

PROPERTY RESEARCH QUARTERLY

▶▶▶ GEZAMENLIJKE UITGAVE VAN VOGON EN PROPERTYNL

APRIL 2008 JAARGANG 7 NUMMER 1



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. Tom Berkhout, prof. dr. Pieter P. Tordoir (Ruimtelijk Economisch Atelier Tordoir)

Redactie
drs. Wilton Christiaanse (SCM Shopping Center Management), mr. Michiel van Driel (Stijl advocaten) 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 Hoofd), 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. J. Kamminga (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
Gebiedsontwikkeling is een vak
Prof. Friso de Zeeuw

4

THEMA GEBIEDSONTWIKKELING

Inleiding
Noodzakelijk debat rondom gebiedsontwikkeling
Monique Roso en Boris van der Gijp

5

Accelereren door de stad
B. Boonstra en M.P.A. Brouwer

7

Gebiedsontwikkeling en integraliteit:
grondeigendom als kritische factor
Edwin Buitelaar en Arno Segeren

14

Actief grondbeleid betaalt zich terug
Willem K. Korthals Altes

22

Value Capturing:
Roze bril of slimme waardecreatie bij stedelijke herstructurering ?
Damo Holt en Jos Janssen

28

Gebiedsontwikkeling in vier gangen
M.C.J. Schapendonk

34

Investeringsgedrag van ontwikkelaars op stationslocaties
Jasper Beekmans

40

Vastgoedontwikkelaars in Europa:
een vergelijkende analyse
Ruud Dorenbos en Ed Nozemans

45

Discrepancie beurswaarde – intrinsieke waarde:
de invloed van het vastgoed
Laura van den Breekel

51

Call for papers september 2008
Duurzaamheid en vastgoed

57

Signalering
Voor u geselecteerd
Bericht van de VOGON
VOGON Studiemiddagen

58

60

61

Service
Auteursrichtlijnen
Agenda

62

63

Gebiedsontwikkeling is een vak

door Professor Friso de Zeeuw

Bij gebiedsontwikkeling gaat het om de kunst van het verbinden. Het maken van plannen, verbinden met, het realiseren van en het investeren in die plannen. Verbinden ook van overheid, markt en andere belanghebbenden als bewoners en gebruikers. En het verbinden van beleidssectoren en vakdisciplines. De vraag daarbij is steeds hoe je als opdrachtgever of projectleider je weg vindt in het oerwoud van al die verschillende belangen, disciplines en visies. Gebiedsontwikkeling emancipeert zich tot een vak. En ondanks alle mooie sturingsfilosofieën valt het vak van gebiedsontwikkeling in de praktijk lang niet mee. Projecten verlopen chaotisch, duren veel langer dan gedacht, besluiten laten op zich wachten. Gemeenten tonen zich vaak teleurgesteld in de geringe inventiviteit en maatschappelijke betrokkenheid bij de projectontwikkelaars met wie ze in zee zijn gegaan. Marktpartijen beklagen zich over het gebrek aan visie, tempo en professionaliteit die ze bij overheden aantreffen.

Natuurlijk is het niet alleen maar kommer en kwel, er worden te velde, dus in projecten successen geboekt. Daarbij ontwikkelt het vak van de gebiedsontwikkelaar zich snel verder. Tal van initiatieven helpen daarbij. Denk bijvoorbeeld aan de vele publicaties zoals “Reiswijzer Marktpartijen en Gebiedsontwikkeling” die onlangs in goed bezochte regionale bijeenkomsten is toegelicht, de praktijkacademie Gebiedsontwikkeling, het project Nederland Boven Water II, vele masterclasses, conferenties, lectoraten en natuurlijk ook de praktijkleerstoel gebiedsontwikkeling aan de TU Delft.

