

PROPERTY RESEARCH QUARTERLY

▶▶▶ GEZAMENLIJKE UITGAVE VAN VOGON EN PROPERTYNL

DECEMBER 2007 JAARGANG 6 NUMMER 4



Vereniging Onroerend Goed Onderzoekers Nederland

PROPERTYNL
Voorop in vastgoed ▶▶▶

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

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

Hoofdredactie/directie
Paul Wessels

Raad van Advies
prof. dr. B. Needham (Radbouduniversiteit Nijmegen), prof. dr. J. Lambooy (Universiteit Utrecht),
drs. R.M. Weisz RA MRICS (TU Eindhoven)

Redactie
drs. Wilton Christiaanse (SCM Shopping Center Management), mr. Michiel van Driel (Lexence) Herbert Fens (Amsterdam School of Real Estate), drs. Boris van der Gijp MRE (Fortis Vastgoed Ontwikkeling), drs. Han Olden (Stogo onderzoek + advies), drs. Monique Roso (TNO Innovatie en Ruimte), drs. Maarten van der Spek RBA/CEFA (ING Real Estate), ir. Arno Segeren (Ruimtelijk Planbureau), drs. Gerjan Vos (Universiteit van Amsterdam), dr. Jos Janssen, voorzitter (Ecorys Nederland BV), Cintha de Boer (eindredactie)

Referenten
drs. R. L. Bak (CB Richard Ellis), drs. J.B.M. Brayé (Locatus), dr. H. Brouwer (AEK), drs. C.A. van Elst MRE MRICS (TCN Property Projects), dr. ir. V. H. Gruis (TU Delft), drs. J.R. Hakfoort (ministerie van Economische Zaken), drs. P. ter Hark (CRA Vastgoed), G. ten Have RT (Boer Hartog Hoof), mr. J. Hoekstra (Houthoff Buruma), dr. P.J. Korteweg (Universiteit Utrecht), drs. B. Louw (DHV BV), mr. P. van Mierlo (Rabobank), mr. P.S.A. Overwater (Bureau Overwater), P. de Vries (OTB), dr. M.A.J. Theebe (UvA, ING Real Estate), prof. dr. B.G. van Zadelhoff (KPMG Meijburg, Rijksuniversiteit Groningen)

Verder werken mee
drs. B.P. van Dijk (Altera Vastgoed NV) en drs. P. Bretveld (ING REIM)

Vormgeving
Vincent Westerbeek van Eerten, Thomas van der Schoor (Mooi Rood)

Druk
Grafisch Bedrijf Tuijtel

Property Research Quarterly wordt toegestuurd aan de abonnees van PropertyNL.com en aan de leden van de VOGON.

ISSN 1570-7814

Column

Inzomen op de krimp: oorzaken, gevolgen en mythen

Prof. dr. Pieter Hooimeijer

4

THEMA DEMOGRAFISCHE KRIMP

Demografische krimp: kans of bedreiging

Wilton Christiaanse en Han Olden

5

Andijviestampot en groentejuweliers

Baptist Brayé

6

Regionale krimp en woningbouw

Femke Verwest, Niels Sorel en Edwin Buitlaar

10

Debat Wim Derks en Dick Regenboog over demografische krimp Gebrek aan visie leidt tot verkeerde keuzen

Door Wilton Christiaanse en Han Olden opgetekend

16

Vormt vergrijzing een bedreiging voor de Nederlandse woningmarkt?

Jan Rouwendal en Wouter Vermeulen

20

Demografische krimp en de markt voor bedrijfsruimten Kwaliteitsslag of transformatie

Jeanet van Antwerpen en Erik van 't Klooster

26

Woonvoorkeuren in een veranderende maatschappij

Koos Weits

33

De Nederlandse winkelvastgoedmarkt

Patrick Manning

39

Reële opties in vastgoedontwikkeling deel II

Daniël Witvoet, Peter Vlek, M. Gordon Brown en Leonie A.M.C. van de Ven

43

Planning, Law and economics (Barrie Needham)

Boekbespreking door Boris van der Gijp

49

Vogon Property NL Research Award 2007

51

Call for papers april 2008

Gezocht: onderzoeken naar effecten gebiedsontwikkeling

54

Register 2007 op auteur/onderwerp

55

Signalering

Voor u geselecteerd

60

Service

Auteursrichtlijnen

62

Agenda

63

Inzoomen op de krimp: oorzaken, gevolgen en mythen

Door Prof. dr. Pieter Hooimeijer

Nadat we ons eeuwenlang druk hebben gemaakt over de overbevolking van de wereld, baart de bevolking ons nu nieuwe zorgen door de aangekondigde krimp. Bestond er in Nederland in de vorige eeuw nog een club van 10 miljoen, nu zijn er, zij het niet voor het eerst in de geschiedenis, pleidooien voor meer kinderen bij voorkeur van autochtone ouders. Voor we daar in mee gaan, is het wellicht nuttig eerst stil te staan bij de orde van grootte van het verschijnsel en vooral bij de oorzaken en de gevolgen van de krimp. Die verschillen nogal met het geografische schaalniveau waarop je naar de krimp kijkt.

Binnen Nederland voorspellen zowel PRIMOS-model als het PEARL-model tot 2025 een krimp van ongeveer 10% in drie regio's: Noord-Oost Groningen, Zuid-Limburg en Zeeuws-Vlaanderen. De oorzaak zit vooral in de onderwijsmigratie. Jongeren trekken weg uit die delen om elders hun opleiding te volgen. Stedelijke regio's profiteren daarvan, maar het zijn vooral de regio's in het uitstralingsgebied van de Randstad, waar de meeste banengroei is, die meer dan gemiddeld groeien.

Over het geheel genomen moeten we echter constateren dat er de komende 20 jaar voor het overgrote deel van de gemeenten nog een forse groei in het vooruitzicht ligt. Daarna zal de bevolking op veel plekken stabiliseren. Een kleine minderheid zal te maken krijgen met een krimpende bevolking. Voor de woningbouw heeft deze ontwikkeling nauwelijks gevolgen. Door de gezinsverdunding groeit het aantal huishoudens door, ook bij een stabiliserende bevolking. Daarnaast hebben we in die periode van veertig jaar een enorme herstructureringsopgave, waar we nu al stevig op achterlopen. Er is al met al voldoende te (her)ontwikkelen en het Ministerie van Wonen, Wijken en Integratie houdt terecht vast aan de woningbouwafspraken die zijn gemaakt. Het is nuttig bij discussie over krimp steeds de vraag te stellen wanneer die krimp zich zal gaan voordoen, om welke orde van grootte het gaat, of die krimp zich ook weerspiegelt in het aantal huishoudens, en of de oorzaken structureel of conjunctureel zijn. Het is betrekkelijk dwaas je zorgen te maken over de bevolkingskrimp in een gemeente waar de afgelopen jaren niet is gebouwd en er regionaal nog een stevig tekort aan woningen is. Door de goede woningen te bouwen komt de groei er vanzelf weer in. Wie zich zorgen maakt over de afzetbaarheid van appartementen buiten de steden moet eens kritisch kijken naar de vraag per vierkante meter en die eens vergelijken met die van grondgebonden woningen die zo populair zijn bij huishoudens in de derde leeftijd. Voorlopig is er meer reden ons zorgen te maken over het product dan over de markt. Tegelijkertijd moet worden geconstateerd dat de risico's toenemen in de regio's waar structureel sprake is van onderdruk. In Noord-Oost Groningen, Zuid-Limburg en Zeeuws-Vlaanderen ondersteunt de economische ontwikkeling de vraag niet. Integendeel, de woningbouw wordt hier gepropageerd als middel om de krimp tegen te gaan. Zolang het aanbodoverschot neerslaat in de zwakke delen van de voorraad hebben vooral de corporaties een probleem, maar ook dan zullen de marges onder druk komen te staan. Cultureel gezien hebben de oudere Nederlanders een goed besef van prijs/kwaliteit verhoudingen en wonen ze in doorsnee goed. Dat is dus een moeilijke markt om veel geld in te verdienen. Met krimp heeft dat niet zoveel te maken.

Over de auteur Prof. dr. Pieter Hooimeijer is hoogleraar sociale geografie en demografie aan de universiteit van Utrecht

Demografische krimp: kans of bedreiging?

door Wilton Christiaanse en Han Olden

“Krimp als kans” is het uitgangspunt van het volkshuisvestingsbeleid in Parkstad Limburg, één van de eerste regio's in Nederland, waar al daadwerkelijk sprake is van een daling van het bevolkingsaantal. Projectontwikkelaars, woningbouwcorporaties, gemeenten, huurders en makelaars hebben de handen ineen geslagen om een antwoord te vinden op dit nieuwe fenomeen. De uitkomst gaat nu door het leven als de “paradox van de krimp”. Centraal staat het intensiveren van de vernieuwingsopgave. Helaas is deze benadering nog geen gemeengoed in Nederland. Projectontwikkeling en ruimtelijke ordening staan nog teveel in het teken van groei. Politici en beleidsmakers zitten nog in de ontkenningfase en denken dat hun regio of gemeente die ene uitzondering is die de dans kan ontspringen. Ook ontwikkelaars gaan nog altijd voor groei.

In het themanummer over demografische krimp besteedt Property Research Quarterly aandacht aan mogelijke reacties op het veranderende perspectief. Niet te ontkennen valt dat het bevolkingsaantal zal gaan dalen. Belangrijker is: hoe gaan we hiermee om? Belangrijk is de constatering dat krimp geen bedreiging vormt voor de vastgoedsector. Integendeel, het intensiveren van de vernieuwingsopgave levert veel werk stellen Wim Derks en Dick Regenboog in het interview dat wat we met hen hadden. Wat wel een bedreiging vormt, is het ontkennen van krimp. Dat leidt tot verkeerde keuzen die uiteindelijk zullen leiden tot een ontwrichting van de vastgoedmarkt.

Jeanet van Antwerpen en Erik van 't Klooster schetsen een nieuwe benadering voor de markt voor bedrijventerreinen: weg met de negatieve gedachte van functiescheiding. Er valt veel te beleven op bedrijventerreinen, maak daar gebruik van. De voorbeelden zijn er al: de fabriek van Volkswagen in Wolfsburg of Airportcity Schiphol.

Patrick Manning gaat in op het nieuwe perspectief voor de winkelmarkt. Hij constateert dat gemeenten en ontwikkelaars de vernieuwing nog altijd tot stand willen brengen door het aantal meters uit te breiden. Zijn stelling: alleen door slecht functionerende, kansarme winkelmeters actief uit de markt te nemen kan de vernieuwing echt tot stand komen.

Jan Rouwendaal en Wouter Vermeulen laten zien dat het belangrijkste probleem op de woningmarkt nog altijd het restrictieve beleid is. Veel plannen voor woningbouw worden hierdoor uiteindelijk niet gerealiseerd. Voor woningbezitters is dat overigens voorlopig goed nieuws. Demografische krimp zal niet snel leiden tot een daling van de prijzen voor woningbouw.

Aan de hand van ervaringen in Parkstad Limburg en in Oost-Groningen constateren Femke Verwest, Niels Sorel en Edwin Buitenlaar dat regionale samenwerking een must is. Die samenwerking moet verder gaan dan het maken van vrijblijvende afspraken over het woningbouwprogramma. Financiële afspraken over het verdelen van de lusten en de lasten is noodzakelijk. Anders blijft iedereen kiezen voor de krenten in de pap: het bouwen van nieuwe woningen. Baptist Brayé tenslotte belicht wel een heel bijzonder aspect van vernieuwing in de binnensteden. Door de veranderende bevolkingssamenstelling maakten de groenteboer en de slager plaats voor de sandwichbar en de olijfspecialist. Op zich leuk natuurlijk een grootstedelijk milieu gericht op verbruik, vertier en vermaak. Maar waar kan je in het centrum nog de ingrediënten voor een ouderwetse andijviestamppot kopen, vraagt Baptist zich af.

Andijviestampot en groentejuweliers

Heeft u tijdens een stedentrip wel eens geprobeerd wat levensmiddelen te kopen? Elke dag uit eten gaat immers snel vervelen en kost behalve tijd ook flink geld. Dus ben je een paar dagen in een tijdelijk stadsappartement in Barcelona, Berlijn, Milaan of Parijs, dan ga je toch op zoek naar wat brood, beleg, fruit, wat te drinken, een snel klaar maaltijd, iets te ontbijten en... koffie natuurlijk. Dikke kans dat zo'n zoektocht niet eenvoudig is. Als regel wel overal fast food plekken, sandwichpaleizen en koffiebarretjes, maar meestal geen handige supermarkt. Citysurvival betekent vaak een bezoek aan een deli en met enig geluk wat fruit van een fruitstal naast het museum.

door Baptist Brayé

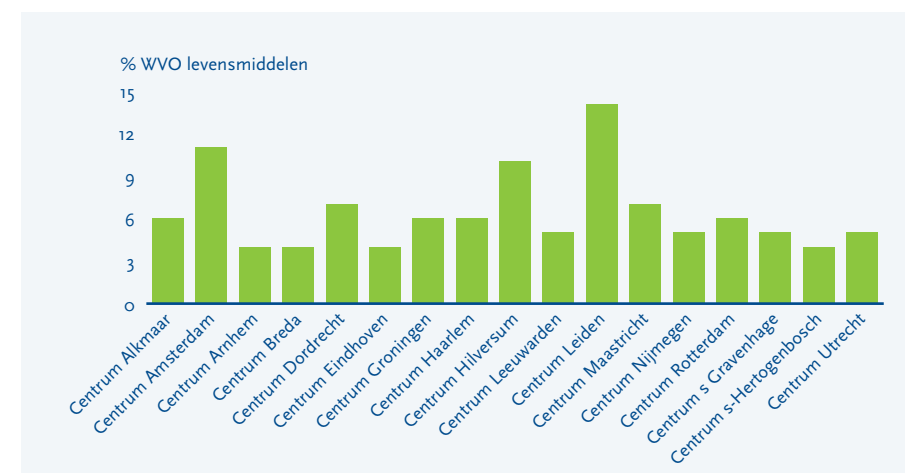
Binnensteden bieden als regel slechts een mager pakket aan dagelijkse goederen. We merken dat niet zo. Dat komt doordat de meeste van ons er niet (meer) wonen. De bewoners die wel in de binnenstad wonen zijn overigens wel voor het merendeel import. Het Parool publiceerde eind oktober '07 onder de kop "de echte Mokumer sterft uit" dat in het centrum van Amsterdam nog maar één op de drie inwoners er ook geboren is. De echte Amsterdammers zijn alleen nog massaal te vinden in Oostzaan, Nieuwendam en Buiksloot. In Buiksloot is tachtig procent van de inwoners geboren Amsterdammer, zo blijkt uit een nieuwe telling van het Centraal Bureau voor de Statistiek, maar in de sommige gegentrificeerde delen van de binnenstad als de grachtengordel is tot 80% van de bewoners juist niet in Amsterdam geboren.

Binnen een generatie is tweederde van de oorspronkelijke bevolking uit de binnenstad vertrokken. Door de inmiddels sterk gestegen huizenprijzen is voor de meeste van hen de weg terug vrijwel afgesloten. Er voor in de plaats zijn de importyuppen gekomen. Welstandige alleenstaanden en tweepersoonshuishoudens, minder kinderen, internationaal georiënteerd, veel op reis ook. Vaak is er in de grotere binnensteden voor deze nieuwe groep bewoners ook sprake van tijdelijk verblijf. Men logeert in luxe gemeubileerde appartementen of 'short stay' accommodaties. De overige tijd spendeert men in een mediterraan buitenland of een ander internationale urbane habitat. Het ruimtegebruik van deze nieuwe groep bewoners is veel extensiever. Deze groep verbruikt niet alleen veel meer woonmeters per huishouden dan hun voorgangers, maar wat misschien nog wel belangrijker is... ze zijn er vaak de helft van de tijd niet.

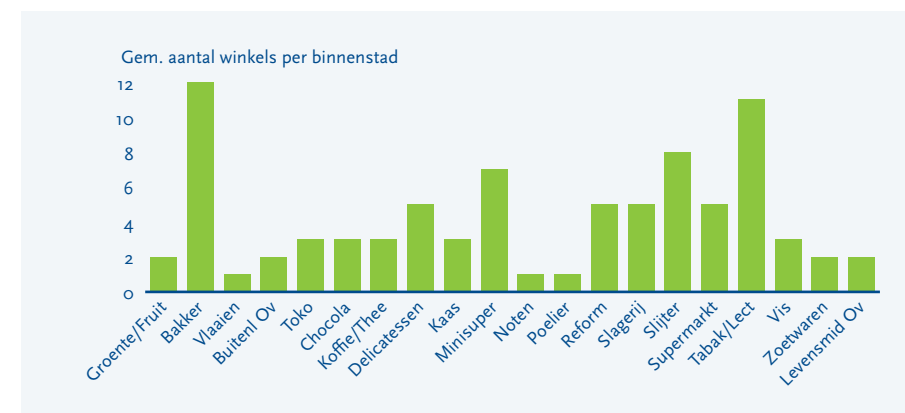
En zo kent de binnenstad dus een almaar afnemende vaste kern aan permanente bewoners. Mensen die er geboren zijn, leven, wonen, kinderen krijgen, werken, boodschappen doen en winkelen kom je er nagenoeg niet meer tegen. Krimpens draagvlak dus ook als het gaat om dagelijkse dingen als brood, melk koffie en fruit. Stijgende kosten als het gaat om bedrijfshuisvesting. Voor 'gewone' boodschappen kan je in de stad eigenlijk al niet meer terecht.

De statistieken zijn op dit punt onthutsend. Voor de 17 grootste steden met gemiddeld 296

Figuur 1 Percentage WVO Levensmiddelen per winkelgebied



Figuur 2 Gemiddeld aantal winkels per binnenstad per branche



m² levensmiddelen per 1.000 inwoners is van dit aanbod nog maar 12,8 % (38 m² per 1.000 inwoners) gelegen in de binnenstad. De hogere woondichtheden in de binnenstad verzachten dit enigszins, maar als we wat beter kijken naar de samenstelling van dit aanbod vallen toch een paar dingen op. Zo heeft Albert Heijn een aantal jaren geleden voor de assortimenten van haar stadssupermarkten een strategische heroriëntatie doorgevoerd. Minder basics en meer halfklaar en kant-en-klaar producten. Het resultaat was minder omzet, maar -door de hogere marge- uiteindelijk wel een hogere winstbijdrage. Een ander voorbeeld zijn de foodspeciaalzaken. Voor zover in de binnenstad nog aanwezig zitten die voor een belangrijk deel in de delicatessenhoek als bijvoorbeeld koffie- en theespecialisten, wijn, chocola en bonbons of exoten als waterwinkels en olijfoliespecialisten. Wat daarbij opvalt is dat er nauwelijks speciaalzaken in versproducten als groenten en

vlees bij zijn. In een gemiddelde binnenstad treffen we vandaag de dag niet meer dan 1,9 groentespecialzaken aan, gezamenlijk goed voor een verkoopvloeroppervlak van slechts 86 m². Dat is dus 86 m² voor een complete binnenstadsbevolking! Voor slaggers ligt dat cijfer met 206 m² iets hoger, maar ook dat is afgemeten aan de groep consumenten die ze bedienen nog steeds lachwekkend weinig. De enkele verdwaalde versaanbieders die dan nog resterend zijn in te delen in enerzijds nichespelers als de typisch allochtone ondernemer of anderzijds de fashion-deli en de groentejuwelier. Voor versproducten moet men de (binnen)stad dus uit, of genoeg nemen met 3.866 m² stadssupermarkt, een maatvoering die per binnenstad overeenkomt met ruwweg het verkoopoppervlak van twee standaard supermarkten. Steden veranderen, met name binnensteden en helemaal binnensteden met een meer internationale allure. En de detailhandel volgt en vastgoed dus ook. De binnenstad van vandaag kent meer bezoekers dan bewoners en deze verhouding lijkt alleen maar aan te scherpen.

Voor wat betreft de bewoners is het een wereld van twee snelheden. De eerste is de snel krimpende groep autochtonen die van de woningmarkt wordt verdreven door een tweede statistisch vrijwel ongreepbare groep internationaal georiënteerde, niet plaatsgebonden mobiele tijdelijke verblijvers. Dat zijn niet alleen de groep culturele creatievelingen en kosmopolieten uit Richard Florida's beroemde boek "The Creative Class". We zijn het inmiddels voor een deel zelf. Het komt uit de middenhoge en hogere bovenlaag van onze samenleving, door groeiende welvaart, door de euro, door lage vliegtuigtarieven. We zijn het zelf die op onze stedentrips niet meer kiezen voor een hotel, maar via het internet zelf een appartement regelen, niet meer als expat uitgezonden willen worden, maar projectsgewijs in het buitenland klussen doen en in het weekend en de vakantie naar huis gaan. Het zijn de sabbaticals en studies, de twee carrière huishoudens met verschillende standplaatsen. Het zijn de informele bed & breakfasts, het studiejaar in het buitenland. Het transformeert de oude woningvoorraad van binnensteden in grotere en luxere appartementen, extensiever gebruik, de pied-à-terre, de gastenverblijven, het hobby-hotel. Met tijdelijke bewoners die op dat moment vaak minder behoefte hebben aan basics als supermarkten, meubels of koelkasten.

Het is een wereld die in stand wordt gehouden door een dienstenapparaat, waarvan werknemers niet meer wonen op de plek waar ze werken. Een hele groep schoonmakers-, horeca- en winkelpersoneel, security, zorg, cateraars, vertaaldiensten en wat al niet trekt 's morgens de binnenstad in om 's avonds weer te vertrekken naar buitenwijk of suburbia. Daar doen zij hun boodschappen, van tijd tot tijd gevolgd door de echte binnenstadbewoners die zelf om de hoek alleen nog maar terecht kan voor zalm en kaviaar en –feitelijk noodgedwongen– met de SUV een keer per week naar een in de buitenwijken gelegen Albert Heijn XXL trekken. Het grappige is dat de maatschappelijke discussie over voorzieningen vaak gaat over de ontvolking van het platteland en het instandhouden van het voorzieningenapparaat in de kleine kernen. Weinigen lijken zich te realiseren dat toegang tot basisvoorzieningen voor de leefbaarheid van grotere binnensteden net zo'n belangrijke rol speelt.

Waar gaat dit naar toe? Het proces is nog lang niet ten einde. Deze tweedeling in de samenleving scherpt aan. Voor starters is de binnenstad al jaren geleden onbereikbaar geworden. Dat betekent dat de meest gewilde binnenstadsmilieus meer en meer bevolkt gaan worden door vermogende, hoogopgeleide tweeverdieners, geprivilegieerde jongeren met financiële ondersteuning of familievermogen, corporate dwellers, pied-à-terre bezitters dan wel een hele keten aan tijdelijke verblijvers met een al eerder aangehaalde a-typische sociale stratificatie.

De verwachting is dat deze shift in bevolkingssamenstelling door luxer en daardoor extensiever gebruik van woonruimte tot verdere uitdunning van de binnenstadsbevolking zal leiden. Stedelijk wonen gaat in de toekomst het exclusieve domein worden van de nieuwe bovenklasse in grote en royale appartementen, omgeven door services en diensten die in samenstelling en schaal alleen maar kunnen bestaan dankzij het draagvlak van een constante groep binnenstadsbezoekers. Het zijn omgevingen die gebonden zullen zijn aan een zekere minimumschaal, een maatvoering die in de toekomst alleen maar zal toenemen.

Het resultaat is minder, maar straks wel grotere concentratiepunten en daarmee meer schaarste en aanscherping van tegenstellingen, waarbij de nieuwe elite sterke claims legt op zijn omgeving. Een omgeving die overigens alleen maar kan bestaan dankzij een grotere groep binnenstadsbezoekers en een leger aan dienstverleners. Een omgeving die welvaartsverschillen benadrukt en daarmee ook agressie oproept. Een omgeving waar de binnenstadbewoner in de toekomst door de meerderheid misschien wel gezien gaat worden als rijke patser, en misschien daardoor ook wel als paria.

Een meerderheid die de binnenstad alleen periodiek bezoekt voor modische en luxe aankopen, horeca en cultuur, en ook voor de eerder genoemde stedentrip, congressen, evenementen etc. Een meerderheid die de binnenstad vooral ziet als podium en destination. Bezoekers die –omdat ze in de stad de grootste gebruikersgroep zijn– vinden dat binnensteden er om die reden er vooral voor hen moeten zijn. Bezoekers die vanuit simpele economische wetten de ruimteclaims en basisbehoeften van binnenstadbewoners overstralen met functies die gericht zijn op verbruik, vertier en vermaak. Een omgeving waarbij niemand denkt aan demografische krimp of planning for decline. Totdat je op je citytrip na een paar dagen restaurantbezoek plotseling trek krijgt in stampot andijvie met een gehaktbal.

