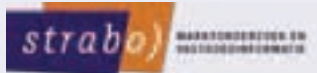


Deze uitgave wordt mede mogelijk gemaakt door:



REAL ESTATE RESEARCH QUARTERLY



JULI 2009 jaargang 8 nummer 2

THEMA OVERHEID EN MARKT PRIVAAT-PUBLIEK

Game Over
drs. Monique Roso

Column: Krimpkramp
prof. dr. Wim Derksen

Het feest is voorbij
prof. mr. Friso de Zeeuw, drs. Christine Oude Veldhuis MRE en drs. ing. Bert de Graaf

Verstoring door regulary tax
drs. Boris van der Gijp MRE MRICS en drs. Wim van der Post

Creativiteit overheid gevraagd
dr. Leonie Janssen-Jansen

Succes met concurrentiegerichte dialoog
ir. Ariën Versteeg, ir. Wouter van den Wildenberg en mr. drs. Thijs Straatman

Verder in het nummer

Weloverwogen risico's
dr. ir. Ellen Gehner

Prijseffect van groene open ruimte
drs. Tanja Gulicher

De gebruiker betaalt mee
drs. Philip Koppels en ir. Gerald Snoei

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijke uitgave van de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) in samenwerking met Amsterdam School of Real Estate en PropertyNL



REAL ESTATE RESEARCH QUARTERLY

JULI 2009 JAARGANG 8 NUMMER 2

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijke uitgave van de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) in samenwerking met Amsterdam School of Real Estate en PropertyNL



Real Estate Quarterly signaleert nieuwe ontwikkelingen in de wetenschapsgebieden die relevant zijn voor de vastgoedsector. Daarnaast worden in Real Estate Research Quarterly wetenschappelijke inzichten toegepast om aanbevelingen te doen voor commerciële vastgoedpartijen, overheden, maatschappelijke instellingen en vastgoed opleidingen. Real Estate Research Quarterly biedt een podium voor analyses en discussies die kunnen bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de vastgoedsector.

Real Estate Research Quarterly is een gezamenlijke kwartaaluitgave van PropertyNL bv en de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON), met medewerking van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE). Deze publicatie wordt mogelijk gemaakt door bijdragen van de sponsors die op de achterzijde staan vermeld.

Redactieadres

Real Estate Research Quarterly
Postbus 75485
1070 AL Amsterdam
tel. 020-575 3317
e-mail vogon@propertynl.com

Hoofdredactie

drs. Paul Wessels

Raad van Advies

prof. dr. Barrie Needham (Radbouduniversiteit Nijmegen), prof. dr. Tom Berkhout (Nyenrode Business Universiteit), prof. dr. Pieter P. Tordoir (Ruimtelijk Economisch Atelier Tordoir)

Redactie

drs. Boris van der Gijp, voorzitter, MRE MRICS (ASR Vastgoed Ontwikkeling N.V.), drs. Wilton Christiaanse (SCM Shopping Center Management), mr. Michiel van Driel (Stijl advocaten) Herbert Fens (Amsterdam School of Real Estate), drs. ing. Thimmo van Garderen (BNG), drs. Marrit Laning (ING Real Estate Development) drs. Han Olden (Stogo onderzoek + advies), drs. Monique Roso (TNO Innovatie en Ruimte), drs. Maarten van der Spek RBA/CEFA (ING Real Estate), drs. Gerjan Vos (Universiteit van Amsterdam), Cintha de Boer (eindredactie)

Referenten

drs. Rudolf Bak, drs. Baptist Brayé (Locatus), dr. Henk Brouwer (AEK), dr. ir. Vincent Gruis (TU Delft), drs. Peter ter Hark (CRA Vastgoed), George ten Have MRICS MT, mr. Jaap Hoekstra (Houthoff Buruma), dr. Jos Janssen (gem. Eindhoven) drs. Gert-Jan Kapiteyn RBA, dr. Piet Korteweg (Universiteit Utrecht), drs. Bart Louw (DHV BV), mr. Peter van Mierlo (Rabobank), dr. Marc Francke (Ortec, UVA), dr. Cees-Jan Pen (Nicis Institute), ir. Arno Segeren (Planbureau voor de Leefomgeving), Paul de Vries (OTB), dr. Marcel Theebe (UvA, ING Real Estate), drs. Jeroen Traudes (UvA/Asre), prof. dr. Bart van Zadelhoff (KPMG Meijburg, Rijksuniversiteit Groningen)

Verder werken mee

ir. Johan Kamminga (ING REIM)

Uitgever

Henk Fieggen

Vormgeving

Bagdagul Tan

Druk

Grafisch Bedrijf Tuijtel

Real Estate Research Quarterly wordt toegestuurd aan de abonnees van PropertyNL en aan de leden van de VOGON.

ISSN 1570-7814

Thema: Overheid en markt privaat-publiek

- 4 **Game Over**
drs. Monique Roso
- 5 **Column: Krimpkrimp**
prof. dr. Wim Derksen
- 6 **Het feest is voorbij**
prof. mr. Friso de Zeeuw, drs. Christine Oude Veldhuis MRE en drs. ing. Bert de Graaf
- 14 **Verstoring door regulary tax**
drs. Boris van der Gijp MRE MRICS en drs. Wim van der Post
- 22 **Creativiteit overheid gevraagd**
dr. Leonie Janssen-Jansen
- 27 **Succes met concurrentiegerichte dialoog**
ir. Ariën Versteeg, ir. Wouter van den Wildenberg en mr. drs. Thijs Straatman

Verder in het nummer

- 34 **Weloverwogen risico's**
dr. ir. Ellen Gehner
- 43 **Prijseffect van groene open ruimte**
drs. Tanja Gulicher
- 52 **De gebruiker betaalt mee**
drs. Philip Koppels en ir. Gerald Snoei

Service

- 60 **Voor u geselecteerd:** *Literatuurlijst Overheid en Markt, Privaat-Publiek*
- 62 **Call for Papers**
- 63 **Agenda**
- 64 **Auteursrichtlijnen**

GAME OVER

Steeds vaker gaan er stemmen op dat de economie in westerse landen op een breekpunt staat: vergrijzing en ontgroening van de arbeidsmarkt nopen tot een structurele herbezinning op productiewijzen en industriële organisatie, en evenzeer op het ruimtebeslag ervan.

door drs. Monique Roso

Duurzaamheid gaat een hoofdrol spelen bij de ontwikkeling van producten en diensten en bij ruimtelijke planning. In twee van de vier WLO-scenario's die CPB, RPB en MNP in 2006 opstelden, wordt voorspeld dat de ruimtevraag voor werklocaties na 2020 negatief wordt. De scenario's waarin de ruimtevraag nog wel groeit, gaan uit van een situatie waarin het BBP minimaal 1,8 keer zo hoog is als in 2001.

Welke druk legt dit toekomstbeeld op de verhouding tussen overheid en marktpartijen waar het gaat om vastgoedproductie? Wim Derksen meent dat discussies over krimp de aandacht afleiden van de structurele trek naar de steden. Bert de Graaf, Christine Oude Veldhuis en Friso de Zeeuw waarschuwen in hun bijdrage dat de prijsdaling in de woningsector zich onvermijdelijk ook zal vertalen in een daling van de grondprijzen. Woningprijzen zullen echter sneller herstellen dan grondprijzen; dat zet de financierbaarheid door verevening onder druk. Lokale overheden maken opvallend weinig gebruik van mogelijkheden om de markt voor commercieel vastgoed te sturen. Met het oog op duurzaam en efficiënt ruimtegebruik en de realiteit van structureel overaanbod van commerciële m² zullen ze echter hun coördinerende rol beter moeten vervullen. Verschillende bijdragen bieden daar handvatten voor. Leonie Janssen-Jansen belicht een Brits voorbeeld van een ruimte-voor-ruimteregeling voor commercieel vastgoed. Regionale samenwerking is wel

nodig om opportunistisch gedrag te voorkomen. Boris van der Gijp en Wim van der Post laten zien dat Nederlandse lokale overheden hun kantorenmarkten nauwelijks verstoren. Als indicator nemen zij de door Paul Cheshire ontwikkelde zogeheten Regulatory Tax: het verschil tussen de verkoopprijs van een m² kantoor en de marginale bouwkosten van diezelfde m². Londen, Frankfurt, Milaan en Stockholm treden meer regulerend op dan de Nederlandse vier grote steden.

Wanneer een gemeente uiteindelijk heeft besloten tot aanbesteding, is er nog een lange weg te gaan naar realisatie. Dat geldt des te meer in het post-Auroux-tijdperk. Iedere econoom weet dat vertrouwen en het opbouwen van een relatie doorslaggevende factoren zijn bij de totstandkoming van een complex en met onzekerheden omgeven product als gebiedsontwikkeling. De klassieke aanbestedingsprocedure draagt daar niet aan bij. Versteeg, van den Wildenberg (Fakton) en Straatman leggen in hun bijdrage uit dat de concurrentiegerichte dialoog als vorm van coproductie ruimte biedt voor zowel samenwerking als concurrentie. De ervaringen in Nederland zijn echter wisselend.

OVER DE AUTEUR

Drs. Monique Roso is verbonden aan TNO Delft.

COLUMN

Krimpkramp

door prof. dr. Wim Derksen

Het CBS heeft de bevolkingsprognoses bijgesteld. Eerder voorspelde het CBS een (voorlopige) top van 17 miljoen inwoners in 2034. In de nieuwe prognoses gaat het CBS uit van maximaal 17,5 miljoen inwoners, te bereiken in 2038. U zal zich afvragen waarom die prognoses zo snel kunnen wijzigen. Geboorte- en sterftecijfers veranderen toch niet zo snel? Nee, dat is inderdaad waar. Anders is het gesteld met de migratiecijfers. Enkele jaren geleden was er sprake van een negatief migratiesaldo: er verhuisden meer mensen uit Nederland dan er binnenkwamen. In de laatste jaren is de migratie naar Nederland weer aanzienlijk opgelopen, terwijl de emigratie achterblijft. De komst van Polen, Bulgaren en Roemenen doet zich gelden. Met deze heftige schommelingen in de immigratie, verandert ook het perspectief op de langere termijn.

Op zich is er weinig reden om ons erg druk te maken over deze schommelingen. We praten over jaartallen die velen van ons niet meer zullen meemaken. Toch werpen de nieuwe cijfers een bijzonder licht op de discussie over bevolkingskrimp die Den Haag al enige jaren in een zekere krimp houdt. Laat duidelijk zijn dat de aandacht voor bevolkingskrimp ook op basis van de vorige prognoses al sterk overtrokken was. In 2050 zou Nederland immers evenveel inwoners hebben als nu. En zelfs meer huishoudens, vanwege de voortgaande 'gezinsverdunding'. Bovendien willen de inwoners van 2050 vanwege de toegenomen welvaart in grotere huizen wonen. We hoeven bepaald nog niet te stoppen met het bouwen van nieuwe woningen! Dat beeld wordt door de nieuwe prognoses alleen maar versterkt.

Ik ontken de regionale verschillen niet. De groei zal vooral in het centrum van Nederland neerslaan. In perifere regio's als Zuid-Limburg, Oost-Groningen en Zeeuws-Vlaanderen tekent zich een ander beeld af: daar is nu al sprake van krimp. Dat vraagt een speciale inspanning van de betreffende lokale overheden. Niet om krampachtig meer inwoners te trekken, maar om kansen voor nieuwe kwaliteit te benutten. Het Rijk zal erop moeten toezien dat het lokaal bestuur die nieuwe opdracht kan vervullen. Maar daarmee lijkt me het belangrijkste over het onderwerp gezegd. Zeker in het licht van de nieuwe prognoses is het beter om voortaan het woord bevolkingskrimp maar weer een tijdje te vergeten. In feite is er ook niet meer aan de hand dan een proces dat in vele landen plaatsheeft: urbanisatie. Men trekt naar de steden, naar de Randstad, omdat er in de perifere gebieden te weinig werkgelegenheid is. In dat opzicht is het alleen maar pijnlijk dat de Westerscheldetunnel, die welvaart had moeten brengen, vooral bedrijvigheid aan Zeeuws-Vlaanderen heeft onttrokken.

OVER DE AUTEUR

Prof. dr. Wim Derksen is Chief Scientist bij het Ministerie van VROM.

Het feest is voorbij

Nederland beleeft een stevige woningmarktcrisis. De verkoop van nieuwe woningen is in het eerste kwartaal van 2009 ten opzichte van het jaar ervoor met ca 60% afgenomen. In de bestaande bouw is het aantal transacties met ruim 40% gedaald. De prijsontwikkeling is voor het eerst in ruim 15 jaar negatief. De bouwproductie stagneert en gaat naar verwachting in 2009 en 2010 voor de koopsector naar 40.000 à 45.000 woningen.

door prof. mr. Friso de Zeeuw, drs. Christine Oude Veldhuis MRE en drs. ing. Bert de Graaf

De woningmarktcrisis houdt verband met de kredietcrisis, de daaruit voortvloeiende financieringsproblemen en de economische malaise. De vraag die overheden, vastgoedontwikkelaars en particuliere woningbezitters bezighoudt, betreft de diepte en de duur van de crisis: hoe groot wordt de ellende en vanaf welk moment zullen we weer licht zien aan het einde van de tunnel? Hebben we te maken met een trage en langdurige L-curve, zoals Japan die meemaakt of met een scherpe V, die ook weer spoedig herstel belooft? Om een antwoord op deze vraag te krijgen, is het goed om terug te kijken en de marktontwikkelingen in de afgelopen decennia te analyseren. Zo komen oorzaken in beeld en ontstaat zicht op het herstelpad. De vraag die we in het artikel bijzondere aandacht geven is: wat zijn gevolgen voor de grondprijzen? Eind jaren zeventig, begin jaren tachtig van de vorige eeuw deed zich eveneens een grote woningmarktcrisis voor. Die was indrukwekkend vanwege de plotselinge komst, de impact en de duur van het herstel. Nog steeds is deze crisis onze referentie in slech-

te tijden. In Real Estate Research Quarterly van april 2009 heeft dr. Paul Nelisse de aanloop naar deze crisis adequaat beschreven. Hij schetst de onevenwichtige economische ontwikkeling in de tweede helft van de jaren zeventig, met een lage werkloosheid en een door de oliecrisis hoge en verder oplopende inflatie. Mede dankzij de automatische prijscompensatie die destijds gebruikelijk was in de CAO's, stijgen de lonen door. De combinatie van inkomensgroei en hoge inflatie maakt lenen aantrekkelijk; de reële waarde van de schuld daalt immers terwijl die van de woning stijgt.

Tussen 1976 en 1978 stijgen de prijzen van bestaande woningen met bijna 50%. In de zomer van 1978 komen de eerste signalen van verslechtering; vrije sector woningen en tweede woningen verkopen aanmerkelijk slechter dan in voorgaande jaren. Het gaat echt mis ten tijde van de tweede oliecrisis in 1979: de economie stagneert, de inflatie blijft hoog en de rente loopt verder op. In 1979 liggen de transacties in de woningmarkt 25% lager dan in 1978 en de prijzen in de bestaande voorraad dalen met 5,5%.

En dat is nog maar het begin want in 1982 is de prijsdaling opgelopen tot ruim 30%. Het prijs herstel tot het niveau van voor de crisis werd pas in 1993 – 15 jaar later - bereikt.

De situatie anno 2009 is op een aantal punten een hele andere dan eind jaren zeventig het geval was. Een belangrijke constatering betreft de prijsontwikkeling van de woningen. Deze was vooral in de tweede helft van de jaren negentig fors, met van jaar op jaar prijsstijgingen van meer dan 10%. Sindsdien is de prijsontwikkeling afgevlakt naar enkele procenten per jaar. De Nederlandse woningmarkt was al bezig met een zachte landing. Ook in de vergelijking met een aantal andere landen is onze woningprijsontwikkeling in de afgelopen 10 jaren gematigd geweest. Het Centraal Planbureau constateerde dat ook al in september 2008, op basis van een nadere marktanalyse.

Ruim dertig jaar terugkijken

Andere belangrijke verschillen met dertig jaar geleden betreffen de gematigde inflatie, een verhoudingsgewijs lage rentestand en een gematigde loonontwikkeling. We hebben zo beschouwd vooral te maken met een 'geïmporteerde' crisis die de kredietverstrekking wereldwijd negatief beïnvloedt en langs die lijn ook de rest van de economie. Toch is een verdiepingsslag naar de essentie van deze crisis van belang om oorzaken en herstelpad in beeld te krijgen.

In de afgelopen drie decennia bedroeg de economische groei gemiddeld 2,69 % per

jaar. De jaren 1977-1983 liggen onder dit langjarig gemiddelde, waarbij 1981 en 1982 een economische krimp laten zien. Andere perioden met een ondergemiddelde groei zijn 1991-1993 en 2001-2004. De inflatie ligt sinds 1975 gemiddeld op 3,0% per jaar. De hiervoor genoemde perioden met een lage economische groei kennen eveneens een relatief hoge inflatie. Zoals de trendlijnen in grafiek 1 laten zien, ligt de werkloosheid over de afgelopen 30 jaar gemiddeld rond 6% van de beroepsbevolking. De inflatie laat een dalende tendens zien, terwijl de economische groei een licht stijgende trend kent.

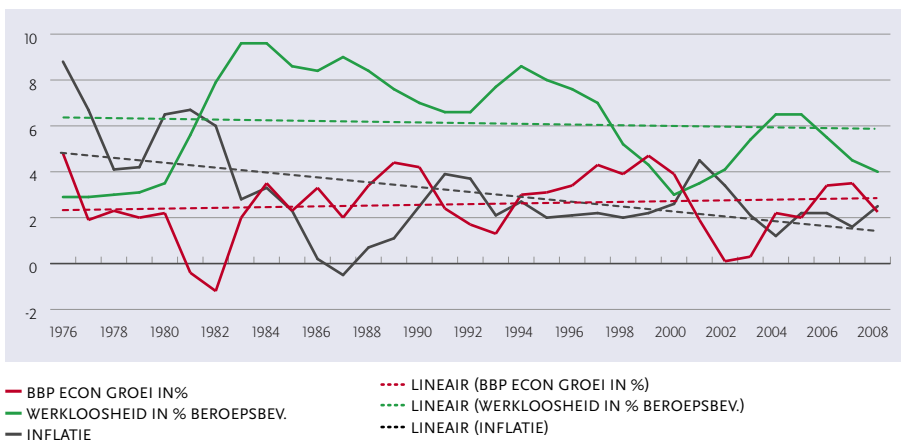
Het aantal huishoudens is sinds 1976 gegroeid van bijna 4,7 mln naar ruim 7,2 mln. De woningvoorraad is in ongeveer gelijke mate gegroeid, van bijna 4,5 mln woningen naar bijna 7 mln woningen. De groei is het netto resultaat van een gemiddelde jaarproductie van 93.000 woningen en een jaarlijkse sloop van 14.000 woningen. De totale jaarproductie is in deze decennia overigens afgenomen van meer dan 100.000 woningen naar ca 75.000 woningen. De op basis van de Primosprognoses gewenste productie van 100.000 nieuwe woningen is in de afgelopen 15 jaren nooit gerealiseerd. Onlangs is de nieuwbouwbehoefte in beleidstukken verlaagd naar 85.000 woningen. Ook die productie hebben wij al een jaar of 10 niet gerealiseerd. De afnemende nieuwbouwproductie gaat gepaard met een toenemende dynamiek in de bestaande voorraad. Het aantal transacties in de be-

TABEL 1 ► INDICATOREN VOOR STABILITEIT VAN DE WONINGMARKT

	NEDERLAND	DUITSLAND	FRANKRIJK	SPANJE	UK	VS
Aantal hypotheek met variabele rente (in%)	15	72	20	75	72	33
% kans op prijsval na rentestijging 0,1%	2,7	0,0	13,6	13,5	8,9	8,4
Nom. huizenprijsstijging 2002-2006 - jaargemiddelde	4,6	-1,5	12,5	15,9	11,0	8,4

BRON: CPB, SEPTEMBER 2008

FIGUUR 1 ► BBP GROEI, INFLATIE EN WERKLOOSHEID

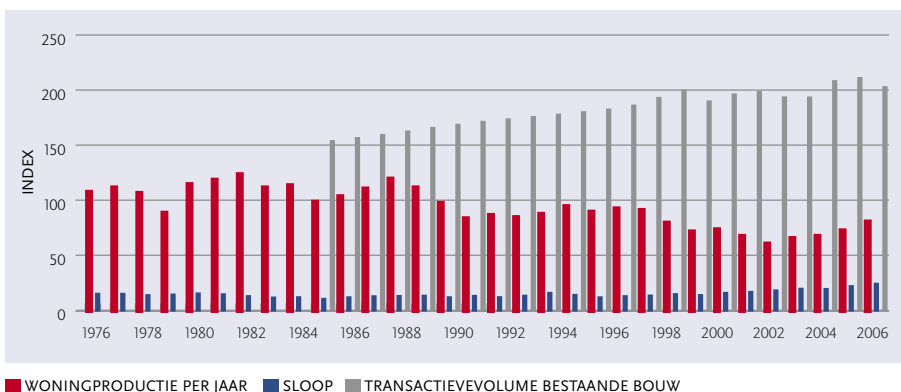


staande koopmarkt neemt gestaag toe van ruim 150.000 in 1985 tot ca 200.000 in de afgelopen jaren.

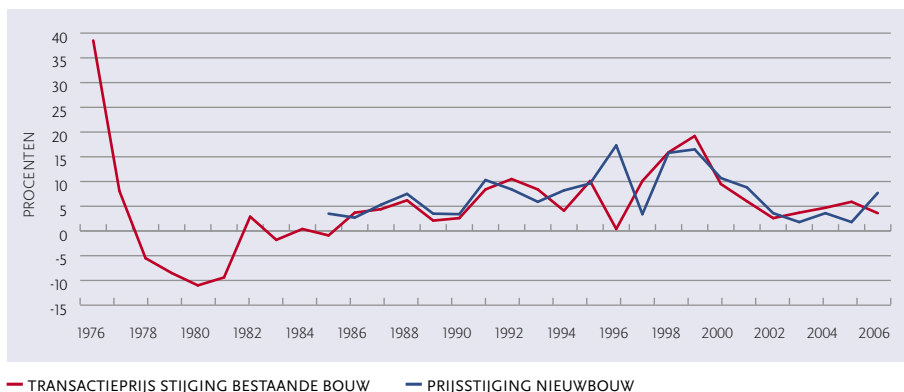
De transactieprijs in de voorraad is gestegen van € 60.000 in 1976 naar € 244.000 in 2007. De nieuwbouwprijzen zijn bekend vanaf 1985. Sinds dat jaar steeg de prijs van een nieuwe koopwoning van € 65.000 naar € 296.000. De index voor de prijsontwikkeling in de voorraad bedraagt 407; die van de nieuwbouw ligt daar met 456 iets boven (1985 = 100).

De hypotheekrente is in 30 jaar tijd gedaald. De gemiddelde hypotheekrente van 7,43% ligt veel hoger dan de feitelijke rentepercentages in de afgelopen 15 jaar. De verhouding tussen de hypothecaire lening en het besteedbaar huishoudinkomen is in de afgelopen 30 jaar fors opgelopen. Was deze medio jaren zeventig 2,6, inmiddels bedraagt de ratio 6,4. De gestegen woningprijzen in combinatie met de lagere hypotheekrente, de introductie van de nationale hypotheekgarantie en versoepeling van de

FIGUUR 2 ► WONINGPRODUCTIE, SLOOP EN TRANSACTIES BESTAANDE BOUW



FIGUUR 3 ► PRIJSVERANDERING BESTAANDE BOUW EN NIEUWBOUW



financieringsvoorwaarden liggen hieraan ten grondslag.

In de historische terugblik valt met name de zeer forse prijsstijging op de woningmarkt op. Er is sprake van een verviervoudiging van de woningprijzen en een prijsontwikkeling die over de gehele periode beschouwd ca 2,5% à 3 % boven de inflatie ligt. In alle cursussen over vastgoed wordt de theorie behandeld dat de waardeontwikkeling van vastgoed ongeveer gelijk is aan de inflatie. Over het totaal van de afgelopen 30 jaar was er dus een stevige outperformance van de woningen. Opgeknipt over 3 perioden van 10 jaar is het beeld gedifferentieerder. De drie decennia (1976-1985, 1986-1995 en 1996-2005) verschillen onderling stevig.

