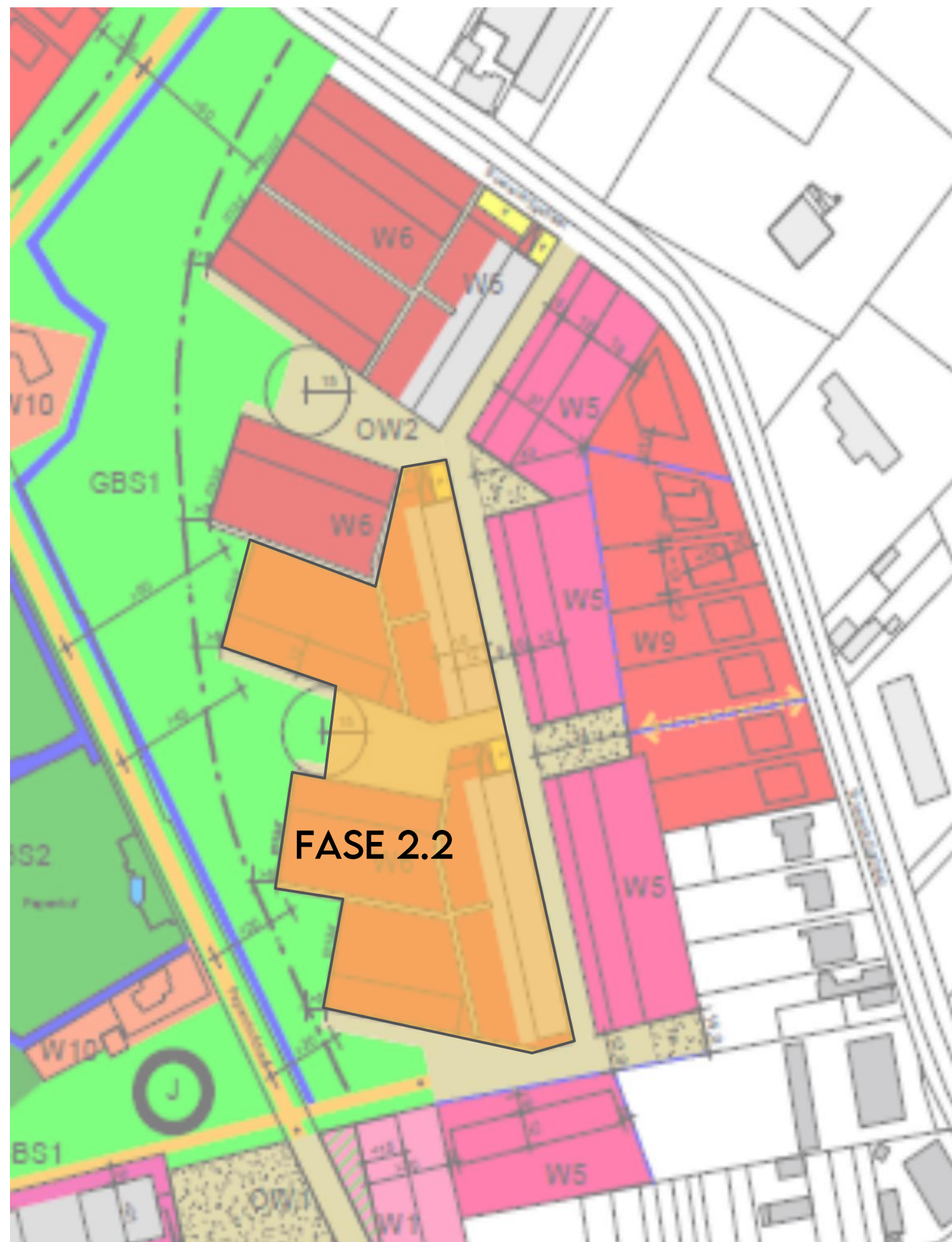
RECHT VAN OPSTAL

Op een deel van de kavels werd een recht van opstal toegekend aan een private ontwikkelaar. De grondprijs van de kavels werd door IGEMO bepaald en bij contract vastgelegd. Er werden geen voorwaarden opgelegd met betrekking tot de doelgroep. De private ontwikkelaar stond zelf in voor het aanstellen van een architect, het bekomen van een omgevingsvergunning, het bouwen van de woningen en het verkopen op de woonmarkt. De toekomstige bewoners kochten hun woning rechtstreeks van de private ontwikkelaar aan de door hem autonoom vastgelegde marktprijs. De voorafgaandelijk vastgelegde grondprijs van hun kavel werd betaald aan IGEMO.



Prijs, architectuur en kwaliteit van de woning zijn autonoom bepaald door de private partner. Woningen (zonder grondaandeel) zijn marktconform verkocht.

Vooropgestelde duurzaamheids- en kwaliteitsambities zijn tijdens bouwphase aangepast in functie van rendement ontwikkelaar.



VERKOOP KAVELS ONDER VOORWAARDEN

De andere kavels werden door IGEMO onder de marktprijs verkocht onder voorwaarden. Een optie tot wederinkoop werd voorzien om te vermijden dat de kavels nadien aan marktprijs werden doorverkocht.

1.4. VERPLICHTING TOT BEBOUWING

De koper vestigt ten laatste 4,5 jaar na het verlijden van de akte op het goed zijn hoofdverblijfplaats en bezorgt IGEMO een kopie van het attest van inschrijving.

De koper verbindt zich ertoe de woning te bewonen gedurende een periode van minimum 5 jaar vanaf de inschrijving op deze kavel in het Rijksregister.

1.5. BEPERKING VAN HET RECHT TOT VERVREEMDING

Het is de koper verboden, zonder uitdrukkelijke en voorafgaande toestemming van IGEMO, het onroerend goed geheel of gedeeltelijk te verkopen of met zakelijke rechten te bezwaren in de periode tussen de datum van ondertekening van de akte en de datum waarop een termijn van 5 jaar verstreken is vanaf vestiging van hoofdverblijfplaats in het onroerend goed.

1.6. VERPLICHT SAMENWERKEN MET EEN ARCHITECT UIT DE ARCHITECTENPOOL

Om de architecturale kwaliteit te garanderen heeft IGEMO een team van gespecialiseerde architecten samengesteld die thuis zijn in het Bijna-Energie-Neutraal bouwen en de koper bijstaan in het gehele bouwproces. Zij werden geselecteerd op basis van hun visie, werkwijze, aanpak en referenties.

IGEMO neemt de initiatieven om een architectenpool samen te stellen doch het is de koper (bouwheer) die een architect uit de voorgelegde pool kiest en een architectenovereenkomst met hem/haar sluit.



Door te werken met een architectenpool werden de bewoners gedeeltelijk ontzorgd. De stap naar zelf een woning bouwen werd daardoor makkelijker. Het woonerf blijft een mooi samenhangend geheel.

Kopers hebben een bepaald budget. De goedkopere grondprijs maakte het mogelijk de woning duurder af te werken.

Ondertussen werden reeds woningen aan marktprijs doorverkocht. De volgende generatie kopers hebben dus geen voordeel meer van de initieel goedkopere grondprijs.

INKOMSTEN	UITGAVEN	INKOMSTEN	UITGAVEN
MARKTCONFORME VERKOOPSINKOMSTEN WOONENTITEITEN	AANKOOP GROND STEDENBOUWKUNDIGE LASTEN BEDRIJFSMARGE BOUWKOSTEN MARKETINGBUDGET FINANCIERINGSKOST WERKINGSMIDDELEN	VERKOOPSINKOMSTEN BETAALBARE WOONENTITEITEN MARKTCONFORME VERKOOPSINKOMSTEN WOONENTITEITEN	AANKOOP GROND STEDENBOUWKUNDIGE LASTEN BEDRIJFSMARGE BOUWKOSTEN MARKETINGBUDGET FINANCIERINGSKOST WERKINGSMIDDELEN

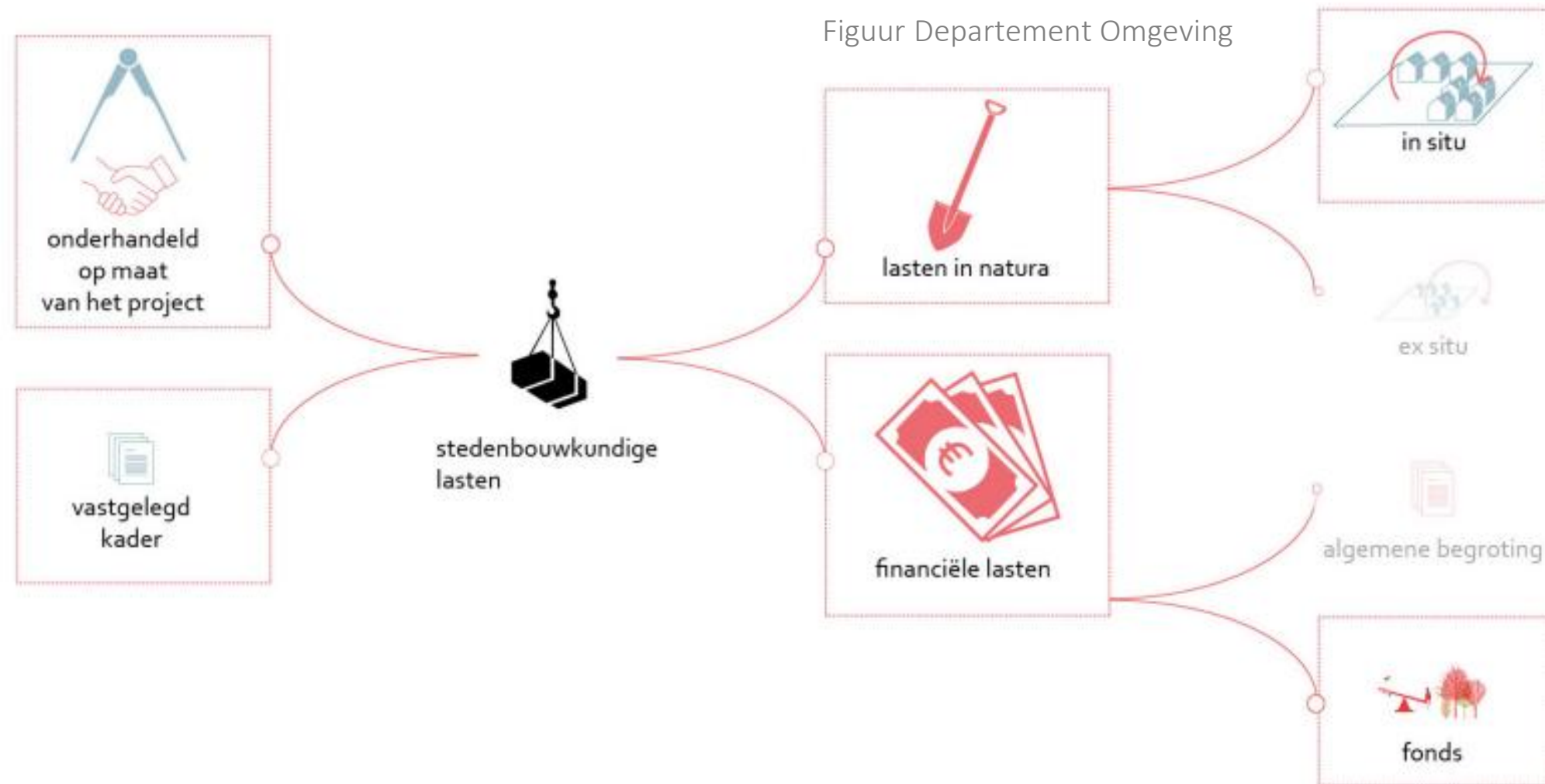


In kader van het onderzoek naar betaalbaar wonen kijkt men vaak in de richting van de lokalen besturen en IC's. Maar ook voor hen heeft de grond een marktconforme waarde. Met de opbrengst uit de verkoop van panden en gronden worden andere beleidsdoelstellingen gerealiseerd.