Over de auteur: Baptist Brayé, Oprichter Locatus / visiting scholar Harvard School of Design. reacties: bbraye@gsd.harvard.edu

Regionale krimp en woningbouw

Steeds meer gemeenten en regio's in Nederland zullen in de nabije toekomst te maken krijgen met een afname van het aantal huishoudens. Deze demografische krimp zal gevolgen hebben voor de woningvraag. Om te voorkomen dat naburige gemeenten met elkaar gaan concurreren is een regionale aanpak gewenst. Tegelijkertijd is mede door 'het regionale gat' (de gebrekkige institutionalisering van de regionale bestuurslaag) deze samenwerking lastig van de grond te krijgen. In dit artikel concluderen we dat een regionale aanpak alleen zinvol is als partijen bereid zijn financiële afspraken te maken over de verdeling van 'de pijn'.

door Femke Verwest, Niels Sorel en Edwin Buitelaar

Regionale krimp en woningbouw verkend

Volgens de regionale bevolkingsprognoses van CBS en RPB (PEARL) zullen in de komende twintig jaar steeds meer regio's en gemeenten te maken krijgen met een flinke afname van het aantal inwoners en huishoudens (De Jong 2007). Zo zal één op de twee gemeenten te maken krijgen met een bevolkingsafname en één op de vijf gemeenten met een afname van het aantal huishoudens.

Deze demografische krimp zal vooral gevolgen hebben voor de woningmarkt, in positieve, maar primair in negatieve zin. Huishoudensdaling kan immers zorgen voor een ontspannen woningmarkt, een daling van de woningprijzen, meer aandacht voor de kwaliteit van het woningaanbod, maar ook voor een overaanbod van woningen, leegstand (gekoppeld aan verpaupering) en verdere segregatie van bevolkingsgroepen leiden (Van Dam et al. 2006). De omvang en urgentie van de problemen zal toenemen wanneer krimp geen lokaal maar regionaal fenomeen is en meerdere buurgemeenten met een dalend aantal inwoners en/of huishoudens te maken krijgt. In deze situatie heeft krimp namelijk een meer structureel karakter dan wanneer het 'slechts' om suburbanisatie gaat. In deze krimpgebieden gaat de aandacht vooral uit naar de sloop van overtollige woningvoorraad en de transformatie van bestaande woningvoorraad ten behoeve van de toekomstige woonbehoefte. Ze worden hierdoor minder aantrekkelijke regio's voor projectontwikkelaars. Het afzetrisico is vaak te groot. Of de huizenprijzen zijn zodanig laag dat ze de stichtingskosten niet of nauwelijks overstijgen.

Wanneer krimp zich regionaal voordoet, moet deze ook regionaal worden aangepakt. Immers, lokaal autonoom handelen en lokale competitie kunnen negatieve externe effecten hebben. Wanneer naburige gemeenten in geval van krimp bijvoorbeeld gewoon blijven doorbouwen en woningbouwprogramma's niet afstemmen, kan dit ruimtelijke overinvesteringen, leegstand, lange verkooptijden, stagnatie in de doorstroming en verliesleidende grondexploitaties tot gevolg hebben. Het belang van een regionale aanpak - regionale samenwerking - is dus groot, maar tegelijkertijd is het moeilijk om dit in de praktijk te brengen. Gemeenten zijn huiverig hun woningbouwprogrammering naar beneden toe bij

te stellen, omdat ze hierdoor veel inkomsten mislopen. Hoe om te gaan met krimp is een verdelingsvraagstuk.

Nederland heeft vooralsnog weinig ervaring met demografische krimp. Om die reden wordt door het Ruimtelijke Planbureau onderzoek gedaan naar hoe in verschillende regio's in verschillende landen (Nederland, Duitsland en Engeland) wordt omgegaan met deze ontwikkeling. Hierover wordt in april 2008 gerapporteerd. Dit artikel bespreekt twee van de onderzochte regio's: Zuid-Limburg (Parkstad Limburg) en Noordoost Groningen (de Eemdelta). De studie is gebaseerd op literatuuronderzoek, interviews en prognoses. Per casestudie zijn 10 à 12 interviews gehouden met medewerkers van overheidsinstanties (rijk, provincie, gemeenten), woningbouwcorporaties en projectontwikkelaars.

Een regionale aanpak van de woningbouw vraagt om zowel regionale beleidsafspraken als om een uitvoering die deze afspraken respecteert. Beide aspecten komen hieronder aan bod, gevolgd door een aantal ideeën over hoe in de toekomst, mede in het licht van de nieuwe Wro, de praktijk verbeterd kan worden. Maar hieronder zullen eerst in het kort de problemen worden geschetst die zich bij krimp voordoen.

De probleemschets

Zuid-Limburg en Eemdelta zijn beide regio's waarin meerdere gemeenten liggen die al een aantal jaar te maken hebben met een afnemend aantal inwoners en/of huishoudens. Bekende voorbeelden van krimpgemeenten zijn Delfzijl, Kerkrade en Heerlen. Overigens krimpen niet alleen gemeenten in de Eemdelta, maar ook in de naburige regio Oost-Groningen meerdere gemeenten. Reiderland is een van de bekendste voorbeelden. Volgens de PEARL prognose zal in zowel Zuid-Limburg als de Eemdelta de huishoudenskrimp minstens tot 2025 aanhouden.

Zowel voor Zuid-Limburg als de Eemdelta geldt dat de huishoudensdaling negatieve gevolgen heeft gehad voor de woningvoorraad. Te denken valt aan leegstand, verloedering en segregatie. Voor beide gebieden geldt dat deze negatieve gevolgen geconcentreerd neerslaan in bepaalde wijken, buurten en dorpen. Vooral vroeg naoorlogse woongebieden zijn vanwege hun gebrekkige kwaliteit (minder gewaardeerde woningvoorraad qua bouwstijl, wooncomfort en woninggrootte) kwetsbaar. Te denken valt aan arbeiderswoningen, portiek- en galerijflats. Daarnaast zijn kleine dorpen in minder gewaardeerde landschappen kwetsbaar. Ter illustratie in Kerkrade staat 5,4% van de totale woningvoorraad leeg. De leegstand doet zich met name voor in galerijflats en portiekwoningen.

Daarnaast slaan deze gevolgen vooral neer in de bestaande woningvoorraad en niet in de nieuwbouw. De nieuwbouw wint het qua kwaliteit namelijk van bestaande woningvoorraad. Hierin schuilt het gevaar dat commerciële partijen pas stoppen met het ontwikkelen van nieuwbouw als de verkoop hiervan stagneert. Doordat nieuwbouw vaak gewilder is dan bestaande bouw zal de verkoop relatief laat stagneren. Ervaringen in Oost-Groningen en Zuid-Limburg laten zien dat dit funest kan zijn voor de bestaande woningvoorraad. Immers op het moment dat de verkoopcijfers in de nieuwbouw stagneren dan is het kwaad - elders, vaak in dezelfde gemeente - al geschied en zijn in de bestaande woningvoorraad de gevolgen van huishoudensdaling merkbaar.

Tot slot doen de problemen zich vooral voor in het laagste segment van de koopmarkt.

Behalve dat in de krimpgebieden vaak een overschot bestaat aan dit type woningen (de arbeiderswoningen, portiek- en galerijflats), zijn dit tevens de woningen die het meest kwetsbaar zijn. Bovendien is een deel van dit voormalige corporatiebezit verkocht, waardoor de mogelijkheden van projectmatige herstructurering worden beperkt. Immers de vernippering van het eigendom is toegenomen. Een voorbeeld is de wijk Vrieheide in Heerlen. Hier staan veel woningen van een slechte kwaliteit. Daardoor staan veel woningen te koop en dalen de huizenprijzen. Doordat in deze wijk de corporaties veel van hun bezit hebben verkocht komt projectmatige herstructurering moeilijk van de grond. Het aankopen van particulier bezit is (nog) niet aan de orde.

Een bijkomstig probleem is dat de moeilijk verkoopbare en daardoor laaggeprijsde woningen vaak een lage sociale klasse aantrekken, die veel moeite heeft de eigen woning en de omgeving te onderhouden. In sommige gevallen komt de buurt in een negatieve spiraal terecht, die zeer moeilijk te doorbreken is. Een voorbeeld in Reiderland is het buurtschap Ganzedijk. Door de verkoop van de corporatiewoningen kwam de buurt in moeilijkheden. De laaggeprijsde woningen trok een lage sociaal-economische klasse aan en de leefomgevingskwaliteit verslechterde. Inmiddels is de verkoop van corporatiewoningen in Ganzedijk gestaakt.

Ondanks de krimp geldt voor beide krimpregio's (Zuid-Limburg en Eemsdelta) dat de komende jaren nog veel bouwplannen op de rol staan. De gemeentelijke uitbreidingsambities liggen vrij hoog. Gezien het vooruitzicht dat de huishoudenskrimp in de gebieden zal aanhouden zal de bouw van de plannen naar verwachting tot een overaanbod leiden. In Zuid-Limburg bedraagt het overaanbod aan woningbouwplannen ongeveer 8.000 woningen (Parkstad Limburg 2006). De gemeentelijke nieuwbouwplannen tot en met 2010 van de zeven gemeenten samen omvatten 10.000 woningen, terwijl maar behoefte is aan 2.000 woningen. Voor de Eemsdelta is niet exact bekend wat het overaanbod is. Wel komt uit een studie door Poulos van ABF (2006: 34) naar voren dat ook in Groningen sprake is van een overaanbod. Wanneer alle bouwplannen doorgang zouden vinden zou de leegstand in 2015 in de COROP gebieden Oost Groningen en Delfzijl uit kunnen komen op 6800 woningen (ofwel 7% van de voorraad). Om een overaanbod te voorkomen doen gemeenten er verstandig aan de geplande woningbouw onderling af te stemmen. Daarnaast doen gemeenten er verstandig aan niet allemaal voor dezelfde doelgroep te bouwen. Ook dit kan op regionaal niveau worden afgestemd.

Regionale woningbouwprogrammering

Hoewel de problemen waar beide krimpgebieden mee kampen overeenkomen, is hun aanpak verschillend. In Zuid-Limburg probeert men de krimpproblematiek op regionaal niveau aan te pakken. De WGR+ status die de regio heeft is een belangrijk middel om regionale aanpak van de grond te krijgen. Zuid-Limburg is de eerste Nederlandse regio die op eigen initiatief de WGR+ status heeft aangevraagd en verkregen. Hoewel demografische krimp niet de aanleiding was om deze status aan te vragen, wordt deze organisatievorm nu wel gebruikt om de problemen die zich als gevolg van de krimp op de woningmarkt voordoen aan te pakken.

Een voordeel van de WGR+ status is dat de bevoegdheid voor onder andere woningbouw is overgeheveld van gemeentelijk naar regionaal niveau. Dit vergemakkelijkt de onderlinge afstemming van bouwplannen. Een ander voordeel is de continuïteit ervan, wat het per-

spectief en de tijdshorizon van de betrokken partijen verlengd. De zeven gemeenten van Parkstad Limburg hebben samen een regionale woonvisie opgesteld, waarin ze tot een regionale woningbouwprogrammering proberen te komen. Anders dan aanvankelijk de bedoeling was, is bij de selectie van de plannen alleen aandacht besteed aan de juridische status, ofwel 'hardheid', van de plannen en niet aan de bijdrage die een plan aan de woonkwaliteit van een regio levert. De reden hiervoor is dat 'harde plannen' voor gemeenten moeilijk en niet zonder kosten (denk aan bouwclaims) zijn terug te draaien. Bovendien zou het intrekken van bouwvergunningen of andere toezeggingen het vertrouwen van marktpartijen in de overheid kunnen schaden. Uiteindelijk heeft Parkstad Limburg de overmaat aan plannen weten terug te brengen tot ongeveer 3.200 woningen. Met het oog op zogenoemde pijplijneffect achten de betrokken partijen verdere selectie van plannen niet nodig. Immers naar verwachting zal maximaal 70% van de geplande woningen verkocht en gebouwd worden. Daarbij komt dat het bouwen van 2240 woningen in periode van drie jaar (2007-2010) ambitieus is en waarschijnlijk niet zal worden gehaald. Bijzonder aan de regionale woonvisie is dat de samenwerking zich niet alleen heeft beperkt tot de gemeenten, maar dat ook corporaties en geïnteresseerde projectontwikkelaars bij het proces zijn betrokken.

In de Eemsdelta is men wat betreft regionale aanpak nog niet zover. Hoewel de verschillende partijen die actief zijn op de woningmarkt inzien dat een regionale aanpak gewenst is, komt dit nog niet van de grond. Een oorzaak hiervan is dat de gemeenten genoeg aan zichzelf hebben. Het zijn met name de provincie en de regionaal opererende woningbouwcorporatie die het onderwerp oppakken. De corporatie door onder andere meer woningen te slopen dan nieuw te bouwen. De provincie door inmiddels een aantal jaren een streng contingentenbeleid te voeren. Daarnaast geeft de provincie met behulp van ISV-middelen de herstructurering in de centra voorrang. Momenteel wordt het onderwerp 'demografische ontwikkelingen' als één van de centrale thema's voor het nieuwe Omgevingsplan uitgewerkt.

Op gemeentelijk niveau worden wel verschillende krimpstrategieën gevoerd. Zo heeft men in Delfzijl een wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM) opgericht die gezien kan worden als 'kernontwikkelingsmaatschappij'. De Ontwikkelingsmaatschappij Delfzijl (OMD) zorgt voor de totale herstructurering van Delfzijl en heeft daarbij de ontwikkelrechten exclusief gegund aan een consortium van twee ontwikkelaars en de corporatie. In de eerste plaats om marktkennis in te brengen daarnaast om het risico voor partijen te verkleinen en een voorspoedige uitvoering te stimuleren. Omdat de OMD alle grond in bezit heeft en de ontwikkelende partijen pas hoeven te betalen voor die grond als zij de woningen gebouwd hebben, ligt het risico geheel bij de OMD. Er is geen prikkel voor de bouwers om snel te investeren. Momenteel schatten de ontwikkelaars het risico nog als te hoog in en zijn de renteverliezen voor de OMD.

Regionale uitvoering

Gemeenten in Nederland kenden tot voor kort vooral de rationaliteit van het bouwen, en minder die van het slopen en herstructureren. Dit is heel begrijpelijk. Tot zeer recent groeiden ook vrijwel alle regio's in Nederland. Maar een andere belangrijke factor is de inkomsten die gemeenten halen uit groei. Veel gemeentelijke inkomsten zijn op een of andere manier gerelateerd aan het aantal inwoners of het aantal huishoudens en huizen. De gemeentelijke inkomsten uit bouwprojecten nemen toe naarmate er meer gebouwd wordt.

De WOZ-inkomsten worden hoger naarmate het aantal woningen groeit. Wat de effecten van demografische krimp op de specifieke uitkering en de uitkering uit het gemeentefonds is, is niet exact bekend. De Raad voor de financiële verhoudingen, de Raad voor het openbaar bestuur en de VROMraad voeren momenteel een onderzoek uit naar de impact van demografische krimp voor de financiële handelingsruimte van gemeenten.

Al deze inkomsten worden gegeneerd op gemeentelijk niveau, terwijl de afspraken op regionaal niveau – ook in niet krimpregio's - worden gemaakt. De afstemming tussen beide niveaus kan problemen opleveren. Dit komt voor een deel door het zogenaamde 'regionale gat' (WRR, 1998). Dit houdt in dat veel problemen zich voordoen op het regionale niveau zonder dat daar institutioneel een adequaat antwoord op is. In het geval van de WGR+ regio's is een nadeel dat het financiële en juridische instrumentarium tamelijk beperkt is. De samenwerking is vooral een kwestie van goede wil en vertrouwen. Wanneer individuele gemeenten zich niet houden aan de regionaal gemaakte woningbouwafspraken heeft de regio weinig sanctiemogelijkheden.

De uitvoering van regionale woningbouwafspraken zal uiteindelijk gestalte moeten krijgen op het niveau van locatieontwikkeling. Hierbij moet een beroep gedaan worden op de bereidwilligheid van individuele gemeenten. Zo zullen gemeenten hun ruimtelijke orderingsbeleid af moeten stemmen op de regionale woningbouwafspraken. Ze moeten allen bestemmingsplannen herzien, vrijstellingen verlenen en bouwvergunningen afgeven voor het regionaal afgesproken aantal en type woningen. Tenzij de regio instemt met een afwijking van die afspraak. Indien er ook afspraken gemaakt worden over de bouwlocaties dan zal ook daar rekening mee moeten worden gehouden in het gemeentelijk planologisch beleid. Maar ook het gemeentelijke grondbeleid en de gronduitgifte zal in dienst moeten staan van het regionaal beleid.

Hoe voorkom je nu dat gemeenten niet slechts vrijblijvend afspraken maken, maar ook waarmaken wat ze afspreken? Dit kan voorkomen of verminderd worden langs twee wegen. Bij de eerste is de rol van de provincie van belang. De provincie heeft mogelijkheden om in te grijpen in het gemeentelijk beleid. Binnen de huidige wet zijn dat met name de goedkeuringsbevoegdheid ten aanzien van het bestemmingsplan, de 'concrete beleidsbeslissingen' in het streekplan en de aanwijzingsbevoegdheid. Maar ook hier geldt dat de provinciale belangen wel in lijn gebracht moeten worden met de regionale belangen. De andere manier om ervoor te zorgen dat gemeenten 'zeggen' en 'doen' combineren is meer bottom-up. Gemeenten kunnen ervoor kiezen om hun beleidsvorming te koppelen aan een uitvoeringsstrategie. Hierbij kan gedacht worden aan regionaal grondbeleid, een regionaal sloopfonds, een groundbank etc. In ieder geval een middel om baten en kosten regionaal te verevenen. Dit kan er voor zorgen dat een gemeente als Heerlen financieel profiteert – ten gunste van sloop en herstructurering - van de ontwikkelingspotenties in Voerendaal. Zover is het in Parkstad en de Eemdelta nog (lang) niet. In zijn algemeenheid komt regionaal grondbeleid in Nederland nog maar moeizaam van de grond. Daarbij komt dat in een krimpgebied met een ontspannen woningmarkt de keuze voor consumenten groot is en de marges op nieuwbouwprojecten klein. De mogelijkheden voor verevening worden hierdoor kleiner.

Tot slot

Vanuit het probleem 'krimp' bezien zou gemeentelijke herindeling wellicht de meest effectieve oplossing zijn. Door herindeling zouden negatieve externe effecten van autonoom gemeentelijk handelen kunnen worden geïnternaliseerd. In dat geval is degene die de beleidsinhoud vaststelt dezelfde als die hem uit moet voeren. Maar voor veel andere beleids terreinen ontstaat dan wellicht niet de geëigende bestuurlijke schaal. Daarbij leidt herindeling vaak tot veel oppositie van de inwoners, met name van kleinere gemeenten.

De nieuwe Wro, inclusief de grondexploitatiewet, biedt enkele mogelijkheden, maar niet heel veel meer dan nu. Zo kunnen gemeenten gezamenlijk een exploitatieplan maken. Maar ook dit is op vrijwillige basis. Verder zegt de wet nog weinig – het regionale hoofdstuk (5) is nog niet ingevuld – over regionale taken en bevoegdheden. Wel krijgen provincies de bevoegdheid om zelf bestemmings- of inpassingsplannen te maken indien er sprake is van een provinciaal belang. Deze kunnen ze inzetten maar ze kunnen hem ook gebruiken om gemeenten onder druk te zetten, zoals dat bijvoorbeeld recentelijk bij de Rijn-Gouwelijn in de provincie Zuid-Holland is gebeurd. De provincie gebruikt haar toekomstige bevoegdheid als drukmiddel om de tramlijn door de Leidse binnenstad aan te leggen.

Het meeste hangt toch af van de bereidheid van gemeenten. Als het gemeenten ernst is met krimp en als het ze ernst is met regionale samenwerking – beiden worden in ieder geval met de mond beleden – dan zullen ze in het licht van krimp een gezamenlijke woningbouwprogramma moeten maken. Maar nog belangrijker, ze zullen in staat en bereid moeten zijn om dit te laten vergezellen door financiële afspraken. Boter bij de vis!

Over de auteurs: Drs. Femke Verwest, drs. Niels Sorel en dr. Edwin Buitelaar zijn werkzaam als onderzoekers bij het Ruimtelijk Planbureau (RPB).

Literatuur

- Dam, F. van, C. de Groot & F. Verwest (2006), Krimp en Ruimte: Bevolkingsafname, ruimtelijke gevolgen en beleid. Rotterdam/Den Haag: NAi Uitgevers / Ruimtelijk Planbureau.
- Jong, A. de (2007), Regionale huishoudensprognose 2005-2025, Ruimtelijk Planbureau/Centraal bureau voor Statistiek, Den Haag.
- Parkstad Limburg (2006), Regionale Woonvisie op Hoofdlijnen Parkstad Limburg 2006-2010, Parkstad Limburg geeft Ruimte!, Vastgesteld door de Parkstad Raad op 11 december 2006, Heerlen.
- Poulos, C. (2006), Nieuwbouw en transformatie in de regio's Delfzijl en Oost Groningen: hoe gaan we om met krimp?. Delft, ABF
- Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (1998), Ruimtelijke Ontwikkelingspolitiek. Den Haag: Sdu Uitgevers.

WIM DERKS EN DICK REGENBOOG
OVER DEMOGRAFISCHE KRIMP:

Gebrek aan visie leidt tot verkeerde keuzen

Doordat overheid en marktpartijen te veel inzetten op resultaat op korte termijn, komt de herstructureringsopgave in stedelijke gebieden niet van de grond. En dat terwijl hier zeker nog voor decennia werk ligt. Het ontbreekt dus aan lange termijnvisies om nu de goede keuzes te maken. Het decentrale sturingsmodel uit de Nota Ruimte heeft desastreuze gevolgen. Het accent blijft liggen op nieuwbouw in gemakkelijk te ontwikkelen uitleglocaties, terwijl dit accent in toenemende mate op het bestaande vastgoed in de steden zou moeten liggen. Met de resultaten van vastgoedonderzoek wordt te weinig gedaan. Het schiet niet te kort, als het gaat om de onderbouwing van de noodzakelijke omslag op de markt maar er wordt te weinig naar geluisterd.

Door Wilton Christiaanse en Han Olden

We praten met twee deskundigen met een zeer verschillende achtergrond over de gevolgen van demografische krimp voor de vastgoedmarkt. Wim Derks van de Universiteit van Maastricht publiceerde in 1996 voor het eerst over demografische krimp. Dit werd hem niet in dank afgenomen. Menig wethouder benaderde hem in die tijd met de vraag om voor zijn gemeente een wat genuanceerder verhaal te vertellen. Die wethouders vonden dat nodig, omdat er nog een nieuwbouwproject moest worden gerealiseerd. Zijn leven veranderde drastisch toen de Volkskrant begin 2006 zijn stelling: "demografische krimp is een blinde vlek bij politici" op de voorpagina zette.

Zijn gesprekspartner Dick Regenboog is een door de wol geverfde vastgoedprofessional, die onder andere werkzaam was bij Bredero, Johan Matser, Amstelland Vastgoed, ABP, LATEI en Alliantie. Tussendoor werkte hij 12 jaar bij Kolpron, onderdeel van het huidige ECORYS. Sinds zijn pensionering is hij als Associate Partner terug bij dit ECORYS waar hij zich niet meer met management bezig hoeft te houden, maar zich kan richten op de leuke dingen van het vak.

Tijdens het gesprek wordt al gauw duidelijk dat onze gesprekspartners het roerend eens zijn, zowel als het gaat om de analyse van de problemen, als om de oplossingen die nodig zijn. Is zoveel overeenstemming wel leuk voor de lezers vraagt de één zich aan het einde van het gesprek af. Het maakt de boodschap in ieder geval wel duidelijk. Een boodschap die dan wel niet nieuw is, maar die met het verstrijken van de tijd alleen maar actueler wordt en nu dus wel de noodzakelijke politieke aandacht krijgt.