Maar er valt ook nog heel wat te verbeteren. Ik pik er voor dit verhaal een item uit: het reputatiemanagement van marktpartijen die serieus aan gebiedsontwikkeling doen. Van marktpartijen die zich onder de vlag van gebiedsontwikkeling diepgaand in het klassieke van het publieke domein doordringen mag je verwachten dat ze een uitstekende reputatie hebben, dat ze integer zijn en dat ze zich transparant opstellen. Hier valt nog veel te verbeteren. Je wint nooit het vertrouwen van de overheid als je niet laat zien waar er in een gebiedsontwikkeling financiële belangen zitten en hoe daar tijdens de ontwikkeling mee wordt omgegaan. Zonder dat vertrouwen blijf je weerstanden oproepen bij bestuurders en ambtenaren met wie je om te tafel zit. En als het niet bij hen is, dan wel bij de volksvertegenwoordigers, zoals gemeenteraden. Zonder vertrouwen winnen bovendien de risicomijders. Onder het mom van sectorale regelgeving is er immers altijd wel een reden te vinden waarom een bepaalde ontwikkeling niet zou kunnen. Terwijl het er bij gebiedsontwikkeling juist om gaat te kijken wat er wel kan, waar de kansen liggen en hoe bijvoorbeeld rood en groen elkaar kunnen versterken. Dat je samen met de overheid durft te ondernemen. Als je elkaar vertrouwt zal dat veel vaker goed gaan dan je ooit gedacht zal hebben. Drie grote marktpartijen hebben het initiatief genomen tot het opstellen van “Handvatten”, een aanzet voor codificatie van maatschappelijk georiënteerde gebiedsontwikkeling. Een aanzet, meer nog niet, maar een die wel door overheden positief is ontvangen.

Ook in de toekomst zullen gebiedsontwikkelingen met prima intenties stranden, maar dat hoort bij het vak van een gebiedsontwikkelaar. Gecaluleerde risico's nemen hoort daar namelijk bij. “Pech moet weg”, dat is een kreet die niet bij gebiedsontwikkeling hoort.

Over de auteur Professor Friso de Zeeuw is praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling TU Delft en directeur Nieuwe Markten Rabo Bouwfonds Development

Noodzakelijk debat rondom gebiedsontwikkeling

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.

Door drs. Monique Roso en drs. Boris van der Gijp

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. De integrale aanpak en afweging van functies en belangen in één gebied dwingt tot publiek-private samenwerking. Het wordt toegepast in herontwikkelingsopgaven in stedelijke centra maar evenzeer in uitlegebieden.

Op deze manier geformuleerd lijkt gebiedsontwikkeling een betrekkelijk eenvoudige exercitie, hoewel nog steeds complexer dan de realisatie van een enkel project: in plaats van een concept voor een gebouw wordt een concept voor een gebied ontwikkeld, samenwerking wordt opgeschaald, opbrengsten worden binnen een gebied uitgeruild en in de ontwerp-opgave worden groene en blauwe functies geïntegreerd. Achter deze sluier van integraliteit en samenwerking gaan echter zeer uiteenlopende actoren en belangen schuil. Het is onder meer dit complex van actoren en belangen die gebiedsontwikkeling ingewikkelder maken dan projectontwikkeling: vaak is ontvlechten in de beginfase minstens zo belangrijk als ineen vlechten gedurende het vervolgtraject. Keep it simple, zeggen boegbeelden van gebiedsontwikkeling zoals Noordanus (AM) en Kooistra (Fortis). Door alles met alles te verknopen en iedereen in het besluitvormingsproces te betrekken, organiseer je je eigen tegenstand.

In het thema gebiedsontwikkeling in deze editie van Property Research Quarterly hebben we daarom achter de sluier van integraliteit willen kijken en willen inzoomen op verschillende actoren, hun belangen en de competenties die zij nodig hebben om gebiedsontwikkeling tot een goed einde te brengen. Toch zijn de beleidsstukken nog altijd ver in de meerderheid ten opzichte van wetenschappelijke onderzoeken naar gebiedsontwikkeling. Wanneer het accent zich verlegt naar uitvoering, komt hier op termijn wellicht verandering in.