Ook het geven van gronden in erfpacht of een uitgestelde lening heeft een bepalende invloed op de eigen financiële organisatie.

Een éénduidige oplossing voor Vlaanderen is er niet. Elke situatie dient dan ook vanuit het lokaal beleid bekeken te worden.

Een overkoepelende ondersteuning vanuit Vlaanderen zou de lokale besturen en IC's stimuleren eigen gronden en panden actiever in te zetten voor betaalbaar wonen. Simultaan kunnen de lokale besturen en IC's een begeleidingstraject uitzetten voor private grondeigenaars die bereid zijn hun gronden ter beschikking te stellen voor betaalbaar wonen.



IGEMO ALS GRONDENBANK



UITGAVEN IGEMO → BEPALEN GRONDPRIJS

MARGE voor ONDERZOEK
& ONTWIKKELING

AANLEG
INFRASTRUCTUUR
VERKAVELINGSKOSTEN
STED VOORWAARDEN
FINANCIERINGSKOST
BELASTINGEN EN BTW
OVERHEAD
WERKUREN
ONDERZOEKSTRAJECT

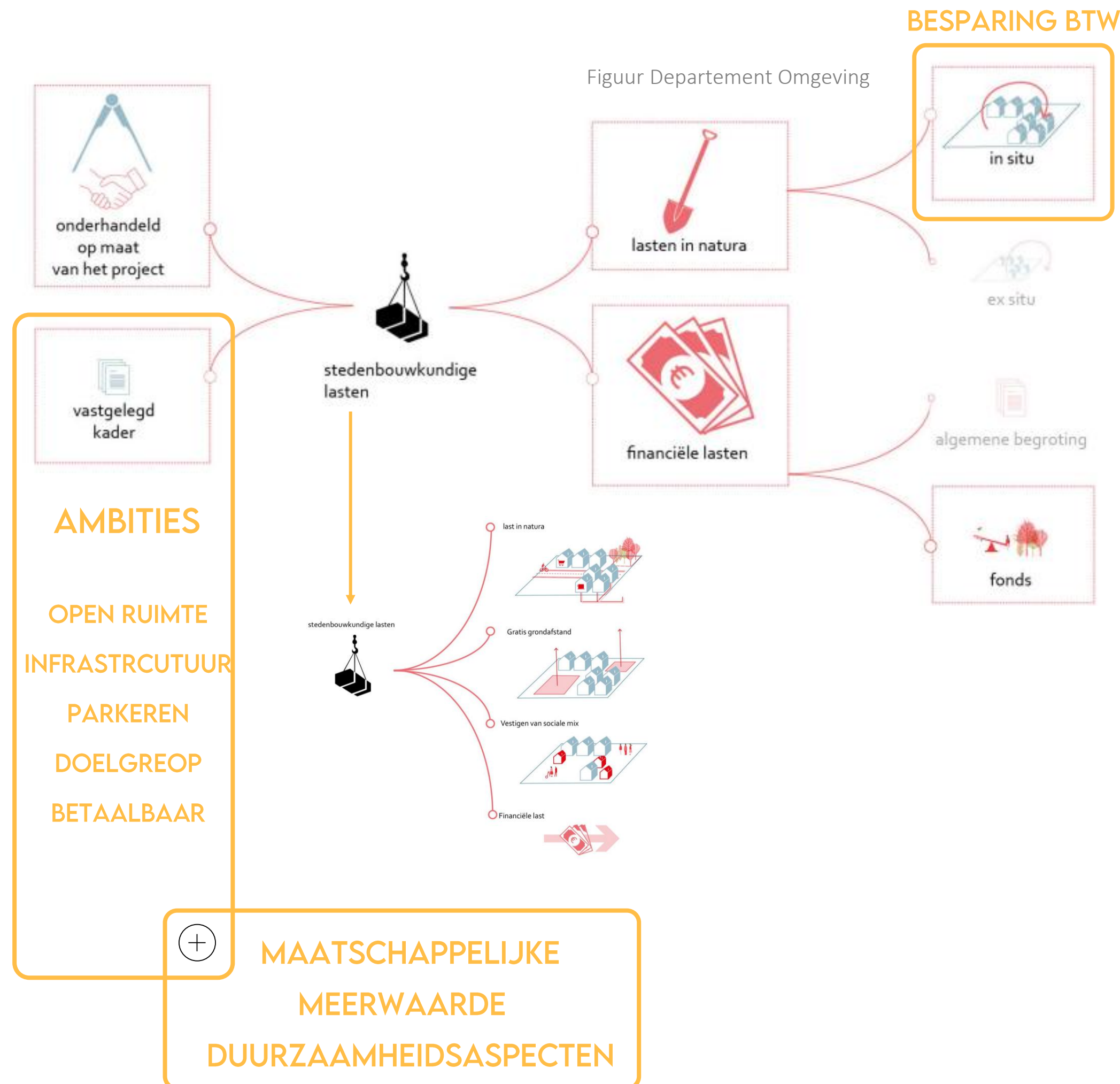
VASTE
GRONDPRIJS



Op de vastgoedmarkt wordt de grondprijs wordt bepaald door de ligging en het ontwikkelpotentieel.

Hoe meer woonentiteiten mogelijk zijn, hoe meer de grond waard is. Het opleggen van stedenbouwkundige lasten verlaagd dan weer de aankoopwaarde van de grond.

Wat als de grondprijs onafhankelijk bepaald is van het aantal bouwlagen en afhankelijk is van een maatschappelijke meerwaarde?



IGEMO wil voor de laatste fase van het woonproject Papenhof maximaal inzetten op betaalbare woningen voor zij die het moeilijk hebben op de private koop- en huurmarkt.

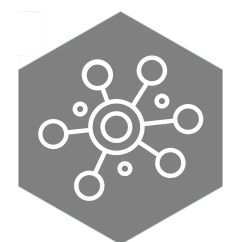
We rekenen voor het bouwen en financieren op een samenwerking private stakeholders.

Uit scenario onderzoek blijkt dat een vaste grondprijs maar een beperkt aandeel heeft in de uiteindelijke projectkost. Belangrijk in de samenwerking met private partners is dat vooraf een duidelijk en verankerd kader bepaald is waarbinnen iedereen zijn expertise en verantwoordelijkheid kan opnemen.

GOVERNANCE

WELKE IMPACT HEEFT DE REGELGEVING VAN DE
VERGUNNINGVERLENENDE OVERHEID OP DE
UITEINDELIJKE BETAALBAARHEID?



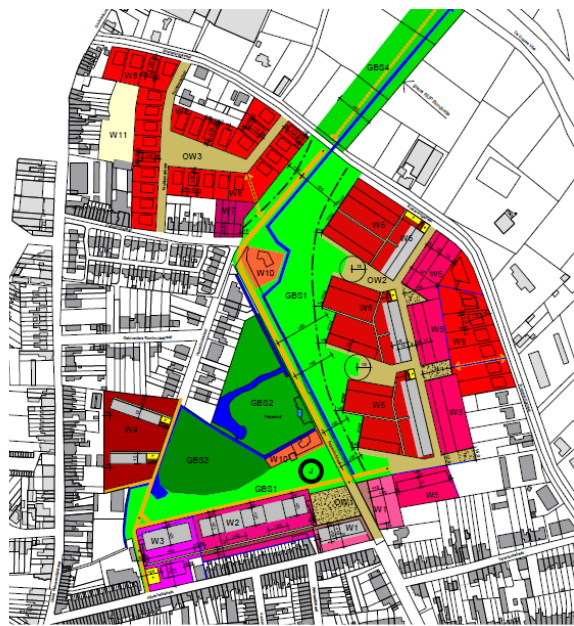


GOVERNANCE

MECHELEN

Voor de ontwikkeling van Papenhof fase 3 dienen we rekening te houden met drie regelgevingen.

Vanuit deze regelgevingen bekijken we welke regels invloed hebben op de uiteindelijke betaalbaarheid van de woonentiteiten.



