

# Neptrends in vastgoed- en gebiedsontwikkeling

De romantische revolutie in gebiedsontwikkeling is uitgeroepen. Met neptrends als gevolg. Hoed u bijvoorbeeld voor nieuwe verdienmodellen. Wij gaan juist een beetje op Duitsland lijken. Gebiedsontwikkeling heeft last van halsbandparkieten.

door Friso de Zeeuw\*

De crisis raakt de vastgoedsector in Nederland midscheeps; het bloed spat er af. De crisis heeft ook een louterende werking: meer zeggenschap voor eindgebruikers, het komt weer aan op vakmanschap en gebakken-luchtplannen verdwijnen in de prullenbak. Het valt op dat de vakwereld in Nederland zo heftig reageert op de crisis in de gebiedsontwikkeling. Althans: in het publieke vakdebat; in de praktijk gebeurt niet zo veel. Natuurlijk is er heel wat aan de hand; de veranderingen grijpen diep in. Het voor gebiedsontwikkeling relevante investeringsniveau is met grofweg 30 procent teruggevallen in vergelijking met de periode voor de crisis. Dat raakt niet alleen zaken als planvorming, programma's, samenwerkingsvormen en financiering, maar ook de cultuur en mentaliteit van de spelers.

Wat ons te doen staat, hebben wij, van de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft, samen met onze partners, op een rij gezet in de publicatie *Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: wat nu te doen?* (te downloaden via [www.gebiedsontwikkeling.nu](http://www.gebiedsontwikkeling.nu)). De publicatie krijgt veel aandacht en waardering. Maar er klinkt ook kritiek. Kernpunt van de kritiek is dat de aanbevelingen niet ver genoeg gaan en fundamenteleler zouden moeten. Ik deel deze kritiek niet. Sterker nog: ik meen dat men romantische vergezichten schildert die volstrekt irreëel zijn en die afleiden van wat ons te doen staat. In dit artikel schets ik verschillende wat ik gemakshalve neptrends in gebiedsontwikkeling noem. Ik zet ze met opzet

polariserend neer; dat is ongebruikelijk in ons wereldje, maar bevordert hopelijk het debat.

## 1

**De oude verdienmodellen werken niet meer; op naar nieuwe verdienmogelijkheden.**

Bij de kreet 'nieuwe verdienmodellen' moeten wij extra opletten. Een voorbeeld uit het cahier *Nieuwe verdienmogelijkheden* van NederLandBovenWater: 'de zorgsector wordt een vooraanstaande nieuwe speler in gebiedsontwikkeling. De sector gaat investeren in groene gebieden, want dat bevordert de gezondheid van de mensen waardoor de kosten van medische zorg dalen.'

Dat gaat de zorgwereld natuurlijk helemaal niet doen; zij blijft bij haar corebusiness. En dat is ze geraden ook; ze werken met de verzekeringspremies van ons allen. Het is in wezen een oproep tot branchevervaging. Wie risicodragend het domein van de vastgoed- en gebiedsontwikkeling betreedt zonder de noodzakelijke kennis, kunde en ervaring, begint een avontuurlijke tocht door het oerwoud. Zorginstelling Philadelphia ging het avontuur aan en overleefde het niet. Een ander voorbeeld zijn corporaties die zich terugtrekken uit branchevreemde activiteiten. Het icoon hiervan is geen vastgoed,

maar een drijvend object: ss Rotterdam. Natuurlijk komt er ruimte voor andere zorgconcepten en nieuwe allianties. Maar zeggenschap en risico's moet je steeds relateren aan kennis, kunde en een passend bedrijfsmodel.

## 2

**De rol van projectontwikkelaar is uitgespeeld; hij kan nog wel als adviseur optreden.**

Aldus het Watertorenberaad, waar de private en publieke sector met elkaar brainstormt. Vraagje: wie investeert dan en wie neemt risico? De stelling is daarom onjuist: bouwgerelateerde ontwikkelaars, een enkele bankgerelateerde ontwikkelaars en met privaat kapitaal gefinancierde onafhankelijke bedrijven blijven.