Feitelijk is de prijsstijging ingezet rond 1985 toen de vorige crisis ten einde liep. Tot 1996 was sprake van herstel tot het niveau van voor de crisis en daarna is de stijging doorgegaan. Er is dus ruim 20 jaar on-

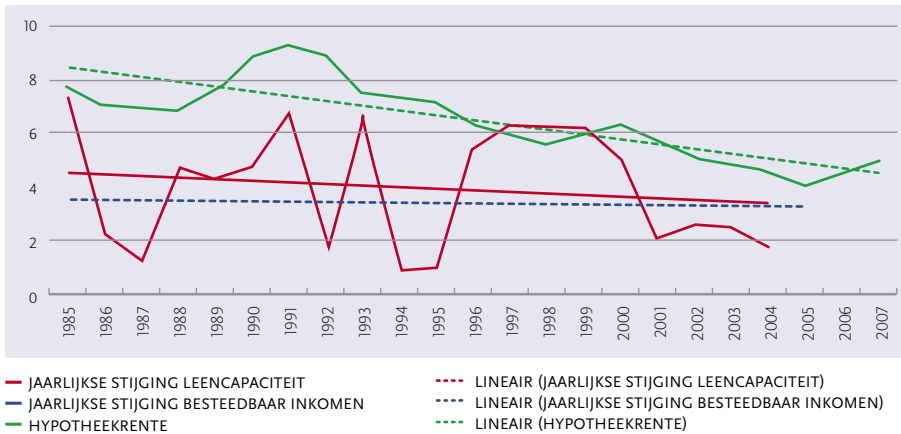
afgebroken van jaarlijkse prijsstijgingen sprake geweest. De prijsontwikkeling heeft meerdere oorzaken. Er bestaat een stevige correlatie tussen de transactieprijs van bestaande woningen en het besteedbaar huishoudinkomen. Deze bedraagt 0,96 en dat wijst op een nagenoeg lineaire relatie. Ook de samenhang tussen de transactieprijs en de hypotheekrente is stevig te noemen; deze bedraagt -0,82, wat erop wijst dat een dalende hypotheekrente zich nagenoeg volledig doorvertaalt in stijgende transactieprijzen. De groeiende schaarste op de nieuwbouwmarkt heeft naar verwachting ook invloed gehad op de prijsontwikkeling. Sinds begin jaren negentig wordt de demografisch en sociaal-economische gewenste woningproductie immers al niet meer gehaald.

Indien wij ervan uitgaan dat de waarde van het vastgoed langjarig beschouwd de inflatie volgt, dan is een correctie zoals wij die nu meemaken onvermijdelijk. Wel lijkt de

TABEL 2 ► WONINGPRIJZEN VERSUS INFLATIE

	1975 - 1985	1986 - 1995	1996 - 2005	1975 - 2006
Gemiddelde jaarlijkse stijging/daling	4,53	4,93	8,2	5,89
Inflatie gemiddelde per jaar	5,14	1,84	2,45	3,0

FIGUUR 4 ► JAARLIJKSE STIJGING LEENCAPACITEIT, INKOMEN EN HYPOTHEEKRENTE



correctie als gevolg van de algehele malaise in economie en financiële wereld een hele stevige te worden. Deze versnelt en verscherpt het pad van de zachte landing die de Nederlandse woningmarkt sinds enkele jaren laat zien.

Het feestje van de hogere grondprijzen

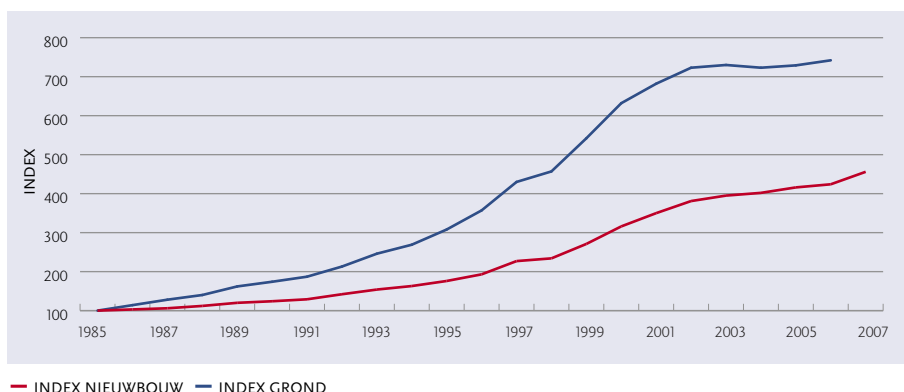
Voor de hogere prijzen zijn kwalitatief betere woningen in een betere woonomgeving geleverd. Maar wie de prijsontwikkeling in de afgelopen decennia nader beschouwt, komt tot de conclusie dat deze in belangrijke mate is neergeslagen in hogere grondprijzen. Waar de nieuwbouwprijzen sinds 1985 met een factor 4,56 zijn gestegen, is voor de grondprijzen sprake van een factor 7,42. De grondprijzen zijn daarmee onevenredig sterk gestegen en grondquotes van ca 20% medio jaren '70 zijn opgelopen naar 35% à 40%. Achter deze prijsontwikkeling zit schaarste; een schaarste die overigens bewust is nagestreefd in het ruimtelijke beleid in de VINEX periode. Een blik over de grenzen leert dat in economisch sterke stedelijke regio's waar zich een grote vraag naar woningen voordoet, terwijl het aanbod beperkt is, de grondprijzen hoog zijn. Deze correlatie heeft de econoom Ricardo reeds

in 1817 onder woorden gebracht.

De Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening Extra (VINEX) markeert halverwege de jaren negentig een omslag. De selectie van de VINEX locaties voor de bouwproductie in combinatie met een beoogde restrictief beleid is onder meer bedoeld om schaarste te creëren en hogere grondprijzen te doen ontstaan. Deze meeropbrengsten kunnen worden ingezet voor betaling van de publieke voorzieningen van de wijken, zoals openbare ruimte en infrastructuur en om de dure binnenstedelijke ontwikkelingen te financieren. De veranderende verhoudingen op de grondmarkt hebben echter ook hun eigen, onvoorziene dynamiek. De afbouw van de woningsubsidies, aangekondigd in de Nota Heerma die gelijktijdig verschijnt, maakt gemeenten huiverig om grootschalige grondaankopen te doen. Zij vragen marktpartijen om deze risico's van hen over te nemen. De vertraging in de VINEX productie medio jaren negentig geeft marktpartijen een stimulans om toekomstige bouwgronden te kopen en zo de toekomstige productie veilig te stellen.

De run op bouwgronden heeft vervolgens een prijsopdrijvend effect. De zeer gunstige prijsontwikkeling in de tweede helft van de

FIGUUR 5 ► INDEX NIEUWBOUW EN GROND



jaren negentig maakt het bovendien aannemelijk dat de investeringen goed kunnen worden terugverdiend. Een groot deel van de privaat verworven gronden komt via het bouwclaimmodel vervolgens toch weer in handen van gemeenten. De gemeentelijke grondbedrijven hebben residueel leren rekenen en hebben in de opgaande woningmarkt deel aan de opstuwung van de grondprijzen. Met de Nota Ruimte van minister Sybilla Dekker is dat restrictieve beleid voor een deel verlaten.

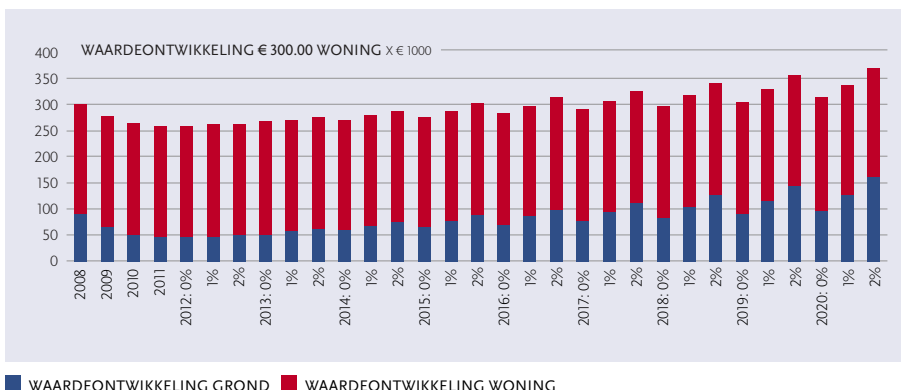
Wanneer volgt herstel?

Diverse gerenommeerde onderzoekinstellingen hebben zich over de verwachte ontwikkelingen, het herstelmoment en herstelpad uitgelaten. De communis opinio van dit moment schetst een stevige economische crisis die het laatste kwartaal van 2008 omvat en zich doorzet in 2009 en 2010. In de tweede helft van 2010 zullen dan de eerste tekenen van herstel zichtbaar worden. Daarmee is sprake van een stevig, maar regulier conjunctureel dal. Het verloop van het herstelpad is te begrijpen, ervan uitgaande dat de financiële sector nu bezig is om orde op zaken te stellen en in de loop van dit jaar geleidelijk weer over

zal gaan tot normale kredietverleningen. Daarmee kunnen het vertrouwen van producenten en consumenten herstellen en komt in de tweede helft van 2010 de economie weer op gang. De vastgoedmarkt ijlt steeds na op de economie. Een voorzichtig herstel van de woningmarkt in termen van productieaantallen, transacties en prijsontwikkelingen kunnen dan in de tweede helft 2011 worden verwacht. Op de langere termijn is nog steeds sprake van een kwantitatieve vraag als gevolg van groei van het aantal huishoudens – zij het dat deze minder sterk is dan in de afgelopen decennia – en van kwalitatieve vraag. Tekorten lopen dus op en woningzoekers komen op termijn zeker weer op de markt. Daarbij gaan zich de verschillen tussen de economisch sterke delen van ons land met groeipotentie, stabiliserende regio's en krimpgebieden vrij scherp aftekenen.

Ook onze verwachting is dat in de loop van 2011 een voorzichtig herstel zichtbaar wordt, waarna de woningprijzen het pad gaan volgen van inflatie + 2%. Destijds duurde het prijsherstel tot het niveau van voor de crisis 15 jaar. Het is aannemelijk dat we daar nu (met de helft van de waardedaling) 8 jaar over doen. Wanneer we uitgaan van een

FIGUUR 6 ► HERSTELPERCENTAGE BOVEN INFLATIE PER JAAR



scenario waar de woningprijzen met 15% zouden dalen, zou een woning die net voor de crisis € 300.000,- kost, pas in 2015 op dit niveau terugkeren. Natuurlijk zijn ook snellere en tragere herstelpaden denkbaar. Bij een prijsontwikkeling op het niveau van de inflatie is prijsherstel aan de orde in 2018 en op het pad van 1% boven inflatie is dat in 2016 het geval.

Grote gevolgen voor de grondprijzen

De grondprijsstijging was bijna het dubbele van de woningprijsstijging. Vanuit onze veronderstelling dat de terugval in grondprijzen eveneens sterker zal zijn dan die van de woningprijzen als totaal, zal het herstel daarvan ook langer duren. Bij het geschetste verloop van de woningprijzen, ontstaat er een verloop van de grondprijzen zoals weergegeven in nakomende grafiek.

Als de woningprijzen daadwerkelijk met 15% zouden dalen, blijkt dat de grondprijzen - bij gelijkblijvende bouw- en bijkomende kosten - met ca. 50% dalen ofwel van gemiddeld € 90.000 naar € 45.000. Indien de woningbouwmarktprijzen in de loop van 2011 weer met een prijsstijging van inflatie+2% gaan oplopen duurt het zeker tot 2015 voordat het oude grondprijsniveau weer bereikt wordt. En dan hebben wij het over de sterke groeigebieden in ons land. Hoe dan ook, de verdien capaciteit van de grondexploita-

ties staat de komende jaren sterk onder druk. De consequenties daarvan zullen we onder meer zien in de (grote) gebiedsontwikkelingen die lastiger te financieren worden en in de kwaliteitsniveaus van de woningproductie. Uit recente discussies met professionals is echter gebleken dat vrijwel iedereen voorstander is van het op peil houden van de kwaliteit. Potentiële kopers van woningen zullen dat ook steeds meer eisen, anders kopen ze die nieuwbouwwoningen gewoon niet. De consequentie daarvan is een nog verdere verlaging van de nieuwbouwproductie. Dit komt overigens de schaarste ten goede en daarmee de snelheid van het marktherstel.

Conclusie

Voor de crisis had de Nederlandse woningmarkt al een zachte landing ingezet. De huidige crisis heeft dit in een duikvlucht veranderd. Wij vergelijken de crisis van nu met die van de periode 1977-1983. Die vergelijking moet selectief plaatsvinden, omdat bepaalde relevante omstandigheden afwijken van toen. Mede op basis van deze vergelijking is een prijsdaling denkbaar. We gaan in dit artikel uit van een scenario waar de woningprijzen met 15% zouden dalen. In de loop van 2011 verwachten wij een voorzichtig herstel van de woningmarktprijzen, met daarna een prijsherstel dat rond

de 2% boven het niveau van de inflatie ligt. De economische en demografische positie van de regio zal zijn stempel drukken op de mate en het tempo van herstel. Vooral in de sterke regio's blijft een - nu latente - vraag naar nieuwe, betaalbare woningen met kwaliteit in een aantrekkelijke woonomgeving.

Sinds de tweede helft van de jaren negentig zijn de grondprijzen aanzienlijk fors gestegen dan de woningprijzen van nieuwbouwwoningen. In de opgaande markt hebben de residuele methode van grondprijsberekening en het gewijzigde veld van actoren dit proces bevorderd. Nu, met de crisis, zal het residueel ook hard omlaag gaan. Grondprijzdalingen van zo'n 50% zijn te verwachten. Veel grondexploitaties komen dan ook in grote moeilijkheden. Bij nieuwe gebiedsontwikkelingen zal het lastig worden om de geformuleerde ambities voor de publieke voorzieningen uit de grondexploitatie te realiseren. Voor zover "oude" grondprijsniveaus terugkeren, zal dit een aantal jaren duren. Geleidelijk aan treden de pittige consequenties voor grondexploitaties, grondbedrijven, ontwikkelaars en corporaties aan het licht. Natuurlijk is een samenstel van crisis- en herstelmaatregelen voor de woningproductie en gebiedsontwikkeling nuttig en noodzakelijk. Maar wel met het vasthouden essentiële publieke en markt-kwaliteit als randvoorwaarde. Voor het uitstippelen van publiek en private strategieën voor na de crisis, zijn wij echter gediend met meer inzicht in het slagveld. Dat zal niet lang op zich laten wachten.

OVER DE AUTEURS

Drs. ing. Bert de Graaf is associated partner bij Ecorys, **drs. Christine Oude Veldhuis MRE** is managing partner bij Ecorys.

Prof. mr. Friso de Zeeuw is praktijkhoogleraar Gebiedsontwikkeling TU Delft (tevens Directeur Nieuwe Markten Bouwfonds Ontwikkeling)

Verstoring door regulatory tax

Sinds een aantal jaren richt de literatuur over de regulering van grondmarkten zich meer en meer op de gevolgen van deze interventies voor de marktuitskomsten. Een ontwikkeling die past in een maatschappelijke trend waarin de effecten van regulering kritischer worden gevolgd. Ondanks de veelheid aan studies naar dit onderwerp is empirische literatuur over dit onderwerp voornamelijk beperkt tot de VS (Philips & Goodstein, 2000; Mayo & Sheppard, 2001; en Glaeser et al, 2005).¹

door drs. Boris van der Gijp MRE MRICS en drs. W. van der Post

Deze onderzoeken tonen aan dat voor commercieel vastgoed geen significante invloed van het overheidsbeleid op het aanbod en op huisvestingskosten uitging. Cheshire en Hilber (2008) laten echter zien dat dit vooral te wijten is aan de focus op de VS. In Europa lijkt het verband wel te bestaan. Om de mate van overheidsingrijpen meetbaar te maken hebben Cheshire en Hilber de Regulatory Tax (RT) ontwikkeld. Deze tax drukt de totale kosten van regulerende beperkingen uit in een percentage van de constructiekosten van een kantoor. Dit artikel zal de door Cheshire en Hilber (2008) gebruikte methodiek nader toepassen binnen de Nederlandse context en onderzoeken in hoeverre de RT gebruikt kan worden voor meningvorming ten aanzien van het gevoerde Nederlandse kantorenmarktbeleid in relatie tot marktuitskomsten. Het gaat hier om een samenvatting, een uitgebreide versie van dit onderzoek (Van der Gijp en Van der Post, 2009) is te downloaden via de site van de Amsterdam School of Real Estate www.vastgoedkennis.nl

De impliciete veronderstelling van het model van Cheshire en Hilber (2008) is dat in een competitieve, ongereguleerde ontwikkelings- en kantorenmarkt met vrije toe- en uittreding, de marginale opbrengsten (MO) – de marktprijs - per vierkante meter gelijk zijn aan de bouwkosten die de constructie van een extra meter kost (MC). De marginale kosten zijn positief gerelateerd aan de bouwhoogte van een te ontwikkelen object: hoe hoger, hoe duurder.

De Regulatory Tax

Uitgaande van een constante grondprijs en een ongereguleerde marktsituatie zal de hoogte van een te bouwen kantoor groeien tot het punt waar de marginale kosten om een extra verdieping te ontwikkelen gelijk zijn aan de verkoopprijs die op de markt te ontvangen is voor deze verdieping. Ook als een gebouw in grondoppervlakte groeit (en niet in de hoogte) gaat het bovenstaande op. In het licht van het bovenstaande kan geconcludeerd worden dat wanneer er een gat zit tussen de marginale kosten en de marginale opbrengsten, er sprake is van

marktverstoring. Het verschil tussen de verkoopprijs van een meter kantoor en de marginale bouwkosten van die meter vormt daarmee een indicator van de marktverstoring: de Regulatory Tax.

In een ongereguleerde markt is de RT gelijk aan nul, de marginale kosten zijn gelijk aan de marginale opbrengsten ($MC = MO$). In het geval van restricties zal de MO de MC kunnen overstijgen. Door het verschil tussen de MO en de MC uit te drukken als percentage van de marginale bouwkosten ontstaat een index die het mogelijk maakt om de mate van verstoring van een markt te kwantificeren en te vergelijken.

Het voordeel van de regulatory tax is dat deze de invloed van verschillende overheden tot een bepaald niveau zichtbaar en vergelijkbaar maakt. Daarbij komt dat de relatief simpele uitgangspunten van de RT leiden tot een beperktere hoeveelheid benodigde data in vergelijking tot andere methoden om de overheidsinvloed te kwantificeren (zie Cheshire en Sheppard, 2002). Met huurprijzen en de BAR kan een verkoopprijs per meter worden berekend: de marginale opbrengsten. Deze afgezet tegen de gemiddelde bouwkosten (de MC) leidt tot de regulatory costs. Uitgedrukt in een index (Regulatory cost/MC), ontstaat zo de regulatory tax.

Naar een Nederlandse Regulatory Tax

Een vertaling naar de specifieke Nederlandse situatie leidt tot een aantal methodologische obstakels. Allereerst heeft het gemeentelijke uitgiftebeleid van grond directe invloed op de vergelijking $MC = MO$. Immers gegeven een bepaald kantorenprogramma probeert een gemeente in onderhandelingen met ontwikkelaars een maximale grondprijs te ontvangen. De MC nemen dan niet toe door de stijging van de bouwkosten, maar ook door de stijging van de grondprijs. Alleen wanneer we hiervan abstraheren en de relatieve grondkosten buiten beschouwing laten lijkt het model goed gebruikt te kunnen worden. Uitgaande van bezit van een specifieke ont-

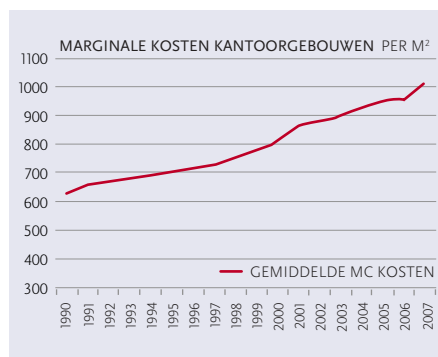
wikkelocatie kunnen de marginale kosten van een kantoorgebouw benaderd worden door te kijken naar de gemiddelde bouwkosten van een kantoor per meter. Het ligt voor de hand om de bouwkosten per meter te verhogen met een percentage van 20% voor bijkomende kosten (architect, incentives, etc) die samenhangen met de realisatie². Differentiatie van de bouwkosten per stad of stedelijke regio is ons inziens niet noodzakelijk. In dit onderzoek wordt gekeken naar de kantorenmarkten van de vier grote steden in Nederland. Door de nabijheid van de grote steden zullen aanneemprijzen en bodemgesteldheid (relevant voor te verrichten funderingswerkzaamheden) niet wezenlijk per stad verschillen.

Marginale opbrengsten

Wij kiezen voor de BDB³-index als basis voor de ontwikkeling van de bouwkosten van nieuwe kantoren⁴. De BDB-index is vervolgens gekoppeld aan door Bak gepubliceerde cijfers over concrete bouwkosten per meter. Aldus ontstaat inzicht in de ontwikkeling van de marginale kosten van een kantoorgebouw.

Nu de marginale kosten benaderd zijn kunnen de marginale opbrengsten in beeld worden gebracht. Omdat gemeenten in Neder-

FIGUUR 1 ► MARGINALE BOUWKOSTEN



BRON: BDB & BAK, BEWERKING AUTEURS

TABEL 1 ► GEMIDDELDE HUREN IN DE G4

GEMIDDELDE MARKTHUUR NIEUWE KANTOREN				
Jaar	Amsterdam	Rotterdam	Utrecht	Den Haag
1990	102	106	111	120
1991	118	110	111	120
1992	118	110	113	128
1993	118	122	129	129
1994	131	122	129	134
1995	138	131	136	134
1996	156	131	141	134
1997	160	143	141	141
1998	160	146	141	141
1999	172	146	141	165
2000	172	148	154	165
2001	186	150	156	165
2002	196	158	167	176
2003	190	160	165	176
2004	190	160	176	176
2005	190	160	190	176
2006	210	175	182	180
2007	210	170	90	180

BRON: BAK, KANTOREN IN CIJFERS

land op de kantorenmarkt een relatief grote autonome positie hebben op de uitvoering van het ruimtelijke orderingsbeleid is besloten dit per stad te doen. Omdat statistieken over verkoopprijzen per meter ontbreken worden de marginale opbrengsten benaderd door de huur per meter te delen door het aanvangsrendement. Hiermee sluiten we aan bij de methodiek van Cheshire en Hilber (2008).

Voor dit onderzoek hebben we de voorkeur gegeven aan het gebruik van de cijfers van Bak. Bak vermeldt afzonderlijke huurprijzen voor nieuwbouw en publiceert deze op het niveau van individuele steden⁵⁾⁶⁾.

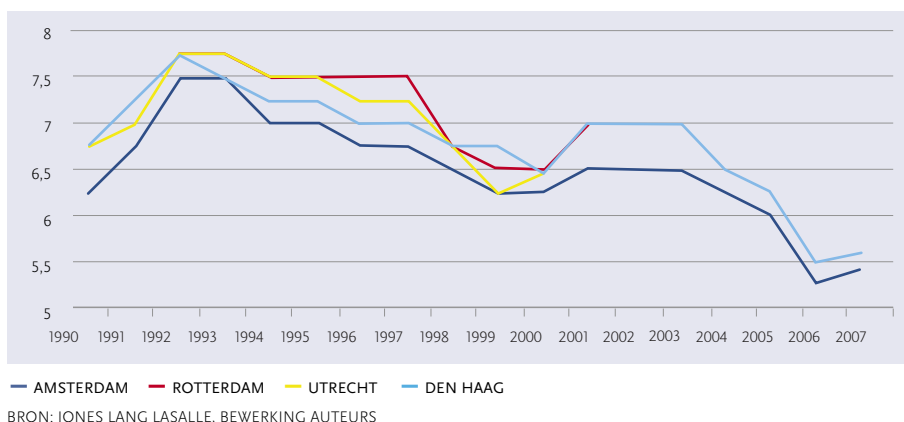
Amsterdam toont een gemiddeld huurniveau dat significant boven de drie andere grote steden ligt. Een belangrijke reden hiervoor is de aanwezigheid van de Zuidas die als toplocatie het gemiddelde huurniveau van nieuwbouw fors omhoog stuwt. Rot-

terdam kenmerkt zich gemiddeld genomen door de laagste huren.

Dat de transparantie op de kantorenmarkt nog aan kracht kan winnen blijkt uit het feit dat er in Nederland geen publieke bron bekend is waar op stedelijk niveau over een langere periode een bruto aanvangsrendement wordt gepubliceerd. Wij hebben in dezen een beroep gedaan op Jones Lang Latsalle voor het aanleveren van de wel gepubliceerde prime net yield (NAR)⁷⁾. Door de NAR te verhogen met 50 basispunten proberen we de BAR te benaderen⁸⁾ (zie figuur 2).

De ontwikkeling van de BAR in de verschillende steden kent min of meer een vergelijkbaar patroon, waarbij Utrecht, Rotterdam en Den Haag in een aantal jaren zelfs een gelijk verloop kennen (bijvoorbeeld in de periode 2001-2004). Alleen Amsterdam onderscheidt zich; het niveau van de BAR ligt structureel onder dat van de andere ste-

FIGUUR 2 ► BAR KANTORENMARKT IN PROCENTEN (1990 - 2007)



den. Aangezien Amsterdam ook het hoogste huurniveau kent is het duidelijk dat de waarde van een kantoometer in de hoofdstad superieur is. Het verloop van de BAR in Amsterdam is echter nagenoeg synchroon met de andere steden.