In het openingsartikel ontleden TNO-onderzoekers Beitske Boonstra en Michiel Brouwer de schaalniveaus die van belang zijn in gebiedsontwikkeling. Hoewel gebiedsontwikkeling uitgaat van gebieden in plaatsen van bestuurlijke en institutionele grenzen, blijven die grenzen nog steeds relevant. Het koppelen van belangen en actoren aan (ruimtelijke) schaalniveaus maakt de complexiteit hanteerbaar. Boonstra en Brouwer presenteren twee instrumenten die de schaalniveaus, de actoren en de belangen zichtbaar maken. Met behulp van dat inzicht kunnen partijen letterlijk door het planproces schakelen, ook naar een hogere versnelling. Projecten op verschillende schaalniveaus kunnen parallel lopen, met behoud van overzicht en ieders autonome rol.

Integraliteit van planvorming wordt met name in binnenstedelijke projecten dikwijls belemmerd door grondeigendom. Niet alleen gaat het daarbij om versnippering van eigendom, maar ook om de kosten van eigendomsverhoudingen en bestaande functies te veranderen, schrijven Edwin Buitelaar en Arno Segeren (Ruimtelijk Planbureau). Om meerkosten te dekken, wordt vaak gegrepen naar herziening van het bouwprogramma. Op basis van het onderzoek wordt de overheid geadviseerd om vooral in die gebiedsontwikkelingen te investeren waar weinig tot geen geld hoeft te worden bijgelegd; zij zou moeten kiezen voor gebiedsontwikkeling van kleinere locaties. De auteurs plaatsen vraagtekens bij de meerwaarde van de integrale benadering die gebiedsontwikkeling is. Die discussie zal het artikel zeker opleveren.

In het debat over grondeigendom en grondbeleid tekenen zich een Delftse school enerzijds en een Nijmeegse school anderzijds af. Hoogleraar Willem Korthals Altes (TU Delft, OTB) vertegenwoordigt de Delftse school en breekt een lans voor actief grondbeleid. Hij analyseerde de financiële effecten voor gemeenten van gebiedsontwikkeling. Het positief saldo van grondexploitatie voor gemeenten is de afgelopen jaren sterk gestegen. In 2005 realiseerden de gemeenten een uitzonderlijk positief saldo van meer dan € 600 mln. Korthals Altes betoogt dat deze uitkomst niet mogelijk zou zijn geweest als gemeenten alleen faciliterend grondbeleid hadden gevoerd. Bovendien is faciliterend grondbeleid net zo min als actief grondbeleid immuun voor marktrisico's.

Hoe de door Korthals Altes aangetoonde financiële meerwaarde kan worden gevangen, beschrijven Damo Holt en Jos Janssen (Ecorys). Zij verkennen methoden voor value capturing, oftewel hoe deze toekomstwaarden met actuele investeringen kunnen worden gerealiseerd. Het inzichtelijk maken van de ruimtelijke, sociale en economische toekomstwaarde is doorslaggevend voor succesvolle gebiedsontwikkeling. Publieke en private partijen kunnen ieder verschillende instrumenten inzetten. Baten kunnen bij henzelf neerslaan, maar evenzeer bij andere partijen. Dat vergt het vermogen van actoren om andere partijen een bate te gunnen. Inzicht in wie de lasten draagt en wie de baten ontvangt is nodig om een evenwichtige mix van instrumenten te bereiken.

Jasper Beekmans (Radboud Universiteit Nijmegen) toont dat projectontwikkelaars uiteenlopende motieven hebben om te investeren in gebiedsontwikkeling. De ene ontwikkelaar acht investeringen opportuun vanwege de te verwachten lokale markt vraag, de andere ontwikkelaar wil de gemeente een uitweg bieden bij herontwikkeling. Beekmans analyseerde het gedrag en de afwegingen van gebiedsontwikkelaars op verschillende Nederlandse stationslocaties. Hoewel de macro-economische omstandigheden voor alle ontwikkelaars gelijk waren, kenden de ontwikkelaars aan die omstandigheden uiteenlopend gewicht toe. Projectontwikkelaars blijken minder rationeel te handelen dan op grond van neo-klassieke economische theorie wordt verondersteld; preferenties en bedrijfsstrategie bepalen voor een belangrijk deel hun investeringsgedrag.