Groeidenken domineert

Wim Derks is duidelijk. Nederland zit in de overgang van groei naar krimp. Volgens bereke-

ningen, die hij maakte met zijn collega's Hovers en Klinkers, zal de bevolking met 17 miljoen inwoners rond 2035 zijn top bereiken. Dit lijkt misschien nog ver weg. Het klinkt al anders als hij erbij vertelt dat de absolute groei in de komende dertig jaar net zo groot zal zijn als in de afgelopen acht jaar. In een aantal regio's daalt de bevolking nu al. Het COROP-gebied Zuid Limburg was de eerste in 1997. In de hele provincie Limburg daalt de bevolking sinds 2002. Op termijn zal in Nederland overal sprake zijn van krimp, al zijn er regionaal grote verschillen in het moment, waarop dat het geval zal zijn.

De bevolkingsdaling op zich is niet het probleem. De ontwikkeling van de bevolking is immers goed te voorspellen. Alleen willen politici dit volgens Derks niet horen. Zij blijven denken in groei en komen met veel te ambitieuze plannen die niet passen in het nieuwe perspectief. Dick Regenboog valt hem bij. "Ook de vastgoedsector denkt nog altijd veel te veel in groei. De bedrijven kijken vooral naar de omzet en dus resultaat op korte termijn, ongeveer de komende drie tot vijf jaar. Een strategie die ook rekening houdt met structurele veranderingen op lange termijn tref ik maar bij weinig vastgoedbedrijven aan."

Bestaande kantorenlocaties en bedrijventerreinen krijgen de eerste klappen

Door de vergrijzing zullen de gevolgen van demografische krimp het eerst merkbaar zijn op de kantorenmarkt. "Het einde van de groei van het aantal werkenden is in zicht," stelt Wim Derks. "Dit zal een rem zetten op de groei van de werkgelegenheid". Op veel plaatsen is nu al sprake van krimp van de beroepsbevolking. Landelijk zal dit vanaf 2011 het geval zijn. Hierdoor is er in de komende jaren veel minder vraag naar kantoor- en bedrijfsruimte dan in de afgelopen periode. "Van immigratie van arbeidskrachten uit Oost-Europa moeten we niet teveel verwachten" voegt Dick Regenboog hieraan toe. "Dit geeft wellicht op korte termijn enige lucht maar keert de lange termijn trend niet. Voor de industriële bedrijvigheid is het waarschijnlijker dat deze de nog altijd goedkopere arbeidskrachten in Oost-Europa zal opzoeken." Over de markt voor bedrijfsruimten op lange termijn is Dick Regenboog gedicteerd. "Gemeenten onderkennen de behoefte aan nieuwbouw maar overschatten zwaar de totale behoefte aan bedrijventerreinen. De noodzakelijke herstructurering van de verouderde en verouderende voorraad zal hierdoor een steeds lastiger opgave worden". Op de kantorenmarkt zal extensivering van het ruimtegebruik mogelijk nog enige tijd compenserend kunnen werken. Gemeenten stellen maar al te graag grond beschikbaar aan projectontwikkelaars die langs komen met een gebruiker van naam die een impuls zou kunnen geven aan de lokale economie. Er is bij gebruikers veel behoefte aan kwaliteit. Hierdoor komt volgens hem veel te veel nieuwbouw op de markt. Het is niet zo moeilijk om die kwijt te raken. Dit zou niet erg zijn als tegelijk de verouderde panden uit de markt worden genomen. Binnen enkele jaren wordt de leegstand op deze markt zo groot dat er wel wat moet gebeuren voorspelt Dick Regenboog.

Om duidelijk te maken wat er gebeurt, haalt Wim Derks de al eerder door hem gemaakte vergelijking met een fruitschaal aan. Door steeds nieuw fruit op de fruitschaal te leggen, stimuleren we de consumptie van het verse fruit dat er nog mooi uitziet. Het fruit dat onderop de fruitschaal ligt vindt nauwelijks nog aftrek en rot langzaam weg. Uiteindelijk zal het ook het verse fruit aantasten. Net als op de fruitmand neemt het 'rotte fruit' op de markt voor commercieel vastgoed in omvang snel toe. Hieraan is alleen met gerichte inspanning iets te doen, als we Dick Regenboog moeten geloven

Op de winkelmarkt zal het volgens onze gesprekspartners voorlopig nog wel meevallen. De gevolgen van demografische krimp zullen hier als laatste merkbaar zijn. Vergrijzing is geen financieel probleem. De koopkracht zal in de komende jaren nog wel stijgen. Door de toe-

nemende schaarste op de arbeidsmarkt zullen de lonen stijgen. Er is bovendien veel geld vastgelegd in pensioenen. Zolang de bevolking niet sterker daalt dan de koopkracht stijgt, zullen de consumptieve bestedingen toenemen. Als gevolg van de veranderende bevolkingssamenstelling zal het koopgedrag wel veranderen. Het is zaak hier tijdig op in te spelen. Wim Derks verwacht op dit punt dat de schaalvergroting door zal gaan.

Om buurten en kleinere kernen toch leefbaar te houden, kan de combinatie van voorzieningen en winkels een oplossing bieden

geen acht miljoen woningen

De gevolgen van demografische krimp op de woningmarkt zullen veel later merkbaar zijn. Tot 2037 zal de woningvoorraad nog groeien volgens de berekeningen van Wim Derks en zijn collega's. Het uitreiken van de sleutel voor de acht miljoenste woning zal waarschijnlijk net niet meer plaats vinden. De teller blijft volgens deze laatste berekeningen net onder de acht miljoen steken. De groei van de woningvoorraad zal dus nog enige tijd doorgaan. Dit is het gevolg van de veranderende samenstelling van de bevolking. Jonge gezinnen met kinderen nemen in aantal af, het aantal alleenstaanden neemt toe en oudere eenpersoonshuishoudens zullen een groter deel van de woningvoorraad bezetten. Een bouwstop voor de woningmarkt is dan ook nog lang niet aan de orde. In de Randstad zal de bevolking voorlopig nog stijgen mede dankzij het relatief grote aantal allochtonen. De gevolgen van de teruggang zullen het eerst merkbaar zijn in de meer perifere gebieden. Behalve in Limburg ondervindt ook Oost-Groningen de gevolgen van een krimpende vraag op de woningmarkt.

er is nog werk zat

Demografische krimp betekent niet dat er geen werk meer is voor de vastgoedsector. Integendeel, er is nog voor jaren werk, rekent Dick Regenboog voor. De herstructureringsopgave in binnenstedelijke gebieden vraagt in toenemende mate aandacht. Demografische krimp betekent immers niet dat er geen vraag meer is naar woningen of naar commercieel vastgoed. Alleen is die vraag niet meer het gevolg van kwantitatieve tekorten, maar van kwalitatieve discrepanties tussen vraag en aanbod. Een deel van het vastgoed voldoet niet meer aan de eisen die gebruikers stellen. De totale waarde van het Nederlandse vastgoed bedraagt circa twee duizend miljard euro. Bij een gemiddelde levensduur van vijftig jaar zou er gemiddeld per jaar een potentieel zijn van 40 miljard voor herinvesteringen in afgeschreven vastgoed.

De renovatie of herontwikkeling van het verouderde vastgoed komt echter nauwelijks van de grond. Dick Regenboog wijt dit aan een niet economische denkwijze die mede gevoed wordt door het fiscale regime. Het huidige systeem van hypotheekrenteaftrek heeft fantastisch gewerkt als het gaat om het stimuleren van het eigen woningbezit. Het systeem dwingt niet tot het zien van de noodzaak van afschrijvingen die o.a. het gevolg zijn van de fysieke veroudering van woningen. Hierdoor reserveren woningbezitters onvoldoende financiële middelen om te herinvesteren in hun woning. Dat vormt een toenemende blokkade bij de herstructurering van woonwijken met veel privaat woningeigendom. Het Duitse Sparkassen systeem, is gebaseerd op de gedachte 'eerst sparen dan uitgeven'. Dit brengt het ook het economisch principe van afschrijven dichterbij de mens.

Bij commercieel vastgoed gaat het net ingevoerde fiscale afschrijvingsmechanisme een groot probleem vormen. De fiscus heeft de gebruiker tevens eigenaar van vastgoed de mogelijkheden hun vastgoed verder dan de marktwaarde af te schrijven ontnomen. Dit strookt dus niet meer met de economische levensduur van het pand. Bij herstructureringsopgaven legt dit onoverkomelijke barrières bij een sloop nieuwbouw opgave. Zelfs aan kansloos vastgoed

hangt dan dus een te hoge waarde, zodat de eigenaar veronderstelt of beter gezegd hoopt dat er nog wel een koper komt. Dit is een nieuwe uitdaging voor taxateurs. Deze moeten volgens Dick Regenboog een voorschot nemen op de negatieve invloed van leegstand op de waarde van nog in gebruik zijnd commercieel vastgoed.

regie gewenst

"De grootste bedreiging vormt de onderlinge concurrentie tussen gemeenten" stelt Wim Derks. "Als de te verdelen koek kleiner wordt, is het gevaar groot dat iedere gemeente voor zich zelf gaat bouwen op zoek naar nieuwe inwoners, naar nieuw personeel op de schaarse arbeidsmarkt en naar een groter draagvlak voor het in stand houden van voorzieningen. "Als projectontwikkelaars alleen de krenten uit de pap wil halen, komt van de noodzakelijke omslag in de markt niets terecht voegt Dick Regenboog hieraan toe. Meer centrale regie is daarom absoluut noodzakelijk om tot de juiste keuzen te komen. Hierover zijn onze gesprekspartners het volledig eens. De keuze in de Nota Ruimte om het ruimtelijke beleid te decentraliseren, vinden zij in het licht van de omvangrijke herstructureringsopgave weinig gelukkig. Zolang provincies en gemeenten blijven denken in groei en blijven ontkennen dat zij hun ambities moeten bijstellen om te kunnen anticiperen op de gevolgen van vergrijzing en demografische krimp, zullen zij niet de goede keuzen maken. De relatief gemakkelijk te ontwikkelen nieuwbouwlocaties zullen voorrang krijgen op de complexe en dure herstructurering. Het gevaar van overproductie blijft dan een serieuze bedreiging voor het functioneren van de vastgoedmarkt. Ook van een instantie van de NEPROM verwacht Dick Regenboog weinig, aangezien de leden van deze vereniging hongerig kijken naar hun prestaties op korte termijn.

regionaal vastgoedfonds

Belangrijk is dat de gevolgen van demografische krimp tussen de oren van politici en beleidsmakers komt te zitten. Wim Derks denkt dat dit uiteindelijk wel goed komt. Gelukkig varieert het moment waarop krimp zijn intrede doet sterk van regio tot regio. "We kunnen dus nu leren van de eerste regio's waar nu al sprake is van krimp. Een goed voorbeeld is Parkstad Limburg. De regionale woonvisie is hier gebaseerd op demografische krimp. Een van de centrale vragen is hoe kan de bevolkingsdaling worden benut als kans voor de regio: krimp als kans". Het accent ligt hierbij niet op nieuwbouw maar op de herstructurering. De groei van de woningvoorraad is nog maar beperkt. Om toch nieuwbouw mogelijk te maken is het noodzakelijk een deel van de bestaande woningvoorraad uit de markt te nemen. Om dat te realiseren onderzoekt de regio de mogelijkheden voor de oprichting van een regionaal vastgoedfonds.

onderzoek

Aan het slot van het gesprek wil Dick Regenboog nog iets kwijt over het onderzoek in de vastgoedsector. Volgens hem worden de verkeerde vragen gesteld. Sommige opdrachtgevers vragen alleen om de productie op korte termijn te onderbouwen. Ze zijn in dit stadium onvoldoende geïnteresseerd in de vooral integrale opgaven die op de langere termijn spelen. Hierdoor wordt onvoldoende inzicht in de omvang en samenstelling van de vraag naar vastgoed op deze termijn en in een bepaalde context geboden. Deze tekortkoming kan worden opgeheven indien onderzoekers zich voldoende kunnen verdiepen in de lange termijn. De kennis en kunde is er. Zij geven dan antwoord op de vraag hoeveel vastgoed in de tijd nodig is, zetten dat af tegen de voorraad en geven aan in zowel kwantiteit als kwaliteit wat nodig is in termen van renovatie, sloop en nieuwbouw. Voor deze acties is soms wel een iets ruimer budget nodig.

Vormt vergrijzing een bedreiging voor de Nederlandse woningmarkt?

Abstract: In 1989 beweerden Mankiw en Weil dat de Amerikaanse woningmarkt zou instorten als gevolg van demografische ontwikkelingen. Hun voorspelling is niet uitgekomen, en het ligt ook niet voor de hand dat huizenprijzen in Nederland zullen dalen door de vergrijzing. De vraag naar woondiensten neemt nauwelijks af met leeftijd, zodat de gevolgen van die vergrijzing pas merkbaar zouden worden als de baby boom generatie niet meer zelfstandig kan wonen. Gegeven de trendmatige toename van de welvaart is het dan ook eerder te verwachten dat reële huizenprijzen in Nederland op de lange termijn zullen blijven stijgen, tenzij het ruimtelijke ordeningsbeleid versoepeld wordt. Wel kunnen de gevolgen van de vergrijzing regionaal verschillend uitwerken en kan een gebrek aan mobiliteit leiden tot een kwalitatieve mismatch op de woningmarkt.

Jan Rouwendal en Wouter Vermeulen

In 1989 publiceerden Mankiw en Weil een artikel waarin zij betoogden dat de stijgende huizenprijzen in de Verenigde Staten vooral het gevolg waren van de demografische druk die samenhangt met de naoorlogse 'baby boom.' Aangezien die in de jaren zestig gevolgd was door een aanzienlijke daling van het geboortecijfer – de 'baby bust' – voorspelde hun model een aanzienlijke daling van de huizenprijzen voor de nabije toekomst, de jaren 1990 dus. Het was deze voorspelling die er voor zorgde dat hun artikel – gepubliceerd in *Regional Science and Urban Economics* – opvallend veel aandacht kreeg in de populaire pers. De woning is voor de meeste eigenaar-bewoners het belangrijkste onderdeel van hun vermogen en een aanzienlijk daling van de huizenprijzen zou daarom substantiële gevolgen hebben voor de vermogenspositie van een groot deel van de Amerikanen. Het aandeel van de eigenaar-bewoners lag in de Verenigde Staten in 1989 al ver boven de vijftig procent, en dus was er voor een meerderheid van de bevolking reden tot ongerustheid.

Die ongerustheid werd versterkt door het gegeven dat dramatische prijsdalingen op de woningmarkt zich in de periode daarvoor inderdaad hadden voorgedaan. De combinatie van de tweede oliecrisis en een sterke stijging van de rente had in het begin van de jaren tachtig wereldwijd de huizenprijzen onder druk gezet. De gevolgen waren destijds weliswaar niet overal zo heftig als in Nederland, waar de reële huizenprijs tussen 1980 en 1983 met meer dan 40% daalde, maar dalende huizenprijzen waren wereldwijd een bekend fenomeen.

Het verband tussen demografische ontwikkeling en de huizenprijs lijkt evident: de vraag wordt

1. De recente prijsdaling in de VS is vooral veroorzaakt door de combinatie van afnemende economische groei en (te) ruime kredietverstrekking via de 'subprime mortgage market'. Toen bij veel huishoudens achterstanden ontstonden bij de maandelijkse hypotheekbetalingen daalde de vraag naar woningen, die door de teruglopende conjunctuur toch al onder druk stond, nog verder.

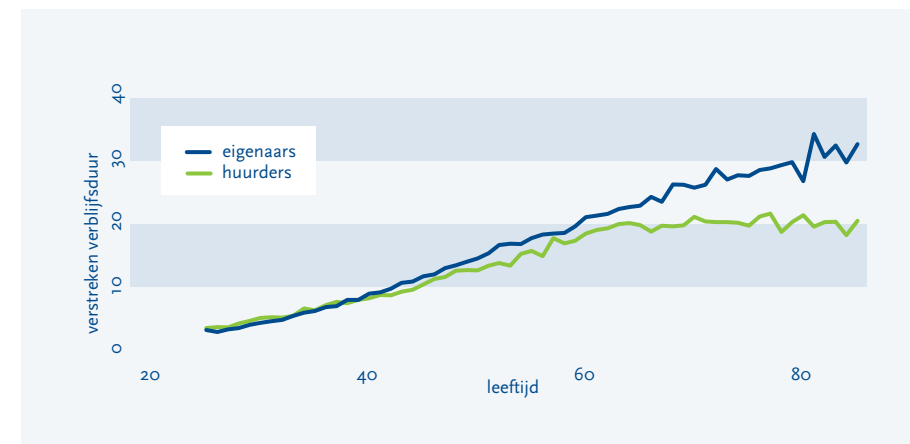
2. We gaan hierbij niet in op de vraag of het überhaupt wel wenselijk is om het huidige hoge prijsniveau te handhaven. Huishoudens die een eigen woning bezitten hebben er natuurlijk alle belang bij dat dit gebeurt, maar dat geldt niet voor nieuwkomers op de woningmarkt. Een woning is in Nederland veel meer waard dan wat het kost om hem te bouwen, simpelweg omdat er minder van gebouwd mogen worden dan waar de markt om vraagt. Dit beleid creëert baten in de vorm van open ruimte, maar het is onduidelijk of deze baten de premie die betaald wordt voor de restricties op woningbouw wel waard zijn. Als dit niet het geval is, dan zouden een vermindering van de druk op de woningmarkt en een daling van de prijzen juist sociaal wenselijk zijn.

opgestuwd als zich meer huishoudens vormen, en daardoor stijgt de prijs. Volgens hetzelfde mechanisme moet verminderde demografische druk, bijvoorbeeld als gevolg van de vergrijzing, leiden tot dalende huizenprijzen. Echter, deze voorspelling van Mankiw en Weil is niet uitgekomen. Integendeel: in de jaren 1990 zijn de huizenprijzen in de veel Amerikaanse steden reëel gestegen, en die stijging heeft zich tot begin dit jaar voortgezet, zodat de ongerustheid van al die Amerikaanse gezinnen misplaatst gebleken is.¹ Dit suggereert dat het functioneren van de woningmarkt toch iets gecompliceerder is dan deze auteurs hebben doen voorkomen. In dit artikel bespreken we enkele factoren die waarschijnlijk hebben bijgedragen aan het falen van Mankiw en Weil's toch zo voor de hand liggende voorspelling, en we plaatsen deze discussie in een Nederlandse context. Ook in ons land is er namelijk bezorgdheid over de gevolgen van de verwachte demografische ontwikkelingen – met name de vergrijzing – voor de woningmarkt. De huizenprijzen liggen hier al jaren op een zeer hoog niveau, en ze stijgen nog steeds. We gaan in op mogelijke gevolgen van de vergrijzing voor de woningmarkt op nationaal en regionaal niveau en stellen de vraag of dit hoge prijsniveau op termijn gehandhaafd zal kunnen worden. Hierbij geven we in het bijzonder aandacht aan de rol van ruimtelijke ordening en andere instituties, die er voor gezorgd hebben dat het woningaanbod in Nederland nauwelijks gevoelig is voor de vraag.²

Woningconsumptie van ouderen daalt nauwelijks

De resultaten van Mankiw en Weil hebben in de vakliteratuur veel discussie opgeroepen. Een van de punten waarop kritiek werd geleverd was het gebruik van een cross-sectiebestand om de relatie tussen woningvraag en demografie te meten. Zo'n cross-sectie geeft een momentopname en hoewel die soms heel sterk een dynamische ontwikkeling suggereert (als wordt aangenomen dat dit plaatje stabiel blijft over de tijd, kan een soortgelijke momentopname er een paar jaar later toch weer behoorlijk anders uit zien). Mankiw en Weil namen waar dat de woonconsumptie van Amerikaanse huishoudens afnam met de leeftijd, en ze gingen er daarom van uit dat in de toekomst de woonconsumptie van de ouder wordende baby-boomers zou dalen. Nadere analyse,

Figuur: 1 De gemiddelde verblijfsduur in de huidige woning als functie van de leeftijd van het hoofd van het huishouden



(Bron: eigen berekeningen op basis van WoON2006).

onder meer van Green en Hendershott (1996), wees uit dat dit toch niet zo waarschijnlijk is. Green en Hendershott lieten zien dat de leeftijd – na het dertigste of veertigste levensjaar – nauwelijks effect heeft op de vraag naar woningen. De dalende woonconsumptie op latere leeftijd bleek vooral een cohorteffect. Oudere Amerikanen zijn wat minder welvarend dan jongere, en beide hebben hun woonconsumptie aangepast aan hun omstandigheden. Dat betekent dus dat de woonconsumptie van de ‘baby boomers’ op peil zal blijven als ze ouder worden.

Deze observatie – de vraag naar woning blijft vanaf middelbare leeftijd min of meer constant – is van groot belang voor het doordenken van de gevolgen van vergrijzing op de woningmarkt, ook in de Nederlandse situatie. Het is bekend dat jongere huishoudens veel mobieler zijn dan oudere. Als mensen eenmaal een vaste baan hebben en beginnen met het stichten van een gezin, blijken ze niet zo geneigd meer te zijn om te verhuizen. Deze voorkeur om zo lang mogelijk te blijven in een eenmaal betrokken woning is vooral sterk bij eigenaar-bewoners. Zelfs het uit huis gaan van kinderen en het terugtreden van de arbeidsmarkt geeft weinig aanleiding tot verhuizingen. Dit wordt geïllustreerd in Figuur 1, dat de gemiddelde tijd die al in een woning is doorgebracht uitzet tegen de leeftijd van het hoofd van het huishouden. Eigenaar-bewoners hebben vanaf het veertigste levensjaar gemiddeld een langere periode in de huidige woning doorgebracht dan huurders en dat verschil neemt vooral na het zestigste levensjaar sterk toe.³ De verwachting is daardoor gerechtvaardigd dat de ouderen van de toekomst in grote getale in de woning zullen blijven die zij momenteel al hebben betrokken, en vergrijzing betekent in die zin vooral stabiliteit op de woningmarkt. De door vergrijzing gedreven vraaguitval treedt pas op als deze ouderen niet meer zelfstandig kunnen wonen. Voor Nederland ligt het echter niet in de verwachting dat de totale bevolkingsomvang (d.w.z. het aantal personen) vóór 2040 zal gaan dalen, terwijl de stijging in het aantal huishoudens (de relevante eenheid voor de vraag naar woningen) zich waarschijnlijk tot na dat moment zal voorzetten.

Anderzijds kan de lagere mobiliteit onder oudere huishoudens wel betekenen dat er een kwalitatieve mismatch op de woningmarkt ontstaat. Omdat ouderen doorgaans blijven wonen in de grote woningen die ze rond hun veertigste of zelfs daarvoor betrokken, kunnen vrij veel grote woningen als ‘leeg nest’ worden aangemerkt, terwijl er in de jongere cohorten juist een grote behoefte aan ruimere woningen bestaat. Ook zijn ouderen relatief sterk vertegenwoordigd in de koopsector, waardoor het in sommige regio’s voor starters moeilijk kan worden om nog aan een koopwoning te komen. Tenslotte merken we op dat veel ouderen een aangepaste woning nodig hebben, omdat een hoge leeftijd nu eenmaal gebreken met zich meebrengt. De Nederlandse woningvoorraad lijkt wat dit betreft slechts in zeer beperkte mate op de vergrijzing berekend te zijn.

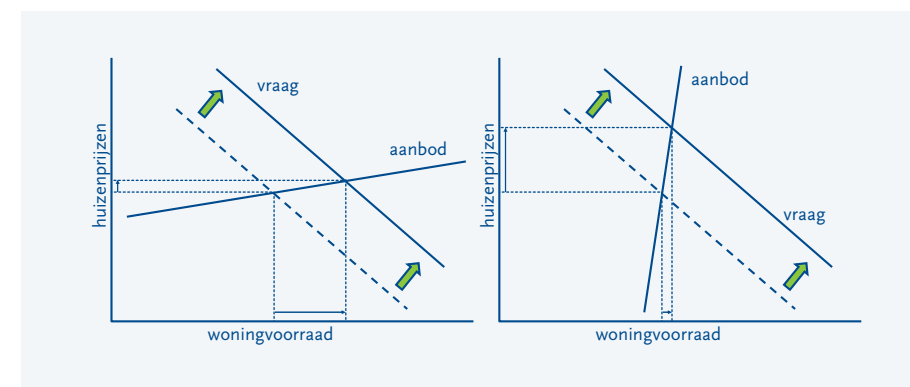
Huizenprijzen worden ook bepaald door woningaanbod

Een ander punt van kritiek op de studie van Mankiw en Weil is dat zij niet voldoende aandacht besteed hebben aan de aanbodkant van de woningmarkt, terwijl zowel vraag als aanbod een belangrijke rol spelen bij de totstandkoming van prijzen. Figuur 2 illustreert hoe het effect van een toename van de vraag van aanbodcondities afhankelijk is. In het linkerpanel is het aanbod van woningen gevoelig voor prijzen. Dit betekent dat een toename van de vraag vooral leidt tot een verandering in de woningvoorraad, terwijl prijzen nagenoeg gelijk blijven. In deze situatie bestaat er dus bijna geen verband tussen demografie en huizenprijzen, want prijzen worden grotendeels bepaald door de productiekosten van een woning. Het rechterpanel geeft juist een situatie weer waarin het aanbod nauwelijks gevoelig is voor prijzen. Dezelfde vraagtoename leidt nu tot een grote prijsstijging, terwijl het aanbod bijna niet verandert.