Met marginale opbrengsten naar de RT

Zoals bovenstaand reeds is geconcludeerd kunnen met de huurprijzen en de BAR een verkoopprijs per meter worden berekend: de marginale opbrengsten (MO). Deze afgezet tegen de gemiddelde MC leidt tot de regulatory tax ('the gap between the observed marketprice and the marginal construction cost'). Door de tax uit te drukken in een index (Regulatory Tax/MC), ontstaat de RT voor de vier Nederlandse steden.

Internationaal gezien liggen de Nederlandse RT scores laag. In ondermeer Londen, Frankfurt, Milaan en Stockholm ligt de gemiddelde RT volgens Cheshire en Hilber (2008) boven de drie. Kennelijk is er in deze steden of een meer rigide beleid ten aanzien van de uitgifte van kantoren, of is het in deze drie steden, bijvoorbeeld door de bebouwingsdichtheid, moeilijker om kantoren toe te voegen dan in het decentraal georganiseerde Randstad. Van de onderzochte

steden kennen alleen Parijs en Brussel een lagere RT dan Amsterdam. Een vraag voor vervolgonderzoek is of Nederland zich in vergelijking tot andere landen daadwerkelijk kenmerkt door een liberaal ruimtelijk orderingsbeleid op het gebied van kantoren.

In een onderlinge vergelijking tussen de Nederlandse steden valt op dat de Amsterdamse scores vanaf midden jaren negentig beduidend hoger liggen ten opzichte van de overige drie steden. Op grond van de theorie van Cheshire en Hilber lijken we dus te kunnen concluderen dat de gemeente Amsterdam relatief gezien een restrictiever kantorenbeleid voert dan de overheden in de drie overige gemeenten. Wanneer we kijken naar ontwikkeling van de regulatory tax over de tijd, tonen alle vier de steden een stijgende index. De beginwaarden liggen rond de 1,5 in 1990, in 2007 scoren alle steden op of boven de 2. Ondanks het gegeven dat er een relatief consistent patroon is te ontdekken voor alle vier de steden toont vooral Amsterdam vanaf midden jaren negentig een sterker stijgende index dan de overige steden. Vanaf 2004, maar vooral in 2005 en 2006 vertoont de regulatory tax in deze stad een sterk oplopend karakter.

Om te kijken in hoeverre de RT gebruikt kan

TABEL 2 ► REGULATORY TAX RATE

GEMIDDELDE MARKTHUUR NIEUWE KANTOREN				
Jaar	Amsterdam	Rotterdam	Utrecht	Den Haag
1990	1,57	1,48	1,59	1,80
1991	1,62	1,27	1,38	1,48
1992	1,33	1,10	1,16	1,44
1993	1,30	1,30	1,43	1,51
1994	1,68	1,33	1,47	1,65
1995	1,76	1,45	1,54	1,59
1996	2,20	1,42	1,69	1,65
1997	2,23	1,60	1,65	1,75
1998	2,27	1,87	1,77	1,77
1999	2,55	1,89	1,91	2,15
2000	2,41	1,82	1,95	2,17
2001	2,31	1,48	1,58	1,73
2002	2,38	1,53	1,67	1,81
2003	2,23	1,53	1,61	1,78
2004	2,26	1,64	1,91	1,91
2005	2,33	1,69	2,20	1,96
2006	3,16	2,31	2,44	2,40
2007	2,84	2,00	2,35	2,18

BRON: VAN DER GIJP, VAN DER POST

worden voor meningvorming ten aanzien van het gevoerde Nederlandse kantorenmarktbeleid in relatie tot marktuitskomsten, koppelen we de verschillende scores aan lokale marktdata (zie figuur 3).

Bruikbaarheid van de RT

Vanuit ideale optiek zou er een negatief verband tussen de beide variabelen moeten zijn. Immers, op grond van de anticyclische gedachte zal de overheid in een opgaande markt het aanbod moeten beperken om zo uiteindelijk de elasticiteit te verkleinen. Om te bepalen of de samenhang bestaat is de relatie tussen opname en RT bepaald. Tabel 3 geeft de correlaties weer voor de verschillende steden. Een verwachte negatieve relatie tussen de RT en de opname blijkt nergens voor te komen. Op basis van deze correlaties dient geconcludeerd te worden dat er van anticyclisch beleid op de kantorenmarkt

in Nederland nauwelijks sprake is geweest. Cheshire en Hilber (2008) merken in hun onderzoek terecht op dat er nadelen zijn verbonden aan de regulatory tax. Zo vormt het berekende percentage een 'black box': er is geen differentiatie naar verschillende vormen van overheidsinvloed op de kantorenmarkt. Niet duidelijk is welke (beleids) regel tot welk kwantitatief effect leidt. Hieraan voegen we toe dat dit ook betekent dat de invloed van andere mogelijk marktversturende elementen op de uitkomsten niet kunnen worden gespecificeerd. Een ander element is dat welvaartseffecten die voortvloeien uit overheidsbeleid niet worden gemeten.

Ondanks de gevonden correlatiecijfers vinden wij het daarom lastig om hieraan direct uitspraken te koppelen over de timing en de uitwerking van beleidsmaatregelen door de overheid. Daarvoor is het aantal veron-

FIGUUR 3 ► DE REGULATORY TAX AFGEZET TEN OPZICHTE VAN DE OPNAME PER STAD⁹



— RT — OPNAME

TABEL 3 ► CORRELATIETABEL

	AMSTERDAM	ROTTERDAM	DEN HAAG	UTRECHT
RT-Opname	0.833287	0.635659	0.433296	0.675844

derstellingen te groot en ontbreekt inzicht in het gevoerde beleid van de individuele gemeenten. Op dit moment laten we het erbij dat een negatieve of een lage correlatie in theorie een indicatie voor beter anti-cyclisch handelen kan vormen.

Op basis van de relatie tussen de RT en de opnamecijfers lijkt het zo te zijn dat geen nadrukkelijk (anti-)cyclisch beleid wordt gevoerd door overheden. In een later onderzoek zullen we hierop nader in gaan.

Reden voor de slag om de arm is ook het feit dat de 'schokken' niet per definitie alleen aan beleidswijzigingen te wijzen zijn. Cheshire en Hilber (2008) verwijzen ook naar de beïnvloeding van de huurprijzen in het model. De huurprijzen blijken in de tijd meer volatiel en nauwer verbonden met de marktcyclus dan de bouwkostenindex. Hierdoor lijken ze een deel van de conclusies te verstoren die op basis van de RT getrokken zou worden.

Conclusie

De Regulatory Tax voor de vier grote steden in Nederland toont aan dat de rol van Nederlandse gemeenten op de kantorenmarkt in internationaal perspectief beperkt is. Het lijkt in vergelijking met andere Europese hoofdsteden gemakkelijker om in Nederland kantoren toe te voegen. Of de lage RT aan het overheidsbeleid ligt, danwel aan bijvoorbeeld de fysieke beperkte beschikbaarheid van ruimte is punt voor vervolgonderzoek. Voor wat betreft het gevoerde beleid beperken we ons tot de uitspraak dat in de onderzochte gemeenten er op basis van dit onderzoek geen bewijs voor expliciet (anti-) cyclische beleidsuitwerking te vinden is. Gemeentelijk beleid lijkt de opname in de

grote steden te volgen. Om de uitkomsten van de RT verder te kunnen duiden is een parallelle analyse nodig van het gemeentelijk kantorenmarktbeleid gedurende de afgelopen jaren. In een volgend artikel zullen we hier op terugkomen.

OVER DE AUTEURS

Drs. Boris van der Gijp MRE MRICS is directeur Strategy & Risk bij ASR Vastgoed Ontwikkeling N.V. en tevens lid van de VOGON, hij schrijft dit artikel op persoonlijke titel.

Drs. W. van der Post is onderzoeksmanager bij de Amsterdam School of Real Estate en daarnaast bezig met een proefschrift over grondbeleid, hij schrijft dit artikel op persoonlijke titel.

VOETNOTEN

- 1 Dit artikel is tot stand gekomen in het Research Center van de ASRE.
- 2 Ervaringscijfer bij kantoorontwikkelingen van ASR Vastgoed Ontwikkeling N.V.
- 3 Bureau Documentatie Bouwwezen
- 4 Jaargemiddelde van de index aanneemsom inclusief BTW, 2003 = 100. Bouwkosten omvatten zowel directe kosten als bouwkundige werken, inclusief bodemvoorzieningen, installaties en indirecte kosten als algemene bouwplaatskosten, ak, winst en risico van de aannemer. Bijkomende kosten van de ontwikkelaar zitten niet in de index, reden waarom hiervoor wordt gecorrigeerd.
- 5 Huurprijzen betreffen prijzen per m² vvo, ex. BTW, ex servicekosten en ex huurders specifieke inrichtingskosten. Bak baseert zijn data op de gerealiseerde transacties zoals vermeld in de Vastgoedmarkt, waarbij hij corrigeert voor 'uitbijters'.
- 6 Wij willen hierbij Rudolf Bak enorm bedanken voor het belangeloos beschikbaar stellen van de ontbrekende huurgegevens.
- 7 Wij willen hierbij Jones Lang Lasalle in het algemeen en Caroline Rohling in het bijzonder danken voor het aanleveren van de data.
- 8 Een verhoging van 50 procentpunten is een vuistregel die natuurlijk de praktijk enigszins geweld aan doet. Vandaar dat we de term 'benaderen' hanteren.
- 9 Let wel, de opname data dienen vermenigvuldigd te worden (x 100000) om tot de juiste getallen te komen. Waar het in dit geval om gaat is om de relatieve verhoudingen weer te geven. Kortom, hoe beweegt de regulatory tax zich ten opzichte van de marktopname.

LITERATUUR

- Cheshire, P.C. and Hilber, C.A.L. (2008). 'Office space supply restrictions in Britain: The political economy of market revenge', *The Economic Journal*, vol. 118, pp. 185-221.
- Cheshire, P.C. and Sheppard, S. (2002). 'Welfare economics of land use regulation', *Journal of Urban Economics*, vol. 52, pp. 242-69.
- Gijp, B. van der, en Post, W.J. van der (2009). 'De regulatory tax voor de Nederlandse kantorenmarkt', Working Paper Amsterdam School of Real Estate, pp. 1-14.
- Glaeser, E.L., Gyourko, J. and Saks, R.E. (2005). 'Why is Manhattan so expensive? regulation and the rise in housing prices', *Journal of Law and Economics*, vol. 48(2), pp. 331-69.
- Mayo, S. and Sheppard, C.T. (2001). 'Housing supply and the effects of stochastic development control', *Journal of Housing Economics*, vol. 10, pp. 109-28.
- Phillips, J. and Goodstein, E. (2000). 'Growth management and housing prices: the case of Portland', *Contemporary Economic Policy*, vol. 18, pp. 334-44.

Creativiteit overheid gevraagd

De kantorenleegstand in Nederland is aanzienlijk. De overcapaciteit van kantoren is niet alleen een gevolg van marktfalen, maar wordt versterkt door de wens van gemeenten om te verdienen aan nieuwe kantoorpanden. Door het overvloedige aanbod worden oudere panden gemakkelijk afgedankt. Dit leidt tot een grote transformatieopgave. De huidige crisis biedt mogelijkheden om deze kantorentragedie duurzaam aan te pakken. Dit artikel zal ingaan op zulke systeeminnovaties, waarbij zowel publieke-publieke als publiek-private coproducties aan bod komen.

door dr. Leonie Janssen-Jansen

Leegstand van kantoren komt veel voor. Gemiddeld stond in 2008 in een Nederlandse gemeente zo'n 12% van de kantoren leeg. Alphen aan de Rijn (31%), Diemen (25%) en Maarssen (25%) zijn koplopers (DTZ Zadelhoff, 2009). Bij een leegstandspercentage van 4 tot 8% wordt gesproken van frictieleegstand. Hierbij gaat het om kansrijke panden met een goed verhuurpotentieel. Bij een percentage hoger dan 8% is vaak sprake van structureel leegstand. Hierbij gaat het om niet kansrijke, verouderde en onaantrekkelijke panden met weinig verhuurpotentieel. Na drie jaar leegstand spreekt men wel over 'dode' kantoren.

Nederland kent een aanzienlijk en structureel kantorenoveraanbod. Dit is schadelijk voor de internationale concurrentiepositie van Nederland (TNO, 2009). Het verslechtert de uitstraling en het imago van de verschillende steden, wat direct en indirect van invloed is op de vraag naar kantoorruimte (Van Gool e.a., 2007). Verder wordt steeds duidelijker dat de ruimte niet optimaal gebruikt wordt. Soms ontstaan zelfs no go areas door sociale onvei-

ghigheid, vandalisme etc. De financiële crisis leidt tot sombere vooruitzichten voor de kantorenmarkt. Met name in de Amsterdamse regio, waar het leegstandspercentage ruim boven het Nederlandse gemiddelde ligt, blijft de huurprijsontwikkeling achter (TNO, 2009). Dit is een indicatie voor een teruglopende internationale positie van de stad.

Inmiddels klinkt steeds vaker het geluid dat leegstand echt een probleem is en moet worden aangepakt (Van der Plas, 2006). Door wie is niet duidelijk, omdat het probleem niet altijd scherp wordt gedefinieerd.

Twee vraagstukken

In feite zijn er twee vraagstukken. Ten eerste hoe het probleem van de huidige leegstaande panden is op te lossen. Ten tweede hoe voor de toekomst zulke enorme kantooroverschotten zijn te voorkomen. Immers, met name door een overvloedig aanbod worden oudere panden gemakkelijk afgedankt, resulterend in een grote transformatieopgave. In dit artikel - op basis van NWO-STIP-onderzoek 'Regionaal verevenen en uitruilen' - wordt ingegaan

op mogelijke oplossingsrichtingen voor beide vraagstukken, waarbij zowel publieke-publieke als publiek-private coproducties aan bod komen (Janssen-Jansen, 2009; Janssen-Jansen, forthcoming).

Huidige leegstand

Op dit moment is vooral aandacht voor de zichtbare leegstaande en verpauperde panden, waarbij met name ideeën voor woonhergebruik van deze zogenaamde 'dode' kantoren centraal staan (Schuit, 2006). Voor karakteristieke monumentale panden in binnensteden en andere kansrijke leegstand is dit meestal geen probleem. Voor monofunctionele kantoorparken aan de randen van steden is deze oplossing echter minder aantrekkelijk, vanwege hoge transformatiekosten, wettelijke eisen wat betreft luchtkwaliteit en geluidsisolatie en het gebrek aan voorzieningen in de buurt. Voor dit soort verpauperde kantoorparken lijkt alleen een fundamentele herstructurering een oplossing. Zo'n gebiedsherstructurering brengt hoge kosten met zich mee, die tussen partijen heen en weer worden geschoven. Ook voor panden die met aanpassingen kansrijk zouden kunnen worden, zijn de benodigde financiën een struikelblok, waardoor het betreffende pand niet vernieuwd wordt. Aan de ene kant willen overheden niet investeren, omdat zij daarmee 'slecht' ruimtelijk en investeringsgedrag belonen. Gemeentelijke bestuurders definiëren de leegstand liever als een marktprobleem en resultaat van overproductie, de zogenaamde varkenscyclus.

De markt is aan de andere kant niet overtuigd van de nut en noodzaak van vernieuwbouw en/of transformatie. Voor investeerders maken leegstaande panden deel uit van een brede beleggingsportefeuille en zolang die in zijn geheel nog winstgevend is, wordt de financiële pijn niet gevoeld. Het in korte tijd afschrijven van de – nog hoge – boekwaardes van de leegstaande panden is onaantrekkelijk. Daarnaast houden zij de dode kantoren aan in hoop dat deze uiteindelijk toch weer zullen worden opgenomen door de markt. Tot slot

hebben zij geen ervaring met vernieuwbouw voor andere functies, zoals winkelen. Dit laatste is – in het geval van internationale beleggers – juridisch niet altijd mogelijk gezien de fiscale regelgeving in het land van herkomst van de belegger. Door fiscale regels in bijvoorbeeld Duitsland is het financieel aantrekkelijk om 'buitenlands' bezit te hebben. Amsterdam is een veilige plek om in te investeren en door de regelgeving zijn panden zelfs nog aantrekkelijk als ze leegstaan.

Ontwikkelaars, tot slot, zijn ook niet geïnteresseerd in vernieuwbouw van oude kantoren. Nieuwbouw is financieel aantrekkelijker vanwege de enorme hoeveelheden beschikbare ruimte voor nieuwe kantoorontwikkeling en de marktvaart, gericht op moderne, nieuwe panden.

Er wordt al enkele jaren nagedacht over mogelijke (dis)incentives om kantooreigenaren in beweging te brengen iets tegen de bestaande ruimtelijk ongewenste leegstand te doen, bijvoorbeeld met een leegstandbelasting. Ervaringen in Amsterdam, waar via de erfpachtovereenkomsten zo'n 'leegstandsboete' al mogelijk is, wijzen uit dat dit zeer moeilijk uitvoerbaar is, vanwege handhaving, controle, maar ook met het oog op intergemeentelijke concurrentie. De leegstandproblematiek heeft namelijk ook een regionale dimensie, in het publieke domein, waaruit het overaanbod van nieuw te ontwikkelen kantooruimte – en dus de toekomstige leegstand – te verklaren is. In het licht van de voorspelde overproductie op dit moment zijn alle transformatie-initiatieven slechts een druppel op de gloeiende plaat.

Toekomstige leegstand

Nieuwe kantoorontwikkelingen zijn voor gemeenten vanuit een financieel perspectief aantrekkelijk in verband met de grondinkomsten. Met de gronduitgifte gedurende de explorerende kantorenmarkt in de jaren negentig, heeft de gemeente Amsterdam bijvoorbeeld de herstructurering van Zuidoost kunnen financieren. De kantorennieuwbouw heeft echter wel geleid tot een toename van leegstand

elders. Er is meer gebouwd dan de vraag. Dit komt veel voor, omdat gemeenten in hun plannen vaak zoveel mogelijk kantoorruimte opnemen. Zij concurreren met hun bureaus om de inkomsten uit grond. De onderlinge concurrentie van gemeenten via het grondbeleid leidt in feite tot versterking van de varkenscyclus. En ontstaat op deze manier een soort tragedie van de kantoren (vergelijk Hardin's Tragedy of the Commons (1968)).

Planvoorraad

In 2006 was de gezamenlijke planvoorraad van de Metropoolregio gemeenten (regio Amsterdam) 8,5 miljoen bvo, terwijl volgens economische groeiscenario's de vraag maximaal 3,5 miljoen bvo was en minimaal zelfs maar één miljoen (Van der Plas, 2006). In het Plabeka (Platform Bedrijven- en Kantoorlocaties) hebben de gemeenten in 2007 vrijwillige afspraken gemaakt. Er is 3,5 miljoen bvo plancapaciteit geschrapt. Ondanks dat het in feite om 'lucht' ging, bleek schrappen lastig vanwege de koppeling in de gemeentelijke begrotingen tussen de opbrengsten van de voorziene ontwikkelingen en de beoogde investeringen. Met een planvoorraad van nog 5 miljoen bvo (naar schatting 1,5 tot 4 miljoen te veel) is een deel van het probleem naar de toekomst verschoven.

Intussen worden de kosten van deze kantorenbubble (als gevolg van slechte planning en management) zichtbaar, zowel letterlijk als in het licht van de ruimtelijke kwaliteit. De huurprijzen stagneren, de internationale concurrentiepositie verslechtert en het imago verzwakt. Juist deze ontwikkeling, tezamen met de financiële crisis, biedt kansen om tot systeeminnovaties te komen. Waar tot nu toe de kosten van de bubble bij alle partijen ondergeschikt waren aan de inkomsten, zou dit moeten omkeren.

Vanuit het perspectief van ruimtelijke kwaliteit en als de opportunity costs van (nieuwe) leegstand mee worden genomen, is leegstand immers wel degelijk een probleem. Niet alleen de ruimte, maar ook de bouwcapaciteit wordt

niet duurzaam ingezet. Dit heeft een prijsopdrijvend effect. Als de verschillende betrokken actoren, zowel publiek als privaat, vanuit een inhoudelijk standpunt, met elkaar in gesprek zouden gaan om te kijken waar de knelpunten liggen, bij wie en waarom, is tot een scherpere probleemdefiniëring te komen, voor zowel bestaande als toekomstige leegstand. Het streven naar een duurzaam gezonde en toekomstbestendige kantorenmarkt zou zo'n inhoudelijk standpunt kunnen zijn. Een duurzame regionale aanpak is daarbij belangrijk, waarbij voorkomen wordt dat het probleem deels naar de toekomst wordt verschoven.

Een regionaal grondbedrijf zou soelaas kunnen bieden. Met een regionaal grondbedrijf kunnen de inkomsten uit grond evenredig verdeeld worden. Dit grijpt echter fink in op de lokale autonomie. Om deze reden is een regionale grondbank politiek niet haalbaar. Een topdown oplossing waarbij het rijk, of de provincie actief ingrijpt, is om dezelfde reden niet populair. Het druist tegen het institutionele bestel in.

Zelfregulering

Veel meer kans bieden vergaande horizontale afspraken waarin het aanbod op regionaal niveau scherper aan de vraag wordt gekoppeld. Hiermee kan een evenwichtigere situatie ontstaan. Deze vergaande afspraken kunnen vrijwillig tussen gemeenten tot stand komen, indien zij in staat zijn over hun verdeelde belangen heen te stappen. Als zelfregulering niet lukt kan een hogere overheid hiërarchische normen opleggen. *Incentives* en *disincentives* kunnen daarbij een rol spelen. Dit vraagt om creativiteit van overheid. Het regionale aanbod koppelen aan de vraag, zonder dat opnieuw concurrentie de overhand neemt, is het doel. Gezamenlijk kan een objectief verdeelsysteem worden ontwikkeld, waarbij voor een bepaalde tijd onder alle gemeenten in een regio een bepaalde hoeveelheid te ontwikkelen bvo wordt verdeeld. Dit kan bijvoorbeeld op basis van beschikbare grond, economisch belang, aantal inwoners etc. gebeuren (Janssen-Jansen &

Georges, 2007). Gemeenten kunnen dit onderling in contracten regelen binnen – al dan niet hiërarchische – randvoorwaarden. Zo'n randvoorwaarde kan bijvoorbeeld zijn dat het nieuw te ontwikkelen aanbod op regionaal niveau in overeenstemming moet zijn met de vraag in een bepaalde periode. Als een gemeente meer vergunningen afgeeft dan er bvo-voorraad is, bijvoorbeeld omdat de markt juist vooral in die gemeente wil zitten, zijn er twee oplossingen. Of er wordt over het meerdere een bijdrage betaald aan een regionaal fonds dat wordt ingezet voor kwaliteitsverbetering in de regio (bepaald in samenspraak met de andere actoren), of er kan een hoeveelheid bvo van een andere gemeente worden overgenomen met een tegenprestatie (een investering in de kwaliteit van de burens). Op deze wijze wordt het totaalaanbod geen overaanbod. De economische groei is daarmee duurzamer.

Inperken van aanbod

Dit resulteert in meer openheid over kansen en ontwikkelingen, waarbij de zeggenschap over de uiteindelijke regionale en collectieve prioriteiten gezamenlijk bepaald wordt. De betrokken gemeenten kunnen gezamenlijk een externe toezichthouder instellen, bijvoorbeeld de provincie of het rijk, om elkaar aan de strikte afspraken te houden en deze afspraken te monitoren. Door het inperken van het aanbod (wat in diverse internationale stedelijke regio's gebeurt), wordt herontwikkeling van bestaande panden/gebieden aantrekkelijker. Hiermee wordt niet alleen het toekomstige percentage leegstand, maar ook huidige leegstandspercentage verminderd. Dit is wel een passieve manier van leegstandaanpak. Op korte termijn is een actieve oplossing noodzakelijk.

Transformatie is momenteel vanwege de kosten voor weinig panden kansrijk. Hierboven is al laten zien dat er vaak ook fysieke en juridische obstakels zijn. Het heffen van leegstandsbelasting, hoewel mogelijk, stuit op handhavingmoeilijkheden. Hoe is het dode kantoren-probleem dan wel op te lossen? De

Engelse praktijk van planning obligations laat bijvoorbeeld zien dat het aanboren van de creativiteit van de markt vruchten kan afwerpen. Daarbij is wel een algemeen model nodig, dat voor alle ontwikkelingen geldt. Via een 'kantoor-voor-kantoor'-instrument kunnen nieuwe ontwikkelingen bijdragen aan het vinden van een oplossing voor de panden die worden achtergelaten. Bij zo'n kantoor-voor-kantoor instrument moet een ontwikkelaar van een x-aantal nieuw bvo aantoonbaar een x-aantal verouderd bvo structureel opruimen. Op deze manier – via een gelijktijdigheid-afspraken wordt de ontwikkelaar van nieuwe panden medeverantwoordelijk voor de oplossing. Dit is in Engeland een vrij gangbare praktijk. De ontwikkelaar van het nieuwe winkelcentrum in Liverpool, L1, is bijvoorbeeld verantwoordelijk voor het hergebruik van oude winkelpanden die vrijkomen door verhuizingen van winkelketens naar het nieuwe centrum. In feite ontstaat er een win-win situatie.