De ontwikkelbranche staat onmiskenbaar voor een forse opgave: vergroting van de professionaliteit (inhoudelijk en qua procescompetenties), meer transparantie, integriteit. De personele capaciteit is met gemiddeld 40 procent teruggebracht.

Maar wie het einde van een hele bedrijfstak aankondigt, kent de bedrijfstak onvoldoende in relatie tot de opgaven die voor ons liggen. Hij kijkt evenmin naar de praktijk in de ons omringende landen.

Duitsland, Frankrijk en Engeland. Of hij heeft gewoon een hekel aan de projectontwikkelaars.

# 3

## **Organisch groeien is het ontwikkelingsmodel van de toekomst.**

Goed recept voor krimpgebieden. Maar niet voor de economisch sterke regio's waar ons land het van moet hebben. Neem Amsterdam als voorbeeld. Het gemeentebestuur heeft zichzelf tot taak gesteld in de komende twintig jaar zeventigduizend woningen in de stad te bouwen (exclusief vervanging van gesloopte woningen). Die gigantische taak is niet met 'organisch groeien' te realiseren, zoals wethouder van Maarten van Poelgeest nu propageert. Bij een organische groei-model hoort eerder een bouwproductie van twintigduizend woningen.

Het is een misverstand dat je met een groter productievolume en met optimalisering van kosten en organisatie geen gedifferentieerde producten kunt maken. En dat hebben ontwikkelaars en bouwers onvoldoende duidelijk weten te maken. Voor binnenstedelijke plannen heb je kritische massa nodig, anders kom je helemaal niet uit de kosten.

Wel moeten we onze planningsattitude veranderen. Grote lijnen voor de langere termijn (publiek kader) met invullingen met de korte klap, kort op de markt.

Even verderop in onze verkenningstocht naar neptrends komen we de grote mode van het Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) tegen. Zeker interessant voor bepaalde doelgroepen, maar ook een prima basis voor echtscheiding. Het blijft een niche, maar wel een niche die in omvang en differentiatie zal groeien.

# 4

## **De planvorming gaat voortaan geheel van onderop.**

Een nieuw type gebiedsontwikkeling komt op, zonder programma, masterplan of businesscase aan de voorkant. De planvorming begint van onderop, voortkomend uit fysieke, economische en sociale initiatieven van eigenaren en gebruikers die al in het gebied zitten. De opgave van *coalition-led development* is om in deze initiatieven inhoudelijke en procesmatige samenhang te brengen die meerwaarde oplevert. Tot zover prima; ik markeer dit ontwikkelingsmodel dan ook met overtuiging. Maar de monomanen proclameren dit tot het enige model van de toekomst. Men denkt niet in termen van repertoireverbreding, maar in termen van een romantische revolutie, verzet en radicaal anders.

# 5

## **We moeten eigenlijk alleen nog maar binnenstedelijk ontwikkelen.**

Voorbeeld van de golf belijdenissen die het binnenstedelijk bouwen omarmt, is de recente publicatie *Nu de Stad!*. Een goedbedoelde, maar ook gemakzuchtige ode aan binnenstedelijk bouwen, samengesteld op initiatief van de Stichting Natuur en Milieu, met ondersteuning van verschillende marktpartijen. Knelpunten worden weggepraat. Bijvoorbeeld: in verschillende steden zijn de productiekosten van appartementen hoger dan de afzetprijzen, zelfs met een

lage grondprijs eronder. *Nu de stad!* vermeldt dit niet eens.

Veel nuttige aanknopingspunten biedt daarentegen het rapport *Succesvol binnenstedelijk bouwen* van het Economisch Instituut voor Bouw (EIB). Dat verzakelijkt de discussie en komt met concrete handreikingen om de haalbaarheid van binnenstedelijke projecten te vergroten.

We moeten kijken naar dynamiek in de stedelijke agglomeraties (dus niet alleen in het hoogstedelijk gebied). Daar moeten we bestaande infrastructuur en openbare verbindingen beter benutten. Wonen, werken en voorzieningen koppelen aan bereikbaarheid in plaats van per se verdichten binnen de bestaande stad.