ALGEMENE STEDENBOUWKUNDIGE VERORDENING

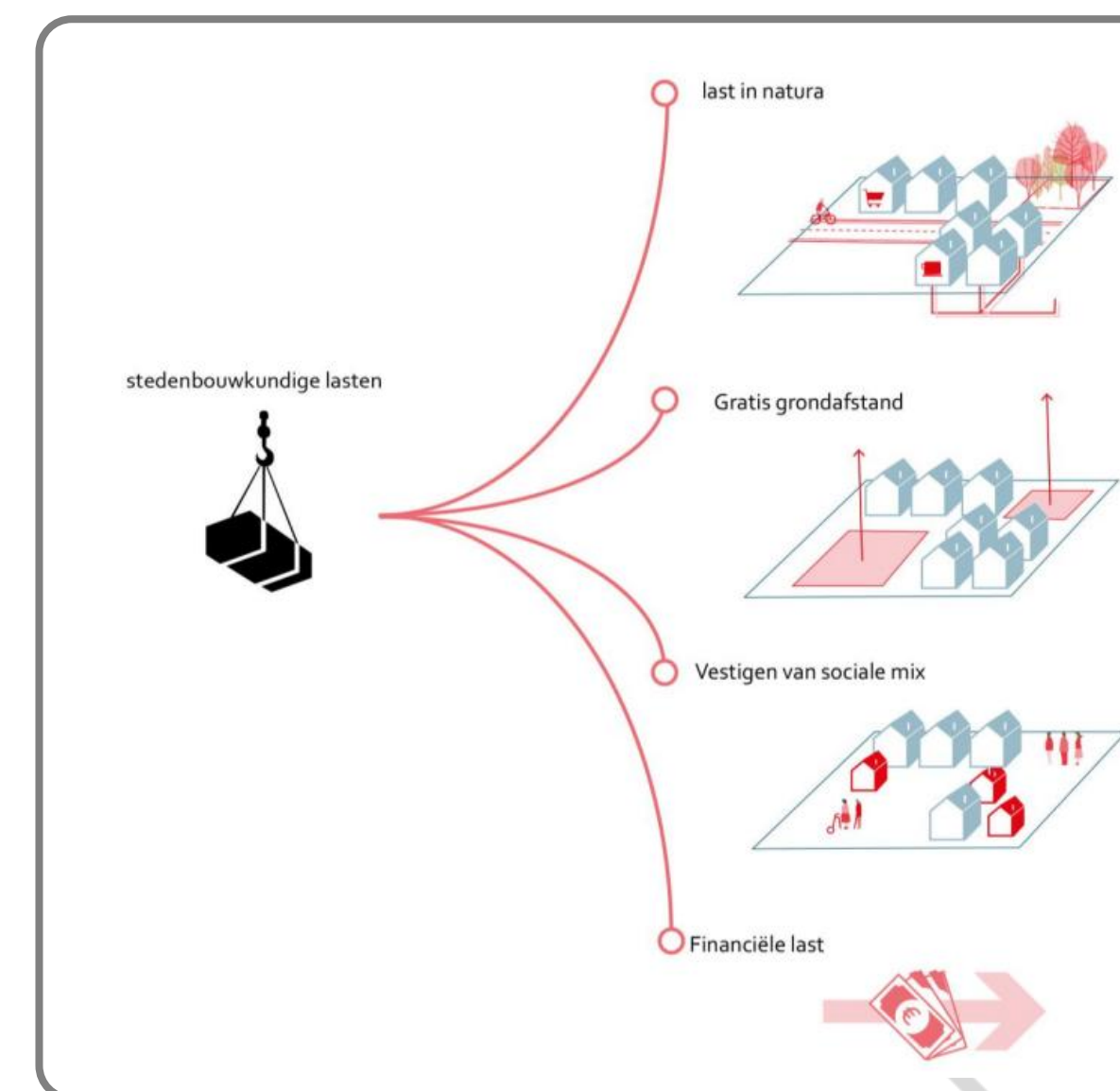
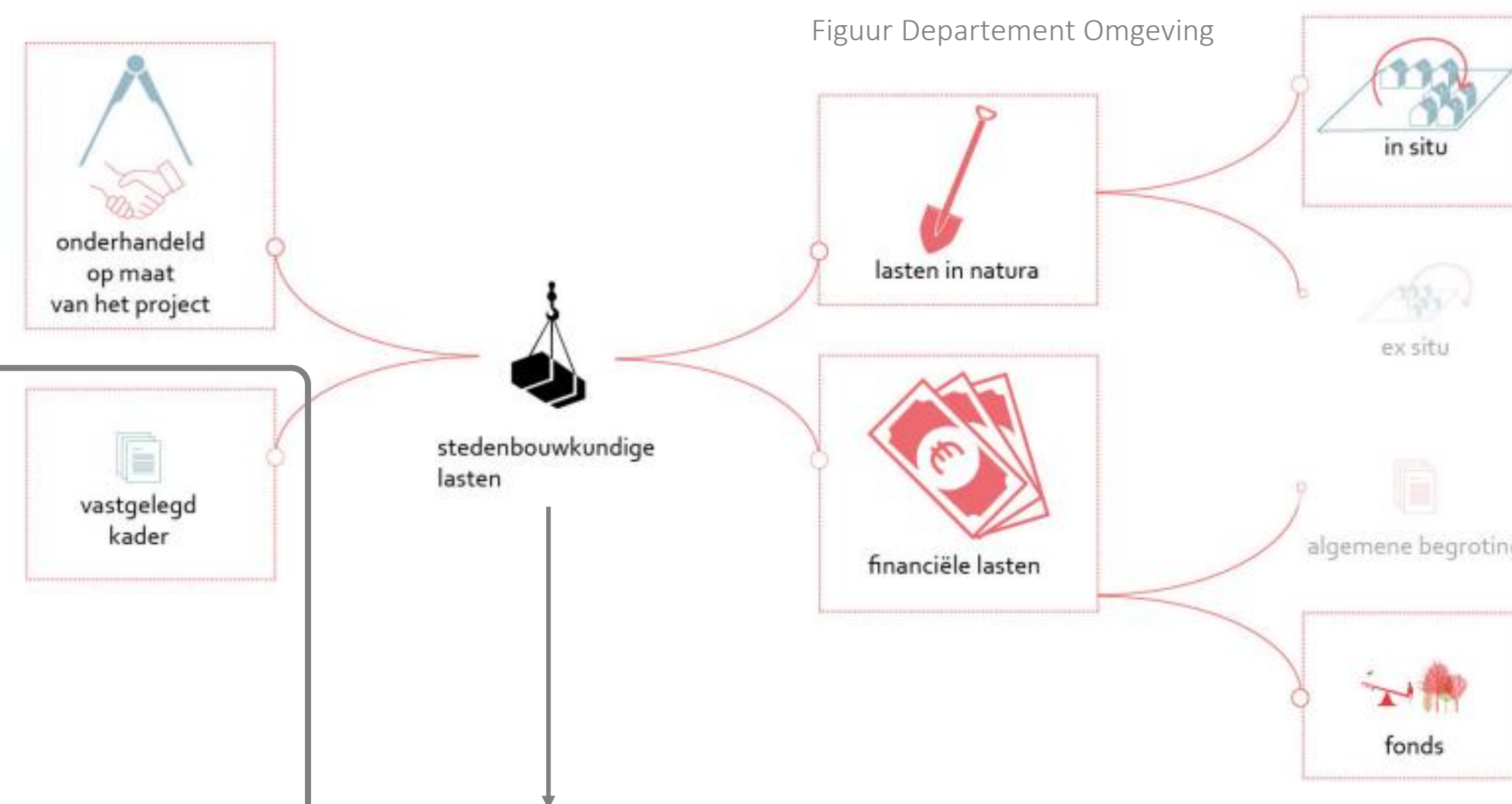
BELEIDSPLAN STAD MECHELEN
Juni 2025

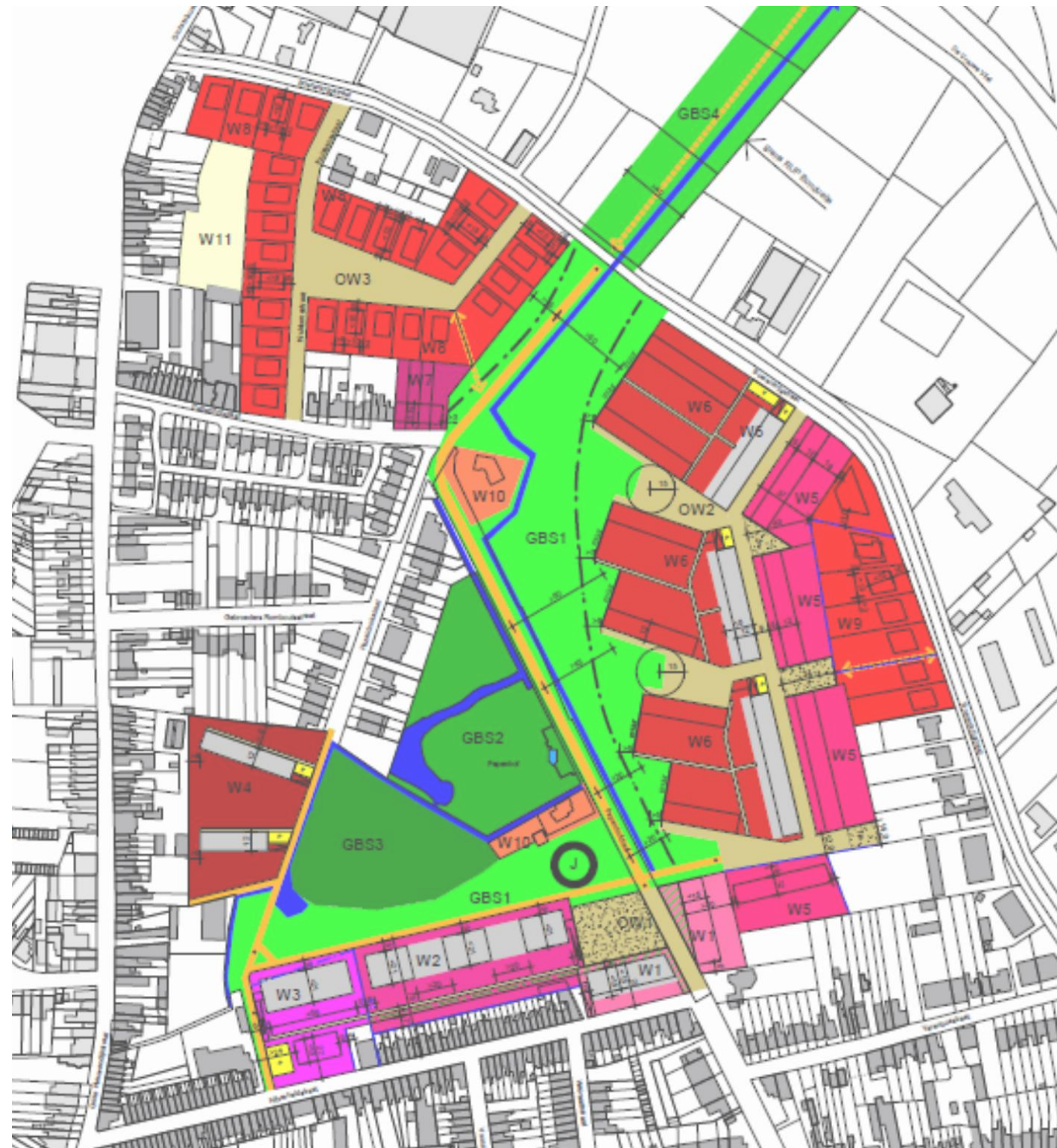
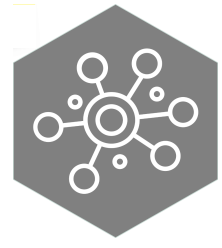
MECHELEN

We faciliteren en zetten in op **cohousing** en andere **alternatieve woonvormen** die goed zijn voor de sociale cohesie, betaalbaarheid en woonkwaliteit van de Mechelaars.