Deze manier van werken is aantrekkelijker dan een herstructureringsfonds, waarin alle ontwikkelaars een bepaald percentage van de ontwikkelde meters bvo storten, om vanuit dat fonds vervolgens verpauperde panden op te kopen en vernieuwen. Zo'n fonds leidt tot een sterke publieke interventie, met alle vraagstukken van staatssteun (bij het opkopen en herstructureren van panden van de private sector) en belonen van slecht gedrag (als je als marktpartij je bezit ver genoeg laat verpauperen, lost de overheid je probleem op). Een kantoor-voor-kantoor-instrument vereist wel een duidelijk leegstandsregister. De markt is waarschijnlijk inventiever in het oplossen van het probleem, terwijl de overheid, wat betreft hoeveelheid ontwikkelingen, zich in deze rol terughoudender moet opstellen in verband met de effecten op de grondprijzen en tegelijkertijd bij het verlenen van bouwvergunningen moet toetsen of aan de kwalitatieve verplichting is voldaan.

Het gaat bij nieuwe vormen van allocatie-efficiëntie niet per se om liberalisering, want deze afstemming en coördinatie vergt juist een ver-

sterking van de rol van planning, zij het op een andere, indirecte manier. Het gaat hierbij vooral om het geven of gezamenlijk definiëren van randvoorwaarden en incentives en disincentives, zonder meteen de regie uit de regio weg te halen door opschaling van het besluitvormingsniveau. Eventueel kan een hiërarchische toezichthouder naleving van de afspraken borgen. Via zulke randvoorwaarden kan richting worden gegeven aan een operationele samenwerking. Deze wijze van planning via kwalitatieve verplichtingen en condities biedt mogelijkheden om ontwikkelingen op een andere manier te financieren in een 'voor wat, hoort wat'-planologie. Hierbij moet wel aandacht zijn voor de bijbehorende transactie- en coördinatiekosten die niet die van een actieve sturing of juist geen sturing overtreffen. Door te werken met randvoorwaarden is proactief handelen nodig. Er is een keuze nodig in welke richting de incentives moeten werken. Het is een politieke keuze of regio's duidelijke en contractueel vastgelegde handvatten

aan de samenwerking en de regionale uitvoeringstrategie willen geven en zo gezamenlijk zullen inzetten op een goede ruimtelijke ordening om de kosten van slechte planning in de toekomst te vermijden. Juist de wens dit soort bubbles in de toekomst te voorkomen, zouden een belangrijke incentive kunnen zijn om te kiezen voor een systeeminnovatie.

OVER DE AUTEUR

Dr. Leonie Janssen-Jansen (l.b.janssen-jansen@uva.nl) werkt als Universitair Docent bij het Amsterdam Institute of Metropolitan and International Development Studies (AMIDSt) van de Universiteit van Amsterdam. Dit artikel is tot stand gekomen door een onderzoekssubsidie uit het Stedelijke Innovatieprogramma (STIP) van NWO/NICIS.

LITERATUUR

- DTZ Zadelhoff (2009), Nederland compleet, factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt, Amsterdam: DTZ Zadelhoff.
- Gool, P. van, P. Jager & R.M. Weisz (2007), Onroerend goed als belegging, Leiden: Stenfort Kroese.
- Hardin, G. (1968), The Tragedy of the Commons, In: Science 162, 1243-1248.
- Janssen-Jansen, L. & M. Georges (2007), 'Regionale Uitrui voorkomt Dode Kantoren', City Journal, 3/10, december 2007, pp. 14-17.
- Janssen-Jansen, L. (2009), 'De Amsterdamse kantorentragedie: uitruilen als oplossing', in: W. Salet & L. Janssen-Jansen, Synergie in stedelijke netwerken: tussen competitie en complementariteit, Den Haag: SDU Uitgevers, pp. 125-144.
- Janssen-Jansen, L. (forthcoming), Ruimte Ruilen, Uitrui als instrument voor een meer evenwichtige ruimtelijke ontwikkeling in stedelijke regio's: de Amsterdamse kantorentragedie als voorbeeld eindrapportage NWO-STIP onderzoek, 'Regionaal ontwikkelen en uitruilen als publiek-publieke coproductie', Den Haag: NICIS.
- Plas, G. Van der (2006), 'The Greater Amsterdam Area', In: W. Salet, Synergy in Urban Networks, European Perspectives and Randstad Holland, Den Haag: Sdu Uitgevers, pp. 85-99.
- Schuit, M. (2006), Nieuw gebruik van leegstand, In: City Journal, no. 4, pp. 14-19. Den Haag: NICIS.
- TNO (2009), De Top 20 van Europese stedelijke regio's 1995 – 2007, Randstadmonitor, Delft: TNO.

AANBESTEDEN NA AUROUX - ARREST AANBESTEDEN

Succes met concurrentiegerichte dialoog

Overheden en commerciële partijen hebben elk hun eigen beweegredenen bij de totstandbrenging van gebiedsontwikkelingen. Waar gemeenten primair maatschappelijke en/of bredere economische belangen nastreven, zijn commerciële ontwikkelaars vooral financieel gedreven. Marktpartijen hebben de kennis en vaak de posities en (financiële) slagkracht om een gebiedsontwikkeling tot stand te kunnen brengen, waar gemeenten deze kennis en kracht missen.

door ir. a.m. Versteeg, ir. a.c.w. van den Wildenberg en mr. drs. M. Straatman

Een haalbaar plan ontstaat per definitie pas nadat een goede samenwerking tussen overheid en marktpartijen van de grond is gekomen. Een dergelijke samenwerking kan alleen ontstaan op basis van vertrouwen in de aanpak van een langdurige gezamenlijke opgave. In dit artikel gaan wij aan de hand van de opgedane praktijkervaringen bij het project Alkmaar Overstad meer uitgebreid in op de mogelijkheden die de Europese aanbestedingsfiguur van de concurrentiegerichte dialoog biedt om tegemoet te komen aan de randvoorwaarden en criteria voor het partneringsproces bij gebiedsontwikkelingen. Onder gebiedsontwikkeling verstaan wij in dit verband de ontwikkeling van grootchalige vastgoedprojecten, waarbij zowel de ontwikkeling van vastgoed als openbaar gebied dient te worden gerealiseerd, tijdens een langdurig en risicovol traject. Allereerst gaan wij in op de primaire eis voor het partneringsproces dat dit proces dient te voldoen aan de randvoorwaarden van wet- en regelgeving. Vervolgens bespreken wij het programma van wensen en crite-

ria voor het gezochte partneringsproces. Dit programma van wensen wordt daarna afgezet tegen een beschrijving van de juridische randvoorwaarden van de aanbestedingsfiguur van de concurrentiegerichte dialoog. Daaropvolgend wordt de stap van theorie naar praktijk gezet, met een beschrijving van de casus Alkmaar Overstad en de opgedane ervaringen. Wij sluiten af met de lessons learned.

Randvoorwaarden

Gemeenten en andere overheden en overheidsgedomineerde partijen dienen rekening te houden met de randvoorwaarden uit het Nederlandse privaatrecht en het bestuursrecht, maar bovenal met de randvoorwaarden uit het Europese aanbestedingsrecht. Het Europese aanbestedingsrecht kan onder omstandigheden dwingen tot een aanbesteding of in ieder geval tot een openbare aankondiging van het voorstellen tot contractering, waardoor het de aanbestedende dienst niet langer vrijstaat om de gebiedsontwikkelovereenkomst onderhands, één op één met de beoogde

contractspartner, uit te onderhandelen. In een dergelijke situatie dwingt het Europese aanbestedingsrecht tot mededinging of althans een oproep tot mededinging. Dit is het geval indien het Besluit aanbestedingsregels overheidsopdrachten ('Bao') dan wel het EG Verdrag van toepassing is op de gebiedsontwikkelovereenkomst die de aanbestedende dienst beoogt te sluiten.

Gebiedsontwikkelovereenkomsten raken vrijwel per definitie aan het toepassingsbereik van het Bao en het EG Verdrag omdat doorgaans de grondexploitatie onderdeel vormt van de ontwikkelopgave en de werkzaamheden in het kader van het bouw- en woonrijp maken van de locatie naar de actuele stand van het aanbestedingsrecht dienen te worden aangemerkt als een overheidsopdracht van werken.

Gebiedsovereenkomsten hebben naast de grondexploitatie eveneens en primair betrekking op de private vastgoedontwikkeling. De casussen Vathorst en Roanne hebben deze betrekking blootgelegd.

Keuze voor een aanbestedingsvorm

De moeilijkheid voor aanbestedende diensten is dat zij voorafgaande aan de start van het partneringsproces moeten inschatten of het eindproduct daarvan een aanbestedings- of publicatieplichtig contract zal opleveren. Aangezien de onderhandelingen met de marktpartij veelal grotendeels bepalend zullen zijn voor de inhoud van de gebiedsontwikkelovereenkomst, is dit vrijwel per definitie niet of nauwelijks aan het begin van het partneringsproces vast te stellen. De onzekerheden inzake de toepassing van de Europese regelgeving maken dat het in de regel aanbeveling verdient om een gebiedsontwikkelovereenkomst Europees aan te besteden, op basis van een aanbestedingsprocedure uit het Bao.

Naast de harde randvoorwaarde van de verplichting tot inachtneming van wet- en regelgeving, zal de invulling van het partneringsproces plaatsvinden op basis van de

wensen en criteria van de aanbestedende dienst. Gelet op de intrinsieke kenmerken van gebiedsontwikkeling zijn de navolgende criteria essentieel voor de kans van slagen van het partneringsproces:

Flexibiliteit en onderhandelingsruimte

Het partneringsproces dient voldoende ruimte te bieden voor uitgebreide onderhandelingen en overleg tussen de aanbestedende dienst en de marktpartij(en). Een gebiedsontwikkelopgave is per definitie een situationeel bepaalde opgave. De stedenbouwkundige invulling, het bijbehorende programma, de financiële onderbouwing en de planning/fasering vragen diepgaande afstemming, die niet op voorhand kan worden opgelegd. Evenzeer bij de vaststelling van de contractinhoud is het zaak om situationeel bepaald tot een verdeling van risico's en de bijbehorende condities te komen. De sjablonen vanuit de handboeken bieden in dit opzicht niet meer dan een vertrekpunt. Aangezien de risico's, zowel financieel, maatschappelijk als politiek groot en precair zijn, dient er ruimte voor maatwerk te zijn die in onderlinge afstemming wordt vastgesteld.

De mogelijkheid tot concurrentie

Een tweede criterium dat in onze optiek belangwekkend is, is de mogelijkheid voor de aanbestedende dienst om een competitie-element in te bouwen in het partneringsproces, waardoor op de deelnemers een druk ontstaat om concurrerend te blijven. Enkelvoudige aanbestedingen ontberen een dergelijk competitie-element grotendeels, althans is het effect veelal te indirect om daaraan stuwende en sturende kracht te ontnemen. Aanbestedingen waarin geen ruimte is voor onderhandeling ontberen dit element eveneens grotendeels, omdat de inschrijvers bij gebrek aan kennis van hun positie niet kunnen worden verleid om tot het uiterste te gaan.

Een derde wezenlijke variabele bij de in-

richting van het partneringsproces is dat een evenwicht dient te bestaan tussen de van de marktpartijen gevraagde inspanningen en de bescherming van hun commerciële belangen gedurende het partneringsproces. Daarbij is de stelregel dat naarmate meer inspanningen en investeringen van de marktpartijen worden gevraagd, de aanbestedende dienst aanvullende maatregelen dient te treffen opdat bij de marktpartijen de bereidheid tot het doen van deze investeringen is/blijft bestaan. De betrokken marktpartijen zijn alleen bereid om op eigen risico dergelijke forse voorinvesteringen te plegen indien de kans op succes (de totstandkoming van de gebiedsontwikkelovereenkomst) voldoende groot is en de aanbestedende dienst een zorgvuldig proces waarborgt, waardoor de inspanningen van de marktpartij op waarde worden geschat. Een wezenlijk aandachtspunt in dit kader is tevens dat de goede ideeën van een marktpartij niet bij diens concurrenten bekend mogen worden of, nog erger, door de aanbestedende dienst tot een onderwerp van de mededinging worden gemaakt.

De concurrentiegerichte dialoog

Een type aanbestedingsprocedure dat op papier goed voldoet aan de randvoorwaarden en criteria voor partnering van gebiedsontwikkelovereenkomsten is de concurrentiegerichte dialoog zoals voorzien in artikel 29 Bao. De concurrentiegerichte dialoog is een type aanbestedingsprocedure dat in 2004 is geïntroduceerd in de Algemene Richtlijn 2004/18/EG voor het plaatsen van overheidsopdrachten voor werken, leveringen en diensten en nadien ter uitwerking daarvan in het Bao. Vordien bestond deze aanbestedingsfiguur niet en hadden aanbestedende diensten enkel de keuze uit de openbare procedure, de niet-openbare procedure en de onderhandelingsprocedure (met dan wel zonder voorafgaande bekendmaking), die ongewijzigd zijn gehandhaafd. In de praktijk

was de onderhandelingsprocedure evenwel niet of nauwelijks beschikbaar omdat alleen in zeer extreme situaties wordt voldaan aan de randvoorwaarden voor de toepassing daarvan. Met de introductie van de concurrentiegerichte dialoog is beoogd om het 'gat' tussen enerzijds de openbare en de niet-openbare en anderzijds, de onderhandelingsprocedures te vullen.

Complexe opdrachten

De concurrentiegerichte dialoog mag ingevolge artikel 29 Bao, uitsluitend worden gebruikt voor de aanbesteding van bijzonder complexe overheidsopdrachten, voor zover de aanbestedende dienst van oordeel is dat de toepassing van de openbare procedure of de niet-openbare procedure het niet mogelijk maakt om de opdracht te gunnen. Bij juridisch/financiële bijzonder complexe opdrachten dient met name te worden gedacht aan projecten waarbij op voorhand niet vaststaat hoe de verschillende risico's zullen worden verdeeld en tegen welke condities. Blijkens de considerans van de Europese Richtlijn 2004/18 kan bij dergelijke bijzonder complexe opdrachten met name worden gedacht aan geïntegreerde vervoersinfrastructuurprojecten, de realisatie van grote computernetwerken en PPS-projecten met een complexe en gestructureerde financiering. De maatstaf is of het aan de desbetreffende aanbestedende dienst niet verwijtbaar is dat zij niet in staat is om de technische middelen te bepalen of niet in staat is de juridische of financiële voorwaarden van het project te specificeren.

De concurrentiegerichte dialoog start na publicatie en de kwalitatieve pre-selectie zoals ook bekend uit de niet-openbare procedure. De aanduiding 'dialoog' is daarbij enigszins verhuullend, want de facto is sprake van een volwaardige onderhandeling. De aanbestedende dienst verstrekt hiertoe aan de geselecteerde gegadigden het beschrijvend document waarin ook



Alkmaar Overstad: ervaring met dialoog

de gunningcriteria dienen te zijn opgenomen. De gunningcriteria mogen daarna niet meer worden gewijzigd. De dialoog is erop gericht om de aanbestedende dienst progressief steeds beter in staat te stellen tot een selectie van de meest geschikte oplossing voor de beschreven doeleinden en criteria. De aanbestedende dienst voert deze dialogen separaat met de afzonderlijk geselecteerde gegadigden en behandelt de inhoud daarvan als in beginsel steeds vertrouwelijk. Er is dus geen sprake van één overkoepelende dialoog waaraan alle gegadigden deelnemen. Tijdens de dialoog mogen alle aspecten van de opdracht, derhalve inclusief de prijs, onderwerp van gesprek zijn. De aanbestedende dienst maakt tijdens de dialoog kenbaar hoe zij de aangebrachte oplossingsrichtingen beoordeelt en is bevoegd om tussentijdse afvalrondes te organiseren, op basis waarvan gegadigden met niet-competitieve oplossingen kunnen worden uitgesloten van verdere deelname aan de dialoog. Zodra de aanbestedende dienst met voldoende mate van precisie een

keuze kan maken uit de aangebrachte oplossingsrichtingen, beëindigt zij de dialoog en nodigt zij de op dat moment nog resterende deelnemers uit aan de dialoog om op basis van het resultaat van de dialoog hun definitieve inschrijvingen in te dienen. De ontvangen inschrijvingen worden beoordeeld op basis van de minimumeisen en gunningscriteria. Eenmaal ingediend mogen de inschrijvingen niet meer wezenlijk worden gewijzigd, maar voorafgaande aan de gunning is er nog wel enige ruimte voor de precisering en verduidelijking van de gepleegde inschrijving.

Een plan in de markt zetten

De auteurs hebben met de aanbesteding van het project Alkmaar Overstad de voor Nederland eerste ervaringen opgedaan met het hanteren van de concurrentiegerichte dialoog als middel om tot een samenwerking te komen bij een grootschalige gebiedsontwikkeling.

Het project Alkmaar Overstad transformeert een 32 hectare groot, gedateerd be-

drijventerrein met winkelconcentraties, dicht tegen de binnenstad gelegen, naar een duurzaam, nieuw, levendig en aantrekkelijk binnenstedelijk en multifunctioneel stadsdeel van Alkmaar. In 2005 is een Masterplan opgesteld door stedenbouwkundige Adriaan Geuze, waarin onder meer de realisatie van circa 2.000 woningen, circa 40.000 m² commerciële functies, een integrale parkeeroplossing en enkele grote infrastructurele werken is voorzien. De grondexploitatie op basis van dit programma en de uitgangspunten uit het Masterplan sloot op € 40 miljoen negatief. Dit was voor de gemeente een te groot negatief saldo. Om beter zicht te krijgen op de haalbaarheid van de verschillende scenario's heeft de gemeente daarop een aantal door haar geselecteerde marktpartijen uitgenodigd voor deelname aan een marktconsultatie. Tijdens deze marktconsultatie hebben de desbetreffende marktpartijen aangegeven hoe naar hun idee invulling zou kunnen worden gegeven aan het project Overstad zowel inhoudelijk, financieel als qua organisatievorm. De desbetreffende marktpartijen is duidelijk aangegeven dat de consultatie een vrijblijvend karakter heeft en dat zij aan hun deelname aan de marktconsultatie geen rechten kunnen ontleen. Aan de marktpartijen is daarbij gevraagd of ze kansen zagen om de grondexploitatie op eindwaarde 'o' te realiseren, hetgeen door hen overwegend haalbaar werd geacht.

De dialoog

Centraal in de aanbesteding stond de dialoog: een aantal overlegondes waarin, niet-openbaar, met verschillende partijen werd gezocht naar een optimale oplossing binnen de geboden bandbreedtes en vrijheidsgraden. Nadat de selectiefase was afgerond en vier geschikte marktpartijen waren geselecteerd, vond eerst een consultatieronde plaats waarbij aan de marktpartijen de mogelijkheid werd geboden om kritisch te reageren op de in concept

verstrekte gemeentelijke aanbestedingsdocumenten. Dit met name om vast te stellen of de gemeente voldoende vrijheid gaf om met innovatieve oplossingen te komen, en of voldoende duidelijk was hoe de gemeente de plannen gaat beoordelen. Dit bleek een cruciale stap om vanaf het begin van het dialoogproces commitment te organiseren van de marktpartijen op de te doorlopen procedure.

Van proces naar inhoud

Op basis van een eerste inschrijving door de deelnemende partijen is de dialoog verlegd van proces naar inhoud. De dialoog leverde interessante discussies met marktpartijen op die heel verschillende planvoorstellen formuleerden voor dezelfde opgave. Deze fase bood de meeste meerwaarde omdat de plannen duidelijk naar een beter bij de gemeente passende oplossing konden worden getild. Prijsonderhandelingen kregen vorm in een transparante discussie over de input in het voorgeschreven uniforme rekenmodel: fasering, VON-prijzen, huren, BAR en grondkosten. Het competitie-element omdat partijen tot het laatst in concurrentie met elkaar de definitieve inschrijving hebben gedaan, was de drijfveer voor de optimalisatieslagen aan de marktzijde.

De beide partijen die de dialooffase hebben afgerond, kwamen tot twee op essentiële onderdelen verschillende plannen, zowel financieel als stedenbouwkundig. Een optimale marktwerking dus, waarbij een verschillende blik op de Alkmaarse markt en de situatie in Overstad tot geheel afwijkende plannen leidde.

Bij de definitieve plannen bleek dat beide partijen op onderdelen niet voldeden aan alle door de gemeente gestelde minimumeisen. Het niet consciëntieus naleven van de opgelegde leidraad door de inschrijvende partijen noopte de gemeente tot het beëindigen van de dialoog. Duidelijk werd dat marktpartijen nog niet volledig inge-

speeld zijn op dergelijke juridisch strak geregisseerde procedures. Door middel van een onderhandelingsronde zonder voorafgaande bekendmaking op de voet van artikel 30 lid 1 sub a jo. lid 2 Bao, kon echter aan de inschrijvers de mogelijkheid worden geboden tot een correctieronde die relatief snel kon worden uitgevoerd. Dit leidde tot twee inschrijvingen die wel voldeden aan alle minimumeisen en bovendien ook beide positief werden beoordeeld door de gemeente.

Waar mogelijk, is de beoordeling gestroomlijnd door objectieve maatstaven te hanteren. Zo is een rekenmodel als standaard meegegeven dat resulteerde in direct vergelijkbare financiële onderleggers. Waar het criteria betref met onvermijdelijk subjectieve aspecten, heeft de gemeente zich deskundig extern laten adviseren om het subjectieve element zoveel mogelijk te objectiveren.

Op 30 juni zullen de gemeente en het winnende Consortium Overstad de gunning afronden.

Leerervaring

De aanbesteding van Alkmaar Overstad geeft inzicht in de meerwaarde van een concurrentiegerichte dialoog bij het organiseren van een samenwerking bij gebiedsontwikkeling.

De oorspronkelijke grondexploitatie op basis van het Masterplan van west 8 bleek financieel niet haalbaar. De gemeente zocht naar inbreng en verantwoordelijkheid van de markt. De aanbesteding heeft beide georganiseerd. Het belangrijkste resultaat is dat nu een kwalitatief hoogwaardig plan is gecontracteerd dat financieel haalbaar is. De waarde van het ontwikkelrecht voor de geselecteerde marktpartij is met de aanbesteding benut (value capturing). Dit betreft vele miljoenen.

De gemeente heeft het onderwerp van aanbesteding en de wijze van beoordeling volledig zelf bepaald: de overheid als regisseur.

Gedurende het proces heeft de gemeente goed kunnen bijsturen op de voorgestelde plannen. Het vertrouwen in het oplossend vermogen van de markt, binnen de kennelijk veilige en vertrouwelijke omgeving van een goed georganiseerde aanbesteding, zorgde voor inhoudelijk geanimeerde besprekingen, waarbij zowel de markt als de gemeente geen kaarten achter de hand hielden.

Mogelijkheid tot concurrentie

De selectie resulteerde in een aantal gegadigden die actief positie zochten in het plangebied, niet alleen door met de zittende ondernemers te zoeken naar gezamenlijke belangen, maar ook door daadwerkelijk vastgoedposities in te nemen op strategische locaties. Hoewel de gemeente geen enkele keer een drukmiddel heeft hoeven uitoefenen, bijvoorbeeld door te dreigen met uitsluiting, voelden de deelnemende partijen de drang om beter te presteren dan de concurrent. Doordat de procedure partijen uitdaagt de eigen grenzen binnen de oplossingsruimte op te zoeken, inplaats van het voldoen aan een set van minimumeisen, kreeg de gemeente duidelijk verschillende uitwerkingen te beoordelen.

De dialogen waren nuttig voor beide partijen. De dialogen hebben door het toelichtende, verklarende en interactieve karakter de afzonderlijke plannen geoptimaliseerd, zodat bij de definitieve inschrijving twee optimale plannen werden ingediend. Het zicht op langjarige samenwerking met de gemeente in een qua omvang groot plan bood partijen voldoende perspectief om (fors) te investeren in de planontwikkeling.

De inschrijvende marktpartijen waren aanvankelijk te weinig thuis in de procedure en de inhoud. Dat vertaalde zich in een aantal omissies in de eerste voorlopige inschrijvingen. Hoewel een verantwoordelijkheid van de marktpartijen, leert dit dat een goede toelichting op de randvoorwaarden wenselijk is.

Bij het in de markt zetten (partneren) van een complexe langlopende gebiedsontwikkeling zijn flexibiliteit, onderhandelingsruimte en onderlinge concurrentie de belangrijkste criteria voor de te kiezen procedure. Daarbij speelt de Europese regelgeving een steeds grotere rol. De aanbestedingsprocedure waarbij genoemde criteria optimaal invulling krijgen is de concurrentiegerichte dialoog. Deze biedt een bij uitstek geschikte en bij voldoende complexiteit ook beschikbare aanbestedingsprocedure om te komen tot een robuuste samenwerking. De ervaringen bij de aanbesteding van het project Alkmaar Overstad laten de mogelijkheden van deze aanbestedingsvorm helder naar voren komen, gezien de daar gecreëerde meerwaarde, zowel financieel als kwalitatief.