DiPasquale en Wheaton (1994) hebben een model voor de Amerikaanse woningmarkt ontwik-

3. Zie verder over de woonvoorkeuren van Nederlandse ouderen: SCP (2004a, b), Kullberg (2005), Haffner (2005), VROM Raad (2005).

Figuur 2: Een toename van de vraag bij elastisch (l) en inelastisch (r) aanbod



keld, waarin verondersteld wordt dat het aanbod op de korte termijn maar in beperkte mate kan reageren op de vraag. Op de lange termijn is het aanbod wel elastisch, maar niet volledig. De lange termijn aanbodcurve in dit model is dus vergelijkbaar met het linker panel van Figuur 2. De auteurs motiveren dit met een stedelijk model waarin locaties voor nieuwe woningen steeds minder aantrekkelijk zijn naarmate de woningvoorraad groeit, omdat ze verder van de werkgelegenheidscentra afliggen. Prijzen in de voorraad moeten daarom stijgen tot het niveau waarop huishoudens onverschillig zijn tussen het betrekken van een duurdere woning in de stad en het kopen van een nieuwbouwhuis aan de stadsrand.

De consequentie van zo'n positief verband tussen woningaanbod en prijzen is dat woningen in de loop van de tijd steeds duurder worden. Immers, met de stijging van huishoudinkomens en de daling van de hypotheekrente die er in de afgelopen decennia heeft plaats gevonden is de vraag naar woondiensten enorm toegenomen. DiPasquale en Wheaton laten zien dat een demografisch gedreven terugval in de vraag tegen de achtergrond van deze ontwikkelingen waarschijnlijk alleen maar leidt tot een afname van de groei van huizenprijzen.

De invloed van ruimtelijke ordening

De aanbodkant van de woningmarkt heeft natuurlijk ook alles te maken met overheidsbeleid, en in het bijzonder met de ruimtelijke ordening. In de Verenigde Staten zijn de huizenprijzen in de jaren negentig fors gestegen in stedelijke gebieden aan de oost- en westkust, terwijl in grote steden in het binnenland een aanzienlijke groei van de woningvoorraad plaats kon vinden bij gelijkblijvende huizenprijzen. Dit patroon wordt meestal verklaard met het bestaan van beperkingen in het woningaanbod. Die beperkingen zijn deels van natuurlijke aard – als een stad omringd wordt door bergen of zee dan zijn er minder groeimogelijkheden – maar vermoedelijk heeft regulering van grondgebruik een grotere rol gespeeld.⁴

In Nederland bestaat er een langere traditie van overheidsinterventie in woning- en grondmarkten dan in de VS. Het Nederlandse ruimtelijke orderingsbeleid was in de eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog vooral gericht op het faciliteren van woningbouw om de woningnood op te heffen, maar het richt zich sinds de jaren 1990 meer op milieuaspecten. Bevolkingsprognoses lijken in hoge mate bepalend voor de planning van de woningbouw en het wekt dan ook geen verbazing dat er een sterke relatie bestaat tussen de omvang van de woningvoorraad en de

4. Zie bijvoorbeeld Quigley en Raphael (2005).

demografische ontwikkeling.⁵ Tot op zekere hoogte faciliteert het ruimtelijke beleid deze ontwikkeling, en het heeft er waarschijnlijk aan bijgedragen dat in de jaren tachtig de Nederlandse babyboom-generatie zonder al te veel problemen een woning kon vinden. Maar ditzelfde beleid lijkt geen rekening te houden met economische determinanten van de woningvraag, zoals de ontwikkeling van inkomens en rente. De sterke toename van de vraag in de jaren 1990, die juist door deze factoren werd gedreven, is dus niet gefaciliteerd en kwam daarom tot uiting in een prijsstijging. Dat het hoge prijsniveau tot nu toe is gehandhaafd, ondanks de recessie van begin jaren 2000, is dan ook deels te danken aan de sterk afgenomen woningnieuwbouw.

In recent onderzoek (Vermeulen en Rouwendal, 2007) hebben wij laten zien dat het woningaanbod in Nederland nauwelijks gevoelig is voor prijzen, mede als gevolg van het zojuist beschrijven ruimtelijke beleid. De situatie op de Nederlandse woningmarkt lijkt dus in overeenstemming met het rechter panel van Figuur 2, hetgeen betekent dat huizenprijzen in ons land heel gevoelig zijn voor veranderingen in de vraag. Voor zover vergrijzing leidt tot een daling in de vraag naar woningen zal dit dus ook een daling van prijzen tot gevolg hebben. Hier staat echter tegenover dat inkomens in de komende decennia naar alle waarschijnlijkheid zullen blijven groeien, en daarmee de huizenprijzen omhoog zullen blijven duwen. Het ligt daarom niet voor de hand dat reële huizenprijzen op de lange termijn bij ongewijzigd beleid zullen dalen, maar zonder de vergrijzing zouden ze misschien nog harder stijgen.⁶

Een regionaal perspectief

Hoewel een daling van nationale huizenprijzen op de lange termijn bij ongewijzigd beleid niet te verwachten is, kunnen de gevolgen van vergrijzing op regionaal niveau wel verschillend uitpakken. Als bijvoorbeeld rond de centra van werkgelegenheid een steeds groter deel van de woningvoorraad wordt bezet door gepensioneerden, dan wordt het voor de werkenden steeds lastiger om een geschikte woning op redelijke afstand van hun baan te vinden en neemt de druk op prijzen in deze gebieden toe. Anderzijds zijn er in Nederland op dit moment al regio's die te maken hebben met een dalende bevolkingsomvang en andere waarvoor dat binnenkort het geval zal zijn. Het gaat dan met name om perifere regio's: Limburg, Zeeuws-Vlaanderen en Groningen. Het zijn de gebieden waar relatief veel ouderen van nu wonen.⁷

In dit verband is het ook belangrijk om te wijzen op een asymmetrie in de woningaanbodcurve: vanwege de duurzaamheid van huizen bereidt de woningvoorraad zich sneller uit dan dat zij krimpt. Dit is voor regio's in de VS onderzocht door Glaeser en Gyourko (2005). Zij laten zien dat, als gevolg van deze asymmetrie, de bevolking in krimpende regio's maar langzaam afneemt, terwijl de afname van de vraag hier vooral tot uitdrukking komt in een daling van de huizenprijzen. Bovendien lijken deze krimpende regio's vooral arbeidsaanbod met een lager menselijk kapitaal aan te trekken.

Anderzijds moet het opgemerkt worden dat de woningmarkt zich in de perifere regio's niet dramatisch anders ontwikkelt dan in de rest van Nederland. De vraag, en dus het prijsniveau, blijven op peil, mede omdat veel van deze gebieden ook een zekere aantrekkingskracht hebben voor toerisme en als locatie van een tweede woning. Zo'n tweede woning zal door de stijgende welvaart voor steeds meer Nederlanders binnen bereik komen. Bovendien kan de werkgelegenheid vanuit huidige centra opschuiven naar gebieden waar de woningmarkt ruimer is. Zo

5. Hierbij moet wel bedacht worden dat het aantal huishoudens zich omgekeerd ook kan aanpassen aan de woningvoorraad. Als woningen duur zijn dan kunnen jongeren hierop reageren door pas op latere leeftijd zelfstandig te gaan wonen. Een ander aspect is dat het woningaanbod in aantallen zich aan het aantal huishoudens kan aanpassen door de splitsing van woningen. In dat geval blijft het woningaanbod nagenoeg constant, als we ook rekening houden met de kwaliteit van woningen.

6. In dit verband is ook van belang dat vergrijzing een negatief effect heeft op de rente, waardoor huizenprijzen bij inelastisch aanbod nog verder opgestuwd worden. Overigens merken we op dat CPB (2006) uitgaat van een beperkte reële huizenprijsstijging, maar in die studie wordt een lange termijn aanbodelasticiteit van 0,7 verondersteld, hetgeen hoger is dan wat Vermeulen en Rouwendal (2007) vinden.

7. Zie bijvoorbeeld RPB (2006).

laten Vermeulen en Van Ommeren (2006) zien dat de bevolking en de werkgelegenheid in de afgelopen decennia vooral gegroeid zijn in het gebied rondom de Randstad, de zogenaamde Intermediaire zone, mede als gevolg van de ontwikkeling van het regionale woningaanbod.

Vormt vergrijzing een bedreiging voor de Nederlandse woningmarkt?

Bij ongewijzigd ruimtelijk beleid hoeven we op de lange termijn noch op nationaal, noch op regionaal niveau grote prijsdalingen op de woningmarkt te verwachten. Desalniettemin kan de vergrijzing zowel de markt als het beleid voor een aantal uitdagingen plaatsen. Deze bestaan waarschijnlijk vooral uit het samenbrengen van vraag en aanbod naar type woning en het voorzien in een groeiende behoefte aan op ouderen aangepaste huizen. Maar als huizenprijzen inderdaad blijven stijgen, dan hebben oudere eigenaar-bewoners een aanzienlijke 'appel voor de dorst' in de vorm van in de woning opgeslagen vermogen. Wellicht kan dit vermogen, alsmede het vermogen dat in de huursector (woningcorporaties) is opgeslagen, aangewend worden om deze knelpunten op te lossen?

Over de auteurs Jan Rouwendal is verbonden aan de Vrije Universiteit, het Tinbergen Instituut en Netspar, en Wouter Vermeulen is verbonden aan het Centraal Planbureau en de Vrije Universiteit. Dit artikel bevat geen visies of standpunten van een van deze instituten. We bedanken Michiel van Leuvensteijn, Marcel Lever en Coen Teulings voor nuttig commentaar, maar behouden zelf de volledige verantwoordelijkheid voor eventuele fouten. Correspondentie: Jan Rouwendal, FEWEB / Afdeling Ruimtelijke Economie, Vrije Universiteit, De Boelelaan 1105, 1081 HV, Amsterdam, tel.: 020 5986093, jrouwendal@feweb.vu.nl.

Verwijzingen

- CPB (2006) Economische effecten van aanpassing fiscale behandeling eigen woning. Bijzonder Publicatie 62, CPB.
- DiPasquale, D. and W.C. Wheaton (1994) Housing Market Dynamics and the Future of Housing Prices. *Journal of Urban Economics*, 35, 1-28.
- Glaeser, E.L. and J. Gyourko (2005) Urban Decline and Durable Housing. *Journal of Political Economy*, 113, 345-375.
- Green, R. en P.H. Hendershott (1996) Age, Housing Demand and Real House Prices. *Regional Science and Urban Economics*, 26, 465-480.
- Haffner, M.E.A. (2005) Appel voor de Dorst? DGW/Nethur.
- Kullberg, J. (2005) Ouderen van Nu en van de Toekomst: Hun Financiële Spankracht, Zorgbehoefte en Woonwensen. Werkdocument 13, SCP.
- Mankiw, N.G. en D.N. Weil (1989) The Baby Boom, the Bay Bust and the Housing Market. *Regional Science and Urban Economics*, 19, 235-258.
- Quigley, J.M. and S. Raphael (2005) Regulation and the High Cost of Housing in California. *American Economic Review*, 95, 323-328.
- RPB (2006) Krimp en Ruimte: Bevolkingsafname, Ruimtelijke Gevolgen en Beleid. NAI.
- SCP (2004a) Zorg en Wonen voor Kwetsbare Ouderen; Rapportage Ouderen 2004.
- SCP (2004b) Met Zorg Gekozen? Ministerie van VROM.
- Vermeulen, W. and J. Rouwendal (2007) Housing Supply in the Netherlands. CPB Discussion Paper No. 87.
- Vermeulen, W. and J.N. Van Ommeren (2006) Housing Supply and the Interaction of Regional Population and Employment. CPB Discussion Paper No. 65.
- VROM Raad (2005) Oude Bomen? Oude Bomen Moet Je Niet Verplanten. Advies 046.

Kwaliteitsslag of transformatie?

De markt voor bedrijfsruimten is sinds kort onderdeel van het maatschappelijk debat. De kritiek richt zich aan de ene kant op de uitstraling van gebouwen op bedrijventerreinen, men ervaart die als lelijk; bedrijventerreinen zouden het zicht op het open landschap verpesten. Aan de andere kant is er kritiek op de planvoorraad aan nieuwe bedrijventerreinen, die men als te groot ervaart. Belangenorganisaties als Milieudefensie maken zich sterk voor een stop op de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Eén van de argumenten die men aandraagt is dat op bestaande bedrijventerreinen door herstructurering voldoende ruimte te winnen is. Men pleit daarom bij de rijksoverheid voor het instellen van een herstructureringsfonds voor bedrijventerreinen.

Jeanet van Antwerpen en Erik van 't Klooster

Dit artikel gaat niet in op de vraag of een bouwstop voor nieuwe terreinen al dan niet wenselijk is, of dat door herstructurering ruimte is te winnen op bestaande terreinen. We gaan wel in op de drijvende factoren achter de markt voor bedrijfsruimten en geven in hoofdlijnen aan hoe deze als gevolg van economische en maatschappelijke ontwikkelingen veranderen. Uit onze conclusies blijkt de noodzaak om de markt voor bedrijfsruimten en daaraan gekoppeld de ontwikkeling en het ontwerp van bedrijfsgebouwen en bedrijventerreinen anders te bekijken en aan te pakken.

Verschillende factoren bepalen markt voor bedrijfsruimte

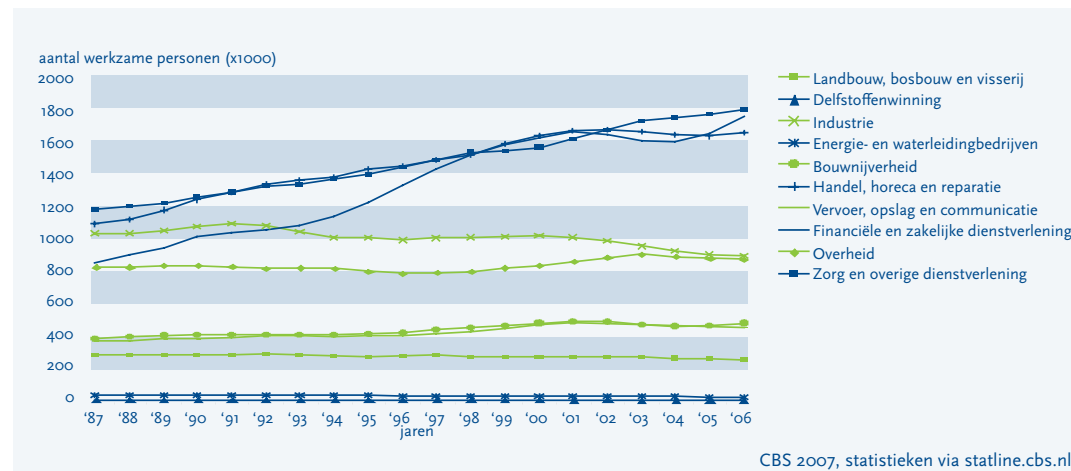
Aan de markt voor bedrijfsruimte liggen verschillende factoren ten grondslag, waarvan de ontwikkeling van de werkgelegenheid de belangrijkste is. Hierbij gaat het om stuwende en verzorgende werkgelegenheid. Een belangrijk verschil tussen deze twee is dat verzorgende werkgelegenheid bevolkingsvolgend is en stuwende niet. Een andere factor, die samenhangt met de omvang en kwalitatieve kenmerken van de beroepsbevolking, is de beschikbaarheid aan goed gekwalificeerde arbeidskrachten. Rond 2000 deed zich op de kantorenmarkt de situatie voor dat vanwege een tekort aan arbeidskrachten niet alle arbeidsplaatsen konden worden vervuld. Hiermee was het tekortschietende aanbod aan arbeidskrachten een rem op de economische groei en daarmee de vraag naar kantooruimte geworden. Voor de markt voor bedrijfsruimten zou zich als gevolg van een krimpende beroepsbevolking eenzelfde ontwikkeling voor kunnen doen.

Verandering in de productiestructuur

De eerste ontwikkeling bevindt zich in het proces van stuwende werkgelegenheid. Er vindt al jaren een verandering plaats in de productiestructuur. Een groot gedeelte van de produc-

tie is uitbesteed of verplaatst naar lagelonenlanden. Het proces is al lang gaande, hele bedrijfstakken zoals de textiel- en leerindustrie zijn verdwenen uit Nederland. Deze outsourcing en offshoring, zoals het ook wel genoemd wordt, zal zich in de toekomst doorzetten. Daarnaast hebben technologische ontwikkelingen hun invloed op de aard van bedrijven als het gaat om de aard van het productieproces en daaraan gekoppeld de kwantitatieve en kwalitatieve vraag naar arbeidskrachten. Resultaat is per saldo dat bedrijven gemiddeld minder werknemers, maar wel beter opgeleide werknemers nodig hebben.

Figuur 1: Ontwikkelingen in de productiestructuur '87 tot '06



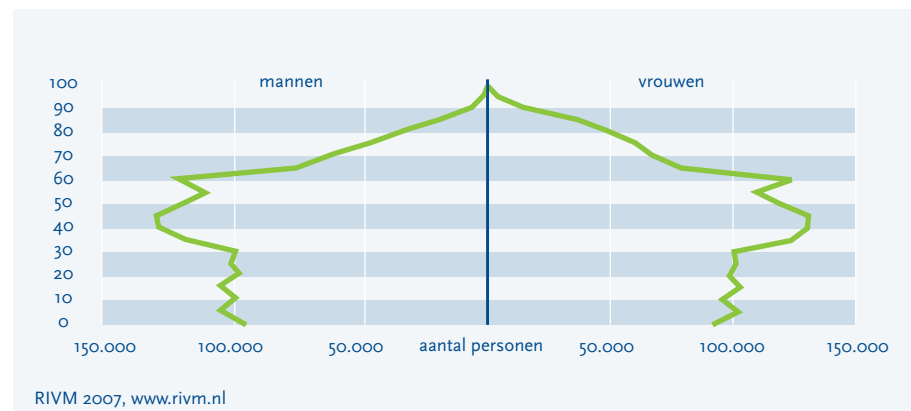
Bedrijven moeten innoveren en zich richten op kwalitatief hoogwaardige producten

De gevolgen van deze ontwikkeling zijn terug te zien in de markt voor bedrijfsruimten. Bedrijven moeten innovatiever worden en zich richten op vooral kwalitatief hoogwaardige producten en/of niches in de markt. Dit heeft niet alleen gevolgen voor de arbeidsmarkt, ook worden er hogere eisen gesteld aan de omgevings- en locatiefactoren van de bedrijven zelf. Onder andere de nabijheid van (gespecialiseerde) toeleverende bedrijvigheid wordt steeds belangrijker.

'Topzware' bevolkingspiramide leidt tot groei bedrijven in seniorenmarkt

Al sinds de jaren zeventig vertoont het vruchtbaarheidscijfer een dalende tendens. De sterke vergrijzing die nu inzet is een nieuw fenomeen in de demografische opbouw van onze bevolking. De bevolkingspiramide wordt meer en meer 'topzwaar' door de groeiende groep 65-plussers en de relatief kleine groep 0-35 jarigen.

Figuur 2: Bevolking van Nederland naar leeftijd en geslacht (hoogste leeftijdsklasse is 99+), 1 januari 2007



Voor bedrijven zijn senioren een nieuwe markt voor de afzet van producten en diensten; enerzijds vanwege de absolute omvang van de groep, anderzijds vanwege de relatief grote bestedingsruimte. De huidige en toekomstige groep senioren heeft vooral meer vermogen dan die van de afgelopen vijftig jaar. Concreet betekent deze ontwikkeling dat bedrijven die de seniorenmarkt bedienen een toenemende vraag naar bedrijfsruimte laten zien.

Bedrijventerreinen worden deels 'zorg'terreinen

De groeiende zorgvraag van de groep senioren en de schaalvergroting in de zorg- en welzijnssector leidt enerzijds tot vervanging van bestaande, niet meer marktconforme panden en anderzijds tot een stijgende ruimtevraag. Er verrijzen nu en in de komende jaren veel nieuwe zorg- en verpleeginstellingen en multifunctionele accommodaties. Een deel van deze gebouwen past vanwege hun schaal en maat niet in de bebouwde kom. Dit geldt met name voor gemeenten buiten de grote steden, waar in de hoofdkern van een regio voorzieningen op regionaal niveau een plek krijgen. Nieuwe zorg- en verpleeginstellingen komen in dit type gemeenten steeds vaker op een bedrijventerrein terecht. Logischerwijs stelt dit andere eisen aan de ontwikkeling van terreinen als het gaat om bereikbaarheid en ontsluiting, sociale veiligheid, inrichting en vormgeving van openbare ruimte en gebouwen.

Groeiende en krimpende regio's; groeiende en krimpende bedrijfsruimtemarkt

Regio's met weinig werkgelegenheid en onderwijsvoorzieningen op HBO en academisch niveau hebben te maken met een negatief migratiesaldo van jongeren. Voor de bedrijfsruimtemarkt is het effect tweeledig. Ten eerste hebben de bevolkingsvolgende bedrijven te maken met een krimpende markt; minder mensen betekent minder vraag naar diensten en producten. Ten tweede is het voor bedrijven steeds moeilijker om aan voldoende goed gekwalificeerde arbeidskrachten te komen. In Limburg is reeds in een aantal gemeenten sprake van krimp. Gevolg is dat grote bedrijven in Venlo werknemers werven op de Duitse arbeidsmarkt. Wanneer bedrijven er niet in slagen om voldoende en goed 'menselijk kapitaal' aan zich te binden, zullen bedrijven andere oplossingen moeten zoeken. Mogelijke oplossingsrichtingen zijn onder meer: 'downsizing', waarbij het de vraag is of dit een bedrijf

de gewenste continuïteit in de bedrijfsvoering biedt, of verplaatsen c.q. samenvoegen met andere bedrijven of andere vestigingen in een regio die wel voldoende arbeidspotentieel biedt. Voor de bedrijfsruimtemarkt in deze regio's betekent het voorgaande langdurige en structurele leegstand van bedrijfspanden en een daarmee gepaard gaande herprofilings- of transformatieopgave.

Strategie: accent op kwaliteitsslag in economische sterke gebieden

Interessant is nu hoe de markt voor bedrijventerreinen en bedrijfsruimte moet reageren op de voorgespiegelde ontwikkelingen. Wij zijn van mening dat er een focus moet komen op enerzijds transformatie en anderzijds ruimtelijke kwaliteit. Hierbij is er een verschil tussen economisch sterke en economisch zwakke gebieden. Voor de economisch sterke gebieden is het vooral zaak een kwaliteitsslag te maken, zodat vestigingsmilieus marktconform blijven. Daarnaast moeten bedrijven zich meer inspannen om de 'beste werknemers' naar zich toe te trekken. Bedrijven verleiden werknemers niet alleen met een aantrekkelijk arbeidsvoorwaardenpakket, maar ook met een inspirerende werkomgeving. Dit laatste is voor Philips de motivatie geweest om de High Tech Campus in Eindhoven te ontwikkelen.

Strategie: accent op transformatie in economisch zwakke gebieden

Voor de economische zwakke gebieden moet een andere strategie worden gevolgd. Daar moet vooral worden ingezet op het transformeren van een deel van bedrijfshuisvesting en bedrijventerreinen naar andere functies, zoals zorg, welzijn, onderwijs, recreatie en natuur. Regio's zullen hiervoor een eigen strategie moeten ontwikkelen. Samenwerking tussen gemeenten is noodzakelijk, omdat de markt voor alle 'alternatieve' functies ook dun is.

Nieuwe concepten voor bedrijventerreinen nodig

Of het nu gaat om het maken van een kwaliteitsslag op bedrijventerreinen in economisch sterke gebieden of transformatie van bedrijventerreinen in economisch zwakke gebieden, van belang is dat nieuwe concepten voor bedrijventerreinontwikkeling worden bedacht. We moeten met een nieuwe, frisse blik naar de potentiële kwaliteiten van bedrijventerreinen kijken, in relatie tot maatschappelijke ontwikkelingen en trends.

Wat zijn aanknopingspunten voor nieuwe concepten?