We zorgen ervoor dat Mechelen een thuis is voor iedereen door meer aanbod aan sociaal en betaalbaar wonen. Projecten met meer dan 25 wooneenheden tellen minstens **een derde betaalbare woningen**.

Met het **beleidskader betaalbaar wonen** bieden we private investeerders een raam aan instrumenten en een transparante handleiding om deze stedelijke doelstelling te realiseren. We voorzien op die manier in een betaalbaar aanbod voor starters, jonge gezinnen en singles.





Hoe toekomstbestending is het RUP vandaag nog?

- De basisprincipes zijn nog steeds actueel
- Ondertussen is het woonlandschap wel sterk geëvolueerd.

Kunnen we binnen de huidige regelgeving een toekomstbestendig en betaalbaar woonprogramma realiseren?

- Is een nieuw RUP nodig? Wat zijn de risico's?
- VCRO laat toe om via een vereenvoudigde procedure af te wijken van verouderde inrichtingsvoorschriften van een gemeentelijk RUP

In samenspraak met Stad Mechelen is beslist om een masterplan voor de laatste fase te laten opmaken en te onderzoeken of een beter ruimtelijk rendement mogelijk is die tevens de maatschappelijke meerwaarde voor de buurt vergroot.

GEBRUIKERS

WIE IS ONZE DOELGROEP?

WAT IS BETAALBAAR WONEN VOOR HEN?





GEBRUIKERS

RUP PAPENHOF

Dit is zeker geen exclusieve wijk voor nieuwe bewoners. Mensen die in het gebied zijn opgegroeid of die er al lang komen, moeten er zich ook nog thuis voelen: dit is en blijft hun **herkenbare plek**. Het gebied functioneert op **verschillende niveaus**: het is een landschappelijke ader die het stedelijk gebied van Mechelen binnendringt; het is een groene long voor de dichtbebouwde wijk Nekkerspoel; er is publieke en semi-publieke ruimte voor de huidige en nieuwe bewoners van de buurt...

Door de instroom van jonge gezinnen zullen **kinderen en jongeren** in aantal toenemen. Met boeiende speel-, sport- en ontmoetingsmogelijkheden wordt voor kinderen en jongeren duidelijk plaats gemaakt in de wijk. Ruimte voor atelierwerking, jeugdbewegingen, jeugdlokalen, een speelbos e.d. trekken ook kinderen uit de omliggende wijken aan. Tegelijk moeten het ruim aanwezige groen, de fiets- en voetpaden, het gediversifieerde en kwalitatieve woningaanbod... leiden tot een aantrekkelijk woonklimaat voor alle inwoners, **jong en oud**.

In het gebied dient een **verscheidenheid aan woningen** nagestreefd te worden:

- verschillende prijklassen van woningen: sociale woningen, eenvoudige woningen, gesofisticeerde stadswoningen.
- verschillende woningtypes: appartementen, vrijstaande woningen, rijwoningen, kangoeroewoningen...
- verschillende woningproducties: individuele bouw, groepsbouw, promotorbouw...
- verschillende woonsferen: villawijk, tuinwijk, woningen met uitzicht op het park, woningen rond een erf...

de parkappartementen

Aanbod van ruime woningen met minstens twee kamers en buitenterassen in loggia-vorm. De appartementsgebouwen bestaan uit afzonderlijke volumes (3 bouwlagen, 21 m bouwdiepte op begane grond en eerste, 15 m op tweede) op een

doorlopende ondergrondse garage, met toegangshelling zo dicht mogelijk bij het openbaar domein. De inplanting heeft verschillende oogmerken: mogelijke bijkomende tuinruimte creëren voor de huisjes aan de Nijverheidsstraat (ca. 7 m), privacy garanderen door voldoende afstand tussen de gevels (min. 35 meter), sociale controle door een aantal woonruimtes te laten uitzien over het publieke groen... Aan de parkzijde loopt een breed autoluwe weg, hoofdzakelijk bestemd voor voetgangers en fietsers, en tevens dienstontsluiting van appartementen en park.

TOTAL COST OF LIVING



ANNO 2025

Het grootste deel van het woongebied Papenhof is uitgevoerd en omvat enkel ééngezinswoningen. De laatste te ontwikkelen fase voorziet volgens de voorschriften parkappartementen met minstens twee kamers en buitenterassen in loggia-vorm. De kostprijs voor dit soort appartementen is heel hoog.

De huidige context waarin we wonen is de laatste jaren sterk veranderd. De toename van de vergrijzing, steeds meer éénouder- en éénpersoonshuishoudens, de vergrijzing en de vereenzaming zorgt dat we voor de ontwikkeling van deze fase willen nadenken voor wie IGEMO deze laatste fase wil bouwen.

Het structureel tekort aan betaalbare woningen en de klimaatveranderingen vragen om een andere manier van kijken naar ruimte voor wonen.

Als aanvulling op de vorige fases (ééngezinswoningen) wil IGEMO met de laatste fase van dit woonproject focussen op compact, veranderingsgericht en betaalbaar wonen zonder verlies aan woon- en levenskwaliteit.



REFERENTIE INKOMSTEN VERPLEEGKUNDIGE

Opleiding / niveau	Startloon bruto per maand	Na 5 jaar ervaring	Na 10 jaar ervaring	Na 25 jaar ervaring
HBO5 verpleegkunde	€ 3.063,55	€ 3.480,03	€ 3.795,13	€ 4.381,50
Bachelor verpleegkunde	€ 3.313,49	€3.859,64	€4.281,94	€ 5.023,91
Referentieverpleegkundige (met expertise)	€ 3.549,15	€ 4.134,14	€4.586,47	€ 5.381,21

REFERENTIE INKOMSTEN BOUWVAKKER

Aantal jaren dienst/ervaring	Gemiddeld brutomaandloon
0-1 jaar	2.868 euro
2-3 jaar	3.106 euro
4-5 jaar	3.397 euro
6-10 jaar	3.790 euro
11-15 jaar	4.125 euro
16-20 jaar	4.461 euro
21-25 jaar	4.826 euro
26-30 jaar	4.970 euro
>30 jaar	5.076 euro

Info: Jobat – december 2025



Wie is onze doelgroep?

- Bovenste deel van Q2
- Q3

Wat verdienen zij en wat kunnen zij spenderen voor huisvesting?

Hoe zit het met de vervoersarmoede in deze categorieën?

Naast het faciliteren van betaalbare woningen wil IGEMO ook inzetten op het stimuleren van deelmobiliteit. Dit om de total-cost-of-living nog verder naar beneden te krijgen en de levenskwaliteit van deze doelgroepen te verhogen.



GEBRUIKERS

WOONBUDGET



KOOPMARKT

Wat kunnen onze gebruikers betalen indien ze zouden kopen?

Hoeveel kan ik lenen?

Ik koop alleen in **2800 Mechelen**,
met een eigen inbreng van € 20.000 en een netto inkomen van € 2.800 / maand. 



Maandelijkse afbetaling op... 25 jaar 

MAX. LEENBEDRAG
€ 172.900

MAX. AFBETALING
€ 924/maand

MAX. AANKOOPPRIJS
€ 177.600

Hoeveel kan ik lenen?

Ik koop alleen in **2800 Mechelen**,
met een eigen inbreng van € 19.999 en een netto inkomen van € 3.497 / maand. 



Maandelijkse afbetaling op... 25 jaar 

MAX. LEENBEDRAG
€ 261.700

MAX. AFBETALING
€ 1.399/maand

MAX. AANKOOPPRIJS
€ 258.600

Info: Immotheker – december 2025



HUURMARKT



€ 990 (+ € 60)

Appartement
1 slp. · 60 m²
2800 MECHELEN

Nieuwbouwappartement met één slpk



€ 950 (+ € 100)

Appartement
1 slp. · 66 m²
2800 MECHELEN

Stijlvol nieuwbouwappartement te huur vlak bij het centrum v



€ 1.050/maand

Appartement
2 slp. · 109 m²
2800 Mechelen

Info: Immoweb – december 2025



EIGEN WAGEN

Een gemiddelde auto kost in Vlaanderen €650–750 per maand.

Dat is inclusief:

- Afschrijving (€150–400)
- Verzekering (€60–150)
- Verkeersbelasting (€20–80)
- Onderhoud & herstellingen (€75–150)
- Brandstof (€80–300)
- Keuring (€10–15)
- Parkeren (in steden €50–200)
- Gemiddeld: €8.000–9.000 per jaar.

Bij grotere of luxewagens kan dit oplopen. Met een aftandse 2dehands rijden is goedkoper. Beide zijn niet vergelijkbaar met autodelen.



DEELWAGEN

1. Stadsrijder – 5.000 km/jaar

- Eigen auto: ~€8.000 per jaar
- Deelauto (Cambio, 2x per week): ~€3.500 per jaar
- Besparing: ± €4.500/jaar (55%)

2. Gematigde rijder – 10.000 km/jaar

- Eigen auto: ~€9.500 per jaar
- Deelauto (Cambio/Dégage, 3x per week): ~€6.800 per jaar
- Besparing: ± €2.700/jaar (28%)