# 6

## **Kantoreenleegstand is urgent en vergt directe actie.**

In het fysieke domein wordt de kantoreenleegstand pas een echt maatschappelijk probleem als het de leefbaarheid van de openbare ruimte aantast of het herontwikkeling van *mixed-use* gebieden gijzelt.

Er ligt inmiddels een ambitieus landelijk Plan van Aanpak Kantoreenleegstand waarin het huiswerk voor selectieve planning van de bestaande voorraad adequaat aan de meest betrokken partijen wordt toebedeeld. Vooral beleggers en makelaars blijven roepen om dirigistisch ingrijpen van de rijksoverheid. Dat is een ouderwetse Pavlovreactie. En zinloos, want het gebeurt niet. Waardedalingen hebben kennelijk veel tijd nodig, maar ze komen onherroepelijk en zullen pijnlijk zijn. Dan komen de vierkantemeterprijzen op niveaus die herontwikkeling of sanering aantrekkelijk maken. >>

# 7

## **Pensioenfondsen en institutionele beleggers gaan een grote rol spelen in gebiedsontwikkeling.**

Al jaren wordt geroepen dat pensioenfondsen bij de (financiering van) gebiedsontwikkelingen een rol (moeten) gaan spelen. Soms met de naïeve argumentatie dat 'pensioenfondsen die in nu China investeren dat voortaan in mijn wijk doen.' Het dregt het klassieke debat op van de vermeende sociale taakstelling van pensioenfondsen. Dat dispuut is al lang en definitief beslecht.

Toch is deze trend als zodanig niet helemaal nep. Pensioenfondsen staan kandidaat om pakketten woningen (met een huur boven 650 euro per maand) van corporaties over te nemen. Met de verkoop krijgen corporaties ruimte om hun investeringen op peil te houden. Een deel daarvan richt zich op gebiedsontwikkeling.

Pensioenfondsen en institutionele beleg-

gers zoeken vooral naar soliditeit in hun vastgoedbeleggingen. Het volume neemt misschien iets toe, maar het blijft vrijen met drie condooms. Participatie in het risicovollere (her)ontwikkelen zal beperkt blijven.

### **Conclusie**

Ik schreef het al: het valt op dat de vakwereld in Nederland zo heftig reageert op de crisis in de gebiedsontwikkeling. Wellicht dat in ons land de ontuchtering groter is dan elders. Wij komen uit Utopia waar het niet op kon. Wij verkeren in overgangsjaren met veel onzekerheid, onvervulde ambities, gestrande projecten en teleurstellingen. Ook van publieke partijen in hun private contractpartner en omgekeerd. Deze onzekerheid doet de spelers in de publieke en private wereld smachten naar houvast. Ze zijn daardoor ontvankelijk voor allerlei nieuwe gedachten, rijp en groen, zeker als daar het etiket 'innovatief' op prijkt. Kortom: gouden tijden voor voodoopriesters.

Het valt op dat marktpartijen gemakkelijk mee gaan in het nieuwe, zweverige jargon en nauwelijks tegenwicht bieden.

Als we het over gebiedsontwikkeling hebben, gaat ons een land een beetje meer op de

buren lijken. Bijvoorbeeld op Duitsland waar de vastgoedmarkt nooit zo geëxalteerd is geweest.

Daar:

- zijn verschillen tussen groei- en krimpgebieden al langer zichtbaar;
- zitten private partijen al langer strak op de markt en doen meer aan marktwerking en marketing;
- heeft men een ruimere ervaring met herstructurering van uitgediende bedrijfsterrainen;
- is men verder met integratie van duurzaamheid, water en milieunormen in gebiedsontwikkeling.

Het helpt als we wat meer naar vergelijkbare Europese landen kijken in dit domein. Maar we kijken te veel naar het exotische. Ook in mijn woonbuurt is dit jaar een kleine kolonie halsbandparkieten verschenen. Exotische, van oorsprong tropische vogels, fel van kleur, leuk om te zien. En ze maken een hoop herrie. Halsbandparkieten, daar heeft onze sector last van... ◀◀

*\*Prof. mr. Friso de Zeeuw is directeur Nieuwe Markten Bouwfonds Ontwikkeling en praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling TU Delft.*