Nadenken over nieuwe concepten begint met het herkennen van maatschappelijke ontwikkelingen en trends. Wat zijn wezenlijke veranderingen, wat betekenen die voor ons handelen en hoe kunnen die zich ruimtelijk vertalen als het om bedrijventerreinen gaat. Daarnaast moeten we leren om met een andere bril naar bedrijventerreinen te kijken. Als je kijkt naar wat er daadwerkelijk op een bedrijventerrein gebeurt, dan zijn er veel verborgen schatten te ontdekken die voor bezoekers interessant zijn. Veel bedrijven hebben immers interessante productieprocessen, innoveren producten en hebben spannende ideeën. Dit alles is echter niet zichtbaar voor onze maatschappij, omdat het zich letterlijk in 'gesloten dozen' afspeelt.

Hoofdpijnen van een aantal maatschappelijke ontwikkelingen en trends

Dematerialisering:

Kenmerkend voor onze economie is een verschuiving van hard ware naar soft ware, van kwantiteit naar kwaliteit, van materieel naar immaterieel. Tastbare en uiterlijke kenmerken worden ondergeschikt aan ontastbare en 'innerlijke' eigenschappen. Het gaat niet meer om maten, hoeveelheden en uren, maar om kennis, ideeën, talent, ervaring en visie. In een maatschappij waar alles altijd en overal te koop is, zijn niet producten maar ervaringen schaars.

Humanisering

Volgens trendwatchers is niet technologisering of globalisering maar humanisering de overheersende beweging van het komende decennium. In plaats van de belangstelling voor systemen en processen is er meer aandacht voor lokale verschillen en kleinschaligheid, voor groepsverbanden en culturele diversiteit, kortom: voor de menselijke schaal. Bedrijven en organisaties die de menselijke schaal onderkennen, diversiteit nastreven en aandacht hebben voor sociaal-culturele aspecten zijn aantrekkelijk voor werknemers en consumenten.

Experience

Het aantal attracties en evenementen is volgens het Sociaal Cultureel Planbureau sinds 1986 ruim verachtvoudigd. We zijn op jacht naar unieke ervaringen. De ene keer skiën in Snowworld Zoetermeer, dan weer klimmen in de klimhal. Experience staat centraal. Zelfs Staatsbosbeheer legt zich niet meer primair toe op natuurbescherming, maar steeds meer op recreatie. Om mensen de natuur in te lokken, plaatst ze stiltebankjes en zet gps-wandelingen uit. De komende jaren draait het niet meer zozeer om experience maar om beleving. Het zijn emoties die consumenten in beweging brengen en die de doorslag geven. Het is de intieme en persoonlijke ervaring die mensen raakt; het gaat om het prikkelen van de zintuigen.

Feel good

Emotie is de drijfveer van consumenten. Wie inspeelt op emoties krijgt toegang tot de belevingswereld van de consument. Dat vraagt een andere aanpak van bedrijven, van grote groepen naar het bereiken van kleinere groepen consumenten. Het gaat om de kunst van het verleiden ook als het om bedrijventerreinen gaat.

Slow

De huidige slowbeweging past in de zojuist geschetste trends. Genieten is langzaam beleven. Slow is in: slow food, slow seks, slow cities, slow management, slow fun. Slow draait om menselijke maat, kwaliteit, authenticiteit, ambachtelijkheid. We zijn weer geïnteresseerd geraakt in waar de producten vandaan komen die we gebruiken. Een aantal bedrijven snapt dit. We zien op een aantal plekken hoe bedrijven, ondernemersverenigingen, gemeenten, dit oppakken (zie kader).

Autostadt, Wolfsburg: Menschen, Autos und was sie bewegt

Citaat van website Autostadt Volkswagen: "Erleben Sie, was uns bewegt, die Liebe Zum Automobil. Mobilität hautnah erleben in der Autostadt". Volkswagen heeft in Wolfsburg haar eigen stad gemaakt: Autostadt. Het woord impliceert al dat het veel meer is dan een fabriek. Het wil een stad zijn waar van alles te doen is, waar mensen elkaar ontmoeten, leren en genieten. Je kunt zelfs een jaarkaart nemen: een jaar lang vrij entree, gratis parkeren en vier keer per jaar het tijdschrift 'StadtAnsichten'.

Airportcity Schiphol

Schiphol doet hetzelfde met haar Airportcityconcept; je kunt alles op Schiphol, inclusief (tijdelijk) wonen. Verschillende luchthavens in de wereld nemen dit concept over. Inmiddels is Schiphol al weer een stap verder. Schiphol wil nu 'a place for dedicated progress' zijn. Deze houding is opgebouwd uit een aantal kernwaarden die richtinggevend zijn voor alle ontwikkelingen in het Schipholgebied. Concreet vertaalt zich dit onder meer naar vastgoed dat geen energie kost, maar energie oplevert.

Fabriekswinkel Koninklijke Tichelaar, Makkum

Het verhaal van het familiebedrijf Koninklijke Tichelaar in Makkum begint in 1640, het is het oudste bedrijf van Nederland. Het bedrijf heeft gekozen voor continuïteit van haar kernwaarden: ambachtelijk vakmanschap en de ontwikkeling van nieuwe keramische kennis. Het is een innovatief ambachtelijk laboratorium dat nu niet langer op voorraad maar op aanvraag produceert. De fabriekswinkel trekt bezoekers vanuit het hele land.

Yakult: working on a healthy society

Dat is de bedrijfsfilosofie van Yakult: werken aan een gezonde samenleving. Yakult brengt niet alleen gezonde producten op de markt, maar organiseert en sponsort ook sociale en culturele activiteiten. Op de website staat: Je bent van harte welkom in de Yakult fabriek in Almere! Je kunt dan zelf onze producten van de band zien rollen en proeven natuurlijk... In ruim anderhalf uur vertellen we je meer over Yakult en Bifiene en kun je het productieproces van dichtbij volgen.

Nieuw concept: beleef bedrijventerreinen

De geschetste maatschappelijke trends en voorbeelden van bedrijven laten zien dat er veel aanknopingspunten zijn voor nieuwe concepten voor bedrijfsgebouwen en bedrijventerreinen. Het zijn gebieden met veel interessante bedrijven, met innovatieve of bijzondere productieprocessen en producten die het waard zijn om veel meer zichtbaar te worden gemaakt en daarmee een bezoekersattractie kunnen worden. Daarnaast voelt een toenemend aantal bedrijven de urgentie om zich te tonen aan consumenten, bewoners en toekomstige werknemers, vanwege maatschappelijk draagvlak, sterkere binding aan het merk en als aantrekkelijke werkgever. Tegelijkertijd past het bezoeken van bedrijven in de interesse in ambachtelijkheid, de oorsprong van producten, of het verwend willen worden bij business to consumer producten, zoals Volkswagen met Autostadt. Het voorgaande vraagt om een andere manier van bedrijventerreinontwikkeling/herontwikkeling. Het gaat om gebiedsontwikkeling, waarbij vanuit een conceptuele benadering gekeken wordt naar het ontwerp van de huisvesting van bedrijven, de inrichting van het gebied en de functies die er passen.

Conclusies

De discussie over bedrijventerreinen verdient meer diepgang dan gesteggel over mooi en lelijk. Ook vragen of er geen stop op de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen moet komen, in verband met de 'aanslag' die deze op het landschap tot gevolg zou hebben, of dat door herstructurering ruimtewinst is te behalen op bestaande terreinen, vormen niet de kern van de opgave. Waar het wel om gaat is te begrijpen, waarom en hoe bedrijven in Nederland veranderen. Bedrijven veranderen naar aard, naar marktgebied en naar omvang. De vraag is wat dit vervolgens betekent voor de kwantitatieve en kwalitatieve ruimtebehoefte als het gaat om de huisvesting van bedrijven en de locaties waar zij gevestigd zijn.

Aan veranderingen bij bedrijven liggen verschillende factoren ten grondslag. Door onze relatief hoge arbeidskosten overleven op de langere termijn alleen die bedrijven, die in staat zijn toegevoegde waarde te leveren. Dit kan door kwalitatief hoogwaardige en/of 'kennisintensieve' producten te leveren, en/of nichemarkten te bedienen. Voor bedrijven betekent dit een continue noodzaak tot innovatie en productontwikkeling en het binden van de beste arbeidskrachten.

De geschetste demografische veranderingen vormen een factor van toenemend belang als het gaat om de invloed op productiestructuur en bedrijven, en als afgeleide daarvan de vraag naar bedrijfsruimte en bedrijventerreinen. Grofweg zijn er twee effecten. Aan de ene kant is er een groeiende seniorenmarkt voor producten en diensten, wat voor bedrijven die deze markt bedienen een groeiende ruimtebehoefte tot gevolg heeft. Aan de andere kant leidt in een aantal regio's vergrijzing en een afnemende bevolking tot een kleiner arbeidspotentieel en marktgebied voor bedrijven, hetgeen voor sommige bedrijven de concurrentiepositie bemoeilijkt en mogelijk leidt tot vertrek uit de regio of faillissement.

Ons inziens zijn er twee mogelijke hoofdstrategieën om de geschetste ontwikkelingen het hoofd te bieden; verbetering van de ruimtelijke kwaliteit en transformatie. Voor economisch sterke gebieden ligt het accent op versterking van de ruimtelijke kwaliteit van werklocaties, voor economisch zwakkere gebieden is vooral een visie op transformatie van gebieden noodzakelijk.

Daarnaast is los van de geschetste strategieën meer creativiteit en lef nodig voor de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen. Door bedrijventerreinen als gebiedsontwikkeling op te pakken en vanuit concepten te denken, kunnen gebieden met gebruiks-, beleavings- en toekomstwaarde worden gemaakt. Eén van de mogelijke concepten is het maken van 'spannende' bedrijventerreinen, waarbij bedrijven zich tonen, zich 'van hun mooiste kant' laten zien en aantrekkelijk zijn voor bezoekers.

Over de auteur drs. Jeanet van Antwerpen is economisch-geograaf en partner-adviseur bij Inbo. Het artikel is mede tot stand gekomen door de inbreng van Erik van 't Klooster, adviseur bij Inbo.

Input en aanleiding voor het artikel is de presentatie 'Beleef Bedrijventerreinen' die Jeanet van Antwerpen heeft gegeven op het bedrijventerreinencongres 'Spannende Bedrijventerreinen' in oktober 2007 en de presentatie 'Anders kijken naar de markt voor bedrijfsruimten' die Erik van 't Klooster heeft gegeven op de ruimteconferentie van het RPB in oktober 2007.

Woonvoorkeuren in een veranderende maatschappij

Dat de maatschappij aan een continue verandering onderhevig is, valt op te maken uit het dagelijks leven. Maar welke maatschappelijke veranderingen beïnvloeden de woonvoorkeuren van consumenten op de woningmarkt? Demografische ontwikkelingen resulteren in een veranderende vraag. Echter waar het gaat om veranderende woonvoorkeuren, lijken zowel sociaal-economische als sociaal-culturele ontwikkelingen onlosmakelijk verbonden met demografische ontwikkelingen. In een recent afstudeeronderzoek zijn deze ontwikkelingen geanalyseerd en vertaald naar woonmilieus voor nu én voor de toekomst.

door Koos Weits

Onderzoek

Het doel van het onderzoek is het beschrijven en visualiseren van woonmilieus die vanuit de wens van de woonconsument zijn ontwikkeld. Deze woonmilieus kennen zowel een kwalitatieve als een kwantitatieve invulling. De onderbouwing komt voort uit een analyse van veranderende woonvoorkeuren als gevolg van maatschappelijke ontwikkelingen en een analyse van bestaande woonmilieus (best-practices). Om de verschillende woonconsumenten te definiëren en te onderscheiden zijn leefstijltypologieën van Motivaction, The SmartAgent Compagny en Urhahn geanalyseerd. Voor het onderzoeken van de wensen van de woonconsumenten zijn de leefstijltypologieën van Motivaction of The SmartAgent Compagny bekende en veel gebruikte tools. In de praktijk blijkt echter een kennisleemte te zijn tussen de verschillende leefstijlen met hun woonvoorkeuren en de vertaling naar een concreet woningbouwprogramma. In dit onderzoek is de relatie tussen leefstijlen en woonvoorkeuren onderzocht en vertaald naar woonmilieus. Hiermee is de brug geslagen tussen leefstijlen en de vertaling naar een woningbouwprogramma.

Met dit onderzoek is inzichtelijk gemaakt welke woonconsumenten participeren op de woningmarkt, wat hun woonvoorkeur is en haar verwachting zal worden en welke woonmilieus daar bij aansluiten. Het onderzoek maakt deel uit van een gebiedsexploitatiemodel dat advies- en ingenieursbureau DHV aan het ontwikkelen is.

Het onderzoek berust op kwalitatief onderzoek. Hetgeen wil zeggen dat de verschillende componenten van het onderzoek zijn geanalyseerd door middel van literatuurstudie, desk-research en interviews met professionals.

Veranderende woonvoorkeuren door maatschappelijke ontwikkelingen

In het onderzoek komt nadrukkelijk naar voren dat demografische ontwikkelingen, sociaal-economische ontwikkelingen en sociaal-culturele ontwikkelingen onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. Deze drie componenten beïnvloeden elkaar door hun wederkerigheid. Binnen deze componenten werken een aantal ontwikkelingen door op de voorkeuren van de woonconsument (In 't Veld, 2003). Hieronder volgen een aantal belangrijke ont-

wikkelingen die woonvoorkeuren beïnvloeden. De individualisering van de maatschappij, mede ingeluid door technologische ontwikkelingen als internet, maakt het makkelijker om een relatief groot deel van de tijd binnenshuis door te brengen. Belangrijk voor het woonkeuzegegedrag is dat de woning hierin voorziet in een dynamische locatie. De individualisering zal resulteren in een verwachte groei van de vraag naar stedelijke woonvormen. De aanwezigheid van voorzieningen is een belangrijke factor in deze, maar ook de kans op toevallige contacten is van belang (Schnabel et al, 2004).

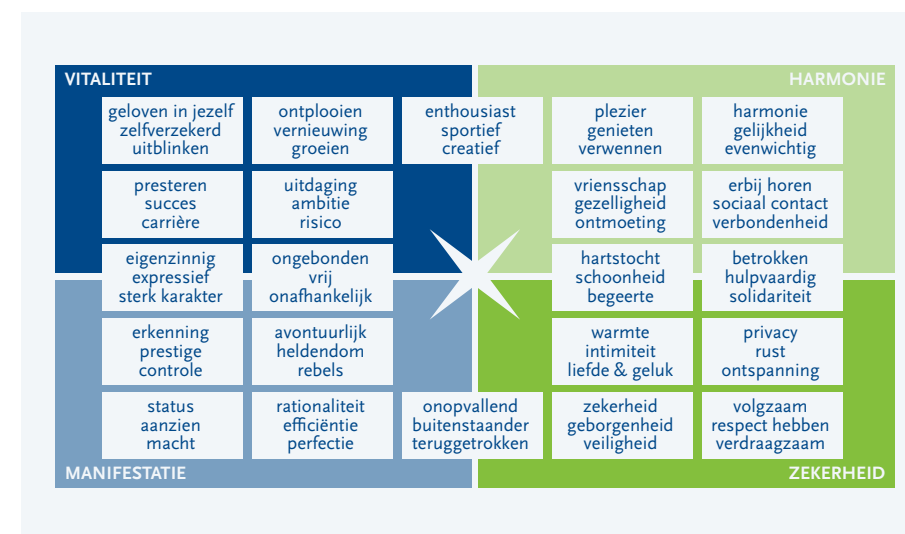
Met de vergrijzing dient zich een groep ouderen aan die zich onderscheidt van de ouderen zoals we die nu kennen. De nieuwe ouderen zijn veelal hoger opgeleid en hebben een minder belastend arbeidsverleden en gezondere levenswijze. Deze ontwikkeling leidt ertoe dat ouderen minder goed over één kam te scheren zijn. De diversiteit onder ouderen wordt groter en hetzelfde geldt voor hun woonvoorkeuren. De verwachting is dat ze afhankelijk van hun welvaart en gezondheid, zo lang als mogelijk in een huidige woning willen blijven wonen. Naarmate ze ouder en minder mobiel worden zullen ze verhuizen naar meer zorg gerelateerde woonvormen. Belangrijk hierbij is dat zorg wel aanwezig is, maar niet op de voorgrond staat. Leisure gerelateerde woonvormen lijken de voorkeur te krijgen (VROM, 2006). Het aandeel allochtonen in Nederland zal naar verwachting toenemen en meer emanciperen in de woningmarkt. Volgens de bevolkingsprognose zal in 2050 bijna 30% van de Nederlandse bevolking bestaan uit immigranten. Naar verwachting zal deze groep mondiger en welvarender worden en meer eisen stellen ten aanzien van het wonen. Voor allochtonen geldt dat de haalbaarheid van hun woonwensen niet altijd erg hoog is. De woonwensen van de allochtonen liggen over het algemeen in een ruime, vrijstaande woning met voldoende parkeerplaatsen in een Buiten-centrum woonmilieu (SmartAgent, 2001). De welvaart en het huishoudinkomen zullen toenemen volgens de prognose. Daarnaast is de verwachting dat de woningwaarde ook zal toenemen en zelfs sterker zal stijgen dan het huishoudinkomen. Het kopen van een woning zal dus duurder worden en voornamelijk voor de lage inkomensgroepen tot problemen kunnen leiden. Deze prognose is sterk beïnvloedbaar door politiek-bestuurlijke besluiten, zoals wat er met de hypotheekrenteaftrek gaat gebeuren. Het gevolg voor de woningvoorkeuren is dat, door de toenemende welvaart, de wil voor grotere en luxe woningen toeneemt. De verwachting is dat dit zal resulteren in hogere maandlasten. Het wonen zal, naar verwachting, een prominentere rol gaan spelen in het leefpatroon van huishoudens en daarbij zullen woningzoekende huishoudens kritisch en mondig participeren op de woningmarkt. Keuzevrijheid op de woningmarkt zal hierdoor belangrijker gaan worden (Janssen, 2006).

De groeiende arbeidsparticipatie, de individualisering en de technologische revolutie van de ICT leiden tot een andere rol van het wonen. De betekenis van de woning als werkplek, school en voor recreatieve doeleinden groeit en zal naar verwachting verder groeien. Dit heeft niet alleen consequenties voor de woonwerkrelaties, maar ook voor de inrichting en de omvang van de woning. Het is te verwachten dat mensen grotere woningen wensen om comfortabel te kunnen leven, werken en recreëren (VROM, 1997).

Leefstijlen voor de positionering van woonmilieus

De bestaande leefstijlen zijn onderhevig aan maatschappelijke ontwikkelingen. Deze ontwikkelingen leiden, kijkend naar het BSR model van The SmartAgent Compagny, naar meerdere verschuivingen. Het BSR model geeft met een viertal kleuren werelden aan waarin woonconsumenten zich bevinden. Elke wereld kent zijn eigen unieke dominante waarden, motieven en behoeften van waaruit mensen denken en handelen (figuur 1).

Figuur 1. Het BSR-model van The SmartAgent Compagny, (2007)



De vergrijzing zal naar verwachting een verschuiving tot gevolg hebben van de groene wereld, naar een versnippering over de andere werelden (SmartAgent et al, 2007).

De individualisering gaat gepaard met een verschuiving van “rechts” naar “links”, met andere woorden de vraag naar woningen in de donker- en lichtgroene wereld zal minder worden, terwijl deze juist toeneemt in de donker- en lichtblauwe wereld. Daarnaast zal, naar verwachting, een tegenstroming van de individualisering ontstaan. Een groep die wel individualistisch is ingesteld, op het gebied van de keuzevrijheid en de gezinsfase, maar zich niet wil afzonderen van de directe woonomgeving. De Gated-Community bewoner (SmartAgent et al, 2007).

Tot slot zullen allochtonen ervoor kiezen om de donkergroene wereld te verruilen voor de lichtblauwe en de lichtgroene wereld (SmartAgent et al, 2007).

Bovenstaande verschuivingen hebben tot gevolg dat de vraag naar woningen in de donkergroene wereld zal afnemen. Dit geldt met name voor institutionele woningen en de goedkope appartementen. De vraag naar woningen in de lichtgroene wereld zal naar verwachting het meest toenemen. Dit wordt vooral veroorzaakt door de verschuiving als gevolg van de vergrijzing en de toenemende immigranten.

Bestaande woonmilieus als best-practices

Uit de analyse van geselecteerde bestaande woonmilieus is naar voren gekomen dat het voorzieningsprofiel, het stedenbouwkundig plan en de openbare ruimte belangrijke aspecten zijn bij het ontwikkelen van woonmilieus. De voorzieningen geven veelal levendigheid in de wijk en dragen bij aan de binding met de wijk. Het stedenbouwkundig plan kan voorzien in de woonwensen van woonconsumenten op het gebied van geborgen wonen of gethematiseerd wonen als wonen aan water. Tot slot verdient de openbare ruimte aandacht bij het ontwikkelen van de woonmilieus, aangezien hier de interactie tussen leefstijlen kan ontstaan.

De geanalyseerde hoogbouw, in de vorm van woontorens, geven een beeld van luxe en welvaart. De doelgroep is veelal kapitaalcrachtige woonconsumenten, terwijl er wel degelijk vraag lijkt te zijn vanuit minder welvarende leefstijlen om een appartement in een woontoren te huren. Voor het vergroten van de keuzevrijheid van deze leefstijlen zal bij het ontwikkelen van de woonmilieus meer aandacht besteed moeten worden aan de lagere inkomens. Een reden voor de relatief dure appartementen hangt ook samen met de binnenstedelijke locatie. Het aanbieden van appartementen in woontorens in een goedkoper woonmilieu ligt dan ook voor de hand. Hierbij valt te denken aan het Buiten-centrum of Groen-stedelijk woonmilieu.

De uit Amerika overgevoegen woonconcepten van bijvoorbeeld de Seniorenstad en de Gated-Communities doen veel stof opwaaien in Nederland. Vooral de vraag van de wenselijkheid van dergelijke, homogene woonvormen staat ter discussie. Waar uit de leefstijlenanalyse naar voren is gekomen dat er een groeiende behoefte bestaat aan homogene, geborgen woonvormen, stellen experts op het gebied van de volkshuisvesting en de overheid vraagtekens bij de wenselijkheid van segregeren.

Woonmilieus

De woonvoorkeuren, die uit de maatschappelijke analyse zijn gekomen, zijn via een leefstijlenanalyse en de best-practices vertaald naar woonmilieus. De woonmilieus geven aan voor welke leefstijlen het beeld interessant kan zijn. Daarnaast geeft het inzicht in de voorwaarden waaraan moet worden voldaan, om het geschikt te maken per afzonderlijke leefstijl. De uiteindelijke twintig woonmilieus zijn geplaatst in het BSR model van The SmartAgent Compagny om hun positionering weer te geven.

Donkerblauwe woonmilieus:

Binnen de context van de woningmarkt heeft men een stedelijke oriëntatie. Dit betekent echter niet dat al deze mensen in of vlakbij het centrum wonen; men hoeft immers niet stedelijk te wonen om gebruik van het centrum te maken en zich stedelijk te voelen.

Lichtblauwe woonmilieus:

De lichtblauwe wereld houdt van luxe en mooie dingen en is gevoelig voor status. Dat men een succesvolle carrière heeft opgebouwd mag immers best getoond worden. In het wonen leidt dit tot een voorliefde voor de statusrijke gebieden. De meerderheid van de lichtblauwe groep richt zich op de rustige, ruim opgezette woonmilieus om te ontladen van de hectiek van het werk, maar een deel woont in stedelijke gebieden.

Lichtgroene woonmilieus:

Door het belang dat gehecht wordt aan het gezinsleven en sociale contacten in de buurt, voelen de meeste mensen uit de lichtgroene wereld zich het meest thuis in een 'gewone' woonwijk. De smaakvoorkeuren met betrekking tot de woning zijn warm, knus en traditioneel.

Donkergroene woonmilieus:

Men typeert zichzelf als kalm, rustig en serieus van karakter. Privacy is erg belangrijk; de donkergroene mens trekt zich dan ook graag terug in de eigen woning. 'Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg' zou een lijfspreuk kunnen zijn van de donkergroene mens, die wars is van toeters en bellen. Dit geldt ook voor het wonen, waarin experimentele of onderscheidende architectuur niet wordt gewaardeerd. Deze mens woont het liefst in een veilige omgeving. De wens gaat veelal uit naar een groene of overzichtelijke buurt (The SmartAgent Compagny, 2007).

In tabel 1 staan de twintig woonmilieus kort weergegeven, de kleuren geven hun positie binnen het BSR model weer.