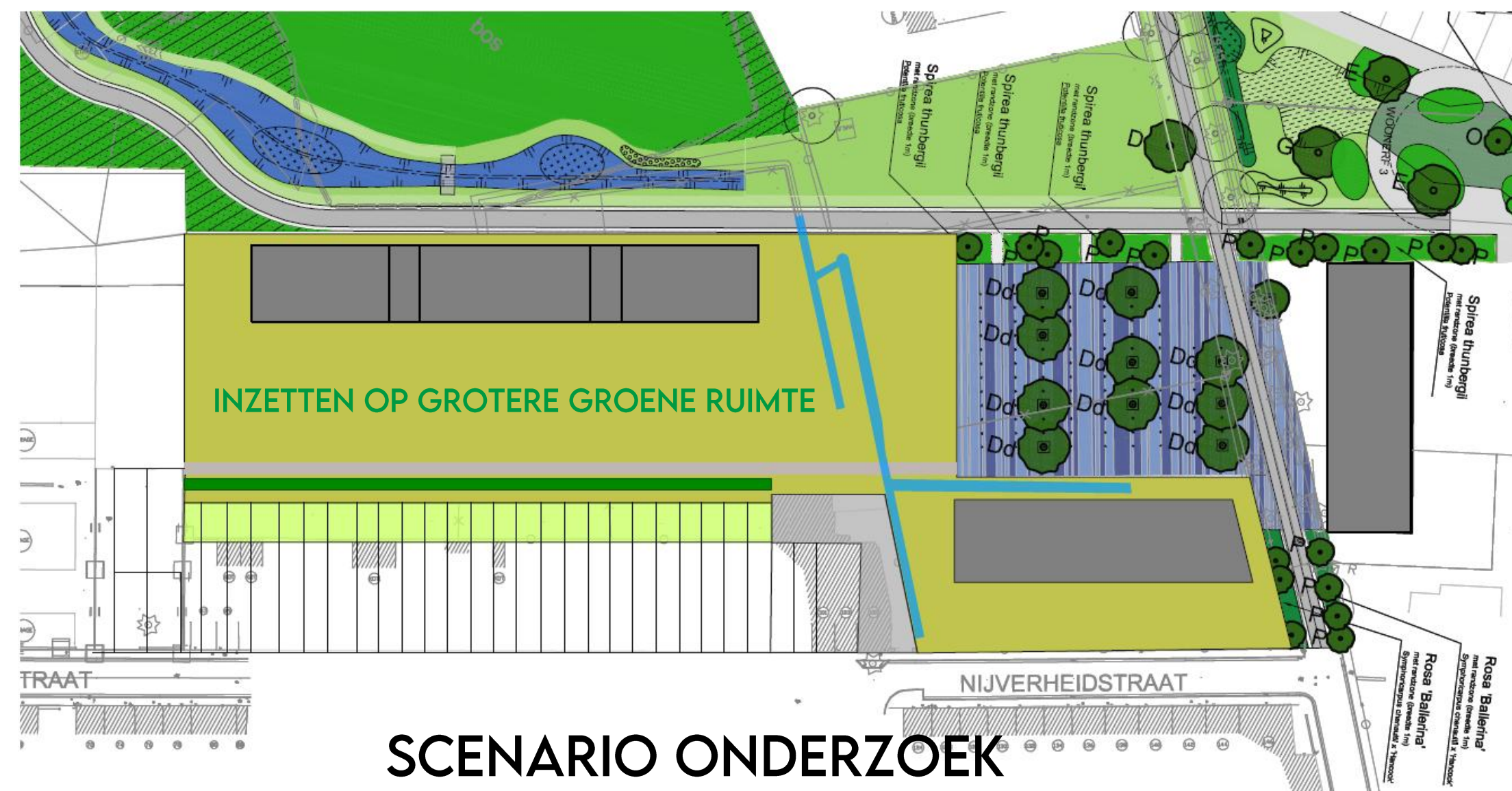
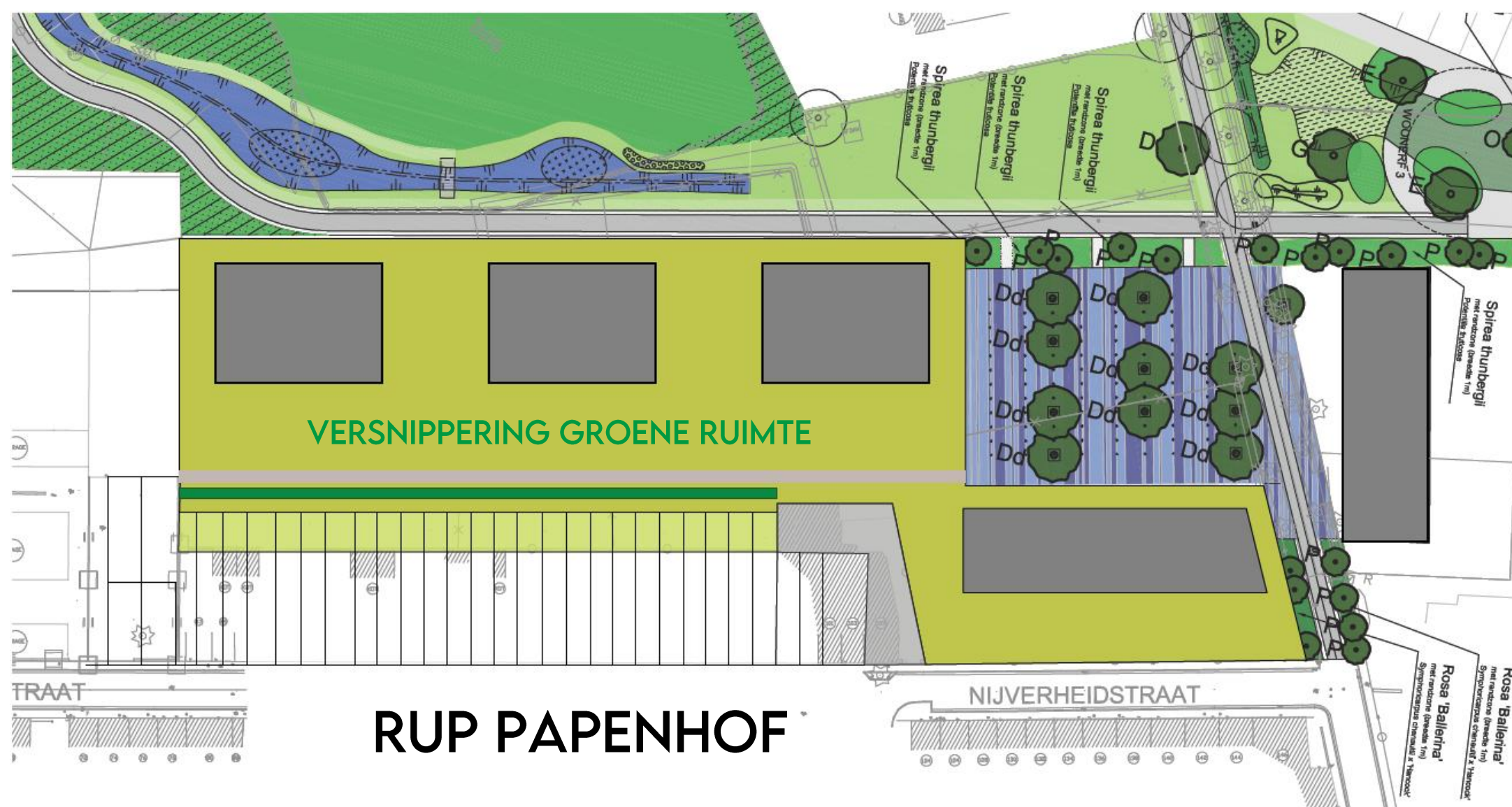
3. Veelrijder – 20.000 km/jaar

- Eigen auto: ~€12.000 per jaar
- Deelauto: vaak duurder dan eigen auto
- Hier blijft een eigen wagen voordeliger.