Bovengenoemde conclusie is gebaseerd op de positieve ervaring met de concurrentiegerichte dialoog bij het project Alkmaar Overstad, de eerste voor een gebiedsontwikkelingsproject in Nederland. In Nederland worden echter op meerdere plekken projecten via de concurrentiegerichte dialoog in de markt gezet. Dit betreffen vooral grote en complexe infraprojecten, al dan niet aangevuld met een gebiedsontwikkelingsopgave. Om de potentie van de concurrentiegerichte dialoog goed in beeld te brengen zal aanvullend onderzoek moeten worden gedaan naar de succes- en faalfactoren hiervan bij de projecten waar deze is toegepast, zowel aan de opdrachtgeverszijde als de marktzijde.

Belangrijke onderzoeksvragen daarbij zijn de volgende:

- Op welke basis is gekozen voor deze procedure?
- Wordt de kracht van de procedure ten volle benut?
- Wat zijn de leerervaringen per stap in de procedure?
- Welke verschillen zijn er tussen het in de markt zetten van gebiedsontwikkelingen en infraprojecten?

- Concluderend: voor welk type projecten en binnen welke randvoorwaarden komt deze procedure optimaal tot haar recht?

De auteurs zijn voornemens bij te dragen aan genoemd onderzoek. Daarbij nodigen zij de rest van Nederland uit hierover de discussie aan te gaan.

OVER DE AUTEURS

Ir. Ariën M. Versteeg is senior consultant bij Fakton, **ir. A. C. Woutervan den Wildenberg** is consultant bij Fakton en **mr. drs. M. Straatman** is advocaat bij Straatman Koster Advocaten.

Weloverwogen risico's

Vastgoedontwikkeling is het transformeren van een idee voor een vastgoedvraag naar een daadwerkelijk gerealiseerd gebouw. Het zien en vervolgens benutten van een ontwikkelkans vraagt om een financiële investering van een vastgoedontwikkelingsorganisatie in een project; dit impliceert het nemen van risico.

door dr. ir. Ellen Gehner

In het promotieonderzoek 'Knowingly taking risk' (Gehner 2008) is onderzocht hoe investeringsbeslissingen in vastgoedontwikkelingsorganisaties worden genomen. Het onderzoek laat zien op welke wijze risicomanagement is geïncorporeerd in de praktijk van vastgoedontwikkeling, met andere woorden: hoe vastgoedontwikkelaars weloverwogen risico's aangaan. Dit artikel beschrijft de managementpraktijken die bij drie ontwikkelaars worden toegepast om tijdige, te rechtvaardigen en toerekenbare investeringsbeslissingen te nemen. Ten slotte volgen de belangrijkste conclusies van en een reflectie op het onderzoek in het licht van de huidige economische situatie. Vastgoedontwikkeling wordt gezien als een risicovolle onderneming vanwege de inherente complexiteit en onzekerheid. Het multidisciplinaire karakter van vastgoedontwikkeling, de unieke karakteristieken van een locatie, de lange duur van een ontwikkelproces, en de lange levensduur van vastgoed zorgen voor deze complexiteit en onzekerheid. De toenemende schaal van projecten, herontwikkeling in binnensteden, nieuwe contractvormen (PPS, DB-FMO) dragen bij dat aan deze complexiteit en vraagt om meer transparantie, zowel wat betreft de interne verslaglegging als in de

communicatie met externe partijen. Om de toenemende complexiteit en vraag naar transparantie het hoofd te bieden, is de interesse in risicomanagement bij vastgoedontwikkelingsorganisaties de laatste jaren toegenomen.

Risicomanagement is het identificeren en analyseren van risico's, het formuleren van de risicorespons, het implementeren van beheersmaatregelen en het monitoren van de risico's (PMI 2000). Ter ondersteuning van het risicomanagement zijn in de projectmanagementliteratuur tal van risicomanagementmethoden en risicoanalysetechnieken beschreven. In de praktijk van vastgoedontwikkeling worden deze methoden en technieken echter nauwelijks toegepast, zowel in het buitenland (Akin-toye and MacLeod 1997; 1999; 1999; Lyons and Skitmore 2004), als in Nederland (zie Tabel 1). Toch mag men veronderstellen dat vastgoedontwikkelingsorganisaties die meerdere vastgoedcycli hebben overleefd, hebben geleerd de risico's die inherent zijn aan vastgoedontwikkeling te managen. De hypothese is dat deze organisaties risicomanagement op enigerlei wijze hebben geïncorporeerd in het ontwikkel- en besluitvormingsproces.

In de literatuur ontbreekt het inzicht in de

wijze waarop ontwikkelaars omgaan met risico, met name op de momenten dat investeringsbeslissingen genomen dienen te worden. Op deze beslismomenten worden grote financiële verplichtingen aangegaan, wat betekent dat zowel risico's als beheersmaatregelen, impliciet dan wel expliciet, worden geïdentificeerd, geanalyseerd en afgewogen. Hierbij hoeven niet alle risico's te worden uitgesloten – het aangaan van risico is onderdeel van het ondernemerschap van een vastgoedontwikkelaar – maar er moet een gebalanceerde afweging worden gemaakt tussen welk risico acceptabel is en welk risico beheerst moet worden: het risico moet weloverwogen worden aangegaan. In het promotieonderzoek wordt het 'weloverwogen aangaan van risico's' geconceptualiseerd en gedefinieerd op basis van een literatuurstudie en vervolgens in de praktijk getoetst. In dit artikel wordt het theoretisch kader kort beschreven, de onderzoeksmethode toegelicht en uitgebreid ingegaan op de bevindingen uit het empirisch onderzoek.

Theoretisch kader

In dit promotieonderzoek is gekozen voor een gedragswetenschappelijke benadering van risicomangement bij vastgoedontwikkeling in plaats van een technocratische benadering. De technocratische benadering is voornamelijk gericht op de ontwikkeling en toepassing van (kwantitatieve) risicoanaly-

setechnieken en beschouwt besluitvorming als een volledig rationeel proces (Von Neumann and Morgenstern 1947). De gedragswetenschappelijke benadering stelt dat de mens slechts tot op zekere hoogte rationeel kan beslissen vanwege beperkte informatie en cognitieve beperkingen (Simon 1955). Binnen deze benadering is onderzocht dat de meest effectieve vorm van besluitvorming wordt bereikt door een procedureel rationeel besluitvormingsproces te doorlopen (Dean and Sharfman 1993; March and Simon 1993).

Een procedureel besluitvormingsproces bestaat uit een zestal stappen:

de herkenning van een probleem, het vaststellen van besliscriteria, het zoeken van informatie, het analyseren van alternatieven, het afwegen van de alternatieven tegen de besliscriteria, en het autoriseren van een besluit (Mintzberg, Raisinghani et al. 1976). Het gebruik van risicoanalysetechnieken is onderdeel van het analyseren van alternatieven. De gedragswetenschappelijke benadering sluit de toepassing van risicoanalysetechnieken niet uit, maar erkent dat de input voor de risicoanalyse veelal subjectief is en dat de uitkomst van de risicoanalyse niet normatief is. De wijze waarop vorm wordt gegeven aan het besluitvormingsproces moet zorg dragen dat de negatieve invloeden van cognitieve en sociale biases, zoals een overschatting van het zelfvertrouwen, foutief gebruik van his-

TABEL 1 ► GEBRUIK RISICOANALYSETECHNIEKEN BIJ VASTGOEDONTWIKKELAARS

RISICOANALYSETECHNIEK	RESPONDENTEN	PERCENTAGE
Intuïtie/ervaring	15	100%
Kwalitatieve identificatie	15	100%
Scenario/gevoeligheidsanalyse	12	80%
Risicopremie	4	27%
Checklist	3	20%
Kwantificering totaal risicokapitaal	2	13%
Probabilistische technieken (bv. Monte Carlo-simulatie)	0	0%

BRON: GEHNER, HALMAN ET AL. 2006

FIGUUR 1 ► KADER VOOR HET WELOVERWOGEN AANGAAN VAN RISICO'S



torische gegevens en groepsdenken (Tversky and Kahneman 1974; Janis and Mann 1977) zoveel mogelijk worden beperkt. In het theoretisch kader (zie figuur 1) zijn de stappen van het procedureel rationele besluitvormingsproces als basis genomen. Verondersteld wordt dat elk van de stappen bijdragen aan effectieve besluitvorming; daar is nog een zevende aspect aan toegevoegd, namelijk het beperken van de duur van een besluitvormingsproces, aangezien snelheid ook gezien wordt als een belangrijke factor voor effectieve besluitvorming (Eisenhardt 1989).

Aangaan van risico's

Een synthese van deze aspecten heeft geleid tot de volgende definitie: het weloverwogen aangaan van risico's bij vastgoedontwikkeling is het nemen van investeringsbeslissingen die te rechtvaardigen, tijdig en toerekenbaar zijn. Waar andere definities over

besliskwaliteit zich vaak beperken tot het rechtvaardigen van een besluit, wordt in dit onderzoek verondersteld dat tijdigheid en verantwoording tevens een belangrijke rol spelen in het besluitvormingsproces. In hoeverre deze drie indicatoren worden nageleefd en onderling samenhangen is onderzocht in de praktijk.

Het doel van het empirisch onderzoek is het beschrijven van het besluitvormingsproces over het investeren in vastgoedontwikkelingsprojecten en het identificeren op welke wijze vastgoedontwikkelaars waarborgen dat risico's weloverwogen worden aangegaan – zowel in procedures, als in de dagelijkse gang van zaken. Het empirisch onderzoek bestaat uit een meervoudige case studie en een cross case analyse. De besluitvorming over het investeren in vastgoedontwikkelingsprojecten is onderzocht door middel van interviews, documentanalyse en observaties van directievergaderin-

gen. In de eerste plaats is getoetst of elk van de stappen wordt doorlopen; in de tweede plaats is onderzocht op welke manier wordt gewaarborgd dat elk van de stappen wordt uitgevoerd en op welke manier deze 'managementpraktijken' bijdragen aan de tijdigheid, rechtvaardiging en verantwoording van een besluit.

Drie Nederlandse vastgoedontwikkelingsorganisaties zijn geselecteerd voor de meervoudige casestudie: TCN Property Projects (TCN), Johan Matser Projectontwikkeling (JMP) en Blauwhoed (BH). De selectiecriteria hebben betrekking op het type ontwikkelaar, de geleverde prestatie, de omvang en de samenstelling van de portefeuille. TCN, JMP en BH zijn alle drie onafhankelijk opererende, all round ontwikkelaars. De prestatie is gemeten in termen van een positief bedrijfsresultaat in de afgelopen tien jaar en een top-30 positie in de lijst van Nederlandse projectontwikkelaars in de afgelopen vijf jaar. Elk van de organisaties heeft 40-100 werknemers werkzaam in vastgoedontwikkelingsactiviteiten en heeft een portefeuille met een investeringswaarde boven € 250 miljoen ($m^2 \times$ huurprijs/ $m^2 \times$ BAR). De ontwikkelportefeuilles zijn samengesteld uit een combinatie van woningen, kantoren, winkels, leisure en bedrijfsruimte in Nederland.

Resultaten cross case analyse

Uit de cross case analyse is per stap in het besluitvormingsproces een aantal managementpraktijken geïdentificeerd. Uit deze analyse blijkt tevens dat een aantal van deze praktijken bijdragen aan meerdere stappen en daardoor van invloed zijn op zowel tijdigheid, rechtvaardiging en verantwoording van een besluit. In dit artikel wordt een selectie van de managementpraktijken beschreven: eerst wordt aangeduid aan welke stap(pen) en indicatoren een bijdrage wordt geleverd en vervolgens wordt de managementpraktijk nader toegelicht. De selectie bestaat uit de managementpraktijken

waaraan het management van de drie case bedrijven de meeste waarde hecht.

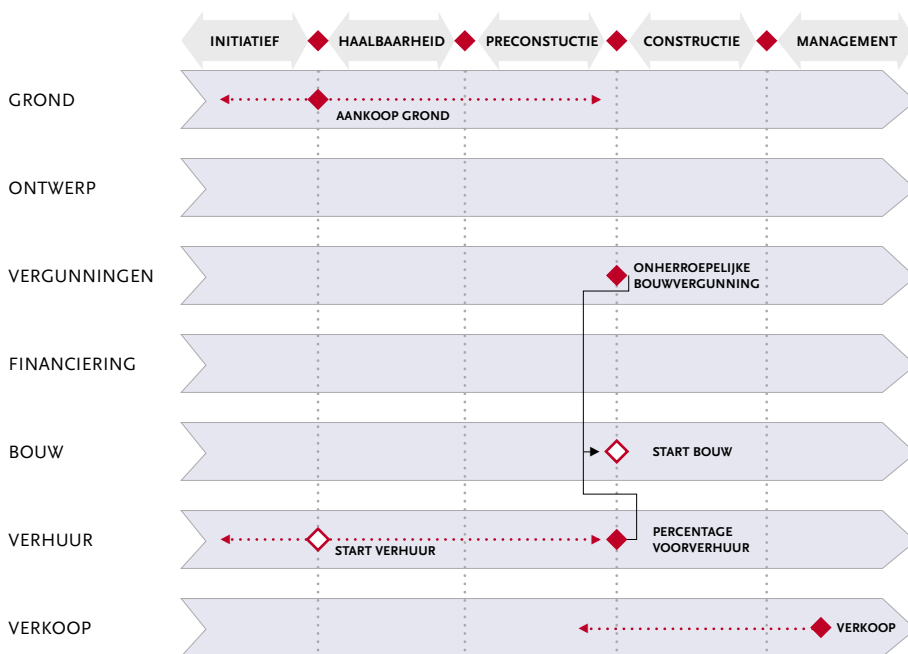
Een ontwikkelprotocol, waarin activiteiten per ontwikkelfase en beslisriteria per beslismoment zijn vastgelegd, draagt op twee manieren bij aan het weloverwogen nemen van risico's. Ten eerste dient het protocol als leidraad voor de projectmanager, zodat die weet wat hem/haar te doen staat en tijdig een probleemsituatie kan herkennen. Ten tweede dient het protocol als basis voor het rechtvaardigen van een besluit, doordat hiermee de beslisriteria van tevoren zijn vastgesteld. Deze beslisriteria bepalen voor een groot deel het risico dat op de verschillende beslismomenten wordt genomen.

Ontwikkelaspecten

Als basis voor het ontwikkelprotocol wordt het ontwikkelproces niet alleen beschreven in termen van ontwikkelfasen, zoals gebruikelijk is in de literatuur (Miles, Berens et al. 2000; Peiser and Frej 2003; Nozeman 2008), maar ook in ontwikkelaspecten (zie figuur 2). De ontwikkelfasen zijn de opeenvolgende periodes in een proces, zoals bijvoorbeeld: initiatief, haalbaarheid, preconstructie, constructie en management. De ontwikkelaspecten zijn categorieën van activiteiten, zoals: grond, ontwerp, vergunningen, financiering, bouw, verhuur en verkoop. In een ontwikkelprotocol schrijft een organisatie voor welke activiteiten per aspect in ieder van de opeenvolgende fasen moeten worden voltooid. Dit kan zowel door de activiteiten te omschrijven per fase, als door beslisriteria vast te stellen voor elk van de faseovergangen.

De beslisriteria die bijvoorbeeld kunnen gelden voor het beslismoment 'start bouw' zijn grondeigendom (aspect grond), onherroepelijke bouwvergunning (aspect vergunningen), 60% percentage voorverhuur (aspect verhuur), aanneemcontract (aspect bouw), 70% externe financiering (aspect financiering). Al dan niet kan er een aanvullend criterium ten aanzien van het aspect

FIGUUR 2 ► MODELLERING VAN HET ONTWIKKELPROCES



verkoop worden gesteld. Ook in eerdere stadia van het proces kunnen dergelijke beslisriteria worden opgesteld, zoals een bodemonderzoek (aspect grond), verhuurcontract met belangrijkste trekker (aspect verhuur), of een mondelinge toezegging van een wethouder (aspect vergunningen).

Toepassen meerdere ontwikkelstrategieën

In het ontwikkelprotocol wordt vastgelegd hoe de ontwikkelactiviteiten op elkaar moeten worden afgestemd: dit bepaalt in grote mate welke risico's genomen worden en tegelijkertijd op welk moment een zeker risico dient te zijn beheerst. Deze afstemming vormt een zogenaamde ontwikkelstrategie. Het is aan te bevelen om meerdere ontwikkelstrategieën te hanteren. Dit draagt bij aan het rechtvaardigen van een besluit via de stap in het besluitvormingsproces van

het bewust vaststellen van de beslisriteria per individueel project op basis van projectspecifieke kenmerken, maar ook om op portfolioniveau risico's te spreiden.

Zo kan er bijvoorbeeld gestart worden vanuit een idee voor een locatie en daar een gebruiker bij zoeken: daarmee wordt het verhuurrisico in eerste instantie genomen, maar op het moment van start bouw mogelijk weer gereduceerd door een percentage voorverhuur te eisen. Daarentegen kan ook gestart worden met het zoeken naar een huurder, waarmee het verhuurrisico is afgedekt, maar tegelijkertijd de flexibiliteit in het ontwerpproces sterk wordt gereduceerd en vertraging in de RO-procedure een grote impact heeft vanwege een vastgestelde opleverdatum.

Om een besluit weloverwogen te nemen, moeten niet alleen de risico's op project-

niveau, maar ook op portefeuilleniveau worden afgewogen. In twee cases is een beslis criterium vastgesteld waarin het totale risicokapitaal wordt gemaximaliseerd om het voortbestaan van de organisatie te garanderen. Dit betekent in concreto dat het totale verlies in alle projecten in geval van een worst case scenario niet meer mag bedragen dan het eigen vermogen. Voor het berekenen van het risicokapitaal dient een model, waarin het worst case scenario wordt doorgerekend, te worden opgesteld, zodat een eenduidige analyse wordt uitgevoerd. Het is echter niet zo dat dit een absolute garantie is, aangezien in het model subjectieve aannames worden gedaan ten aanzien van het worst case scenario. Het model reflecteert op deze manier de risicoperceptie van de onderneming. Het beoordelen van het totale risicokapitaal is dus intern bedoeld om op zo objectief mogelijke wijze een investeringsbesluit te rechtvaardigen, maar geeft ook meteen aan tot op welke hoogte de directie toerekenbaar wil zijn voor de risico's die genomen worden.

Combineren monitoring en besluitvorming

Bij vastgoedontwikkelingsorganisaties worden incidenteel investeringsbeslissingen genomen, namelijk op de faseovergangen in het ontwikkelproces, zoals te zien is in figuur 2. Op deze momenten wordt informatie overgedragen en vindt afstemming plaats tussen directie en projectmanagement. Het is echter onvoldoende om slechts op deze momenten afstemming te laten plaatsvinden, omdat de tijd tussen deze momenten over het algemeen te lang is. In de tussentijd kan het risicoprofiel zijn toegenomen vanwege veranderingen in de projectomgeving, maar ook door wijzigingen in de markt. In het eerste geval dient de projectmanager dit aan te geven aan de directie, maar marktomstandigheden kunnen ertoe leiden dat een directie haar koers wijzigt en projecten moeten worden herzien. De incidentele besluitvorming moet

dan ook worden gecombineerd met periodieke monitoring. Dit kan zowel informeel, door management by walking around, als formeel, bijvoorbeeld tijdens kwartaalrapportages, plaatsvinden. De periodieke monitoring draagt bij aan het weloverwogen nemen van investeringsbeslissingen door het tijdig signaleren van problemen en voor extra informatieoverdracht naast het investeringsvoorstel, dus tot het tijdig nemen en rechtvaardigen van een besluit.

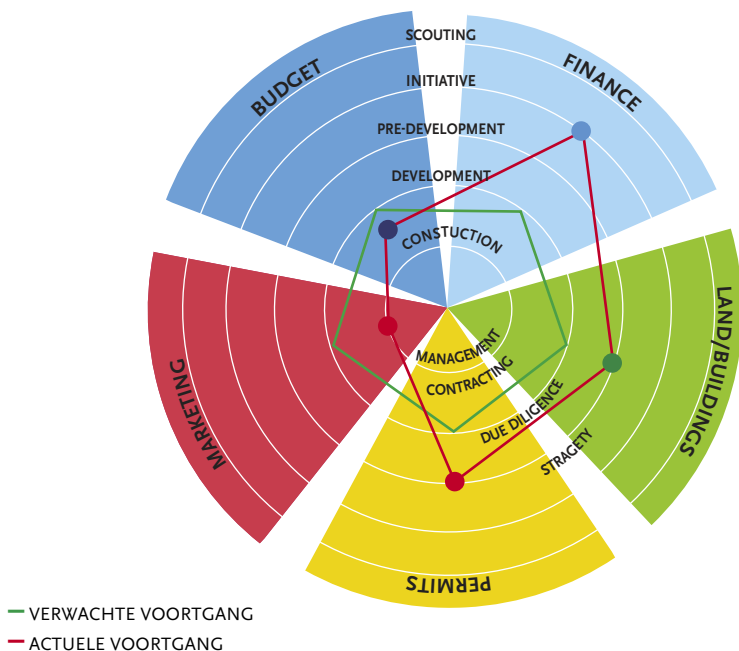
Analyseren risico's én beheersmaatregelen

Ter rechtvaardiging van een besluit is het cruciaal om de alternatieven in een project goed te analyseren. Omdat de besluitvormers een weloverwogen besluit kunnen nemen, is het aanbevelenswaardig dat de projectmanager in het investeringsvoorstel een analyse maakt van zowel de risico's als de mogelijke beheersmaatregelen in een project. Het voordeel hiervan is dat de analyse wordt geëxpliciteerd in plaats van een intuïtieve inschatting tijdens een besluitvormingsvergadering. Bovendien wordt door het analyseren van beheersmaatregelen of –strategieën de besluitvormers alternatieven voorgelegd: dit betekent dat de besluitvormer niet slechts een go/no go-afweging maakt, maar dat men gaat optimaliseren.

Risico's worden meestal op kwalitatieve wijze geïdentificeerd: een shortlist met de belangrijkste risico's wordt vastgesteld. In een van de cases worden de risico's bewaakt door deze te visualiseren in een spiderdiagram (zie figuur 3): een afwijking tussen de actuele voortgang en de gewenste voortgang betekent dat een verhoogd risico wordt gelopen. De meest toegepaste kwantitatieve technieken zijn de gevoeligheids- en scenarioanalyse. Aanvullend hierop lijkt de 'real option'-methode het meest geschikt, naast een kwantitatieve analyse van het risico op portfolioniveau.

Elk van de stappen in het besluitvormingsproces – van signalering van het probleem

FIGUUR 3 ► VOORBEELD VAN EEN SPIDER DIAGRAM – CASE TCN



via informatieoverdracht en analyse naar een afweging - is onderhevig aan subjectieve inschattingen van alle betrokkenen en verschillen in risicoperceptie als gevolg van onvolledigheid en beperkte betrouwbaarheid van informatie. Om te voorkomen dat een al te gekleurd besluit wordt genomen, is het zaak om intersubjectiviteit, een gedeeld beeld van de risico's in een project, te creëren door de besluitvorming te laten plaatsvinden in een groep. De grootte van de groep moet beperkt blijven en een groep moet samengesteld worden uit mensen met verschillende disciplines en een verschillende mate van betrokkenheid bij projecten. Bovendien is het belangrijk dat het streven naar objectiviteit om een besluit te rechtvaardigen in overeenstemming blijft met de verdeling van verantwoordelijkheden in een organisatie: degenen die zitting nemen in een besluitvormingsgremium

ook verantwoordelijkheid kunnen en willen dragen voor de te nemen besluiten. Uit het onderzoek kan worden geconcludeerd dat risicomanagement bij vastgoedontwikkeling in grote mate is geïncorporeerd in de ontwikkel- en besluitvormingsprocedures, naast het feit dat in een project de nodige beheersmaatregelen worden genomen. Bij het nemen van een investeringsbeslissing – en dus het weloverwogen aangaan van risico – is het van belang dat een besluit gerechtvaardigd wordt, dat wil zeggen een zo rationeel mogelijk besluit genomen wordt, waarbij risicoanalysetechnieken ter ondersteuning dienen, maar ook dat een besluit tijdig genomen wordt, en dat het besluit genomen wordt door iemand die daarvoor verantwoordelijkheid kan en wil afleggen. De managementpraktijken die worden ingezet om aan alledrie deze indicatoren te voldoen, dragen veelal

niet slechts aan een van de drie indicatoren bij, maar aan meerdere, en kunnen soms ook conflicterend zijn. Van een optimale situatie waarin men over complete informatie beschikt en volledig rationeel beslist zal in de praktijk dan ook nooit sprake zijn, maar er zal gestreefd moeten worden naar een juiste balans tussen rechtvaardiging, tijdigheid en verantwoording.