Tabel 1. De twintig woonmilieus

	Woonmilieu	Omschrijving	Won/ha	F SI	Locatie
1	Manhattan	Woontorens	271	5,5	Centrum-stedelijk
2	Boston	Appartementen			Centrum-stedelijk
		(hoogstedelijk)	135	2,7	Buiten-centrum
3	IJburg	Appartementen			Buiten-centrum
		(laagstedelijk)	76	1,8	Groen-stedelijk
4	Rivierenwijk	Stedelijk water	62	1,8	Groen-stedelijk
5	Landmark	Landelijke woontoren	155	6,0	Landelijk wonen
6	De Vesting	Brandevoort	42	1,3	Groen-stedelijk
		Centrum-dorps			
7	Privéwijk	Communitie	22	0,8	Buiten-centrum
		Groen-stedelijk			Landelijk wonen
8	Venetië	Wonen aan water	29	1,3	Landelijk wonen
9	Duindorp	Wonen aan zee	31	1,2	Groen-stedelijk
					Landelijk wonen
10	Middeleeuwen	Haverleij	6	1,7	Groen-stedelijk
					Landelijk wonen
11	Tuindorp	Tuinstad	34	1,1	Buiten-centrum
					Groen-stedelijk
12	Gevarieerd wonen	Diverse woonwijk	34	1,1	Buiten-centrum
					Groen-stedelijk
13	Modern wonen	Moderne woonwijk	31	0,9	Groen-stedelijk
					Landelijk wonen
14	Traditioneel wonen	Traditionele woonwijk	27	0,8	Buiten-centrum
					Groen-stedelijk
15	Wild wonen	Vrije kavels	8	0	Groen-stedelijk
					Landelijk wonen
16	Hof van Ede	Hofjeswoningen	42	1,4	Buiten-centrum
					Groen-stedelijk
17	Shamrock	Gated community	40	1,1	Buiten-centrum
					Groen-stedelijk
18	Groepswonen	Communitie	19	1,6	Landelijk wonen
19	Recreatiewijk	Center Parcs	6	0,3	Landelijk wonen
20	Boswijk	Bosvilla's	3	0,5	Landelijk wonen

Binnen de twintig woonmilieus valt op dat de relatie tussen leefstijlen en woonmilieus niet één op één te maken is. Binnen de verschillende werelden zijn meerdere locaties mogelijk en daarmee trekt het ook diverse leefstijlen aan. Deze mix van leefstijlen zijn ook wenselijk voor de leefbaarheid van de wijk. Slechts in enkele gevallen, zoals de Gated-Community is homogeniteit gewenst.

Verder valt op dat er een diversiteit wordt gevraagd aan verschillende woonthema's. Wonen & water en wonen & zorg zijn bekende thema's. Daarnaast blijkt er ook een toenemende

vraag te zijn naar het thema wonen & controle die het veiligheidsgevoel vergroten. Gated-Communities, woonhoven en privé-wijken zijn uitwerkingsvarianten van dit thema. Tot slot leidt de toenemende welvaart, met in het bijzonder de komst van welvarende ouderen, tot meer exclusieve woonmilieus.

Concluderend

De twintig woonmilieus in dit onderzoek sluiten aan op de wensen van de toekomstige woonconsumenten. Na een kwalitatieve onderbouwing door middel van een analyse van maatschappelijke ontwikkelingen, een leefstijlbenadering en een woonmilieubenadering, zijn de woonmilieus gekwantificeerd. Deze kwantificering maakt deel uit het gebiedsexploitiatiemodel, waarmee DHV adequaat en marktgericht plan- en vastgoedeconomisch advies kan uitbrengen bij gebiedsontwikkeling.

Dit onderzoek is tot stand gekomen gedurende een afstudeerstage bij het advies- en ingenieursbureau DHV, afdeling Grondbeleid en Gebiedsexploitatie te Amersfoort. Het onderzoek valt onder de begeleiding van drs. Bart Louw en ing. Marije Gerardinck.

Geïnteresseerden over dit onderzoek kunnen contact opnemen via koos.weits@dhv.com. Geïnteresseerden over het gebiedsexploitatiemodel van DHV kunnen contact opnemen via bart.louw@dhv.com of via marije.gerardinck@dhv.com.

Over de auteur: Koos Weits MSc is afgestudeerd aan de Master Planologie van de Rijksuniversiteit Groningen en werkt nu als adviseur Ruimtelijke Ontwikkeling en Vastgoed bij DHV te Amersfoort.

Literatuur (selectie)

- Centraal Bureau voor de Statistiek (2007), Bevolkingstrends. Voorburg; Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Horst, H van der en Wassenberg, F (2004), Demografische en maatschappelijke ontwikkelingen. Gouda; Habiforum.
- Janssen, LHJM (2006), Welvaart en Leefomgeving. Den Haag; CPB, MNP en RPB.
- Jong, AH de (2005), Bevolkingsprognose 2004-2050. Voorburg; Centraal bureau voor de Statistiek.
- Jong, AH de en Hilderink, H (2004), Lange-termijn bevolkingsscenario's voor Nederland. Voorburg/Bilthoven; CBS/RIVM.
- Ministerie van VROM (1997), Woonverkenningen: Wonen in 2030. Den Haag; Ministerie van VROM.
- Ministerie van VROM (2000), Nota wonen. Mensen, wensen, wonen. Den Haag; Ministerie van VROM.
- Ministerie van VROM (2005), Primos Prognose 2005. Den Haag; Ministerie van VROM.
- Ministerie van VROM (2006), Evaluatie Verstedelijking VINEX 1995 tot 2005. Den Haag; Ministerie van VROM.
- Ruimtelijk Planbureau (2006), VINEX! Een morfologische verkenning. Den Haag; Ruimtelijk Planbureau.
- Schnabel, P, et al (2004), Individualisering en sociale integratie. Den Haag; Sociaal Cultureel Planbureau.
- SmartAgent Compagny, The (2001), Rapport woonbeleving 2000. Leusden; The SmartAgent Compagny.
- SmartAgent Compagny, The (2001), Woonbeleving allochtonen. Den Haag; Ministerie van VROM.
- Sociaal Cultureel Planbureau (2004), Met zorg gekozen. Woonvoorkeuren en woningmarktgedrag van ouderen. Den Haag; Ministerie van VROM.
- Veld, RJ In 't (2003), Advies demografie en leefstijlen. Den Haag; De Raad voor Ruimtelijk, Milieu- en Natuuronderzoek.

De Nederlandse winkelvastgoedmarkt

Het winkelvloeroppervlak in Nederland neemt al jaren sterk toe, terwijl het consumentendraagvlak (het totaal aan bestedingen in winkels) veel minder hard groeit. Naar verwachting gaan deze ontwikkelingen de komende jaren door. Het uit elkaar lopen van aanbod en vraag is een van de grootste problemen waarvoor de winkelvastgoedmarkt zich geplaatst ziet, want hoe moet het nu verder met de vernieuwing, het veilig stellen van de dynamiek, het inspelen op veranderend consumentengedrag en demografische ontwikkelingen?

Door Patrick Manning

Het winkelvloeroppervlak in Nederland is in de periode 1996-2007 met ruim tien miljoen m² uitgebreid, een stijging van 64 procent. In de levensmiddelenhandel groeide het aantal vierkante meters van 3,5 miljoen tot 5,3 miljoen (een toename van 51 procent), terwijl in de non-food het aantal vierkante meters toenam van 12,5 miljoen tot 21 miljoen m² (een stijging van 68 procent). Het aantal vestigingen steeg van 105.000 tot 107.000. Nederland kent de grootste winkeldichtheid ter wereld. In dezelfde periode dat het winkelvloeroppervlak met 64 procent toenam groeide het inwoneraantal slechts licht: van 16 naar 16,3 miljoen (plus twee procent). Het aantal huishoudens nam toe van 6,5 naar 7,1 miljoen (plus negen procent), terwijl de bestedingen per huishouden met slechts tien procent toenamen: van 9.500 euro tot 10.500 euro.

Meer van hetzelfde

Natuurlijk valt er wel wat af te dingen op deze cijfers. Een groot deel van de toename van het aantal winkelmeters komt voor rekening van de meubelboulevards, de doe-het-zelf branche (bouwmarkten) en tuincentra. Maar ondanks deze nuancering blijft als feit staan dat er de afgelopen jaren teveel nieuwe winkelprojecten zijn gerealiseerd waarvoor niet of nauwelijks consumentendraagvlak aanwezig was (en is). Onderzoek- en adviesbureaus moesten zich vaak in de raarste bochten wringen om de rekensommetjes kloppend te krijgen. Interessant is dan de vraag waarom de consumentenbestedingen achterbleven. De initiatiefnemers (veelal ontwikkelaars) 'verkochten' hun projecten met mooie brochures waarin de meerwaarde, de nieuwe concepten en formules en te verwachten groeiende consumentenbestedingen breed werd uitgemeten. Achteraf moeten we constateren dat daar bar weinig van terecht is gekomen. Het gros van de nieuwe winkelprojecten werd met 'meer van hetzelfde' ingevuld en daar zat de consument niet op te wachten. Het enige 'vernieuwende' was de locatie, vaak perifeer en dat was voor de consument geen aanleiding om meer in winkels te gaan besteden. In tegendeel, het geld werd en wordt vaker uitgegeven in andere zaken zoals horeca, reizen, gezondheid en verzorging.

Financiële markt

Er is wel enig begrip voor de positie van projectontwikkelaars. Zolang er veel geld beschikbaar is bij (institutionele) beleggers, zal voor projectontwikkelaars de druk groot zijn

om met nieuwe projecten te komen. De honderden miljoenen van de beleggers moeten worden geïnvesteerd. En dan zijn winkelprojecten gewild; de winkelmarkt is een relatief 'beschermde' markt (men kan niet zomaar overal winkels ontwikkelen) met al jarenlang goede rendementen.

De verwachting is dat de komende jaren het kapitaal bij de beleggers eerder toe- dan afneemt. Kortom: de druk op ontwikkelaars blijft groot. Verwacht wordt dat zij op hun beurt de druk bij de gemeenten zullen opvoeren om toch maar over te gaan tot het realiseren van weer een nieuw winkelproject. De brochures zullen steeds mooier worden en de onderliggende onderzoeken steeds discutabeler.

Overheid

De bestuurders van gemeenten en provincies bepalen uiteindelijk of een nieuw winkelproject wordt gerealiseerd. Zij zijn de instanties in Nederland die een bestemmingsplan kunnen maken of wijzigen. Het hangt natuurlijk af van de lokale situatie maar gemeenten kunnen aardige bedragen binnenhalen als zij de grond in eigendom hebben.

Het komt voor dat gemeenten instemmen met een nieuwe winkelontwikkeling uitsluitend voor het geldelijk gewin. Het vigerende beleid blijkt dan nauwelijks een rol van betekenis te spelen. De indruk bestaat dat beleid vooral geldt voor marktpartijen en burgers en – als het zo uitkomt - minder voor overheden zelf.

Tot voor kort bestonden er voor winkelontwikkelingen op perifere locaties landelijk richtlijnen (het pdv-beleid en later de gdv-richtlijnen). Daarin werd bepaald welke branches wel en welke branches zich niet op perifere locaties mochten vestigen. Met de komst van de Nota Ruimte zijn deze richtlijnen afgeschaft en kunnen gemeenten meer dan voorheen zelf bepalen op welke wijze perifere winkelontwikkelingen worden ingevuld. Er bestaat nog wel zoiets als de IPO-richtlijnen, maar de praktijk leert dat bestuurders daar een 'eigen' interpretatie aan geven.

Het samenvallen van de toegenomen druk vanuit de projectontwikkelaars, het wegvallen van de landelijke richtlijnen en de voor gemeenten vaak aantrekkelijke financiële proposities doet een klimaat ontstaan waarin te vaak te veel winkels op perifere locaties worden gerealiseerd.

Ondernemers.

De ondernemers in de detailhandel zitten over het algemeen niet op nieuwe winkelontwikkelingen – nieuwe concurrenten - te wachten. De meeste nieuwe winkelprojecten komen tot stand op initiatief van een ontwikkelaar of een gemeente en vaak pas nadat alle belangrijke besluiten zijn genomen worden ondernemers geïnformeerd en benaderd om in het nieuwe centrum een ruimte te huren.

Uit de praktijk blijkt dat ondernemers – plotseling geconfronteerd met een nieuwe winkelontwikkeling – regelmatig uit defensieve overwegingen besluiten om zich in het nieuwe centrum te vestigen vanuit de gedachte 'als ik er niet ga zitten dan zal mijn concurrent dat doen'. Op deze wijze is bijvoorbeeld de meubelbranche in Nederland in de problemen geraakt. In veel te veel gemeenten zijn meubelboulevards ontwikkeld waar de branche zelf niet op zat te wachten met als gevolg vele defensieve investeringen en teruglopende winstmarges; de consument is met de komst van weer een meubelboulevard niet meer bankstellen gaan kopen!

Een andere belangrijke les uit de praktijk is de constatering dat ondernemers erg honkvast blijken. Een ondernemer geeft een eenmaal betrokken vestigingsplek niet makkelijk op.

De vestigingsplaats (met de bestemming detailhandel) vertegenwoordigt een waarde en in sommige gevallen zelfs zijn pensioen.

Daarbij blijken ondernemers niet snel bereid het bedrijf te stoppen; zij zoeken er liever een baantje bij dan dat zij hun ondernemerschap opgeven. Mede door deze gang van zaken is het winkelaanbod de afgelopen jaren zo sterk gegroeid. Velen dachten dat met de komst van nieuwe grootschalige winkelprojecten, oude kwetsbare winkelgebieden uit de markt zouden verdwijnen. Dat blijkt dus slechts in zeer beperkte mate het geval te zijn.

Consument

In beschouwingen over de winkelmarkt komt de consument slechts mondjesmaat aan bot. Het is de enige niet geïnstitutionaliseerde grootheid en praat dus niet mee in commissies en werkgroepen. Achteraf, als een project gerealiseerd is, geeft de consument zijn mening door wel of niet het nieuwe centrum te bezoeken en er geldt uit te geven.

Ontwikkelaars, ondernemers en overheid proberen op allerlei manieren achter de voorkeuren van consumenten te komen om daar op in te spelen. Ook hier leert de praktijk dat dat niet eenvoudig is (zoveel mensen, zoveel vluchtige meningen en gedragingen). Regelmatig worden dan ook nieuwe winkelprojecten gerealiseerd die niet aan de verwachtingen voldoen.

De bestedingen in de detailhandel staan al geruime tijd onder druk. De consument geeft een relatief steeds kleiner deel van zijn vrij besteedbare inkomen uit in winkels.

Wanneer we hierbij de demografische ontwikkelingen in Nederland betrekken nemen onze zorgen toe. Naast de vergrijzing wordt verwacht dat op langere termijn het aantal inwoners zal stabiliseren en in bepaalde regio's zelfs zal dalen. De provincie Limburg kampt nu al met teruglopende inwoneraantallen.

De vergrijzing kan niet uitsluitend als een onverdeeld gunstige ontwikkeling voor de detailhandel worden gezien. Alhoewel er natuurlijk kansen liggen en gepensioneerden relatief veel te besteden hebben, blijkt deze groep extra kritisch, sterk gericht op kwaliteit en comfort en minder materialistisch ingesteld dan jongere leeftijdsgroepen. De ouderen besteden veel geld aan gezondheid, verzorging, horeca en reizen.

Een dalend inwoneraantal, een teruglopend consumentendraagvlak, blijft natuurlijk niet zonder gevolgen voor de detailhandel. Ook al wordt verwacht dat de gemiddelde huishoudengrootheid zal afnemen en het aantal huishoudens nog enigszins zal toenemen, gaat eenieder er vanuit (ceteris paribus) dat de bestedingen in de sector de komende decennia verder zullen dalen. Samen met de opkomst van alternatieve aankoopkanalen (internet) zal de verdringing in de fysieke winkelmarkt toenemen. Dat zet de vele plannen om het winkelareaal in Nederland de komende jaren verder uit te breiden in een bijzonder daglicht en dwingt tot nadenken. Er zal een cultuuromslag in het denken moeten plaatsvinden. In plaats van 'groei' als allesbepalende factor zal men moeten overgaan op 'krimp'. Met minder consumenten wordt er eenvoudigweg in Nederland minder verdiend, en dat is even wennen.

Vernieuwing nodig

De sterke groei van het winkelopervlakte (in combinatie met het mechaniek van de defensieve investeringen) en de stagnerende bestedingen hebben de inkomenspositie van ondernemers in Nederland geen goed gedaan. De winstmarges staan onder druk, er is nauwelijks geld om te investeren in vernieuwing, nieuwe winkelconcepten en nieuwe winkelformules.

Het is een misvatting te verwachten dat projectontwikkelaars voor de vernieuwing in de

detailhandelssector kunnen zorgen. De ontwikkelingen van het afgelopen tien jaar laten dat zien (meer van hetzelfde). De vastgoedsector is uitsluitend facilitair. De ondernemers moeten zorgen voor de vernieuwing. Zij moeten winkels zo aantrekkelijk maken dat consumenten er in grote getale gaan besteden. Ondernemers moeten dan wel in de gelegenheid worden gesteld om te experimenteren met nieuwe concepten en formules. Dat betekent dat naast goed ondernemerschap (misschien is het een goed idee om weer enige opleidingseisen te stellen) geld beschikbaar moet zijn om te investeren.

Als we doorgaan op de nu ingeslagen weg dan gaat dat niet lukken. Ondernemers moeten de gelegenheid krijgen normale winsten te behalen om daarmee te kunnen investeren (en experimenteren) in vernieuwingen. Die vernieuwing is hard nodig want alleen door de winkels (concepten en formules) te vernieuwen, wordt de consument verleid meer geld in de sector uit te geven.

Hoe verder

We moeten nu stoppen – het is vijf voor twaalf - met het ongebreideld laten groeien van het winkelvloeroppervlak in Nederland. Nieuwe winkels en nieuwe locaties zijn nodig maar alleen als per saldo het winkelareaal in het verzorgingsgebied niet toeneemt. Slecht functionerende, kansarme winkelmeters moeten dan actief uit de markt worden genomen. Overheid, de vastgoedsector en de ondernemers moeten creatief nadenken op welke wijze deze herstructurering moet worden gefinancierd. Daarbij moeten nieuwe winkelprojecten meer in overleg met de ondernemers tot stand komen. De winkelmarkt kan alleen gezond blijven als men omstandigheden creëert waarin een gemiddelde ondernemer een gezond bedrijfsresultaat kan realiseren.

Kortom: de ontwikkelaars moeten de verleidingen van het grote geld weerstaan en niet denken dat zij de vernieuwing in de sector vorm kunnen geven. Gemeenten moeten op hun beurt de verleidingen van de ontwikkelaars weerstaan en niet over de ruggen van de lokale ondernemers de gemeentekas te spekken. Ondernemers moeten investeren in ondernemerschap en zich richten op innovaties, nieuwe winkelconcepten en nieuw formules.

Gelukkig blijken betrokken partijen (overheid, vastgoedsector en ondernemers) nut en noodzaak van samenwerken in te zien. Op 16 januari 2008 vindt er een landelijk congres plaats 'Dynamische Winkelplanning' georganiseerd door de Nederlandse Raad van Winkelcentra (NRW), het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD), MKB Nederland en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG). Dit landelijk congres wordt gevolgd door een aantal regionale bijeenkomsten waarin de hier geschetste problematiek vanuit een regionale context zal worden besproken.

Belangrijk is dat betrokken partijen open kaart gaan spelen en vanuit ieders eigen verantwoordelijkheid bijdragen aan het voor iedereen aantrekkelijker maken van het winkelen in Nederland.

Over de auteur Patrick Manning is werkzaam bij het Hoofdbedrijfschap Detailhandel

Reële opties in vastgoedontwikkeling deel II: de praktijk

Dit artikel is het tweede artikel van een tweeluik over reële opties in vastgoedontwikkelingsprojecten. In het eerste artikel keken we puur naar de waarderingstheorie en legden we deze met eenvoudige voorbeelden uit. In dit artikel ziet u hoe je met reële opties kunt waarden in een complexe vastgoedcasus en krijgt u handvaten voor het hanteren van data en de methode van modelleren. We eindigen met conclusies over de casus, het gebruik van reële opties als waarderingsinstrument in het vastgoedontwikkelingsproces, en de mogelijke toekomst van reële opties in de Nederlandse vastgoedontwikkelingspraktijk.

door: Daniel Witvoet, Peter J. Vlek, M. Gordon Brown, Leonie A.M.C. van de Ven

Business case

Een ontwikkelaar wil een grondbod uitbrengen op een voormalig bedrijventerrein van 10 hectare dat nu als sportterrein in gebruik is. Het terrein is eigendom van een grote multinational die het aan de hoogste bidder wil verkopen. De opties tot herontwikkeling bepalen de waarde en zijn afhankelijk van een bestemmingswijziging. De uitkomst van de wijzigingsprocedure is een specifiek risico binnen dit project. Het terrein is goed ontsloten door een belangrijke snelweg en gemakkelijk bereikbaar via meerdere vormen van openbaar vervoer. Het regionale structuurplan staat het ontwikkelen van commerciële functies toe, echter na bestemmingsplanwijziging. Deze procedure kan jaren duren en de uitkomst is onzeker. De ontwikkelaar heeft veel ervaring met dergelijke procedures en spant zich in om zijn nieuwe plan te promoten bij de gemeente en toekomstige gebruikers. Door zijn in eerdere projecten opgedane ervaring kan de ontwikkelaar een goede inschatting te maken van de kans op bestemmingsplanwijziging. Uiteindelijk heeft de ontwikkelaar de bieding gewonnen door een bod van € 8,4 miljoen neer te leggen. De hoogte van dit bedrag was grotendeels gebaseerd op de intuïtie van de ontwikkelaar. Of zijn intuïtie hem niet bedroog zal moeten blijken uit de uitwerking en waardering van deze business case met reële opties. In deze casus passen we zowel DTA (voor het specifieke risico) als ROA (voor het systematische risico) toe. DTA is de afkorting voor Decision Tree Analysis, ROA staat voor Real Options Analysis.

De scenario's in kaart brengen

De procedure voor bestemmingswijziging kent 4 mogelijke scenario's:

1. De wijziging wordt afgekeurd en het terrein behoudt zijn huidige recreatieve bestemming. Als dit scenario optreedt kan de ontwikkelaar het terrein aan de gemeente verkopen voor een restwaarde van € 7,4 miljoen. Dit levert dus een verlies op van € 1,0 miljoen;
2. De wijziging wordt goedgekeurd en maakt het mogelijk 50.000 m² BVO kantoor te realiseren tussen 2008 en 2015. In dit scenario zal hij pas gaan bouwen als hij een anchor tenant heeft gevonden. Indien deze in 2008 nog niet is gevonden, kan hij de ontwik-

keling 3 jaar uitstellen. Daarnaast heeft de ontwikkelaar nog steeds de optie het terrein tegen een restwaarde van € 7,4 miljoen te verkopen;

- De wijziging wordt goedgekeurd en maakt het mogelijk 100.000 m² BVO kantoor te realiseren tussen 2008 en 2020. Naast de opties uit scenario 2 heeft de ontwikkelaar de optie om het initiële volume van 50.000 m² te vergroten tot 100.000 m² als de markt zich gunstig ontwikkelt;
- De wijziging wordt goedgekeurd en maakt het mogelijk 100.000 m² BVO kantoor te realiseren tussen 2008 en 2020 plus aanvullend nog 20.000 m² BVO perifere retail in de rand van het gebied. In dit scenario heeft de ontwikkelaar naast de opties uit scenario 3 nog de optie om aanvullend 20.000 m² retail te bouwen. Omdat de markt voor retail gereguleerd is, kent dit soort perifere retail een grote vraag. De ontwikkelaar zal de retail daarom direct realiseren.

De reële opties in kaart brengen

Onderstaande figuur geeft de fasering van scenario's 1, 2, 3 en 4 weer:

- De flexibiliteit in scenario 1 is de keuze om het terrein aan te houden of te verkopen tegen de restwaarde.
- Scenario 2 bevat de eerste reële opties: uitstel van de ontwikkeling en gelijktijdig de optie om het project te verkopen tegen de restwaarde. De waarde van dit scenario wordt berekend met ROA, omdat er sprake is van marktrisico.
- Scenario 3 bevat de voorgaande reële opties, plus de optie om het programma uit te breiden. Ook de waarde van deze optie berekenen we met ROA.
- Scenario 4 bevat de voorgaande reële opties, aangevuld met de ontwikkeling van 20.000 m² retail. De waarde van dit scenario berekenen we met ROA.