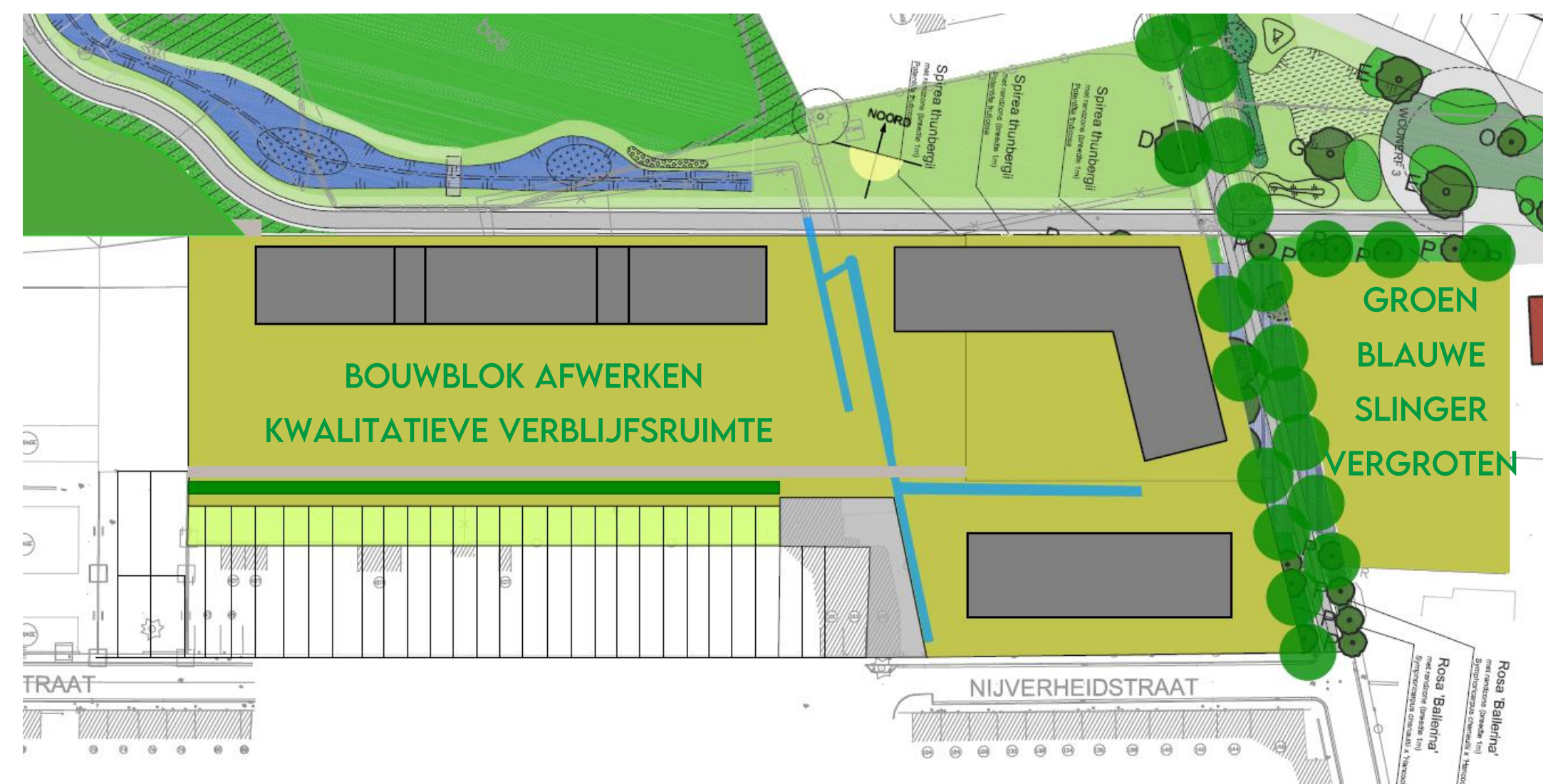
GEBOUW

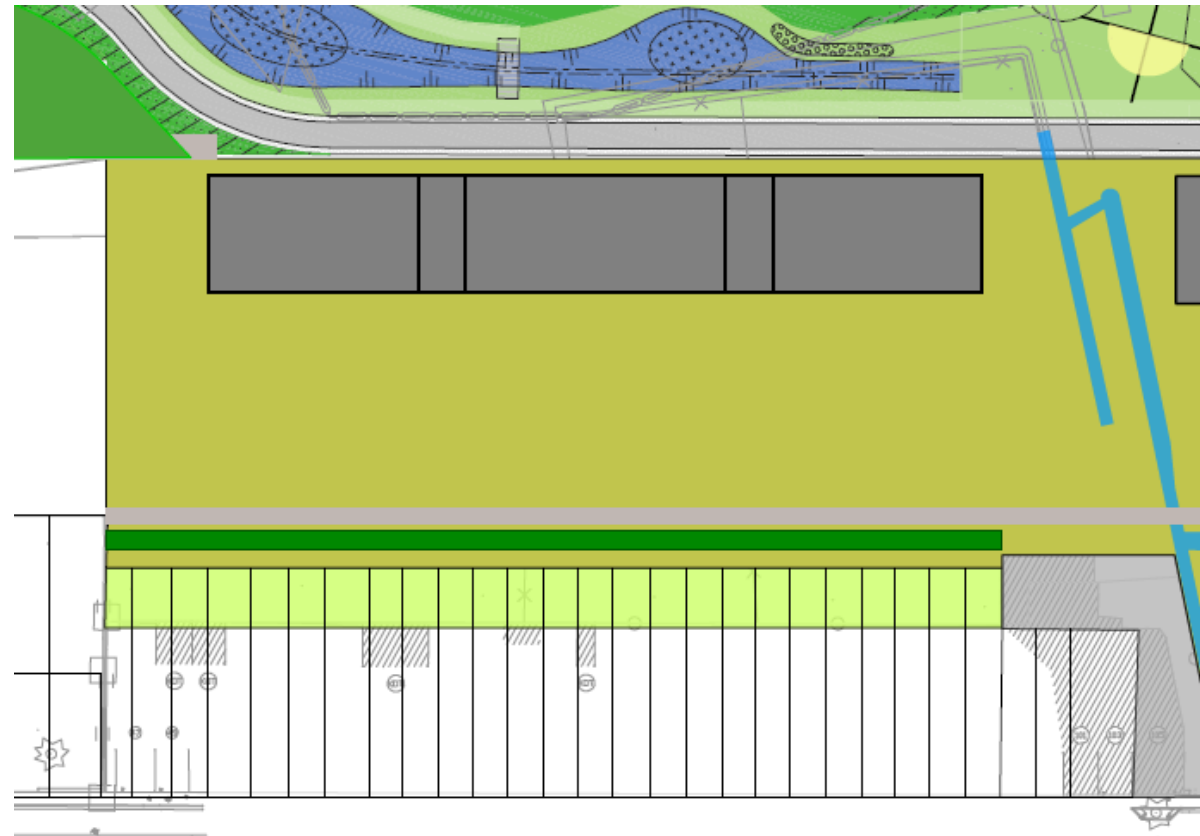
WELKE IMPACT HEEFT CIRCULAIR EN
VERANDERINGSGERICHT BOUWEN OP DE
BETAALBAARHEID?





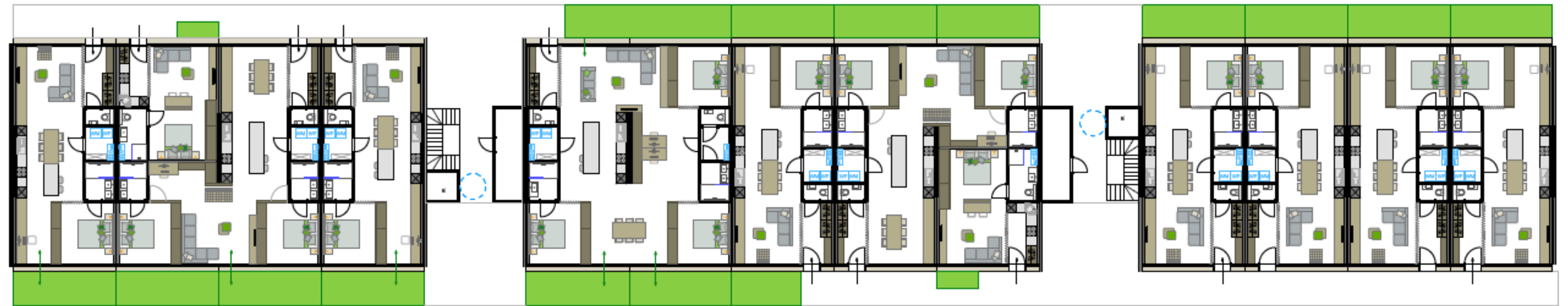
Compactheid zorgt voor meer open ruimte. Door deze ruimte (semi)publiek in te zetten, ontstaat er een maatschappelijke meerwaarde zowel voor bewoners als omwonenden.





Inzetten op gemeenschappelijke flexibele ruimtes verhoogt de sociale contacten.

Doorwaadbaarheid op de juiste plaatsen zorgt voor inbedding in de bestaande omgeving.



GELIJKVLOERS



VERDIEPING



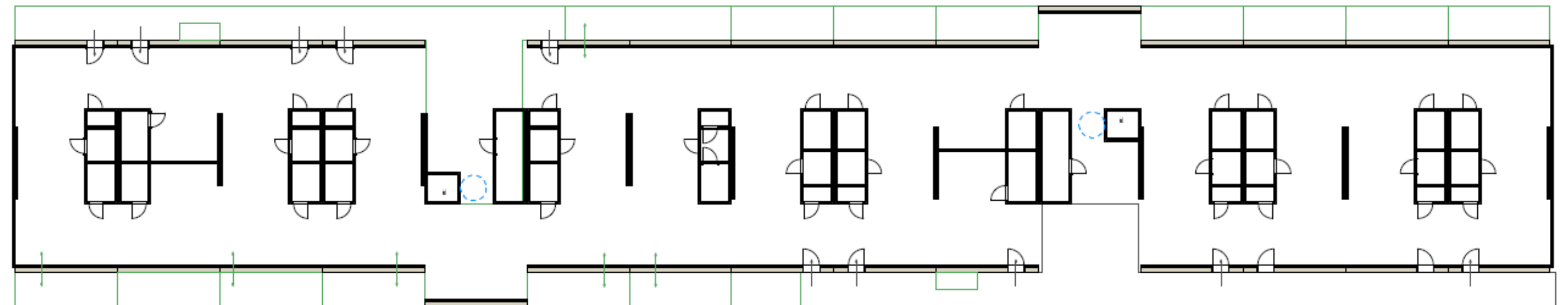
Door het gebouw te zien als een eenvoudige structureel geheel en te werken met invulwanden kunnen woonentiteiten op maat van de bewoners ingedeeld worden.

Een goeddoordachte plaatsing van kanalen en technieken is nodig om een antwoord te kunnen bieden op de flexibiliteit.

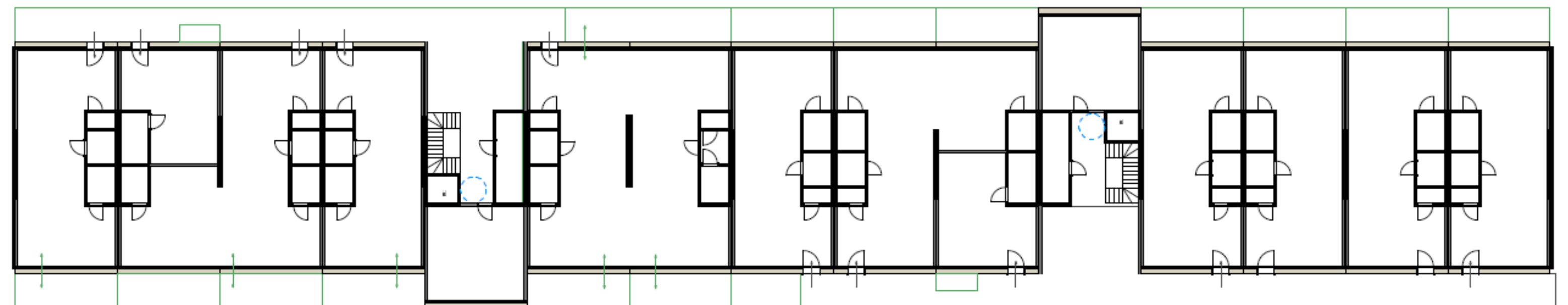
Losmaakbaarheid van diverse onderdelen maken hergebruik in een latere fase makkelijker.

Keuze voor duurzame materialen vergroot de levensduur en zorgt voor een lagere TCO op langere termijn.

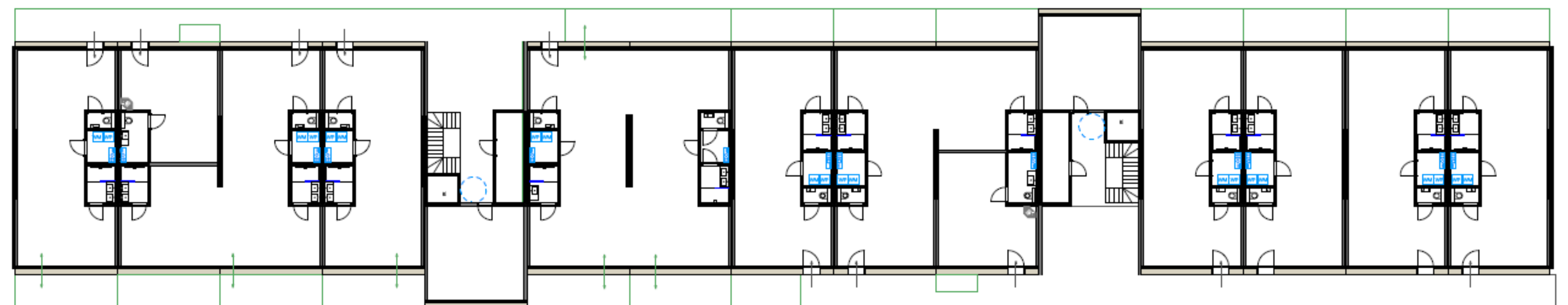
VERANDERINGSGERICHT BOUWEN



BASISSTRUCTUUR



INVULWANDEN



BUNDELEN TECHNIEKEN



Binnen een zelfde bouwvolume zijn verschillen in aantal woonentiteiten mogelijk.

Grondprijs onafhankelijk maken van aantal woonentiteiten.

Hoe ga je om met de parkeernorm?