Bij het vormgeven of evalueren van de interne besluitvormingsprocedure bij een vastgoedontwikkelaar zal dan ook ten minste gekeken moeten worden naar de set van besliscriteria, de wijze van monitoring van een project en de frequentie van besluitvorming, de wijze waarop proactief gedrag wordt gestimuleerd, de wijze waarop de kwaliteit van een investeringsvoorstel wordt gewaarborgd, en de beslissetting, ofwel de samenstelling van de groep die een investeringsbeslissing neemt. De exacte invulling van de managementpraktijken zal per ontwikkelaar verschillen, afhankelijk van onder andere de grootte, structuur, cultuur en leiderschapsstijl van het bedrijf. Deze managementpraktijken samen moeten waarborgen dat risico's weloverwogen worden aangegaan, maar uiteindelijk hangt de kwaliteit van een besluit af van de mate waarin de besluitvormingsprocedure wordt nageleefd en de kennis en expertise van al de betrokkenen.

Reflectie

Het casestudie-onderzoek is uitgevoerd in de periode van eind 2006 tot halverwege 2007 met een reflectie in de zomer van 2008. Daarna heeft de kredietcrisis de vastgoedsector in zwaar weer gebracht en de effecten zijn bij alle ontwikkelaars, zo ook de drie casestudie bedrijven, zichtbaar. Dergelijke systeemrisico's – met name in de financiële hoek – zijn nauwelijks voorspelbaar en slechts tot op zekere hoogte beheersbaar. De genoemde vormen van risicomangement kunnen een dergelijke crisis en de gevolgen daarvan niet voor-

komen, maar ze dragen wel bij tot het beperken van de schade. Het is voor projectontwikkelaars zaak om te allen tijde aan risicomangement te doen, want de risico's die nu optreden zijn het gevolg van besluiten die mogelijk al jaren geleden zijn genomen. Tot slot kunnen niet alle risico's worden vermeden, maar is het een zaak van goed ondernemerschap om ook risico's te durven nemen. Als alle partijen betrokken in de ontwikkelingssector dit doen, dan zal ieder daarvan profiteren.

OVER DE AUTEUR

Dr. ir. Ellen Gehner is in december 2008 gepromoveerd bij de afdeling Real Estate & Housing van de faculteit Bouwkunde aan de TU Delft. Momenteel is zij werkzaam bij AT Osborne als adviseur risicomangement.

LITERATUUR

- Akintoye, A. S. and M. J. MacLeod (1997). 'Risk analysis and management in construction.' *International Journal of Project Management* 15(1): 31-38.
- Baker, S., D. Ponniah, et al. (1999). 'Survey of risk management in major U.K. companies.' *Journal of Professional Issues in Engineering Education and Practice* 125(3): 94-102.
- Dean, J. W. and M. P. Sharfman (1993). 'Procedural rationality in the strategic decision-making process.' *Journal of Management Studies* 30: 587-610.
- Eisenhardt, K. M. (1989). 'Making fast strategic decisions in high-velocity environments.' *Academy of Management Journal* 32(3): 543-576.
- Gehner, E. (2008). *Knowingly taking risk; investment decision making in real estate development*. Delft, Eburon Academic Publisher.
- Gehner, E., J. I. M. Halman, et al. (2006). *Risk management in the Dutch real estate development sector: a survey*. 6th International Postgraduate Research Conference, Delft University of Technology, University of Salford.
- Janis, I. L. and L. Mann (1977). *Decision making; a psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York, Free Press.
- Lyons, T. and M. Skitmore (2004). 'Project risk management in the Queensland engineering construction industry: a survey.' *International Journal of Project Management* 22(1): 51-61.
- March, J. G. and H. A. Simon (1993). *Organizations*. New York, Wiley.
- Miles, M. E., G. Berens, et al. (2000). *Real Estate Development: Principles and Process*. Washington D.C., Urban Land Institute.
- Mintzberg, H., D. Raisinghani, et al. (1976). 'The structure of 'unstructured' decision processes.' *Administrative Science Quarterly* 21: 246-275.
- Nozeman, E. (2008). *Handboek Projectontwikkeling. Voorburg, Neprom*.
- Peiser, R. B. and A. B. Frej (2003). *Professional Real Estate Development; The ULI Guide to the Business*. Washington, Urban Land Institute.
- PMI (2000). *A guide to the project management body of knowledge (PMBOK Guide)*. Newtown Square, Project Management Institute.
- Simon, H. A. (1955). 'A behavioral model of rational choice.' *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118.
- Tversky, A. and D. Kahneman (1974). 'Judgment under uncertainty : heuristics and biases.' *Science* 185: 1124-1131.
- Uher, T. E. and A. R. Toakley (1999). 'Risk management in the conceptual phase of a project.' *International Journal of Project Management* 17(3): 161-169.
- Von Neumann, J. and O. Morgenstern (1947). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, Princeton University Press.

PRIJSWINNAAR ASRE BESTE MASTER THESIS

Prijseffect van groene open ruimte

Nederland is één van de dichtstbevolkte landen ter wereld. Hierdoor is optimaal gebruik van de beschikbare ruimte van groot belang. Volgens economische wetten hebben schaarse producten een hoge(re) prijs. Dit geldt ook voor grond (en diensten-gevolge groene open ruimte) in de stedelijke gebieden van Nederland. Daarom moet een weloverwogen afweging worden gemaakt ten aanzien van het ruimtegebruik.

door drs. Tanja Gulicher

Helaas wordt die afweging vooral gemaakt op basis van de grondopbrengsten die voortkomen uit het gebruik van de grond. Hierdoor wordt vaak gekozen voor het bouwen van de grond in plaats van het 'groen' laten/maken van de grond. Toch blijkt groene open ruimte wel degelijk een waardeverhogend effect te hebben op woningen. Juist daar waar ruimte schaars is. Dit zou tot een andere afweging bij ontwikkelaar en belegger moeten leiden. Woningbezitters halen nut uit groene open ruimte door de mogelijkheid die de ruimte biedt voor ontspanning en vermaak. Het is echter lastig een waarde toe te kennen aan dit nut. Dit terwijl juist in Nederland grond schaars is en de opbrengsten die voortkomen uit bebouwing relatief hoog zijn. Vooral in stedelijke gebieden wordt een afweging gemaakt tussen de bestemming van de grond: blijft/wordt de grond groene open ruimte, of wordt de grond bebouwd? Gewoonlijk wordt deze afweging gezien als een keuze tussen kosten en opbrengsten. Uit dit onderzoek blijkt dat het ook een keuze is tussen verschillende opbrengsten, want groene open ruimte verhoogt de waarde van woningen. Deze waardevermeerdering blijkt het hoogst in stedelijke gebieden. Ook blijkt dat de waarde van groene open

ruimte afneemt naarmate de afstand tot het groen toeneemt. Dit onderzoek richt zich enkel op het waardeverhogende effect van openbaar groen. Uiteraard staan tegenover deze baten ook kosten in de vorm van het niet als woonruimte in gebruik nemen van datzelfde openbare groen. Deze opportu- teitskosten, evenals de kosten van de aanleg van open ruimte, vormen echter geen onderdeel van dit onderzoek.

Het waardeverhogende effect is geanalyseerd op basis van een hedonische regressie analyse waarin de relatie tussen groene open ruimte en de waarde van woningen vanuit diverse invalshoeken is onderzocht. De transactieprijs van woningen is geregresseerd op diverse waardebepalende factoren (t.a.v. de woning en de woonomgeving) en voor verschillende afstanden is het effect van openbaar groen op de waarde geanalyseerd.

Eerder onderzoek naar groene open ruimte

In eerder onderzoek is de relatie tussen groene open ruimte en de waarde van woningen in de nabijheid onderzocht. Deze studies hebben voornamelijk betrekking op de Angelsaksische landen, waarin transacties van eengezinswoningen in een stedelijk gebied zijn onderzocht. De vraag óf groene

open ruimte de waarde van woningen in de nabijheid beïnvloedt, is daarmee al beantwoord. Uit de resultaten blijkt dat groene open ruimte over het algemeen een waardeverhogend effect heeft op de transactieprijs van woningen (Hobden, Laughton en Morgan (2003); Bolitzer en Netusil (2000); Tyrävinen en Miettinen (2000)). Echter, Schultz en King (2001), Lutzenhiser en Netusil (2001) en King et al. (1991) vinden tegenovergestelde resultaten: groene open ruimte verlaagt de waarde van woningen in de nabijheid. Uit hun onderzoek blijkt dat groene open ruimte in de directe nabijheid van de woning (minder dan 300m) tot geluids-, verkeers- en parkeeroverlast kan leiden. Dit heeft als resultaat een prijsverlagend effect. Dit resultaat is mede afhankelijk van hun definitie van openbaar groen: stadsparken in een stedelijke omgeving. Bij een grotere afstand tot de groene open ruimte neemt de overlast –en daarmee ook het prijsverlagende effect- af.

Betalingsbereidheid voor groene ruimte

Het aantal studies dat zich richt op Nederlandse woningen is relatief klein. Dat groene open ruimte invloed heeft op de waarde van woningen is al wel aangetoond, bijvoorbeeld door Fennema (1995), Luttk en Zijlstra (1997) en Bervaele en Vreke (2004). Rouwendal en Van der Straaten (2008) hebben namens het Centraal Planbureau recentelijk een studie verricht naar de kosten en opbrengsten van het aanbieden van open ruimte in steden. De invalshoek van deze studie is de ruimtelijke ordeningstheorie en overheidsbeleid. Met behulp van hedonische regressie analyse wordt de betalingsbereidheid voor openbare (groene ruimte) en privé ruimte (woonoppervlakte) ingeschat. De auteurs constateren dat privaat en publieke groene ruimte geen substitutable goederen zijn, maar complementaire goederen. Deze constatering is tegengesteld aan de bevindingen van Amerikaanse studies, zoals Bates en Santerre (2001) en Dehring en Dunse (2006).

Slechts een enkele studie onderzoekt woningtransacties in landelijke gebieden en maakt daarbij de vergelijking met stedelijke gebieden. Visser en Van Dam (2006) hebben namens het Ruimtelijk Planbureau een onderzoek verricht naar de woonwensen en –voorkeuren van Nederlandse burgers, waarin wordt onderzocht hoe de woonomgeving invloed heeft op de woningprijs. (Groene) open ruimte is hierin één van de variabelen. De woningprijs trachten zij te verklaren door middel van vier dimensies (met bijbehorende variabelen): fysieke woningkenmerken, fysieke omgevingskenmerken, sociale omgevingskenmerken en functionele omgevingskenmerken. Zij concluderen dat vooral sociale en functionele kenmerken van de omgeving invloed hebben op de waarde van woningen. Fysieke omgevingskenmerken, waaronder (groene) open ruimte, is volgens hun studie een minder belangrijke determinant van de woningprijs.

Noch in de studie van het Centraal Planbureau, noch in de studie van het Ruimtelijk Planbureau wordt het effect van afstand tot de groene open ruimte geanalyseerd. Beide onderzoeken hanteren een gefixeerde afstand. Dit onderzoek richt zich op de waarde die groene open ruimte in de nabijheid van woningen toevoegt aan de waarde van die woningen, rekening houdend met verschillende afstanden tot het groen. Bij diverse afstanden is geanalyseerd of het waarde-effect verschilt tussen stedelijke en landelijke gebieden.

Transacties

Voor de statistische analyse zijn woningtransacties in vier Nederlandse gemeenten geanalyseerd. De data met betrekking tot de transactiepreisen en woningkenmerken zijn verkregen via de Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en Vastgoeddeskundigen (NVM). De woningkenmerken hebben onder meer betrekking op het bouwjaar, de oppervlakte van de woning, aanwezigheid van een tuin, het aantal kamers van de woning en het type woning. De woningtransacties hebben

plaatsgevonden in de periode 2000 tot en met 2006. De onderzochte gemeenten zijn: Leeuwarden, Zaanstad, Zoetermeer en Zwolle. Deze gemeenten zijn voor wat betreft het aantal inwoners, de bevolkingsdichtheid, het aantal woningtransacties en de hoeveelheid groene open ruimte binnen de gemeentegrenzen relatief vergelijkbaar.

Alhoewel de gemeenten vergelijkbaar zijn, blijkt duidelijk dat de ligging verschillend is. De gemeenten Leeuwarden en Zwolle bevinden zich in een landelijk gebied (met veel groene open ruimte rondom de gemeente), terwijl de gemeenten Zaanstad en Zoetermeer zich in een erg verstedelijkt gebied bevinden (met weinig groene open ruimte rondom de gemeente).

Overige data

De data ten behoeve van de hoeveelheid groene open ruimte is verkregen via het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). De groene open ruimte is gebaseerd op drie categorieën openbaar recreatief groen uit het 'Bestand Bodemgebruik 2003' en betreft groen in vele vormen, zoals (stads)parken, plantsoenen, groenstroken, publieke tuinen, heide en bossen¹. Groen grondgebruik met een kleinere oppervlakte dan 1 hectare is niet meegenomen in de analyse, aangezien (privé) tuinen hiervan deel uitmaken.

Met behulp van deze data is het mogelijk om het grondgebruik per hectare (100*100 meter) te bepalen. Op basis hiervan kan met behulp van een geografisch informatie systeem (GIS) in detail de hoeveelheid groene open ruimte binnen een bepaalde afstand van een woning worden berekend². De afstand tot de groene open ruimte is cruciaal. De onderliggende aanname is namelijk dat groene open ruimte op een grotere afstand (bijvoorbeeld 800 meter van de woning) weinig marginaal nut heeft. Zeker, indien op een grotere afstand openbaar groen ruimschoots voor handen is, zoals in een landelijk gebied. Naar verwachting is dan ook het waardeerhoge effect van

groene open ruimte groter in een stedelijk gebied, aangezien woningbezitters daar substantieel minder de mogelijkheid hebben om in het buitengebied (rondom de gemeente) van openbaar groen te genieten.

Door verschillende afstanden te gebruiken, wordt onderzocht of de invloed van groene open ruimte op de waarde van woningen afhankelijk is van de afstand. Ten behoeve van de gevoeligheidsanalyse, zijn drie afstanden gehanteerd: 0m-300m, 300m-500m en 500m-800m. Naar verwachting heeft in een landelijk gebied groene open ruimte op een grotere afstand (vanwege een lager nut) een kleiner effect op de waarde van woningen. Daarnaast zijn voor elke woning, in het kader van bereikbaarheid en ligging, data met betrekking tot de afstand tot het centrum van de gemeente en de afstand tot een NS station opgenomen. Deze data zijn afkomstig van het Kadaster. Voor elke woning is berekend hoeveel hectare groene open ruimte zich bevindt binnen een afstandsradius van 0m-300m, 300m-500m en 500m-800m. Deze berekening is voor de 34.998 woningen gemaakt. Per gemeente is de gemiddelde hoeveelheid openbaar groen binnen de drie afstandradii berekend. Deze vormen de input voor de regressie variabele 'Groen'.

De methodiek

Middels een hedonische regressie analyse is de invloed van groene open ruimte op de waarde van de woningen berekend. Een hedonische regressie analyse is een manier om de waarde van individuele karakteristieken van een woning te bepalen (Malpezzi, 2003). In de basis is een hedonisch model een regressie van de waarde van een woning op de woning(omgevings-) kenmerken. In feite splitst het hedonische regressie model de waarde (=transactieprijs) van de woning op in de (impliciete) waarden die de koper toekent aan de karakteristieken van de woning, waaronder groene open ruimte in de nabijheid.

De waarde van een woning hangt uiteraard af van een groot aantal aspecten. In het model wordt (het natuurlijke logaritme³ van) de gerealiseerde transactieprijs van de woning als te verklaren variabele opgenomen. De belangrijkste verklarende variabele is de oppervlakte groene open ruimte rond een woning waarvan een transactie is geregistreerd. Om uitspraken te kunnen doen over de invloed van deze cruciale variabele is het van belang om in de regressie te corrigeren voor andere variabelen die invloed hebben op de transactieprijs van een woning. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen woning- en omgevingskenmerken.

Woningkenmerken

Door de NVM is voor elke woning een breed pallet aan woningkenmerken beschikbaar gesteld. Uit analyse blijkt echter dat niet alle kenmerken invloed hebben op de woningprijs. Ten behoeve van de hedonische regressie analyse is enkel gebruik gemaakt van die variabelen waarvan de invloed op de woningprijs het grootst is. Hiermee is een zogenaamd parsimonious model opgesteld. De focus van de statistische analyse ligt namelijk op de invloed van groene open ruimte, de overige variabelen zijn enkel controlevariabelen.

Ten behoeve van de hedonische regressie analyse is voor elke gemeente een regressie van transactieprizen (in logaritmische

vorm) op de verschillende waardebepalende kenmerken (deels in logaritmische vorm), waaronder groene open ruimte, uitgevoerd. De regressie omvat zowel numerieke als dummy variabelen. Naast de constante en de coëfficiënten voor groene open ruimte ("Groen") bevat het regressie model 24 coëfficiënten van controlevariabelen. Voor gebruikt model zie rechterpagina.

Voor de dummy variabelen 'Bouwjaar woning' en 'Type woning' is steeds één categorie benoemd tot referentiewaarde en weggelaten uit de regressie. Ook de variabele 'Transactiejaar' is een dummy variabele (voor de jaren 2000 t/m 2006), die is opgenomen om te corrigeren voor prijsveranderingen gedurende de onderzoeksperiode. Corrigeren voor het jaar van transactie is belangrijk, omdat woningprizen in absolute zin niet constant door de tijd zijn. Het meest recente jaar, 2006, is voor deze analyse als referentiewaarde gebruikt.

In de analyse wordt tevens gecorrigeerd voor een vier positie postcode gebied door middel van de variabele 'Postcodegebied'. Wijken binnen een gemeente kunnen namelijk kwalitatief sterk van elkaar verschillen.

Met dit model is niet alleen onderzocht wat de invloed van groene open ruimte op de waarde van woningen is, maar ook of deze invloed afhankelijk is van de afstand tot het groen. Deze hedonische regressie analyse is 15 keer uitgevoerd: per gemeente voor elk

BOUWJAAR WONING	
• Bouwjaar	1500-1905
• Bouwjaar	1906-1930
• Bouwjaar	1931-1944
• Bouwjaar	1945-1959
• Bouwjaar	1960-1970
• Bouwjaar	1971-1980
• Bouwjaar	1981-1990
• Bouwjaar	1991-2000
• Bouwjaar	na 2000
(in regressie weggelaten variabele)	

TYPE WONING	
• Beneden en boven woning	
• Benedenwoning	
• Bovenwoning	
• Hoekwoning	
• Vrijstaand	
• Galerijflat	
• Maisonette	
• Portieflat	
• Half-vrijstaand	
• Tussenwoning (in regressie weggelaten variabele)	

$$\begin{aligned} \ln(\text{Transactieprijs})_i = & \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{Groen}_i + \beta_2 \cdot \ln(\text{afst stat})_i + \beta_3 \cdot \ln(\text{Opp})_i + \beta_4 \cdot \ln(\text{Afst centrum})_i \\ & + \beta_5 \cdot \text{Aantal kamers}_i + \beta_6 \cdot \text{Bouwjaar dummy}_i + \beta_7 \cdot \text{Type dummy}_i \\ & + \beta_8 \cdot \text{Garage}_i + \beta_9 \cdot \text{Carport}_i + \beta_{10} \cdot \text{Goed onderhouden tuin}_i \\ & + \beta_{11} \cdot \text{Transactiejaar}_i + \beta_{12} \cdot \text{Postcodegebied}_i + \varepsilon_i \end{aligned}$$

Waarbij:

Transactieprijs =	de geregistreerde transactieprijs van de woning gedurende de jaren 2000-2006
Groen =	de oppervlakte groene open ruimte in hectare binnen 300, 500 of 800 meter rondom de woning waarvan een transactie is vastgelegd
Afst. station =	de afstand in meters tot het dichtstbijzijnde station van de Nederlandse Spoorwegen
Afst. centrum =	de afstand in meters tot het centrum van de belangrijkste kern van de bijbehorende gemeente
Aantal kamers =	het aantal kamers binnen de woning waarvan een transactie is vastgelegd
Bouwjaar dummy =	deze categoriale variabele heeft waarde 1 indien het bouwjaar van de woning overeenkomt met een bepaalde bouwperiode; anders 0. In het onderzoek wordt onderscheid gemaakt tussen de volgende bouwperiodes:
Type dummy =	deze categoriale variabele heeft waarde 1 indien het type van de woning overeenkomt met een bepaald woningtype; anders 0. In het onderzoek wordt onderscheid gemaakt tussen de volgende woningtypes:
Garage =	dummy variabele met waarde 1 indien de woning over een garage beschikt; anders 0
Carport =	dummy variabele met waarde 1 indien de woning over een buitenparkeergelegenheid beschikt; anders 0
Goed onderhouden tuin =	dummy variabele met waarde 1 indien de woning over een kwalitatief goede tuin beschikt; anders 0
Transactiejaar =	dummy variabele voor het jaar waarin de transactie heeft plaatsgevonden (2006 is weggelaten variabele in regressie analyse)
Postcodegebied =	dummy variabele voor het 4-cijferig postcode gebied waarin de woning zich bevindt

FIGUUR 1 ► INVLOED 'GROEN' OP (LN) TRANSACTIEPRIJS VAN WONINGEN

GROENE OPEN RUIMTE OM - 300M AFSTAND				
Gemeente	Significant op niveau:			Niet significant
	1%	5%	10%	
Totaal	0,2%			
Zaanstad	1,0%			
Zoetermeer	-0,2%			
Leeuwarden				0,0%
Zwolle		0,2%		

GROENE OPEN RUIMTE OM - 300M AFSTAND				
Gemeente	Significant op niveau:			Niet significant
	1%	5%	10%	
Totaal	0,1%			
Zaanstad	0,4%			
Zoetermeer	0,2%			
Leeuwarden	0,6%			
Zwolle		-0,2%		

GROENE OPEN RUIMTE OM - 300M AFSTAND				
Gemeente	Significant op niveau:			Niet significant
	1%	5%	10%	
Totaal	0,2%			
Zaanstad	0,4%			
Zoetermeer	0,2%			
Leeuwarden				0,0%
Zwolle				0,1%

van de drie afstanden en ook ten behoeve van een totaal model (van de vier gemeenten tezamen) voor elk van de drie afstanden. In figuur 1 is een samenvatting opgenomen van de resultaten. Deze tabel toont per gemeente voor elke afstand de coëfficiënten van de variabele 'Groen' en het bijbehorende significantieniveau. De coëfficiënten geven de invloed weer op (ln) transactieprijs, niet op de transactieprijs sec.

Naast de vraag hoe de invloed van groene open ruimte op de waarde van woningen verschilt bij diverse afstanden en gebieden,

is ook onderzocht of de invloed verschilt bij verschillende typen woningen. Hiervoor zijn de woningen onderverdeeld in twee categorieën: grondgebonden woningen en appartementen. Ten behoeve van deze analyse is het hedonische regressie model uitgebreid met drie aanvullende variabelen, die de relatie tussen groene open ruimte en het type woning aangeven.

Uit de regressie analyse blijkt het volgende: De invloed van groene open ruimte is groter in een stedelijk gebied. Uit de hedonische regressie analyse blijkt in het algemeen dat groene open ruimte een significant positief effect heeft op de transactieprijs van woningen. Ook blijkt dat groene open ruimte een meer positief en significant resultaat heeft bij de stedelijke gemeenten dan bij de landelijke gemeenten. De variabelen van 'Groen' zijn voor de twee stedelijke gemeenten voor alle afstanden significant positief bij een significantieniveau van 1%.

In het landelijke gebied zijn de variabelen van 'Groen' alleen positief significant bij gemeente Zwolle met een afstand tot 300m. Hieruit kan worden opgemaakt dat de invloed van groene open ruimte op de transactieprijs van woningen sterker is in gemeenten die in een stedelijk gebied zijn gelegen. Deze bevinding bevestigt het vermoeden dat woningbezitters in een stedelijk gebied, waar openbaar groen beperkt aanwezig is, bereid zijn een hogere transactieprijs te betalen voor een woning die openbaar groen in de nabijheid heeft, ceteris paribus⁴.

Invloed afstand tot openbaar groen

De invloed van groene open ruimte op de waarde van woningen blijkt afhankelijk te zijn van de afstand tot het groen. Uit de analyse blijkt dat naar mate de afstand groter wordt, de invloed op de waarde afneemt. Voor de gemeenten die in een landelijk gebied zijn gelegen, geldt dat groene open ruimte op grote afstand (> 500m) geen significante invloed meer heeft. Dit sluit aan bij de verwachtingen. Duidelijk is dat de in-

FIGUUR 2 ► INVLOED GROENE OPEN RUIMTE IN RELATIE TOT HET TYPE WONING

SIGNIFICANT VERSCHIL GECONSTATEERD TUSSEN APPARTEMENT EN GRONDGEBONDEN WONING			
Gemeente	0m-300m	300m - 500m	500m - 800m
Totaal	- 0,3%		
Zaanstad	- 0,2%		
Zoetermer	+ 0,7%		+ 0,1%
Leeuwarden		+ 0,6%	- 0,6%
Zwolle	- 1,0%		

vloed op de waarde het grootst is bij groene open ruimte die op maximaal 300m van de woning ligt.

Per saldo heeft groen een kleiner prijseffect op appartementen dan op grondgebonden woningen. Bij de grotere afstanden is de interactieterm vaak niet significant.