De reële opties hangen met elkaar samen. Daarom modelleren we ze in één binomiale boom. We houden rekening met misgelopen dividenden als het gevolg van uitstel van de

ontwikkeling in de periode dat de opties uitvoerbaar zijn. In figuur 1 is de optie om de ontwikkeling uit te stellen van 2008 tot 2010 donkerblauw gemarkeerd, de optie om het programma uit te breiden tussen 2016 en 2020 is donkergroen.

Data

In een DTA berekening gebruiken we meestal de WACC, het gewogen gemiddelde van de kosten van vreemd en van eigen vermogen, als discontovoet en combineren deze met subjectief bepaalde kansen. ROA gebruikt de risicovrije voet in combinatie met risiconeutrale kansen. Voor de bepaling van deze kansen zijn gegevens nodig over de volatiliteit van het project en over dividend. Er is sprake van een dividend als het project cash genereert of als er een opportunity cost is die samenhangt met uitstel van het project. Als bron voor deze gegevens is er gebruik gemaakt van cijfers van de ROZ/IPD voor standing investments. Om twee redenen maken we geen gebruik van de cijfers van REITs of vastgoedaandelen zoals soms in wetenschappelijke literatuur wordt gedaan. Ten eerste correleren aandelen in REITs sterk met de aandelenmarkt maar niet met de vastgoedmarkt. Daarnaast geven de reeksen van de ROZ/IPD de rendementen weer die beleggers op direct vastgoed realiseren. Deze gegevens weerspiegelen misschien niet de exacte eigenschappen van een individueel project maar ze bieden wel een bruikbaar alternatief.

Omdat de reeksen van de ROZ/IPD grotendeels gebaseerd zijn op taxaties, kenmerken deze reeksen zich door smoothing (een taxateur baseert een taxatie gedeeltelijk op vorige taxaties) en lagging (een taxateur zal nieuwe markt informatie niet direct verwerken). Met de formule van Stevenson (2000) zijn deze effecten gecorrigeerd: de reeksen zijn "unsmoothed". Na unsmoothing bleek het rendement op kantoren de hoogste standaard afwijking te kennen gevolgd door woningen en daarna retail. Voor heel Nederland zijn de cijfers respectievelijk 10%, 7% en 4%. De kantorenmarkt in Amsterdam is het meest volatiel gevolgd door Den Haag en Rotterdam. Het netto kasrendement is voor alle vastgoedsoorten gelijk: 7%. Het maximale dividendpercentage dat een ontwikkelaar misloopt als hij de optie aanhoudt, in plaats de optie uit te oefenen door te bouwen, is afhankelijk

Figuur 1: Fasering 50.000 m² programma

Fasering 50.000 m² programma

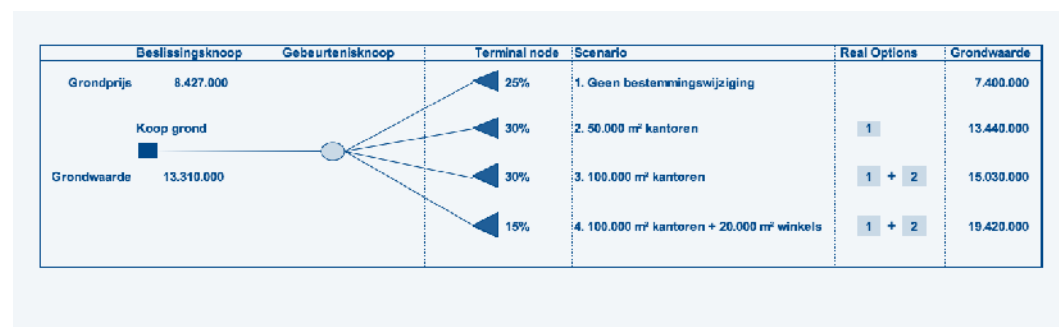
Ontwikkeling	hoeveelheid	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Kantoren (anchor tenant)	m ² BVO			11.800												
Kantoren (zichtlocatie)	m ² BVO						4.840	4.840	4.840	4.840	4.840					
Kantoren (niet-zichtlocatie)	m ² BVO						2.800	2.800	2.800	2.800	2.800					
Fasering 100.000 m² programma																
Kantoren (anchor tenant)	m ² BVO			11.800												
Kantoren (zichtlocatie)	m ² BVO						6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Kantoren (niet-zichtlocatie)	m ² BVO						2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820
Fasering 120.000 m² programma																
Kantoren (anchor tenant)	m ² BVO			11.800												
Kantoren (zichtlocatie)	m ² BVO						6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Kantoren (niet-zichtlocatie)	m ² BVO						2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820	2.820
Winkels	m ² BVO						10.000	10.000								

van het voorverhuur of -verkooppercentage (in de regel 60% tot 70%). In deze casus wordt een percentage van 4% gehanteerd (60% van 7% is afgerond 4%). De gemiddelde inflatie en index van de bouwkosten over de periode 1995 tot 2005 vormen een aanvullende input voor het model. Als risicovrije voet wordt de rente op een Nederlandse staatsobligatie met dezelfde looptijd als het project gebruikt.

Resultaten

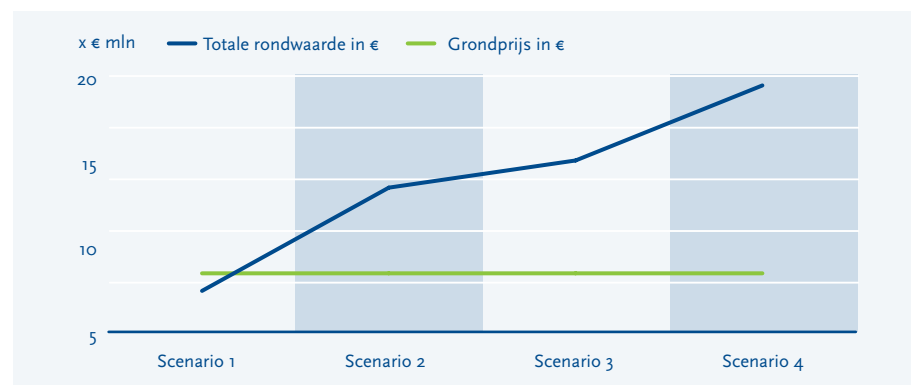
Om tot een oplossing te komen is er gebruik gemaakt van een geïntegreerde methode waarbij zowel DTA als ROA is gebruikt, zie hiervoor figuur 2:

Figuur 2: Beslissingsboom (DTA)

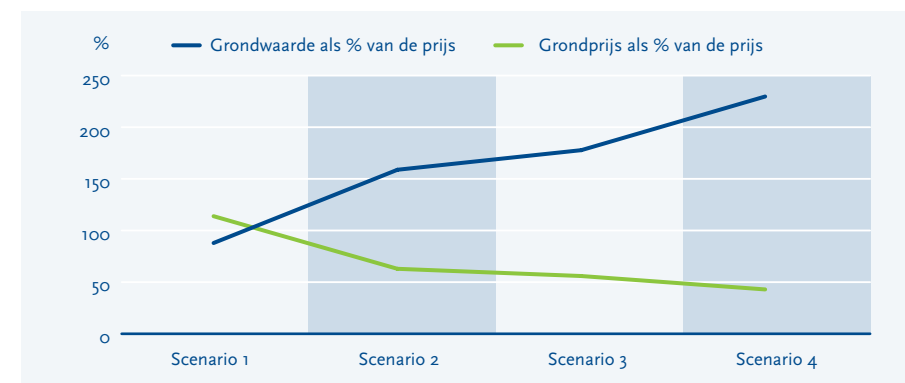


De beslissingsknoop is de beginknoop in de beslissingsboom. De gebeurtenissenknoop heeft 4 vertakkingen die de vier scenario's weergeven. Ieder scenario heeft zijn eigen kanspercentage. De waarschijnlijkheid van ieder scenario is gebaseerd op specifiek risico en is daarom bepaald aan de hand van 'intuïtie' of de track record van de ontwikkelaar bij het ontwikkelen van projecten waarbij bestemmingsplanwijziging een voorwaarde is.

Figuur 3: Grondprijs en grondwaarde per scenario



Figuur 4. Grondprijs en grondwaarde als percentage per scenario



De beslissingsboom in figuur 2 laat zien dat de berekende grondwaarde in het basis scenario € 13,3 miljoen bedraagt tegen een grondprijs van € 8,4 miljoen. De beslissing is dan ook om de grond te kopen. De grondwaarde van ieder scenario is te zien in figuur 3, alleen scenario 1 resulteert in een verlies van € 1 miljoen. Figuur 4 laat voor ieder scenario de grondwaarde als percentage van de grondprijs zien en vice versa. Wat concluderen we hieruit? Volgens ons moet de ontwikkelaar de grond met de reële opties kopen zolang hij niet meer dan € 13,3 miljoen betaalt.

Conclusies

In de casus kreeg een ontwikkelaar de kans om in concurrentie een bod uit te brengen op een verlaten industrieel perceel van circa 10 hectare. De eigenaar van het perceel wenste het te verkopen aan de hoogste bidder op basis van herontwikkelingspotentie als kantoorlocatie, echter dit vereiste een bestemmingsplanwijziging en creëerde daarom veel onzekerheid voor de biedende partij. De ontwikkelaar won door € 8,4 miljoen te bieden gebaseerd op NPV berekeningen en zijn intuïtie. Om het 'onderbuik gevoel' van de ontwikkelaar te toetsen is er een uitgebreide financiële onderbouwing gemaakt van het grondbod door de business case te modelleren met behulp van DTA en ROA. In het basisscenario bleek dat de grondwaarde circa € 13,3 miljoen bedroeg. De casus liet echter ook zien dat ROA een niet op zich zelf staande waarderingmethode is en dat de uitkomst van het model zeer gevoelig is voor de nauwkeurigheid van de NPV berekening voorafgaand aan de optieanalyse. Aan de hand van de theorie en de casus zijn de voor- en nadelen van het gebruik van ROA in kaart gebracht.

Wij concluderen dat ROA kan worden toegepast in het waarderen van vastgoedontwikkelingsprojecten, mits de data voorhanden zijn en de aannames van het model op adequate wijze verwerkt worden.

Dit brengt meteen de nadelen van het gebruik van reële opties als waarderinginstrument aan het licht, bijvoorbeeld de kosten en beschikbaarheid van de nodige data. Daarnaast zijn reële opties geen op zichzelf staand waarderinginstrument zoals in de financiële optiewereld, maar complementair aan de NPV methode. Relaties tussen de input variabelen zijn helder gedefinieerd in financiële optiewaarderingen, maar zijn complexer in het gebruik van reële opties omdat meerdere vormen van onzekerheid de waarde ervan bepalen.

Sterker nog, de waarde van het onderliggende project is zich nog aan het ontwikkelen waardoor de neerwaartse risico's van reële opties niet gelimiteerd zijn.

Toch heeft het in kaart brengen en waarderen van reële opties in vastgoedontwikkelingsprojecten een meerwaarde ten opzichte van traditionele methoden wanneer er flexibiliteit in het project aanwezig is. Het dwingt de ontwikkelaar om de verschillende reële opties en hun onderliggende risico's en samenhang in kaart te brengen bij het financieel structureren van het project. Het laat tevens zien dat, in tegenstelling tot de heersende gedachte in de vastgoedwereld, een grotere onzekerheid en een langere projectduur niet noodzakelijk een negatieve invloed op de projectwaarde hebben. Om die reden geven reële opties een betekenisvolle kwantificering aan het waarderingproces.

De toekomst

De Urban Redevelopment Authority (URA) van Singapore geeft al opties uit in tenders op kavels, de zogenaamde white sites. Hiermee verzekert zij zich van een gezonde competitie tussen de verschillende ontwikkelaars en maximaliseert zij de grondopbrengsten voor de uit te geven gronden. Daarnaast maakt deze flexibiliteit het de ontwikkelaars mogelijk om zoveel mogelijk van hun kennis en creativiteit in het project te verwerken en beter te kunnen reageren op de markt. De premie die zij de overheid voor deze optie betalen verdient zich terug door een betere afstemming van de projecten op de marktvraag en een grotere rol voor het ondernemerschap van de ontwikkelaar. Wellicht dat toekomstige ontwikkelingen in Nederland ook via dit model getenderd zullen worden. Vooral nog bevat de vastgoedmarkt en vooral de projectontwikkeling nog genoeg niet geïdentificeerde en gewaardeerde opties, zowel in de contracten tussen publieke en private partijen als in de projecten zelf. Het is dus zaak om reële opties in het vastgoed voor het voetlicht te brengen en verder te werken aan de toepassing en toepasbaarheid van deze methode op vastgoedprojecten.

door: Daniel Witvoet – adviseur Fakton financiële vastgoed regisseurs, Rotterdam
 Peter J. Vlek – senior adviseur Fakton financiële vastgoed regisseurs, Rotterdam
 M. Gordon Brown – Fellow en hoofd vakgroep Real Estate Management and Development, Technische Universiteit Eindhoven
 Leonie A.M.C. van de Ven – vakgroep Real Estate Management and Development, Technische Universiteit Eindhoven

Literatuur

- Black, F., and Scholes, M. (1973) 'The Pricing of Options and Corporate Liabilities', *Journal of Political Economy*, 81: 637-654.
- Copeland, T.E. and Antikarov, V. (2001) 'Real Options – A Practitioner's Guide', Texere LLC, New York, NY.
- Cox, J., Ross, S., and Rubinstein, M. (1979) 'Option pricing: A simplified approach', *Journal of Financial Economics*, 7(3):229.
- Trigeorgis, L. (1996) 'Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation', The MIT Press, Cambridge, MA.
- Stevenson, S. (2000) 'International Real Estate Diversification: Empirical Tests using Hedged Indices', *The Journal of Real Estate Research*, 19(1/2): 105-131.

PLANNING, LAW AND ECONOMICS

The rules we make for using land

Barrie Needham - ISBN 13.978-0-415-34373-2

Boekbespreking door Boris van der Gijp

Eigenlijk zou iedereen die zich met ruimtelijk ordening bezig houdt dit boek moeten lezen. Het boek begint waar discussie over ruimtelijke ordening horen te beginnen: bij het eigendomsrecht. Want is het wel nodig dat de overheid beperkingen aan eigenaren oplegt, of zou hetzelfde resultaat ook via het structureren van het marktmechanisme bereikt kunnen worden? Dat geldt in het algemeen voor allerlei triviale zaken waar de overheid zich tegenwoordig mee lijkt te willen bemoeien, maar zeker ook voor de ruimtelijke ordening. Overheidsingrijpen gaat immers vaak ten koste van de rechten van een individuele partij. Needham hierover: " 'The public interest' is too quickly associated with the interest of the municipality, or the national government. The point at issue is then, that land-use planning affects individual interests in land, favouring some and harming others." (p.5).

Het terugkeren naar de basisvraag met betrekking tot de legitimiteit en de vorm van overheidsingrijpen kan verrassende inzichten opleveren. Zeker omdat Needham alle theorie met hele simpele voorbeelden weet te verduidelijken. Een voorbeeld hiervan: een producent van externe effecten kan zijn overlast afkopen door een vergoeding aan de 'ontvanger' van die effecten te betalen. Maar omgekeerd zou die ontvanger soms ook de producent moeten afkopen, afhankelijk van de vraag wie als eerste de rechten heeft (p. 91). Belangrijk om te constateren is dat ook de producent eigendomsrechten heeft en dat ook inperking van die eigendomsrechten alleen wenselijk is als dit maatschappelijk gezien echt noodzakelijk is. Bezint eer ge begint, geldt derhalve zeker ook als je bij de overheid werkt. Je bent immers al snel een van de meest fundamentele grondrechten aan het beïnvloeden.

Belangrijker nog dan de vraag of je mag sturen, is voor Needham de vraag hoe je het beste kan sturen. Hij maakt hierbij onderscheid tussen 'public' en 'private law'. De overheid kan een markt structuren (private law) en naleving overlaten aan private partijen, die hun onderling gelijk eventueel in een rechtszaal kunnen afdwingen. Maar de overheid kan ook met regels direct invloed uitoefenen, door bijvoorbeeld voor te schrijven wat wel of niet met gronden mag (public law, reguleren). Naleving van de regels gebeurt vooraf in de vorm van een toets (bijvoorbeeld de aanvraag van een bouwvergunning), of door controle achteraf.

Na een stevige uiteenzetting over de voors en tegens van beide wegen, concretiseert Needham zijn vraag door te onderzoeken of public law dezelfde baten oplevert als private law bij het bereiken van buurt kwaliteit en bij regionale planning. Dat doet hij door de Nederlandse, de Engelse en de Amerikaanse ordeningspraktijken met elkaar te vergelijken op basis van effectiviteit, efficiency en herverdelingsaspecten (p. 123). De weg die hij bewandelt om tot zijn analyse te komen is lang, met talloze soms meer of minder interessante zijwegen. Hij neemt ons bijvoorbeeld mee naar Houston waar in afwezigheid van een systematiek van bestemmingsplannen, het borgen van de ruimtelijk kwaliteit en het inpassen van

nieuwe plannen voornamelijk via private law wordt geregeld. Natuurlijk wel binnen de contouren die de overheid als ‘marktmeester’ heeft neergezet. Het verrassende resultaat: een stad die niet wezenlijk verschilt van andere steden, zowel wat uiterlijk betreft, als wat de omvang van het ambtenarenapparaat. Toch zegt dat niet alles over nut en noodzaak van public law. Op basis van zijn onderzoek concludeert Needham dat het onwaarschijnlijk is dat de ambities die we in ruimtelijk zin hebben, louter bereikt kunnen worden door het slechts reguleren van de markt. Van de overheid wordt een actieve rol verwacht. Mensen accepteren de inperking van hun rechten die dat met zich mee brengt in ruil voor de voordelen die de overheidsplanning hen op het gebied van ruimtelijke ordening biedt (p. 143). Er zijn in de ogen van Needham dan ook goede redenen voor ‘public’ overheidsingrijpen.

Aan het eind van het boek had ik het gevoel dat de vraag die Needham zich gesteld heeft ten aanzien van de beste wijze van sturen, ook voor talloze andere interveniërende acties op het gebied van ruimtelijke ordening beantwoord zou moeten worden. Is er een legitimatie voor het overheidsoptreden, wordt het gewenste effect bereikt, is het ‘overlaten’ aan de markt via private law een alternatief? Wat dit betreft lijken er wel veel spannender issues te bestaan dan die waarvoor Needham nu in zijn verdiepingsslag heeft gekozen. Dat voor het bereiken van buurtkwaliteit private law binnen kaders bruikbaar is, en dat het zwaartepunt van de sturing bij regionale planning ‘public’ zal zijn, ligt min of meer voor de hand. Veel meer discussie kan er bestaan over bijvoorbeeld de rol die lokale overheden hebben bij het bepalen van omvang, de samenstelling en de kwaliteit van de woningbouwproductie. Needham gaat in dit boek voorbij aan de zeer politiek beladen discussie die zich momenteel hierover in Nederland afspeelt. Helaas wat mij betreft, omdat deze discussie mijns inziens een goede wetenschappelijke onderbouwing zeer wel kan gebruiken.

Over de auteur: Drs. Boris van der Gijp MRE is werkzaam bij Fortis Vastgoed Ontwikkeling

VOGON PropertyNL Research Award 2007

De VOGON PropertyNL Award 2007 voor de beste onderzoekspublicatie over een vastgoedthema is dit jaar voor Bart Mols met zijn artikel *Niet theorie maar praktijk bepaalt huurwaarde*, gepubliceerd in Vastgoedmarkt van november 2006. Hij toont aan dat de waarderingsmethoden van de experts in huuradviescommissies nogal afwijken van de wijze waarop retailers tot huurbepaling van hun pand komen. Op deze plek wordt het juryrapport integraal weergegeven.

Onderzoek en vooral onafhankelijk onderzoek is een hoog goed in een democratische samenleving. Dergelijk onderzoek vervult verschillende nuttige functies zowel ten behoeve van publieke als private doeleinden.

Het informeert ons over nieuwe trends in de markt en in de samenleving, het stelt vragen bij aangenomen waarheden, het wijst op de prettige en minder prettige gevolgen van belangrijke publieke en private beslissingen.

Onderzoek is niet zelden ondankbare arbeid. Het gezwoeg gaat nogal eens gepaard met soms teleurstellende uitkomsten. Resultaten worden door de goegemeente voorspelbaar gevonden. Beleidsmakers en politici zeggen er niet mee uit de voeten te kunnen als het onderzoek onaangename uitkomsten bevat. Die worden dan selectief benut of erger domweg ontkend.

Toch blijft goed onderzoek een must, ook voor de vastgoedsector. Het functioneren daarvan zouden we ons niet meer kunnen voorstellen zonder systematisch verzamelde data en daarop gebaseerde analyses. We zouden bijna vergeten dat de tijd van gemankeerde gegevensbestanden nog maar kort achter ons ligt. Zo zijn de Aedex-IPD Corporatie Vastgoedindex, de retailverkenner van Locatus en het kantorenbestand van Bak nauwelijks 10 jaar oud. Maar er valt nog veel te verbeteren. Zo ontbreekt een gedetailleerd inzicht in het nationale vastgoed qua voorraad en transacties, al wordt aan ontsluiting daarvan hard gewerkt.

Om goed onderzoek te stimuleren hebben het bestuur van VOGON en de directie van PropertyNL in 2002 gezamenlijk de VOGON/PropertyNL Research Award ingesteld. Deze wordt jaarlijks uitgereikt voor het beste artikel van de in Nederland verschijnende vastgoedtijdschriften. De afgelopen vijf jaar heeft de jury vijftien prijzen uitgereikt. Met inbegrip van de Award 2007 weerspiegelen die prijzen qua onderwerpkeuze een breed spectrum aan actuele thema's, zowel algemeen als deelmarktgebonden

Bij de algemene thema's ging het om beleggingsstrategieën, ontwikkelingsrechten, luchtkwaliteit, de creatieve klasse, de ROZ-indices en de implicaties van de komende demografische veranderingen.

Bij de woningmarkt ging het om benchmarking, een voorspelling van de koopprijsstijging en de selectieve werking van de hypotheekrenteaftrek

Bij de winkelmarkt betrof het bijdragen over huurprijsvaststelling en huurprijsbeïnvloedende factoren, de impact van grootschaligheid en de verschraling van het winkelaanbod.

Bij de kantorenmarkt richtte de focus zich op transformatie en de relatie kwaliteit en prijs. Als nieuwe deelmarkt kondigt het maatschappelijk vastgoed zich aan.

Voor de VOGON/Property Research Award 2007 heeft een jury, bestaande uit Hamith Breedveld, Wabe van Enk, Gerjan Vos en ondergetekende, zich de afgelopen maanden gebogen over artikelen die verschenen zijn in de periode september 2006 tot en met augustus 2007.

Bij de selectie van de beste artikelen zijn als criteria gehanteerd:

- relevantie en bruikbaarheid voor de Nederlandse vastgoedmarkt
- vernieuwend dan wel origineel qua aanpak, thematiek of invalshoek
- gebaseerd op eigen onderzoek, op secundaire analyse dan wel een kritische reflectie
- hoge mate van consistentie en toegankelijkheid

Het selecteren was bepaald niet gemakkelijk. Dat gold allereerst de hoeveelheid. Dankzij Herbert Fens van de Amsterdam School of Real Estate kon worden beschikt over ruim 300 artikelen uit twaalf Nederlandstalige vaktijdschriften.

Voorts zijn een groot aantal uiteenlopende onderwerpen van belang voor de vastgoedsector. Wat te denken van de voorbeeldwerking van buitenlandse hypotheekmarkten, het ontwerpen van het alledaagse, duurzaamheid als criterium voor vastgoedbeleggers, de omvang en organisatie van gemeentelijk vastgoed, het perspectief van kleinschalige kantoren en de methode van geïntegreerde plan- en besluitvorming. Het onderling wegen van het belang van die onderwerpen bleek geen sinecure.

Uiteindelijk bleven twaalf artikelen over waaruit de prijswinnaars dienden te worden gekozen. Elk der juryleden bracht na lezing een gemotiveerde rangorde binnen het genoemde aantal aan. De zo verkregen scores zijn gesommeerd en hebben geleid tot de volgende uitslag.