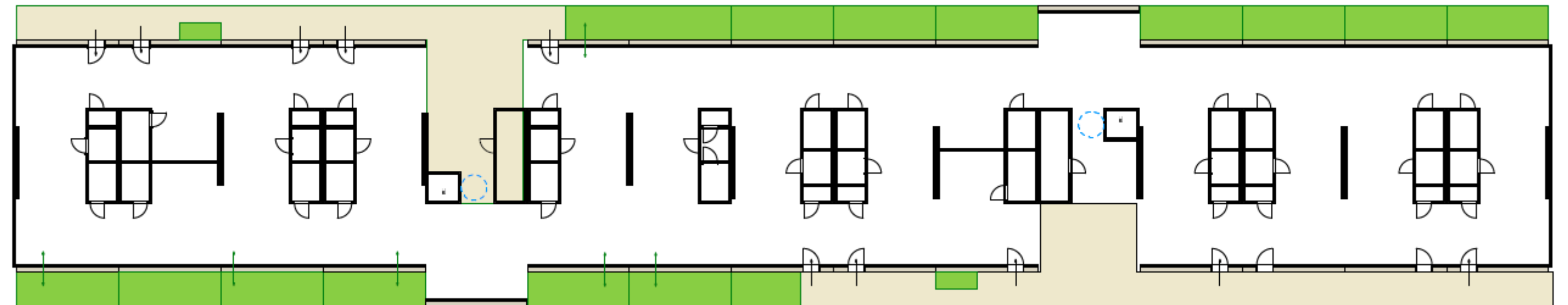
+ Stimuleren van deelmobiliteit

+ Minder parkeerdruk op omgeving.

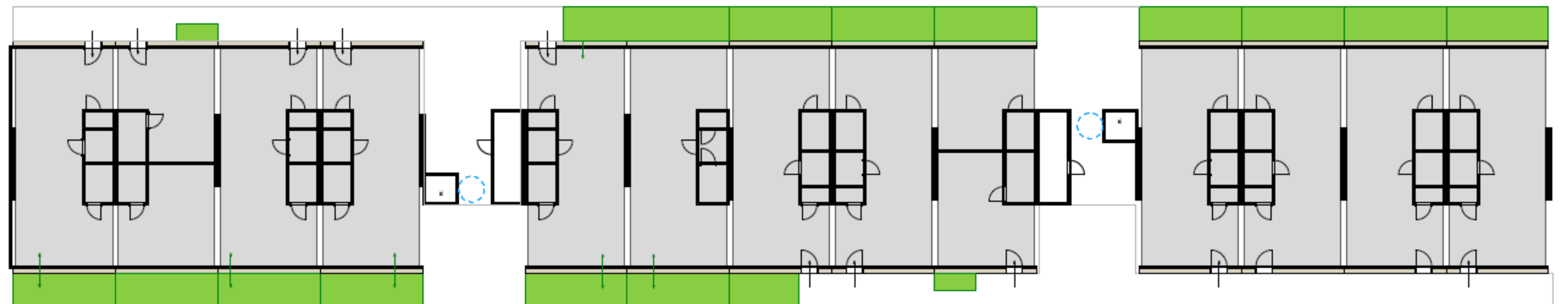
§2: Bij woonfuncties

Bij woonfuncties geldt een **deelwagen** als vervanging van een gedeelte van de parkeerbehoefte en is in sommige gevallen een **deelwagen** verplicht, zoals bepaald in de onderstaande tabel.

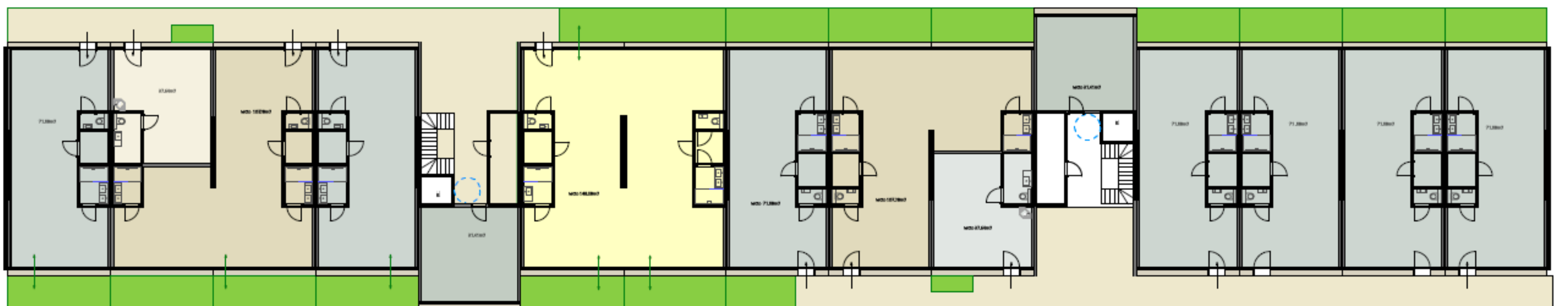
	KERNGEBIED	CENTRUMGEBIED	VERSTEDELIJK GEBIED	OVERIG GEBIED
Vervangratio <i>Aantal autoparkeerplaatsen dat één deelwagen kan vervangen.</i>	max. 7	max. 6	max. 5	max. 4
Percentage van de totale parkeerbehoefte dat mag worden vervangen door deelwagens. <i>De uitkomst van het percentage wordt afgerond tot een geheel getal; naar boven als het deel achter de komma 0,5 of hoger is, naar beneden als het deel achter de komma lager is dan 0,5.</i>	max. 30 %			
Verplichte realisatie van minimum 1 deelwagen	Vanaf een totale parkeerbehoefte van 12 autoparkeerplaatsen of meer, tenzij er reeds voldoende deelwagens aanwezig zijn in de buurt.			



DIFFERENTIATIE IN ORIENTATIE



MAXIMALE INDELING



VARIABEL IN GROOTTE



De kostprijs van een ondergrondse parkeerplaats weegt hard door op de projectkost.

Onze doelgroep zijn vooral bewoners die geen eigen wagen hebben. Het koppelen van een parkeerplaats aan een wonentiteit zorgt mee voor de onbetaalbaarheid van een wonentiteit.

Parkeerbeleid voor eigen wagen aanpassen door individueel gebruik en parkeren als een aparte dienst te zien.



BRUTO BOUWOPP			3	9936,00 m ²	
AANTAL UNITS					
1 slk	18 WE	1080,00 m ²			
2 slk	54 WE	4320,00 m ²			
3 slk	18 WE	1800,00 m ²			
totaal	90 WE	7200,00 m ²			
gemiddelde		80,00 m ²			
BRUTO BOUWOPP			3	8942,40 m ²	
AANTAL UNITS					
1 slk	42 WE	2520,00 m ²			
2 slk	42 WE	3360,00 m ²			
3 slk	6 WE	600,00 m ²			
totaal	90 WE	6480,00 m ²			
gemiddelde		72,00 m ²			
BRUTO BOUWOPP				9936,00 m ²	
bouwkosten	2000,00 €/m ²	19.872.000 €			
BRUTO BOUWOPP				8942,40 m ²	
bouwkosten	2000,00 €/m ²	17.884.800 €			
VERSCHIL IN BOUWKOST				1.987.200 €	
gemiddeld meer per	90 WE	22.080,00 €			
PARKING BOUWOPP					
opp pp gemiddeld	35,00 m ²				
indien 1 pp / WE	90 pp				
	3.150,00 m ²				
bouwkosten	750,00 €/m ²	2.362.500 €			
PARKING BOUWOPP					
opp pp gemiddeld	35,00 m ²				
indien 1 pp / WE	70 pp				
	2.450,00 m ²				
bouwkosten	750,00 €/m ²	1.837.500 €			
VERSCHIL IN BOUWKOST				525.000 €	
BESPARING OP BOUWKOST				2.512.200 €	
gemiddeld meer per WE	90 WE	27.913,33 €			
BTW 21%		5.861,80 €			
WINST eindgebruiker				33.775,13 €	

GELD

IMPACT GRONDPRIJS?

IMPACT SAMENSTELLING VAN BEWONERS?





Tijdens het scenario onderzoek is aan de hand van het rekenmodel opgemaakt door Deloitte de impact van het grondaandeel en de samenstelling van de bewoners afgetoetst.

Het rekenmodel geeft een mooie inzicht van de te verwachten rendementen voor de financieringsmarkt evenals voor de coöperatie en bewoner zelf.

In een eerste analyse is onderzocht wat de impact is indien de grond in erfpacht gegeven wordt ipv de grond in volle eigendom te nemen.

In een tweede analyse is onderzocht wat de impact is op het beoogde rendement wanneer de samenstelling van de type bewoners anders is.

I. Scenario selectie					
Scenario actief	Scenario 1				
Aankoopstructuur	Volle eigendom	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3	
BTW/Registratierechten	BTW	Volle eigendom	Volle eigendom	Erfpacht	
Registratierechten		BTW	BTW	BTW	
Vlaanderen	12%	12%	12%	12%	
Brussel/Wallonië	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	
Erfpacht	5%	5%	5%	5%	
BTW %					
Acquisitie	21%	21%	21%	21%	
CAPEX/OPEX	21%	21%	21%	21%	
Vennootschapsbelasting %	25%	25%	25%	25%	
LTV % Acquisitie	60%	60%	50%	50%	
Bankmarge	1,50%	1,50%	1,50%	0,50%	
Initiële inbreng/kapitaalopbouw %	75%	75%	50%	30%	
Interest kapitaalopbouw (cooperant Type 2)	3,90%	3,90%	3,90%	3,90%	

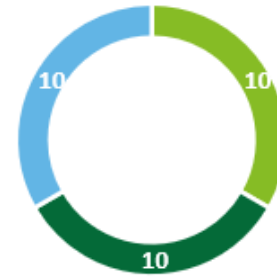
4. Operationeel				
Huurniveau - Basis				
Studio	-	-	-	
1 - slpk appartement	1.100 €/maand	1.100 €/maand	935 €/maand	
2 - slpk appartement	1.300 €/maand	1.300 €/maand	1.105 €/maand	
3 - slpk appartement				
Totaal huurniveau - Start	€ 146.400	€ 146.400	€ 124.440	€

Types coöperanten			
	Coöperant type 1	Coöperant type 2	Coöperant type 3
Instapaandeel	Ja	Ja	Ja
Initiële inbreng	Ja	Neen	Neen
Kapitaalopbouw	Neen	Ja	Neen
Huur berekening	Markthuur verminderd met % initiële inbreng	Markthuur verminderd met % kapitaalopbouw	Markthuur
Huurskorting	Ja	Ja	Ja