Menno Schapendonk (Fortis Vastgoed) gaat ook in op de rol van projectontwikkelaars in gebiedsontwikkeling. Op basis van zijn onderzoek formuleert hij een aantal competenties die projectontwikkelaars in zich zouden moeten hebben als ze zich bezig willen houden met gebiedsontwikkeling. De aanbevelingen van Schapendonk kunnen direct worden vertaald naar het functieprofiel. Want zoals Friso de Zeeuw schrijft: gebiedsontwikkelaar is een heus vak geworden.

Over de auteurs drs. Monique Roso is verbonden aan TNO Delft en drs. Boris van der Gijp MRE is werkzaam bij Fortis Vastgoed Ontwikkeling

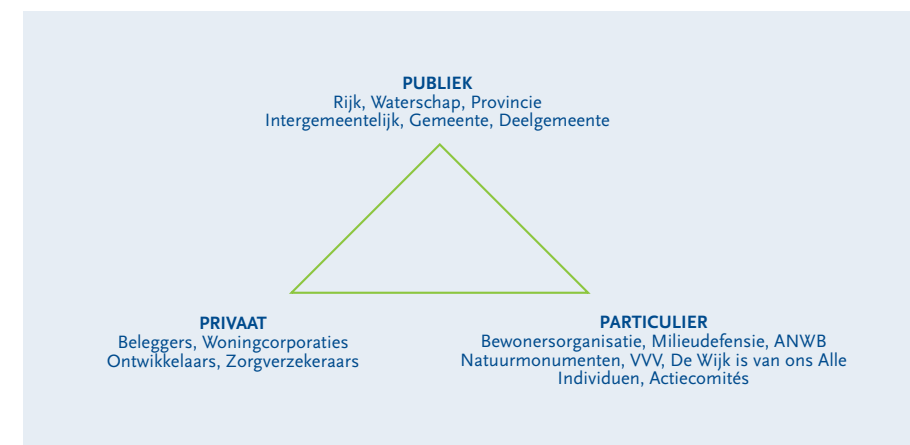
Accelereren door de stad

Door Ir. B. Boonstra en ir. M.P.A. Brouwer

In de huidige ruimtelijke ordening in Nederland staat gebiedsontwikkeling volop in de belangstelling. Gebiedsontwikkeling wordt gedefinieerd ten opzichte van traditionele ruimtelijke ordening als een “gekantelde benadering”, waarbij “gebieden centraal staan in plaats van institutionele grenzen of plannen van beleidsmakers”. Gebiedsontwikkeling gaat uit van de specifieke kenmerken van een gebied en de specifieke partners en partijen die daarbij horen: de nadruk ligt op samenwerking tussen publiek, privaot en particulier.

Ook in de stedelijke vernieuwing wordt steeds vaker gewerkt volgens gebiedsontwikkeling. De veelheid aan partijen, belangen, invloeden en doelstellingen die in een stad aanwezig kunnen zijn, maken dit echter tot een zeer complexe opgave. De hernieuwde aandacht voor stedelijke vernieuwing in de probleemwijken, benadrukt door de aanstelling van Ella Vogelaar als programmaminister van Wonen, Wijken en Integratie, komt dan ook niet geheel uit de lucht vallen: al sinds de jaren 70 probeert men de probleemwijken aan te pakken met fysieke vernieuwing, sociale en economische programma's. Toch is gebleken dat de gewenste vernieuwing vaak bij de gestelde doelen achterblijft: integrale gebiedsontwikkeling in steden komt maar moeizaam tot stand.