Een vergelijking tussen de gemeenten in stedelijk en landelijk gebied brengt geen duidelijke verschillen ten aanzien van het waarde effect in beeld. Dit sluit aan op de resultaten van Visser en Van Dam (2006), zij constateerden dat fysieke omgevingskenmerken, waaronder groene open ruimte, in een stedelijk gebied van even groot belang zijn als in een landelijk gebied.

De in figuur 1 weergegeven coëfficiënten geven het effect op (ln)transactieprijs weer. Dit effect (bv. +0,2%) kan niet worden geïn-

terpreteerd als zijnde een verhoging van de transactieprijs met 0,2%. Om de invloed op de transactieprijs te bepalen moeten de coëfficiënten worden omgerekend. In figuur 3 staat dit weergegeven voor een afstand van 0m-300m tot de groene open ruimte.

Op basis van dit onderzoek is de bandbreedte van de invloed van groene open ruimte (op een afstand van maximaal 300m) op de waarde van woningen tussen 4% en 12% per hectare per woning. Uitgedrukt in een af-/toename van de transactieprijs betekent dit een gemiddeld effect van € 4.500,- tot € 17.692,- per hectare per woning. Dat wil zeggen: elke hectare groene open ruimte in de buurt van de woning, verhoogt de transactieprijs van de woning (gemiddeld) met de bedragen van de laatste kolom in figuur 3. Dit onderzoek geeft inzicht in hoe de groe-

FIGUUR 3 ► EFFECT VAN 1 HECTARE GROEN OP DE PRIJS VAN WONINGEN

GEMIDDELDE WAARDESTIJGING DOOR GROENE OPEN RUIMTE BINNEN 300M VAN EEN WONING				
	Gem. waarde­stijging per woning	%waarde­stijging	Gem. hectare groene open ruimte per woning	Waarde per hectare
Zaanstad	+€ 23.000	12%	1,3	€17.692
Zoetermeer	- € 13.000	-6%	2,3	€ 5.652
Leeuwarden	-	-	1,4	-
Zwolle	+€ 7.200	4%	1,6	€ 4.500

-Waardestijging is de waarde van een woning met groene open ruimte binnen 300m van de woning ten opzichte van een woning die geen groene open ruimte binnen 300m van de woning heeft.

- % waarde­stijging is berekend als de waarde­stijging per woning ten opzichte van de waarde van die woning.

- Gemiddeld aantal hectare groene open ruimte per woning in die gemeente.

- Waarde­stijging per hectare is de gemiddelde waarde­stijging per hectare door groene open ruimte binnen 500m van de woning.

ne open ruimte in de woonomgeving de waarde van een woning beïnvloedt, in hoeverre dit afhankelijk is van de afstand tot de groene open ruimte en in hoeverre dit verschilt tussen woningen in een stedelijk gebied en woningen in een landelijk gebied. De resultaten van dit onderzoek zijn belangrijk voor verschillende publieke en private partijen, aangezien (groene open) ruimte in Nederland een schaars goed is. Woningbezitters zijn bereid een hogere transactieprijs te betalen voor woningen met groene open ruimte in de nabijheid, met name in een stedelijk gebied op een afstand tot maximaal 300m. Zij kennen impliciet waarde toe aan openbaar groen.

Als gevolg daarvan moet een ontwikkelaar de groene open ruimte in een haalbaarheidsanalyse niet alleen als kosten opvoeren, maar ook in de vorm van hogere verkoopopbrengsten. De ontwikkelaar kan vervolgens een weloverwogen afweging maken van de hoeveelheid kostbare grond die bij een gebiedsontwikkeling wordt aangewend voor groene open ruimte.

Ook voor een belegger zijn deze resultaten relevant. De resultaten geven weer dat de (verkoop)waarde van woningen in de nabijheid van groene open ruimte hoger is dan bij woningen die geen groene open ruimte in de nabijheid hebben. De groene open ruimte in de nabijheid van een woning wordt dus door woningbezitters als waardevol beschouwd en zij zijn hierdoor bereid een hogere prijs voor die woning te betalen. Indien we ervan uitgaan dat huurders dezelfde preferenties hebben als kopers, kan een belegger deze informatie vertalen in een hogere huurprijs. Daarnaast hebben de woningen een hogere uitpondwaarde aan het einde van de exploitatieperiode. Een belegger kan in zijn investeringsanalyse bij de aankoop van woningen de bandbreedte van deze percentages toepassen. Op basis van deze resultaten kan de belegger (over het algemeen) een hogere prijs betalen voor woningen in de nabijheid van groene open

ruimte, aangezien hij deze hogere prijs kan doorrekenen aan de koper/huurder van de woning.

Met de bandbreedte van de impliciete waarde van groene open ruimte, kan groene open ruimte worden ingezet voor waardecreatie, niet alleen in de portefeuille van vastgoedprofessionals, maar ook in de woonomgeving van particulieren. Deze toepassing, in combinatie met de vergelijking tussen stedelijk en landelijk gebied en de gevoeligheidsanalyse voor de afstand tot de groene open ruimte maakt dit onderzoek een kleine waardevolle uitbreiding op de bestaande literatuur.

OVER DE AUTEUR

Drs. Tanja Gulicher MSRE heeft dit onderzoek verricht in het kader van haar afstudeerscriptie voor de opleiding 'Master of Science in Real Estate'. Zij heeft hiermee de prijs voor ASRE Beste Master Thesis gewonnen. Zij is werkzaam als adviseur Vastgoedadvies en Gebiedsontwikkeling bij Brink Groep in Leidschendam. Voor meer informatie over het onderzoek kunt u contact opnemen via t.gulicher@brinkgroep.nl.

VOETNOTEN

- 1 Hiermee is de definitie van groene open ruimte breder geformuleerd dan in studies van Visser en Van Dam (2006) of Rouwendal en Van der Straaten (2008). De hier gehanteerde definitie sluit beter aan bij bevindingen van Schultz en King (2001) en Lutzenhiser en Netusil (2001). Zij hebben aangetoond dat het belangrijk is diverse typen (groene) open ruimte goed te definiëren en op te nemen in het hedonische model.
- 2 Wel wordt de mate van detail beperkt door de grens van 1 hectare, de selectie van de categorieën groen en de nauwkeurigheid van de brondata van het CBS.
- 3 Het natuurlijke logaritme geeft weer wat de verandering is (in percentage) in de afhankelijke variabele, voor elke verandering in eenheid van de onafhankelijke variabelen. Ook aangeduid als '(ln)'.¹
- 4 Deze bevindingen sluiten aan op de resultaten van Visser en Van Dam (2006)
- 5 Het prijseffect is gemeten op basis van de variabele 'Groen' enerzijds en de variabelen die de relatie tussen 'Groen' en 'Appartement' weergeven anderzijds. De regressie resultaten worden geïnterpreteerd als het resultaat van appartementen ten opzichte van grondgebonden woningen. Het totale prijseffect van groene open ruimte op de transactieprijs van appartementen is de som van deze twee coëfficiënten.

LITERATUUR

- Bates, L.J., en R.E. Santerre (2001). The public demand for open space: the case of Connecticut communities. *Journal of Urban Economics*, 50, (1), 97-111.
- Bervaes, J.C.A.M., en J. Vreke (2004). De invloed van groen en water op de transactiepreisen van woningen. Wageningen: Alterra-rapport 959.
- Bolitzer, B., en N.R. Netusil (2000). The impact of open spaces on property values in Portland, Oregon. *Journal of Environmental Management*, 59, 185-193.
- Dehring, C., en N. Dunse (2006). Housing density and the effect of proximity to public open space in Aberdeen, Scotland. *Real Estate Economics*, 34, 4, ABI/INFORM Global.
- Fennema, A.T. (1995). Wonen in het groen, de invloed van 'groen' op de prijs van een woning. Wageningen: Landbouwniversiteit Wageningen.
- Hobden, D.W., G.E. Laughton en K.E. Morgan (2003). Green space borders- a tangible benefit? Evidence from our neighbourhoods in Surrey, British Columbia, 1980-2001. *Land Use Policy*, 21, 129-138.
- King, D.A, J.L. White, en W.W. Shaw (1991). Influence of urban wildlife habitats on the value of residential properties. In: *Wildlife conservation in metropolitan environments: a national symposium on urban wildlife*, edited by L.W. Adams en D.L. Leedy. NIUW Symposium Series 2. Columbia MD: National Institute for urban wildlife.
- Luttkik, J., en M. Zijlstra (1997). Woongenot heeft een prijs: het waardeverhogend effect van een groene en waterrijke omgeving op de woningprijs. DLO Staring Centrum rapport 562, Wageningen: DLO Staring Centrum.
- Lutzenhiser, M., en N.R. Netusil (2001). The effect of open spaces on a home's sale price. *Contemporary Economic Policy*, 19, (3), 291-298.
- Malpezzi, S. (2003). Hedonic pricing models: a selective and applied review. *Housing economics and public policy: essays in honor of Duncan MacLennan*. T.O. Sullivan and K. Gibbs (eds). Blackwell.
- Rouwendal, J., en W. van der Straaten (2008). The costs and benefits of providing open space in cities. CPB Discussion paper 98. CPB Netherlands Bureau for economic policy analysis.
- Schultz, S.D., en D.A. King (2001). The use of census data for hedonic price estimates of open space amenities and land use. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 22, (2/3), 239-52.
- Tyrävinen, L., en A. Miettinen (2000). Property prices and urban forest amenities. *Journal of Environmental Economics and Management*, 39, (2), 205-223.
- Visser, P., en F. van Dam (2006). De prijs van de plek. Woonomgeving en woningprijs. Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.

De gebruiker betaalt mee

De Europese lidstaten hebben naar aanleiding van het Kyoto-verdrag afspraken gemaakt om de CO₂ emissie te reduceren. Deze afspraken komen onder andere terug in de Europese milieuriichtlijn: 'Energy Performance of Buildings Directive' (EPBD). Een belangrijk onderdeel van de EPBD-richtlijn is de invoering van het energieprestatiecertificaat voor de gebouwde omgeving (Richtlijn 2002/91/EG). Het energieprestatiecertificaat staat beter bekend als het energielabel. Vanaf 1 januari 2008 moet bij iedere transactie van vastgoed een energieprestatiecertificaat worden overlegd.

door ir. Gerald Snoei en drs. Philip Koppels

Het doel van deze maatregel is het stimuleren van energiebesparende maatregelen in de bestaande bouwvoorraad en bij nieuwbouw. De overheid gaat ervan uit dat door marktwerking de gebouwen in de hogere energieklassen meer opbrengen bij verkoop en verhuur. Hierdoor worden eigenaren gestimuleerd te investeren in technieken om de energieprestatie van hun pand(en) te verbeteren (van Dijk 2007). Uit onderzoek van Nils Kok en Piet Eichholtz blijkt, dat op de Amerikaanse kantorenmarkt de huur van 'groene' kantoren enkele procentpunten hoger ligt dan vergelijkbare kantoren in de omgeving. Over de invloed van de energiezuinigheid op de betalingsbereidheid van de Nederlandse kantoorgebruikers is tot nu toe weinig bekend. Deze kennis is essentieel om gebouw-eigenaren, beleggers, te stimuleren om te investeren in energiebesparende maatregelen en zo de 'Vicious Circle of Blame' te doorbreken. In dit onderzoek staat de eindgebruiker centraal. Er wordt onderzocht in hoeverre de energie-

prestaties van kantoorgebouwen de betalingsbereidheid van eindgebruikers vergroot en de verhuurbaarheid beïnvloedt.

Doelstelling

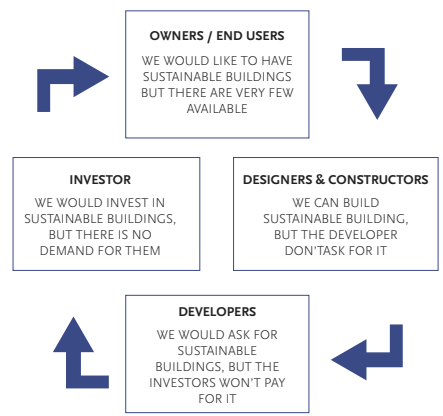
Als een eigenaar van een kantoorpand energiebesparende maatregelen neemt, zal hij een investering moeten doen. Het resultaat van de investering is dat het energieverbruik en daarmee de energierekening daalt. In een standaardhuurovereenkomst voor kantoorruimte zijn de kosten van levering, transport, de meting en het gebruik van water en energie ten behoeve van het gehuurde voor rekening van de huurder waardoor de energiebesparing ten goede komt aan de huurder. Gevolg is dat de eigenaar niet direct wordt gecompenseerd voor zijn investering. Echter indirect kunnen de energieprestaties van kantoorgebouwen wel de financiële performance beïnvloeden. Enerzijds kunnen gebruikers bereid zijn om meer huur te betalen voor een energiezuiniger pand. Anderzijds kan de verhuurbaarheid van het pand verbeterd worden, wat resulteert

in een verminderd leegstandsrisico en hogere totale huurinkomsten. Een lager risiconiveau kan zich tevens vertalen in een lagere BAR-eis en resulteert in een hogere vastgoedwaarde, zelfs bij gelijkblijvende huurinkomsten. Het doel van het onderzoek is om inzicht te krijgen in hoeverre de energieprestaties van kantoorgebouwen de betalingsbereidheid van gebruikers vergroot en de verhuurbaarheid van kantoorgebouwen beïnvloedt. Hierdoor kunnen eigenaren hun investeringsruimte beter bepalen en worden ze gestimuleerd tot het nemen van energiebesparende initiatieven. Bij de huisvestingskeuze speelt een groot aantal locatie- en gebouwgebonden kenmerken een rol, daarom moet het belang van energiezuinigheid ten opzichte van de belangrijkste gebouw- en locatiekenmerken worden gemeten.

Energiezuinigheid

De energiezuinigheid van een pand is één van de factoren die de duurzaamheid van een kantoorgebouw bepaalt. Energiezuinigheid is een tastbaar en, mede door de invoering van het energieprestatiecertificaat, inzichtelijk aspect van duurzame vastgoedontwikkeling. Het energieprestatiecertificaat geeft informatie over het theoretische gebouwgebonden energieverbruik van een gebouw (karakteristiek verbruik). De energieprestatie wordt bepaald door een berekening van de Energie Index (EI), een dimensieloos getal gebaseerd op

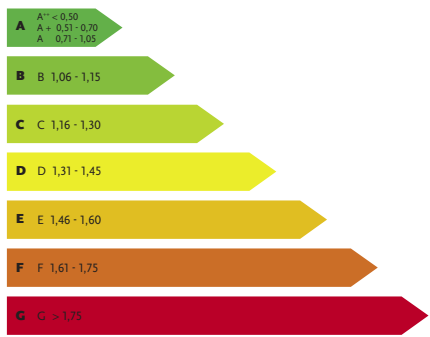
FIGUUR 2 ► THE VICIOUS CIRCLE OF BLAME (CADMAN 2000)



de prestatie van de gebouwgebonden installaties. Hieronder vallen verwarming, warmwatervoorziening, verlichting, ventilatie en koeling. Op het certificaat wordt de behaalde energieprestaties gevisualiseerd in de vorm van een energielabel. Het energieverbruik van apparatuur en dergelijke wordt hierin dus niet meegenomen en wordt aangeduid als overig energieverbruik. Zowel het karakteristiek als het overig energieverbruik kan in de werkelijkheid per gebruiker sterk verschillen. De berekening is dan ook op basis van een gestandaardiseerd gebruikersgedrag en klimaatprofiel (van Dijk 2007)

Om de energiekosten per energielabel inzichtelijk te maken moet het karakteristiek verbruik per energielabel worden bepaald. Met behulp van het softwarepakket 'EP varianten programma V2.3' van SenterNovem kan gemakkelijk voor verschillende bouwvarianten de energieprestatiecoëfficiënt (EPC) worden berekend, inclusief het bijbehorende karakteristieke verbruik uitgedrukt in mega joules per vierkante meter gebruiksooppervlak. De EPC berekening lijkt, een paar cosmetische verschillen daar gelaten, erg op de berekening voor de EI, zoals weergegeven op het energielabel. De EPC waarde gedeeld door de

FIGUUR 1 ► ENERGIELABEL



EPC-eis levert een benadering op van de EI. De huidige EPC-eis volgt uit het bouwbesluit en is voor kantoorgebouwen 1,5.

Voor de labels van A++ tot en met F zijn de bijbehorende grenswaarden van de energie-index bekend (Tabel 1). Om tot een gemiddelde energieprijis per label te komen, is er voor gekozen het karakteristiek verbruik op de klassenmiddens van een specifiek label te baseren. Voor de labels A+ tot en met F zijn de klassenmiddens bepaald op basis van de EI grenswaarden. De labels A++ en G hebben geen gedefinieerde bovengrens en ondergrens, waardoor er geen klassemiddens kan worden berekend.

Energiegebruik

Het 'klasse midden' voor deze labels is bepaald door het verschil in de klassenmiddens van de twee voorgaande labels te middelen en af te trekken van het klassemiddens van het voorgaande energielabel. In het geval van het A++ label is het verschil in het klassemiddens tussen A+ en A (0,23) en A en B (0,28) gemiddeld (0,26) en vervolgens afgetrokken van het klassemiddens van het A+ label (0,61 - 0,26 = 0,35). Het 'klasse midden' van het G label ligt volgens dezelfde redenering op een afstand van 0,15 van het F label en wordt hiermee vastgesteld op 1,83 (1,68 + 0,15). Het werkelijke energieverbruik per label bestaat uit het label

afhankelijke karakteristieke energieverbruik plus een opslag voor het overig verbruik. Op basis van het onderzoek 'Relatie tussen EPC en het werkelijk energieverbruik bij kantoorgebouwen' (van den Ham 2004) is voor het overig verbruik gekozen voor een constante opslag van 714 MJ/m².

Het energiegebruik is nu per label inzichtelijk in mega joule per vierkante meter gebruiksoverpvlak. Voor de berekening van de energiekosten is het noodzakelijk het energiegebruik op te splitsen in elektriciteits- en gasgebruik. Het gasgebruik van een kantoorgebouw valt over het algemeen vrijwel geheel in de categorie 'karakteristiek gebruik'. Het aandeel van het energiegebruik voor verwarming is voor dit onderzoek gesteld op 46% van het karakteristiek gebruik. De post 'overig energiegebruik' wordt voor de volle 100% omgezet naar elektriciteitsverbruik. Voor de kosten van elektriciteit en gas zijn de leveringstarieven van ENECO energie (ENECO 2008) en de aansluit- en transport tarieven van CONTINUON (CONTINUON 2008) gebruikt. Bij de omrekening van het energiegebruik naar energiekosten is rekening gehouden met het opwekkingsrendement van elektriciteit en de calorische waarde van gas, het karakteristiek en overig gebruik wordt namelijk uitgedrukt in primair energiegebruik. Onderstaande ta-

TABEL 1 ► ENERGIE LABELS EN ENERGIEVERBRUIK

ENERGIELABEL				TOTAAL PRIMAIR ENERGIEVERBRUIK			
LABEL	GRENSWAARDE ENERGIE-INDEX	KLASSEMIDDEN ENERGIE-INDEX	EPC	KARAKTERISTIEK MJ/M ² GO	OVERIG GEBRUIK MJ/M ² GO	GAS MJ/M ² GO	ELEKTRICITEIT MJ/M ² GO
A++	≤ 0,50	0,35	0,53	222	714	102	834
A+	0,51 - 0,70	0,61	0,91	377	714	174	918
A	0,71 - 1,05	0,88	1,32	548	714	252	1010
B	1,06 - 1,15	1,11	1,66	687	714	316	1085
C	1,16 - 1,30	1,23	1,85	767	714	353	1128
D	1,31 - 1,45	1,38	2,07	855	714	393	1176
E	1,46 - 1,60	1,53	2,30	950	714	437	1227
F	1,61 - 1,75	1,68	2,52	1042	714	479	1277
G	> 1,75	1,83	2,75	1139	714	524	1329

bel geeft een indicatie van de energiekosten per label. Hierbij worden de waarden per vierkante meter gebruiksoppervlak één op één vertaald naar waarden per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak (de glaslijncorrectie wordt verwaarloosbaar verondersteld). De waarden zijn berekend voor een bouwvariant met een gebruiksoppervlak van 3000 m².

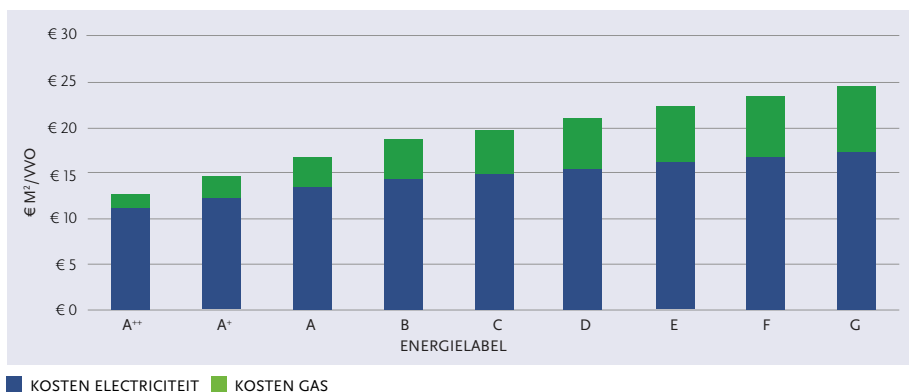
Onderzoeksmethode

Om het relatieve belang van de verschillende gebouwkenmerken voor kantoorgebruikers te bepalen kan gebruik worden gemaakt van 'Stated Preference' of 'Revealed Preference'-methodes. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van de 'Discrete Choice' methode, een 'Stated Preference' methode. Dit houdt in dat de Respondenten wordt gevraagd een voorkeur uit te spreken tussen twee productalternatieven (vignetten). Een productalternatief is een bundel attributen (gebouwkenmerken) die systematisch worden gevarieerd op verschillende attribuutniveaus. Op basis van de gemaakte keuzes wordt het belang dat de respondent hecht aan de verschillende gebouwkenmerken bepaald.

In dit onderzoek worden de attributen gevormd door 6 gebouwkenmerken: flexibiliteit, efficiëntie van het ruimtegebruik, energiezuinigheid, comfort, architectuur en prijs. Aan

alle gebouwkenmerken zijn 3 (kwaliteits)niveaus toegekend, die worden gevisualiseerd met behulp van 'sterretjes' op de vignetten. De keuze voor de op te nemen gebouwkenmerken is gebaseerd op eerdere kantoorgebruikers preferentieonderzoeken. Een dergelijke hoeveelheid attributen en niveaus leidt tot meer dan 265.000 mogelijke unieke keuzesets van 2 productalternatieven (vignetten). Een aantal dat de beoordelingsmogelijkheden van de groep potentiële respondenten overstijgt. Het aantal te beoordelen keuzesets is daarom teruggebracht door gebruik te maken van een Fractional Factorial Design. Met behulp van een zoekalgoritme is een 100% Efficiënt Design gemaakt. Het Efficiënt Design bestaat uit 36 van de meer dan 265.000 mogelijke keuzesets, waarbij slechts een beperkt aantal analysemogelijkheden verloren gaan. Om aan te sluiten bij de belevingswereld van de respondent zijn 5 verschillende locatieprofielen opgesteld. De respondenten zijn vervolgens op basis van de huidige kantoorlocatie ingedeeld in één van de locatieprofielen en zijn gevraagd de fictieve gebouwen, vignetten, binnen deze context te beoordelen. De gehanteerde prijsniveaus zijn afhankelijk van het locatietype en zodanig opgesteld dat de waarnemingen van de verschillende keuze-experimenten gezamenlijk kunnen worden geanalyseerd. Het

FIGUUR 3 ► ENERGIEKOSTEN PER LABEL



FIGUUR 4.1 ► KANTOORGEBOUWVIGNETTEN

KANTOORPAND BINNENSTAD AMSTERDAM	
FLEXIBILITEIT MAKKELIJK AANPASBAAR & VEEL OPSTELLINGSMOGELIJKHEDEN	★ ★ ★
EFFICIËNTIE VAN HET RUIMTEGEBRUIK BASISNIVEAU	★ ☆ ☆
ENERGIEZUINIGHEID ERGIELABEL A+ INDICATIE ENERGIEKOSTEN € 15/M ² VVO	★ ★ ★
COMFORT BINNENMILIEU IS AF EN TOE ONAANGENAAM	★ ☆ ☆
ARCHITECTUUR PAND MET EEN SOBERE UITSTRALING	★ ☆ ☆
PRIJS (EXCL. BTW & SERVICEKOSTEN) € 140 / M² VVO	

FIGUUR 4.2 ► UTILITEIT GEBOUWEIGENSCHAPPEN

FLEXIBILITEIT MOEILIK AANPASBAAR & WEINIG OPSTELLINGSMOGELIJKHEDEN	★ ☆ ☆
EFFICIËNTIE VAN HET RUIMTEGEBRUIK 20% MINDER VVO NODIG DAN BASISNIVEAU	★ ★ ★
ENERGIEZUINIGHEID ERGIELABEL C INDICATIE ENERGIEKOSTEN € 20/M ² VVO	★ ★ ☆
COMFORT BINNENMILIEU IS VRIJWEL NOOIT ONAANGENAAM	★ ★ ★
ARCHITECTUUR PAND MET EEN LUXE EN/OF OPVALLENDE UITSTRALING	★ ★ ★
PRIJS (EXCL. BTW & SERVICEKOSTEN) € 175 / M² VVO	

keuze-experiment maakt onderdeel uit van een internet-enquête. De enquête bestaat uit een aantal achtergrondvragen (kenmerken van de organisatie en huidige kantoorhuisvesting), directe vragen over de huisvestingsvoorkeuren en het keuze-experiment.