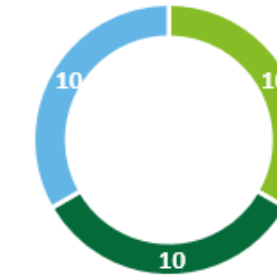
REKENMODEL IMPACT AANKOOP VERSUS ERFPACHT

Coöperatie			
I. Operationele parameters			
Totale huurinkomsten	€ 37.293.266	Op 100j	
Gemiddelde huurinkomsten/jaar	€ 372.933		
Totale huurkorting	€ 0		



Scenario 1	
Volle eigendom	
BTW	
12%	
12,5%	
5%	
21%	
21%	
25%	
60%	
1,50%	
75%	
3,90%	

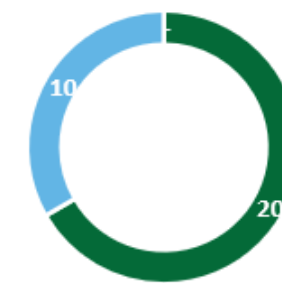
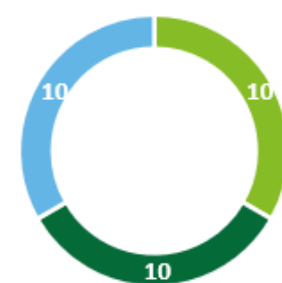
Scenario 3	
Erfpacht	
BTW	
12%	
12,5%	
5%	
21%	
21%	
25%	
60%	
1,50%	
75%	
3,90%	



Coöperatie			
I. Operationele parameters			
Totale huurinkomsten	€ 36.049.505	Op 100j	
Gemiddelde huurinkomsten/jaar	€ 360.495		
Totale huurkorting	€ 0		

III. Financiële parameters		IV. Kapitaalstromen per jaar	
Coöperatie IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	-2,55%	Kapitaal	9.055.898
Uitstap na 25 jaar	0,40%	Coöperanten: Instapaandeel	30.000
Uitstap na 50 jaar	1,31%	Coöperanten: Initiële inbreng	3.843.753
Totale initiële inbreng coöperanten type 1	€ 3.843.753	Coöperanten: Kapitaalopbouw	3.844.503
Totale kapitaalopbouw coöperanten type 2	€ 3.844.503	Externe investeerder	1.337.642
Totaal kapitaal externe investeerder	€ 12.431.450	Dividend	-
Eerste jaar dividenduitkering	0	Totaal kapitaalstromen	9.055.898
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		
Coöperant			
I. Coöperant selectie		III. Financiële parameters	
Project	Papenhof blok 2A	Coöperant IRR	
Coöperant	Coöperant 1	Uitstap na 15 jaar	-4,13%
		Uitstap na 25 jaar	-1,94%
		Uitstap na 50 jaar	-0,29%
II. Operationele parameters		Totale initiële inbreng coöperant	€ 320.313
Type coöperant	Type 1	Totale kapitaalopbouw coöperant	€ 0
Unit	1 - slpk	Eerste jaar dividenduitkering	0
Oppervlakte	90 m²	Totaal dividenduitkeringen	€ 0
Reële huur per maand (start)	€ 0		
Additionele OPEX kosten per maand (start)	€ 0		
Externe investeerder			
I. Financiële parameters		II. Kapitaalstromen per jaar	
Externe investeerder IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	5,60%	Kapitaalinbreng	-1.337.642
Uitstap na 25 jaar	6,54%	Kapitaal terugbetaling	-
Uitstap na 50 jaar	4,87%	Dividend	-
Totale kapitaalinbreng externe investeerder	€ 1.337.642	Totaal kapitaalstromen	-1.337.642
Eerste jaar dividenduitkering	0	Verkoopwaarde aandelen	
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		

III. Financiële parameters		IV. Kapitaalstromen per jaar	
Coöperatie IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	-3,16%	Kapitaal	8.288.332
Uitstap na 25 jaar	-0,47%	Coöperanten: Instapaandeel	30.000
Uitstap na 50 jaar	0,84%	Coöperanten: Initiële inbreng	3.799.340
Totale initiële inbreng coöperanten type 1	€ 3.799.340	Coöperanten: Kapitaalopbouw	3.800.277
Totale kapitaalopbouw coöperanten type 2	€ 3.800.277	Externe investeerder	658.715
Totaal kapitaal externe investeerder	€ 7.296.108	Dividend	-
Eerste jaar dividenduitkering	0	Totaal kapitaalstromen	8.288.332
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		
Coöperant			
I. Coöperant selectie		III. Financiële parameters	
Project	Papenhof blok 2A	Coöperant IRR	
Coöperant	Coöperant 1	Uitstap na 15 jaar	-3,06%
		Uitstap na 25 jaar	-1,63%
		Uitstap na 50 jaar	-0,19%
II. Operationele parameters		Totale initiële inbreng coöperant	€ 316.612
Type coöperant	Type 1	Totale kapitaalopbouw coöperant	€ 0
Unit	1 - slpk	Eerste jaar dividenduitkering	0
Oppervlakte	90 m²	Totaal dividenduitkeringen	€ 0
Reële huur per maand (start)	€ 0		
Additionele OPEX kosten per maand (start)	€ 0		
Externe investeerder			
I. Financiële parameters		II. Kapitaalstromen per jaar	
Externe investeerder IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	6,26%	Kapitaalinbreng	-658.715
Uitstap na 25 jaar	7,13%	Kapitaal terugbetaling	-
Uitstap na 50 jaar	5,24%	Dividend	-
Totale kapitaalinbreng externe investeerder	€ 658.715	Totaal kapitaalstromen	-658.715
Eerste jaar dividenduitkering	0	Verkoopwaarde aandelen	
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		



REKENMODEL IMPACT

TYPE BEWONERS

Coöperant			
I. Coöperant selectie		III. Financiële parameters	
Project	Papenhof blok 2B	Coöperant IRR	
Coöperant	Coöperant 1	Uitstap na 15 jaar	-13,85%
II. Operationele parameters		Uitstap na 25 jaar	-5,07%
Type coöperant	Type 2	Uitstap na 50 jaar	-1,07%
Unit	1 - slpk	Totale initiële inbreng coöperant	€ 0
Oppervlakte	90 m²	Totale kapitaalopbouw coöperant	€ 320.375
Reële huur per maand (start)	€ 1.059	Eerste jaar dividenduitkering	0
Additionele OPEX kosten per maand (start)	€ 22	Totaal dividenduitkeringen	€ 0
Externe investeerder			
I. Financiële parameters		II. Kapitaalstromen per jaar	
Externe investeerder IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	6,00%	Kapitaalinbreng	-1.222.934
Uitstap na 25 jaar	6,72%	Kapitaal terugbetaling	-
Uitstap na 50 jaar	4,99%	Dividend	-
Totale kapitaalinbreng externe investeerder	€ 1.222.934	Totaal kapitaalstromen	-1.222.934
Eerste jaar dividenduitkering	0	Verkoopwaarde aandelen	
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		

I. Coöperant selectie		III. Financiële parameters	
Project	Papenhof blok 2B	Coöperant IRR	
Coöperant	Coöperant 1	Uitstap na 15 jaar	-11,91%
II. Operationele parameters		Uitstap na 25 jaar	-4,45%
Type coöperant	Type 2	Uitstap na 50 jaar	-0,86%
Unit	1 - slpk	Totale initiële inbreng coöperant	€ 0
Oppervlakte	90 m²	Totale kapitaalopbouw coöperant	€ 322.745
Reële huur per maand (start)	€ 1.059	Eerste jaar dividenduitkering	0
Additionele OPEX kosten per maand (start)	€ 22	Totaal dividenduitkeringen	€ 0
Externe investeerder			
I. Financiële parameters		II. Kapitaalstromen per jaar	
Externe investeerder IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	3,15%	Kapitaalinbreng	-3.016.091
Uitstap na 25 jaar	3,89%	Kapitaal terugbetaling	-
Uitstap na 50 jaar	3,41%	Dividend	-
Totale kapitaalinbreng externe investeerder	€ 3.016.091	Totaal kapitaalstromen	-3.016.091
Eerste jaar dividenduitkering	0	Verkoopwaarde aandelen	
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		

Coöperant			
I. Coöperant selectie		III. Financiële parameters	
Project	Papenhof blok 2C	Coöperant IRR	
Coöperant	Coöperant 1	Uitstap na 15 jaar	-3,60%
II. Operationele parameters		Uitstap na 25 jaar	-1,74%
Type coöperant	Type 3	Uitstap na 50 jaar	-0,19%
Unit	1 - slpk	Totale initiële inbreng coöperant	€ 0
Oppervlakte	90 m²	Totale kapitaalopbouw coöperant	€ 0
Reële huur per maand (start)	€ 1.100	Eerste jaar dividenduitkering	0
Additionele OPEX kosten per maand (start)	€ 22	Totaal dividenduitkeringen	€ 0
Externe investeerder			
I. Financiële parameters		II. Kapitaalstromen per jaar	
Externe investeerder IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	6,02%	Kapitaalinbreng	-1.219.080
Uitstap na 25 jaar	6,82%	Kapitaal terugbetaling	-
Uitstap na 50 jaar	4,99%	Dividend	-
Totale kapitaalinbreng externe investeerder	€ 1.219.080	Totaal kapitaalstromen	-1.219.080
Eerste jaar dividenduitkering	0	Verkoopwaarde aandelen	
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		

I. Coöperant selectie		III. Financiële parameters	
Project	Papenhof blok 2C	Coöperant IRR	
Coöperant	Coöperant 1	Uitstap na 15 jaar	-2,97%
II. Operationele parameters		Uitstap na 25 jaar	-1,47%
Type coöperant	Type 3	Uitstap na 50 jaar	-0,07%
Unit	1 - slpk	Totale initiële inbreng coöperant	€ 0
Oppervlakte	90 m²	Totale kapitaalopbouw coöperant	€ 0
Reële huur per maand (start)	€ 1.100	Eerste jaar dividenduitkering	0
Additionele OPEX kosten per maand (start)	€ 22	Totaal dividenduitkeringen	€ 0
Externe investeerder			
I. Financiële parameters		II. Kapitaalstromen per jaar	
Externe investeerder IRR		Totaal	
Uitstap na 15 jaar	3,15%	Kapitaalinbreng	-3.016.091
Uitstap na 25 jaar	3,89%	Kapitaal terugbetaling	-
Uitstap na 50 jaar	3,41%	Dividend	-
Totale kapitaalinbreng externe investeerder	€ 3.016.091	Totaal kapitaalstromen	-3.016.091
Eerste jaar dividenduitkering	0	Verkoopwaarde aandelen	
Totaal dividenduitkeringen	€ 0		