Als winnaar van de VOGON/PropertyNL Research Award 2007 is uit de bus gekomen Bart Mols met zijn artikel *Niet theorie maar praktijk bepaalt huurwaarde*, gepubliceerd in Vastgoedmarkt, november 2006

De auteur komt de verdienste toe te hebben nagegaan hoe marktpartijen omgaan met het begrip “vergelijkbare bedrijfsruimten” in het geval van huurherzieningen van winkels. Hij heeft getracht de vraag te beantwoorden: wie bepaalt wat vergelijkbaar is. Zijn onderzoek toont aan dat de waarderingsmethoden van experts, in huuradviescommissies, weinig raakvlak hebben met hoe retailers tot de bepaling van huurwaarde komen. Hij stelt een nieuwe waarderingsmethodiek voor waarbij de verschillende kwaliteiten van de beschikbare vierkante meters worden benoemd. Daarbij zal consequent omgegaan moeten worden met zonerings- en toekenning van wegingspercentages met als uiteindelijk doel te komen tot goed vergelijkbare huurprijzen per vierkante meter. Zijn prikkelende boodschap is dat de retailer de huurwaarde van een winkel bepaalt en niet de makelaar, ontwikkelaar of belegger.

Een tweede prijs is door de jury toegekend aan het artikel van Robert Koot getiteld *Huurprijsniveau planmatige wijkwinkelcentra beter in kaart gebracht*, verschenen in Property Research Quarterly van april jongstleden.

De auteur heeft met eigen onderzoek een belangrijke wetenschappelijke kennislacune over de factoren die het functioneren van winkelcentra en daarmee gerelateerde huur beïnvloeden opgevuld. Zijn regressiemodel verklaart meer dan 60% van de variantie van de gemiddelde huurprijs. De meest verklarende waarde wordt gegeven aan marktfactoren, zoals omvang verzorgingsgebied en concurrentie. Variabelen op microniveau zoals centrumgrootte en leeftijd bieden vervolgens een redelijke verklaringswaarde. Imago en parkeergelegenheid hebben een nog lagere verklaringswaarde. De resultaten bevatten zowel een verklarende als een voorspellende waarde wat voor ontwikkelaars en beleggers goed nieuws is bij het nemen van specifieke investeringsbeslissingen.

Een derde prijs is door de jury toegekend aan het artikel van Marten Middendorp en Ruben Hümmels, getiteld *Het vastgoedbedrijf van gemeenten: maatschappelijk vastgoed zakelijk benaderd*, gepubliceerd in Real Estate Magazine nr. 51 van dit jaar.

De auteurs maken duidelijk dat een strategische benadering van vastgoed door gemeenten dringend gewenst is. Zij stellen dat gemeenten onvoldoende vanuit beleggers- of ontwikkelaarsperspectief naar vastgoed kijken. Vandaar uit worden de principes die ten grondslag liggen aan de inrichting van een vastgoedbedrijf haarscherp uit de doeken gedaan. Verder benadrukken zij het belang van een realistische planning bij de invoering van een centraal vastgoedbedrijf. Dat houdt in dat randvoorwaarden voor vastgoedmanagement helder dienen te zijn. Overeenstemming over de systematiek van werkelijke kostendoorberekening dient bereikt te zijn en er dient sprake te zijn van een zorgvuldige implementatie.

Met hun pleidooi voor een inbedding van strategisch vastgoedmanagement in de gemeentelijke organisatie tonen ze voorts kansen voor interessante samenwerkingsverbanden, bv met corporaties.

De jury spreekt hierbij de verwachting uit, dat de vastgoedonderzoekers zich geïnspireerd voelen door de toekenning van deze Research Award. Zij hoopt ook de komende jaren een harde dobber te hebben aan de selectie van in aanmerking komende artikelen als een bewijs van breed aanwezige kwaliteit.

Namens de jury, Ed Nozeman, voorzitter

Property Research Quarterly: Call for papers

Property Research Quarterly besteedt in de editie van april 2008 aandacht aan het thema 'gebiedsontwikkeling'. De redactie zoekt daarvoor op nieuw onderzoek gebaseerde artikelen, die ingaan op de betekenis van gebiedsontwikkeling voor de rol van de verschillende actoren in het proces. Want wat betekent gebiedsontwikkeling voor de wijze waarop de verschillende stakeholders met nieuwe ontwikkelingen omgaan, hoe veranderen onderhandelingsposities van de actoren? Welke gevolgen heeft de verschuiving van project- naar gebiedsontwikkeling voor de eigen organisatie? Zijn er voor gebiedsontwikkeling nieuwe vaardigheden en kennis nodig?

Onderzoeken naar effecten gebiedsontwikkeling

Gebiedsontwikkeling is bezig aan een gestage opmars. Met de VINEX-locaties als gebiedsontwikkelingen avant la lettre, de terugtrekkende overheid, de in antwoord hierop snel professionaliserende vastgoedsector en met de Nota Ruimte als stuwende kracht, is gebiedsontwikkeling niet meer weg te denken uit de moderne praktijk voor ruimtelijke ordening. De vastgoedopgave is uitgegroeid tot het realiseren van kant en klare gebieden met een identiteit die niet langer alleen in vastgoed wortelt. De beleving wordt mede bepaald door de gerealiseerde openbare ruimte, het water, groen en andere aangelegde voorzieningen. Gebiedsontwikkeling past daarbij net zo goed bij nieuw aan te leggen woonwijken aan de rand van de stad, als bij de herontwikkeling van multifunctionele stedelijke centra.

Gelijktijdig met de opgave veranderen de financiële en juridische randvoorwaarden. Maar wat doet gebiedsontwikkeling met actoren: de verschillende overheidsorganen, projectontwikkelaars, beleggers, maatschappelijke groeperingen? Hoe verandert hun positie? Vereist een grotere rol in gebiedsontwikkeling andere kennis en vaardigheden van medewerkers en bestuurders? Kan een aanpassing van de organisatiestructuur helpen?

Property Research Quarterly zoekt voor zijn editie in april 2008 onderzoeksartikelen die de effecten van gebiedsontwikkeling op organisaties inzichtelijk maken. Daarbij wordt onder gebiedsontwikkeling zowel binnenstedelijke ontwikkeling als ontwikkeling van uitleggelieden verstaan.

Deadline

Outlines (opzet en korte inhoudsbeschrijving) van artikelen ontvangt de redactie graag voor 15 januari 2008. De 1ste concepten van artikelen moeten 31 januari 2008 binnen zijn. De definitieve artikelen dienen uiterlijk 1 maart 2008 te zijn voltooid.

Correspondentieadres: vogon@propertynl.com.

Register 2007 op auteur

Amerongen, G.J. van

Beter winkelaanbod, hoger woongenot.
Jaargang 6, nr. 3 (september 2007)
pp. 41-47

Antwerpen, J. van, van 't Klooster, E.

Demografische krimp en de markt voor bedrijfsruimten.
Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)
pp. 26-32

Baum, A.

Managing specific risk in property portfolios.
Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 14-22

Beckers, Th.

Het nuttige met het aangename verenigen.
Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp. 4

Berkhout, T.M.

Vastgoed CV's:
Remmen los of losse remmen?
Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 4

Bont, B. de, Heus, J. de

Performance van beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen.
Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 13-19

Brayé, Baptist.

Andijviestampot en groentejuweliers.
Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 6

Brounen, D., Veld, H. op 't, Raitio, V.

De Europese stand van zaken.
Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 6-12

Christiaanse, W., Olden, H.

Debat met Wim Derks en Dick Regenboog over demografische krimp
Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)
pp. 16-19

Daalhuizen, F., Amsterdam,

H. van, Reinhard, S.
Boer maakt plaats voor burgers en buitenlui.
Jaargang 6, nr. 3 (september 2007)
pp. 17-22

Doorn, L., Hendrikse, P.

The road ahead: Prepare for a bumpy one.
Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 32-38

Driel, M. van

Westvoorstel voorziet in nieuwe bevoegdheid tot intrekking van onherroepelijke bouwvergunning.
Jaargang 6, nr. 3 (september 2007)
pp. 48-55

Groot, F. de

Gebiedsontwikkeling: Enschede Roombeek.
Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 52-59

Kam, G. de, Hendrixen, P.

Beredeneerd rekenen aan investeringen in wonen, zorg en dienstverlening. Areadne model.
Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 27-35

Klooster, E. van 't

Hoe realiseer je meer private betrokkenheid bij bedrijventerreinen?
Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 45-51

Koot, R.

Huurprijsniveau planmatige wijkwinkelcentra beter in kaart gebracht.
Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 7-12

Lambooy, J.

Stedelijkheid en Economische groei.
Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 5

Lucas D.J., Huizer, K.

Huurprijzen van winkelpanden: meer dan alleen locatie ?

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 39-43

Lustgraaf, F.W.J. van de

Het perspectief van kleinschalige kantoren in Utrecht.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 44-51

Luijt, J., Urselmann, J.

De agrarische grondmarkt: een dynamische voorraadmarkt met flinke prijsverschillen.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp. 7-16

Manning, P.

De Nederlandse winkelvastgoedmarkt

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)

pp. 39-42

Needham, B.

Ontwikkelingswinsten en de ontwikkeling van het landelijk gebied.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007),

pp. 29-34

Olden, H., Roso M.

Prof. dr. Ronald van Kempen versus Dr. Ries van der Wouden: debat over het Grotestedenbeleid.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 22-26

Peek, G.J.

Locatiesynergie. "Verknopen" als aanpak voor gedeeld opdrachtgeverschap bij gebiedsontwikkeling.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 36-44

Rouwendal, J., Vermeulen, W.

Vormt vergrijzing een bedreiging voor de Nederlandse woningmarkt?

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007),

pp. 20-25

Rij, H.E. van, Korthals Altes, W.K.

Een grondinstrument voor de onzekere toekomst van het metropolitane landschap.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007)

pp. 23-28

Satumulaj, R., Lute, F.

Privaat vastgoed in de strategische allocatie van een pensioenfonds.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 24-31

Segeren, A., Gijp, B. van der

Het landelijk gebied en de vastgoedsector.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp. 5-6

Verwest, F., Sorel, N., Buitelaar, E.

Regionale krimp en woningbouw

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 10-15

Vos, G., Janssen, J.

Private Vastgoedfondsen:

Van Innovatie naar volwassenheid.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 5

Weits, K.

Woonvoorkeuren in een veranderende maatschappij.

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 33-38

Witvoet, D., Vlek, P.J.,

Brown, M.G., Ven, A.M.C. van de.

Reële opties in vastgoedontwikkeling

deel I: Jaargang 6, nr. 3 (september 2007)

pp. 35-40

deel II: Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)

pp. 43-48

Register 2007 op onderwerp

Bedrijventerreinen

Klooster, E. van 't

Hoe realiseer je meer private betrokkenheid bij bedrijventerreinen ?

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 45-51

Demografische Krimp

Antwerpen, J. van, van 't Klooster, E.

Demografische krimp en de markt voor bedrijfsruimten.

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)

pp. 26-32

Brayé, Baptist.

Andijviestamppot en groentejuweliers.

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 6

Christiaanse, W., Olden, H.

Debat met Wim Derks en Dick Regenboog over demografische krimp

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)

pp. 16-19

Rouwendal, J., Vermeulen, W.

Vormt vergrijzing een bedreiging voor de Nederlandse woningmarkt ?

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007),

pp. 20-25

Verwest, F., Sorel, N., Buitelaar, E.

Regionale krimp en woningbouw

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 10-15

Gebiedsontwikkeling

Beckers, Th.

Het nuttige met het aangename verenigen.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp.4

Daalhuizen, F., Amsterdam, H. van, Reinhard, S.

Boer maakt plaats voor burgers en buitenlui.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp.

17-22

Groot, F. de

Gebiedsontwikkeling: Enschede Roombeek.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 52-59

Luijt, J., Urselmann, J.

De agrarische grondmarkt: een dynamische voorraadmarkt met flinke prijsverschillen.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp. 7-16

Needham, B.

Ontwikkelingswinsten en de ontwikkeling van het landelijk gebied.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007), pp.

29-34

Rij, H.E. van, Korthals Altes, W.K.

Een grondinstrument voor de onzekere toekomst van het metropolitane landschap.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp.

23-28

Segeren, A., Gijp, B. van der

Het landelijk gebied en de vastgoedsector.

Jaargang 6, nr. 3 (september) pp. 5-6

Kantorenmarkt

Lustgraaf, F.W.J. van de

Het perspectief van kleinschalige kantoren in Utrecht.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 44-51

Private Vastgoedfondsen

Baum, A.

Managing specific risk in property portfolios.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 14-22

Berkhout, T.M.

Vastgoed CV's:

Remmen los of losse remmen ?

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 4

Brounen, D., Veld, H. op 't, Raitio, V.

De Europese stand van zaken.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 6-12

Doorn, L., Hendrikse, P.

The road ahead: Prepare for a bumpy one.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 32-38

Satumalaij, R., Lute, F.

Privaat vastgoed in de strategische allocatie van een pensioenfonds.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 24-31

Vos, G., Janssen, J.

Private Vastgoedfondsen:

Van Innovatie naar volwassenheid.

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 5.

Stedelijke vernieuwing

Kam, G. de, Hendrixen, P.

Beredeneerd rekenen aan investeringen in wonen, zorg en dienstverlening.

Areadne model.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 27-35

Lambooy, J.

Stedelijkheid en Economische groei.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 5

Olden, H., Roso M.

Prof. dr. Ronald van Kempen versus

Dr. Ries van der Wouden: debat over het Grotestedenbeleid.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 22-26

Peek, G.J.

Locatiesynergie. "Verknopen" als aanpak voor gedeeld opdrachtgeverschap bij gebiedsontwikkeling.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 36-44

Vastgoedbeleggingen

Bont, B. de, Heus, J. de

Performance van beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 13-19

Witvoet, D., Vlek, P.J., Brown, M.G., Ven, A.M.C. van de.

Reële opties in vastgoedontwikkeling deel I: Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp. 35-40

deel II: Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 43-48

Winkels en winkelgebieden

Amerongen, G.J. van

Beter winkelaanbod, hoger woongenot.

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007) pp. 41-47

Koot, R.

Huurprijsniveau planmatige wijkwinkelen- tra beter in kaart gebracht.

Jaargang 6, nr. 1 (april 2007) pp. 7-12

Lucas D.J., Huizer, K.

Huurprijzen van winkelpanden:

meer dan alleen locatie ?

Jaargang 6, nr. 2 (juni 2007) pp. 39-43

Manning, P.

De Nederlandse winkelvastgoedmarkt

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007)

pp. 39-42

Wetskennis

Driel, M. van

Wetsvoorstel voorziet in nieuwe bevoegdheid tot intrekking van onherroepelijke bouwvergunning

Jaargang 6, nr. 3 (september 2007)

pp. 48-55

Woonvoorkeuren

Weits, K.

Woonvoorkeuren in een veranderende maatschappij.

Jaargang 6, nr. 4 (december 2007) pp. 33-38

Grond voor zorg: stof tot nadenken: onderzoek naar de gevolgen van bodemverontreiniging voor de woningmarkt in Nederland | B van de Griendt. – Utrecht, 2007. ISBN 978-90-78094074

Van de Nederlandse bevolking werkt 30 tot 40 % bij een locatie waarbij sprake is van bodemverontreiniging. De helft van de bewoners is bezorgd over gezondheid en de financiële gevolgen, blijkt uit onderzoeken uit de jaren 1980 en 1990. De risico's van bodemverontreiniging en de uitkomsten voor de woningmarkt, bewoners, betrokkenen bij theorie en wetenschap en ook in het beleid en de praktijk van vervuild vastgoed. Bewoners en omwonenden van bijvoorbeeld gifwijken evenals makelaars en taxateurs wijzen op de dalende waarde en de prijs van een woning zodra bodemverontreiniging wordt ontdekt. Tussentijds zouden de woningen vaak onverkoopbaar zijn en de waarde zou pas herstellen na sanering van de bodem. Dit blijkt niet zonder meer juist te zijn. Proefschrift Universiteit Utrecht.

Hoe kun je appels met peren vergelijken?: een onderzoek naar de interpretatie van het begrip “vergelijkbare bedrijfsruimte” uit artikel 7:303 BW. | Bart Mols. – Best, 2006

De artikelen 290, 291, 303 en 304 uit boek 7 van het Burgerlijk wetboek omschrijven limitatief welke bedrijfsruimten vallen onder het “209 regime” en daarnaast hoe en wanneer huurprijsaanpassing kan plaatsvinden. Na de uitleg over de wettelijke context wordt er ingegaan op de waarderingmethoden die worden toegepast bij het bepalen van de huurwaarde van 290-bedrijfsruimten. De comparatieve methode, de ITZA-methode en de Overallmethode komen aan bod. Andere aspecten die in sommige gevallen de huurprijs beïnvloeden zijn: overnamesommen, bouwkundige aanpassingen en bovenwoningen. De door de wetgever gecreëerde mogelijkheid om huurprijsaanpassing te verlangen is iets dat zowel huurder als verhuurder raakt. Marktpartijen hebben te weinig kennis, wat leidt tot vervelende discussie en verstoorde huurder-verhuurder relaties. Masterthesis (scriptie) in het kader van de MSRE opleiding, jaargang 2006, aan de Amsterdam School of Real Estate. Deze masterthesis en een daarop gebaseerd artikel, gepubliceerd in Vastgoedmarkt, is bekroond met de Vogen PropertyNL Award 2007.

Enkele aspecten van corporate real estate management (CREM) door overheden: een onderzoek naar de toepasselijke kaders vanuit het Bao, het EG-verdrag en de jurisprudentie bij de verstrekking door een aanbestedende dienst aan een derde van de opdracht tot de ontwikkeling, realisering en exploitatie van voorzieningen van algemeen belang | Wilfried Koster. - Amsterdam, 2007

Het is mogelijk dat een gronduitgifte, die ter plaatse van die grond een voorziening van algemeen belang dient te realiseren en te exploiteren, aanbestedingsplichtig is ingevolge het Besluit aanbestedingsregels overheidsopdrachten (Bao). Niet kan worden uitgesloten dat een publicatieplicht ingevolge het EG-verdrag bestaat. Een aantal oplossingsrichtingen hiervoor worden aangedragen, bijvoorbeeld door het achterwege laten van eisen van de aanbestedende dienst ten aanzien van de verschijningsvorm van het bouwwerk. Voorts het achterwege laten van het opleggen van een bouwplicht, en het benutten van de voordelen, indien men de overeenkomst zou kwalificeren als een concessieovereenkomst voor openbare werken in plaats van een overheidsopdracht. Voor de bekendmaking van de concessie moeten de minimumtermijnen in acht worden genomen. Voor de analyse aanbestedingsrichtlijnen worden twee arresten behandeld, het Arroux-arrest tegen de Franse gemeente Roanne en de zaak-Vathorst, over de ontwikkeling van woningen in de wijk Vathorst te Amersfoort. In een gefingeerde casus wordt de uitgifte van bouwgrond door een gemeente

ten behoeve van een voorziening van algemeen economisch belang uitgewerkt. Masterproof (scriptie) in het kader van de MRE opleiding, jaargang 2004-2006, aan de Amsterdam School of Real Estate. Winnaar ASRE scriptieprijs.

Commercialisering van het vastgoed van het algemene ziekenhuis : een integrale benadering | C. Niermeijer. - Utrecht, 2005.

Door de Wet Toelating Zorginstellingen (WTZi, 2006) is nu sprake van een gereguleerde marktwerking. Onderzocht is of de behoefte aan flexibiliteit in ziekenhuisvastgoed zal leiden tot commercialisering van ziekenhuisvastgoed, de commerciële benadering en het afstoten van vastgoed en gerelateerde activiteiten. Flexibiliteitsbehoeften binnen ziekenhuisvastgoed is geanalyseerd met het CREM-model. Door de verschuiving van eigendom en samenstelling van het vastgoed moeten marktpartijen, met name financiers een grote rol spelen. Het risicoprofiel, de expertise en kwaliteit van het vastgoedmanagement van ziekenhuizen nemen toe, evenals de behoefte om met marktpartijen samen te werken. Door het vervallen van het vergunningstelsel en de berekenmethodiek van het College Bouw Ziekenhuisvoorzieningen, moeten de ziekenhuizen zelf de verantwoordelijkheid nemen over investeringsbeslissingen. Het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport wil het nieuwe stelsel in 2010 in werking laten treden. Deze professionaliseringslag zal moeten worden gerealiseerd door samenwerking met professionele partijen. Masterproof in het kader van de MRE opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate, jaargang 2003-2005.

Vastgoedrendement bij woningcorporaties : optimalisatie mogelijkheden in samenhang met maatschappelijke investeringen | G. Dolmans. - Amsterdam, 2007.

Corporaties zijn ondernemingen die hun financiële middelen kunnen aanwenden voor maatschappelijke prestaties. Het behaalde vastgoedrendement per jaar wordt gevormd door het directe rendement (huuropbrengsten minus exploitatielasten). Het indirecte rendement bestaat uit de waardeverandering van het vastgoed. De rendementen worden afgezet tegen de marktwaarde in verhuurde staat van het vastgoed. Onderzocht is hoe corporaties kunnen sturen op gunstige samenhang tussen het vastgoedrendement en maatschappelijke investeringen, ook al zijn deze laatste per definitie onrendabel en moeilijk in een financieel kengetal uit te drukken. De grotere corporaties nemen deel aan Aedex, maken een uitgebreide analyse van de resultaten en versterken hun kostenbewustzijn. Voorbeeld van maatschappelijk rendement zijn het aantal betaalbare huurwoningen, het aantal schoonmaakacties in de buurt en het aantal commissies van huurders. Investerings in buurten blijken invloed te hebben op besparingen bij exploitatiekosten en op waardeverandering. Masterthesis (scriptie) in het kader van de MSRE opleiding, jaargang 2007, aan de Amsterdam School of Real Estate. German Real Estate Investment Trust (REIT): in addition to the German indirect real estate investment universe? / S.C. Hameeteman. - Amsterdam, 2007. REITs zijn gunstig voor investeerders in vastgoed door hun duidelijke en efficiënte belastingstructuur. Bovendien maakt het grootschalige vastgoedinvesterings mogelijk met relatief kleine bedragen. Echter, veel regeringen van landen in Europa vreesden het mislopen van belastinggeld. Door de hereniging van Duitsland verliep de introductie van REIT in Duitsland (G-REIT) in 2007 trager dan in andere landen in Europa. Om de REIT-performance en de verschillen te begrijpen zijn een aantal kenmerkende landen beschreven (de Verenigde Staten, Nederland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk) en vergeleken met Duitsland (open-end fund market). De verschillende REIT-markten worden vergeleken met de aandelen- en obligatiemarkten en getoetst aan de moderne Portfolio theorie. De verwachting is dat G-REIT aantrekkelijker zal worden voor buitenlandse investeerders na wijzigingen van enkele regels door de Duitse regering. Masterthesis (scriptie) in het kader van de MSRE opleiding, jaargang 2007, aan de Amsterdam School of Real Estate.

Richtlijnen voor auteurs

Grondslag

Aan artikelen liggen de resultaten van concreet onderzoek ten grondslag. Het kan zowel gaan om fundamenteel wetenschappelijk onderzoek als om toegepast wetenschappelijk onderzoek. De resultaten van onderzoek moeten breed toepasbaar zijn. Onderzoek dat 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 zoveel mogelijk sprake van een tweezijdig blinde beoordeling. Auteurs ontvangen opmerkingen via de vakredacteur waarna aanpassingen kunnen plaatsvinden.

Door het artikel aan te bieden aan Property 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. 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

25		29
26	De nieuwe praktijk van regionale strategieën 12 december 2007, Stadion Galgenwaard, Utrecht Informatie: www.nirov.nl	
27	Kustontwikkeling en kustvastgoed 12 december 2007, Hotel Kijkduin, Den Haag Informatie: www.vastgoed-instituut.nl	30
28	Innovatiekracht in wonen en zorg 13 december 2007, NBC-gebouw, Nieuwegein Informatie: www.kcwz.nl	01
	Masters, Lectoren & Onderzoek 18-19 december 2007, Jaarbeurs Utrecht Informatie: www.sbo.nl	02

Financiering Gebiedsontwikkeling

19 december 2007, Hilton, Rotterdam
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

PropertyNL Forum 2008

16 januari 2008, Amsterdam
Informatie: www.propertynl.com

Dynamische Winkelcentra

16 januari 2008,
Informatie: www.vng.nl

Zorgboulevards, congres

12-13 februari 2008, WTC Rotterdam
Informatie: www.sbo.nl

MIPIM

11-14 maart 2008, Palais des Festivals, Cannes
Informatie: www.mipim.com

Crow XL, Congres: Nederland durf te kiezen

27 maart 2008, Congrescentrum Orpheus, Apeldoorn
Informatie: www.crow.nl/congressen

15th Annual European Real Estate Society Conference

18-21 June 2008, Krakow Poland
Informatie: www.eres.com