De enquête is uitgezet gebruikmakend van een adressenbestand van DTZ Zadelhoff dat bestaat uit relaties die voldoen aan de omschrijving kantoorgebruiker en beschikken over een e-mailadres. In totaal zijn 977 kantoorhoudende organisaties benaderd en hebben 127 respondenten de gehele vragenlijst en het keuze-experiment afgerond, wat neer komt op een response van ongeveer 13 procent. Uit een vergelijking met gegevens van alle kantoorhoudende organisaties (Bak 2007) in Nederland blijkt dat deze steekproef een goede afspiegeling is van de Nederlandse kantoorgebruikers. Daarnaast blijkt ruim 75 procent van de respondenten een functie in de directie of het huisvestingsmanagement van de organisatie te bekleden.

Veto criterium

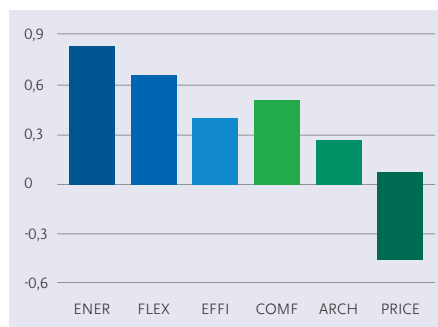
Alle opgenomen gebouwkenmerken spelen een rol bij de keuze van een kantoorgebruiker voor huisvesting. In dit keuze-experiment hechten kantoorgebruikers het grootste belang aan de energiezuinigheid van het pand. Het is echter onwaarschijnlijk dat energiezuinigheid van zo groot belang is bij de keuze voor kantoorhuisvesting; dit wordt mede bevestigd bij het enquête-deel dat uit directe vragen bestaat. Bij de becijfering (schaal 1-5) van de gebouwkenmerken staat energiezuinigheid op de vierde plaats.

Mogelijk geldt het F-label als een veto criterium voor kantoorgebruikers wat de hoge toegekende utiliteit voor dit gebouwaattribuut verklaart. Het is tevens mogelijk dat het energielabel associaties met het bouwjaar oproept. Omdat niet bekend is in welke mate een alternatieve verklaring de resultaten heeft beïnvloed, is een vertaling van het belang naar betalingsbereidheid niet direct

TABEL 2 ► GEBOUWKENMERKEN

GEBOUWKENMERKEN	BECIJFERING	
	GEMIDDELD	STANDAARD DEVIATIE
Comfort	4,4	0,622
Efficiëntie	4,2	0,744
Flexibiliteit	4,1	0,898
Energiezuinigheid	3,9	0,857
Architectuur	3,3	0,804

FIGUUR 5 ► UTILITEIT ATTRIBUTEN



zinvol. Uit het keuze-experiment blijkt wel dat zeer onzuinige gebouwen meestal niet overwogen worden door de ondervraagde kantoorgebruikers.

De mate van belangrijkheid van de overige gebouwaattributen komt grotendeels overeen met andere onderzoeken onder kantoorgebruikers. In volgorde van belangrijkheid zijn de belangrijkste gebouwkenmerken: flexibiliteit, comfort, efficiëntie van het ruimtegebruik en architectuur (representativiteit). Aan de prijs wordt logischerwijs een negatief nut ontleend.

Om de betalingsbereidheid te bepalen wordt teruggегреpen naar de resultaten uit een ander deel van de enquête waarin een directe vraag naar de betalingsbereidheid is opgenomen. Wanneer een eigenaar maatregelen neemt om de energieprestatie van een kantoorpand te verbeteren, blijkt de gemiddelde huurder bereid te zijn om maximaal 76 procent van de

TABEL 3 ► UTILITEIT GEBOUWEIGENSCHAPPEN

	DF	COEFFICIENT	STANDAARD FOUT	CHI SQUARE	PROBABILITY CHI SQUARE	HAZARD RATIO
Energiezuinigheid	1	0,8394	0,0681	151,93	<,0001	2,3149
Flexibiliteit	1	0,6806	0,0649	109,86	<,0001	1,9751
Efficiëntie van het ruimtegebruik	1	0,4398	0,0598	54,03	<,0001	1,5524
Comfort	1	0,5409	0,0583	86,07	<,0001	1,7176
Architectuur	1	0,3055	0,0578	27,95	<,0001	1,3574
Huurprijs	1	-0,5059	0,0544	86,33	<,0001	0,6030

te verwachte besparingen in energiekosten extra te betalen aan huur, ongeacht het energielabel van het pand. Kantoorgebruikers zijn dus niet bereid de verhuurder 100 procent van de verwachte besparing in energiekosten aan extra huur te betalen. Een verklaring hiervoor kan gevonden worden in de ervaren onzekerheid ten aanzien van de berekeningswijze van de energiebesparing en de werkelijke energiebesparing. Daarnaast kan de besparing variëren door gebruikersgedrag en de wijzigende leveringsprijzen van gas en elektriciteit.

Gebruikerssegmenten

Het is aannemelijk dat de waardering van gebouwkenmerken afhangt van de locatie en het huurdersegment. Om te toetsen of dit het geval is, is een analyse uitgevoerd waarbij het locatietype en de organisatiekenmerken worden meegenomen. De beoordeling van gebouwkenmerken blijkt voor een beperkt deel afhankelijk te zijn van het locatietype. Met andere woorden, de grote variatie binnen de huisvestingsvoorkeuren wordt niet veel kleiner als kantoorgebruikers worden ingedeeld naar locatietype. Dit ondersteunt de heterogeniteit van de kantoorgebruiker. Alleen de beoordeling van flexibiliteit lijkt beïnvloed te worden door de locatie van het pand. In het keuze-experiment wordt de flexibiliteit in woonwijken gemiddeld lager en op kantorenparken gemiddeld hoger beoordeeld. Ook bij de directe becijfering van de gebouwkenmerken zijn geen significante verbanden gevonden. Doordat de

locatietypologie maar een beperkte invloed heeft op de huisvestingsvoorkeuren van kantoorgebruikers, kunnen de vijf locatieprofielen gezamenlijk worden geanalyseerd.

De analyse op organisatiekenmerken levert ook geen duidelijke segmentering op van kantoorgebruikers met een overeenkomstige beoordeling van energiezuinigheid. Bij de becijfering van de gebouwkenmerken waarden grote organisaties de energiezuinigheid significant hoger. Relatief gezien verandert er echter weinig, omdat ook het merendeel van de andere gebouwkenmerken significant hoger wordt gewaardeerd. In het keuze-experiment, dat juist het relatieve belang inzichtelijk maakt, wordt dit ondersteunt. Er worden geen interacties gevonden tussen de organisatiekenmerken en het belang dat aan energiezuinigheid wordt gehecht. De houding van de kantoorgebruiker ten opzichte van energiezuinigheid en de daarmee samenhangende betalingsbereidheid is daardoor sterk organisatiegebonden.

Conclusie

De resultaten uit dit onderzoek geven aan dat energiezuinigheid een belangrijke rol kan spelen in de keuze voor huisvesting van kantoorgebruikers. Door de diskwalificatie van slecht presterende gebouwen wordt een deel van de markt buitenspel gezet. In de huidige ruime markt kan de huurder een dergelijke kritische houding aannemen, met behoud van voldoende huisvestingsalternatieven. De

gemiddelde kantoorgebruiker is bereid om voor een energiezuiniger pand extra huur te betalen en er zijn aanwijzingen dat daarnaast de verhuurbaarheid toeneemt.

Doordat de betalingsbereidheid sterk organisatiegebonden is, wordt de eigenaar geadviseerd in een vroeg stadium overleg te voeren met de huurder over het eventueel uitvoeren van energiebesparende maatregelen. Door gebruik te maken van een maatwerkadvies kan de eigenaar de huurder inzicht verschaffen in de te verwachten besparingen. Uit het onderzoek blijkt dat deze besparingen veelal leidend zijn voor het bedrag dat de huurder extra aan huur wil betalen. Zo is de gemiddelde huurder bereid om 76 procent van de besparingen extra als huur te betalen. Ook in het geval dat de huidige huurder niet bereid is om meer te betalen, kan het voor de eigenaar toch aantrekkelijk zijn maatregelen uit te voeren. Uit het onderzoek blijkt dat slecht presterende gebouwen bij voorbaat het overwegen niet waard zijn. Verwacht wordt dat de verhuurbaarheid van een pand toeneemt naarmate de energieprestatie wordt verbeterd. De winst voor de eigenaar zit dan in een ver-

minderd leegstandsrisico. Kijkend naar de 'Vicious Circle of Blame' kan worden gesteld dat er meer inzicht is verkregen in de wensen van de kantoorgebruikers ten aanzien van energiezuinigheid. Dit zou eigenaren kunnen stimuleren om te investeren in energiezuinige technieken om de energieprestatie van hun pand(en) te verbeteren.

OVER DE AUTEURS

Ir. Gerald Snoei is in oktober 2008 afgestudeerd bij de afdeling Real Estate & Housing van de Faculteit Bouwkunde aan de TU Delft. drs. Philip Koppels, dr. Clarine van Oel en ir. Sjoerd Bijleveld zijn respectievelijk als promovendus en als universitair docenten verbonden aan dezelfde afdeling. 'Vanuit DTZ Zadelhoff is drs. Bart Vink betrokken geweest bij de begeleiding van het onderzoek'.

REFERENTIES

- Bak, R. L. (2007). Offices in figures 2006: Statistics on the office market in the Netherlands. Zeist, CB Richard Ellis.
- Cadman, D. (2000). The vicious circle of blame. What about demand? Do investors want 'sustainable buildings'. M. Keeping, The RICS Research Foundation.
- van den Ham, E. R. (2004). Relatie tussen EPC en werkelijk energieverbruik bij kantoorgebouwen, SenterNovem.
- van Dijk, D., de Jong, A., (2007). Eén norm voor energieprestatie alle woningen en gebouwen in voorbereiding. NEN Bouw Nieuws: 22-26.

INTERNET

- CONTINUON gas (2008) Aansluit- en transporttarieven electriciteit voor huishoudelijke en zakelijke kleinverbruikers per 1 januari 2008. 18-06-08: www.continuon.nl
- CONTINUON gas (2008) Aansluit- en transporttarieven gas voor huishoudelijke en zakelijke kleinverbruikers per 1 januari 2008. 18-06-08: www.continuon.nl
- ENECO electriciteit (2008) Leveringstarieven electriciteit voor zakelijke klanten per 1 januari 2008. 18-06-08: www.eneco.nl
- ENECO gas (2008) Leveringstarieven gas voor zakelijke klanten per 1 januari 2008. 18-06-08: www.eneco.nl
- Kok, N., Eichholtz, P.M.A (2008). Green Buildings Make Cents, Property Research Quarterly, Jaargang 7 Nr. 3.

Literatuurlijst Overheid en Markt Privaat-Publiek

De ontmaskering van de concessie: een onderzoek naar de plaats van het concessiemodel in gebiedsontwikkeling.

Erwin Priem, Amsterdam, 2008

Het concessiemodel wordt vaak door de overheid gebruikt bij gemeentelijk grondbeleid voor allerlei publieke taken, zonder dat het begrip duidelijk is. Er is een theoretisch instrument bedacht dat gebiedsconcessie is genoemd, waarbij publieke partijen en een private partij of een privaat consortium een overeenkomst aangaan voor inrichting en beheer en onderhoud van een gebied voor een periode tot dertig jaar. Het concessiekader is dan een structuurvisie waarbinnen de private partij het ruimtelijk plan uitvoert en ook verantwoordelijk is voor de kwaliteit van de openbare ruimte in het gebied.

Uit onderzoek is gebleken dat het verstandig lijkt om de term Concessiemodel te hanteren naast Publiek Private Samenwerking aangezien de concessie juist een alternatief daarvoor is. Verder wordt aanbevolen het woord concessie alleen te gebruiken wanneer sprake is van een rechtsverhouding waarin de overheid aan een private partij de uitvoering van een project toevertrouwt waarvan zij de instandhouding reëel acht en die bestemd is voor gebruik door het publiek dat voor het gebruik aan de concessiehouder een vergoeding betaalt.

Masterproof (scriptie) in het kader van de MRE-opleiding, jaargang 2006-2008, aan de Amsterdam School of Real Estate. Fulltext beschikbaar op www.vastgoedkennis.nl

Private taken publieke organisaties: investeren in maatschappelijke Vernieuwing.

Pieter Winsemius, Amsterdam, 2008.

Pleidooi voor maatschappelijke vernieuwing met een radicale aanpak gericht op het lostrekken van hardnekkige problemen die nu te ver-

kokerd worden aangepakt. Er komt een beeld naar voren van een stroperige overheid en een middenveld dat geen nieuwe stappen durft te nemen. Het probleem komt niet tot oplossing, ondanks de goede wil en de capaciteiten van betrokkenen. Het hangt samen met de stroeve logica van tegenover elkaar staande partijen. Voor het soepeler en sneller oplossen van beleidsvraagstukken worden drie kenmerken besproken: visie, structuren en systemen die zich aanpassen, veranderingsprocessen met onorthodoxe trekkers. Er wordt gepleit voor een minder gebruik van machotaal. Commentaar wordt geleverd door Sadik Harchaoui die ingaat op verschillen in beelden van de werkelijkheid. Enneus Heermalezing 2008.

Management op het grensvlak van publiek en privaat: hoe managers omgaan met dilemma's in complexe ruimtelijke pps-projecten.

Erik-Hans Klijn, Jurian Edelenbos, Mark van Twist, Will Janssen, Utrecht, 2006. ISBN 90-5391-469-7

Onderzoek naar de vraagstukken die spelen bij complexe ontwikkelingsprojecten. Beslissingen die genomen moeten worden betref en vaak concurrerende waarden. De relatie tussen core business, waarden en strategieën van publieke en private actoren worden in een strategiepatroon uiteengezet. Zelden is er volledige overeenstemming over wat er precies moet gebeuren. Kiest men voor openheid om daardoor steun te verwerven of voor meer geslotenheid om het proces te versnellen. Managers van ruimtelijke projecten komen tegenover verschillende waarden te staan die in vier thema's worden behandeld: 1. Omgang met partijen; 2. Strategische oriëntatie; 3. Stijl van projectleiding; 4. Procesdynamica. Om de keuzes van managers bij de realisatie van projecten ook vanuit de praktijk te belichten zijn ervaringen

opgetekend uit PPS-projecten zoals A-4 Zuid, Hart van de Heuvelrug, Groningen Meerstad, Delft Spoorzone en Sijtwende.

Strategic issues in public-private partnerships: an international perspective.

Mirjam Bult-Spiering, G. Dewulf, Marnix Smit, Gerrit-Jan Knaap, Anneloes Blanken, Oxford, 2006. ISBN 1-4051-3475-0

Handboek voor het onderzoeken van constructies van publiek-private samenwerking (PPS). Behandeld worden de verschillende karakteristieken en benaderingen van PPS van uitgebreide studies uit Europa en de Verenigde Staten. Vooral concessies en joint ventures komen aan de orde, twee vormen van PPS. Of ze succesvol zijn hangt af van de invalshoek: de private optiek of de publieke optiek, vanuit financieel perspectief of inhoudelijk-kwalitatief perspectief. Er is geen eenduidig antwoord op de vraag of een project succesvol is of niet. Soms is er sprake van onvoldoende kosten-efficiency en ook zijn er soms problemen door een beperkt zichtbare Value for Money of een geringe samenwerkingsbereidheid. De meerwaarde van een PPS constructie kan zich uiten op inhoudelijk, financieel, procesmatig en extern gebied. Een aantal voorbeelden van concessie-PPS in Nederland zijn: A59, HSL-Zuid, afvalwaterzuivering Harnaschpolder en het Montaigne Lyceum. Of in Nijmegen-Marienburg, Stadshart Amstelveen en W4 (joint venture-PPS).

Duurzame planontwikkeling : maatschappelijk verantwoord ondernemen in ruimtelijke planontwikkeling.

L. van Reeve. - [s.l.] : [s.n.], 2007.

Onderzoek dat zich hoofdzakelijk richt op de vraag hoe maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) en ruimtelijke planvorming kunnen worden geïntegreerd. Hiertoe wordt eerst ingegaan op wat MVO is. Waar komt het vandaan, hoe gaat men er mee om in Amerika, Europa en Nederland en welke wet- en regelgeving zijn van belang voor MVO. Vervolgens wordt ingegaan op het vastgoedproces en de

ruimtelijke planontwikkeling. De principes van ontwikkelingsplanologie, gebiedsontwikkeling en duurzame stedenbouw helpen het integratieproces en geven tal van handvatten. Deze zijn vertaald in twaalf MVO-aspecten. In diverse projecten wordt bekeken of deze aspecten in het project zijn opgenomen. Naast de integratie van MVO richt het onderzoek zich op het imago van projectontwikkeling en hoe MVO kan bijdragen tot imagoverbetering. Hiertoe zijn van diverse projectontwikkelaars en een woningcorporatie bekeken hoe zij opgaan met MVO en de daaraan gekoppelde kernwaarden en in hoeverre dit van invloed is op het imago. Masterthesis (scriptie) in het kader van de MSRE-opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate. Fulltext beschikbaar op www.vastgoedkennis.nl.

Handvatten voor maatschappelijk verantwoord partnerschap bij integrale gebiedsontwikkeling.

A.M.E. de Vries, P.G.A. Noordanus, Friso de Zeeuw. - Eindhoven : Lecturis, 2007. - 36 p. : ill.

Om het tempo van integrale gebiedsontwikkeling te versnellen hebben grote Nederlandse ontwikkelaars hun ideeën, een actief MVO-beleid en code of conducts vastgelegd. Zij willen de samenwerking tussen overheid, maatschappelijke organisaties en projectontwikkelaars verbeteren. De concepten zijn opgesteld voor transformatieopgaven in het landelijk gebied, die een parallel hebben met gebiedsontwikkeling in binnensteden en verouderde stadsdelen.

Beschreven zijn: waarden, samenhang, grond, buurt, kwaliteit, dialoog, balans en transparantie.



Samenstelling:

Vastgoedinformatiecentrum, Amsterdam School of Real Estate. Voor meer informatie zie www.vastgoedkennis.nl.

Product- en marktinnovatie in crisistijd

Real Estate Research Quarterly signaleert nieuwe ontwikkelingen in de wetenschapsgebieden die relevant zijn voor de vastgoedsector: economie, sociale geografie, bouwkunde, planologie maar ook bijvoorbeeld bestuurskunde. De uitgave biedt een podium voor onderzoek, analyses en discussies die kunnen bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de vastgoedsector. Voor de editie december 2009 roept de redactie auteurs op rond bovenstaand thema:

De kredietcrisis raakt de vastgoedmarkt. Het aantrekken van kapitaal is lastig, ontwikkelingen stagneren en het transactievolume op de beleggingsmarkt loopt snel terug. Toch staan de vastgoedprofessionals niet stil. Er wordt druk gezocht naar manieren om de kredietcrisis voor te blijven – door bijvoorbeeld beter en actiever risicomanagement – of er wordt getracht de kredietcrisis te weerstaan door te investeren in nieuwe markten en nieuwe producten. Sommigen weten zelfs met nieuwe financierings- en beleggingsvormen van de crisis te profiteren. Real Estate Research Quarterly is op zoek naar op onderzoek gebaseerde artikelen die zich richten op product- en marktinnovatie in de vastgoedmarkt.

- opkomende markten die crisisproof zijn gebleken, en de opkomende markten van de toekomst;
- vastgoed derivaten die profiteren van de crisis;
- financiële innovaties.

Auteurs die een bijdrage willen leveren, kunnen voor 15 september 2009 een korte opzet van artikel inzenden. Het definitieve artikel dient uiterlijk 2 november 2009 binnen te zijn bij de redactie.

Correspondentieadres:
vogon@propertynl.com

De redactie daagt academici en praktijkmensen uit artikelen in te sturen die betrekking hebben op thema's rond dit onderwerp. De bijdrage moet zijn gebaseerd op eigen wetenschappelijk of toegepast onderzoek, of behelst commentaar op onderzoek van derden. Onderwerpen waaraan gedacht wordt zijn:

- innovaties in financierings- en beleggingsvormen;
- alternatieve ontwikkelings- en beleggingscategorieën, zoals hotels, parkeren, ziekenhuizen, etc.;

AGENDA

Spiegeldag Gebiedsontwikkeling

9 september 2009
Cruiseterminal Rotterdam
Informatie: www.rostra.nl

Stedendriehoek Vastgoed

17 september 2009
Fort Bronsbergen, Zutphen
Informatie: www.managementproducties.com

Vastgoedmarkt Stadsregio Arnhem-Nijmegen

18 september 2009, Musis Sacrum, Arnhem
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

2009 AFIRE Annual Membership Meeting

September 20-22, The Ritz-Carlton
Informatie: www.afire.org

Krimp & de woningmarkt

24 september 2009, Musis Sacrum, Arnhem
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

Topontmoeting Noord-Holland

24 september 2009, DSB Stadion, Alkmaar
Informatie: www.managementproducties.com

Nationale Dubodag 2009

30 september 2009, WTC Rotterdam
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

Winkellocatie Markt Nederland 2009

1 oktober 2009, Spant, Bussum
Informatie: www.managementproducties.com

AMvB Ruimte

1 oktober 2009, Musis Sacrum, Arnhem
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

Vastgoedmarkt Noord-Nederland

2 oktober 2009, TT-Assen
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

CFO/COO Conference

14-15 oktober 2009, Milaan
Informatie: www.inrev.org

ULI Urban Investment Network Summit

October 28-29, 2009, Barcelona
Informatie: www.europe.uli.org

Richtlijnen voor auteurs

Aan artikelen liggen bij voorkeur de resultaten van concreet onderzoek ten grondslag en bevatten goed onderbouwde praktische relevantie/nieuwswaarde voor de vastgoedsector. Het kan zowel gaan om fundamenteel wetenschappelijk onderzoek als om toegepast wetenschappelijk onderzoek. De resultaten van onderzoek moeten breed toepasbaar zijn. Onderzoek dat uitsluitend betrekking heeft op individuele locaties of regio's, past niet in de formule. Daarnaast biedt de redactie ruimte voor opiniërende artikelen. Ook die vinden echter hun basis in onderzoek. De redactie streeft naar een aantrekkelijke afwisseling van langere en kortere artikelen. De maximale lengte is circa 2000 woorden.

Opbouw

Een artikel is bij voorkeur als volgt opgebouwd:

- een korte, prikkelende inleiding met de belangrijkste conclusies (maximaal 75 woorden)
- een beschrijving van het onderzoek, met accenten op:
 - de wetenschappelijke betekenis van het onderzoek,
 - de belangrijkste conclusies
 - de betekenis van de onderzoeksresultaten voor de vastgoedpraktijk
 - een korte beschrijving van de onderzoeksmethodiek.

Het verdient aanbeveling te vermelden op welke manier geïnteresseerde lezers kennis kunnen nemen van de onderzoeksresultaten. Auteurs dienen (een selectie van) hun bronnen op te nemen.

Procedure

De redactie stelt het op prijs wanneer auteurs een outline van hun voorgenomen artikel toezenden. Op basis hiervan kan de redactie beoordelen of een uitwerking tot een volledig artikel zinvol is. Artikelen worden beoordeeld door een vakredacteur en een externe referent. Er is sprake van een tweezijdig blinde beoordeling. Auteurs ontvangen opmerkingen via de vakredacteur waarna aanpassingen kunnen plaatsvinden.

Door het artikel aan te bieden aan Real Estate Research Quarterly verklaart de auteur dat hetzelfde niet tegelijkertijd elders ter publicatie wordt aangeboden. De uiteindelijke beslissing tot plaatsing wordt genomen door de redactie. De redactie kan altijd een artikel weigeren of inplannen voor een volgend nummer. De redactie kan een artikel, in overleg met de auteur, inkorten of wijzigen. Veranderingen in de tekst die slechts de leesbaarheid ten goede komen zonder noemenswaardige inhoudelijke gevolgen, kunnen door de redactie zonder overleg met de auteur worden aangebracht.

Wijze van aanleveren

Voor aanlevering gelden de volgende technische richtlijnen:

- artikelen: als MS Word-bestand
- gebruikte illustraties (grafieken, tabellen, stroomschema's): separaat aanleveren
- de onderliggende data voor grafieken: als separaat MS Excel-bestand (alleen waarden, zonder formules)
- kaartmateriaal: als EPS-bestand (Adobe Illustrator).

Voorstellen voor artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via:

vogon@propertynl.com