Figuur 1



Dit artikel gaat in op een methodiek die TNO Innovatie&Ruimte ontwikkelde om vanuit een multi-actor perspectief tot acceleratie in de planvorming te komen, daarbij gebruik makend van een benadering op schaalniveaus. Het artikel reikt twee handvatten aan die het mogelijk maken om beleid en uitvoering beter op elkaar af te stemmen en waarbij betrokkenheid van alle actoren, inclusief de ontwikkelaar, in alle fasen van planvorming gegarandeerd kan worden.

Schaalniveaus in gebiedsontwikkeling

Om meer zicht te krijgen op de problematiek van gebiedsontwikkeling in stedelijk gebied, voerde TNO Innovatie en Ruimte in 2006 het onderzoek 'Stedelijke Investeringsstrategie' uit, een studie naar besluitvormingsprocessen en samenwerkingsverbanden in de herstructurering van naoorlogse woonwijken. In 2007 volgde het onderzoek 'Schakelen tussen schalen'. Belangrijke uitkomst van dit onderzoek is de betekenis van schaalniveaus in de planvorming, besluitvorming, communicatie en samenwerking.

Problemen in herstructureringsprocessen, zoals stagnatie van de vernieuwing, onvoldoende commitment en draagvlak tussen partijen, ontbreken van programmatische samenhang en onduidelijke financiële kaders, schuilen vaak in onvoldoende inzicht in de complexiteit van de schaalniveaus. De verschillende schaalniveaus die in herstructureringsopgaven samenkomen, de verschillende actoren die op verschillende niveaus actief zijn en belangen vertegenwoordigen en die daarin ook nog per schaalniveau kunnen variëren, maken het doorlopen van een herstructureringsproces enorm complex.

Per schaalniveau kunnen andere spelers actief zijn, of hebben dezelfde spelers een andere rol. Voorbeelden hiervan zijn de gemeenten die op het schaalniveau van de hele stad samenhang tussen de wijken belangrijk vindt maar op een laag schaalniveau voornamelijk de leefbaarheid in een buurt, voldoende groen, speelruimte en scholen vertegenwoordigt. Dit hoeft elkaar niet uit te sluiten, maar het levert per schaalniveau wel een andere discussie op. Woningcorporaties hebben vaak geconcentreerd woningbezit in één wijk of buurt, en zijn ook actief op dat niveau. Bewoners gaan pas een rol spelen op buurt of gebiedsniveau. Uitvoering van de plannen door projecten wordt weer gedaan door de woningcorporaties of projectontwikkelaars. Zo kan eenzelfde partij op verschillende niveaus initiëren, organiseren, plannen opstellen of uitvoeren. Wanneer er geen duidelijkheid over de rolverdeling van partijen per schaalniveau is, kan dat tot veel problemen en vertragingen leiden. Het gevaar bestaat dat er partijen buiten de boot vallen, zoals vaak voorkomt bij marktpartijen of bewoners in de vernieuwing van de naoorlogse woonwijken.

De opgave van stedelijke vernieuwing geldt nooit slechts op één enkel schaalniveau, maar op alle schaalniveaus van de stad tegelijkertijd. Elk schaalniveau, of dat nu stad, wijk, buurt, vernieuwingsgebied of project is, kent zijn eigen problemen, zijn eigen opgave, maar ook zijn eigen dynamiek en complexiteit. Dat leidt ertoe dat ook opgaven in een verschillend licht worden gezien. Afschrijfstermijn, vervangingswaarde, parkeerproblemen en werkgelegenheid zijn daar slechts enkele voorbeelden van. Actoren ontwikkelen vaak hun eigen plannen en ideeën op hun eigen schaalniveau, waarin ook de problemen van dat specifieke schaalniveau worden geadresseerd. Dit verschijnsel noemen we schaalperceptie.

Processen lopen vertraging op wanneer partijen met verschillende schaalpercepties samen moeten werken zonder elkaars perceptie te kennen of wanneer besluiten op het ene schaalniveau niet relevant lijken voor het andere. Ook ontstaan er vaak moeilijkheden wanneer van het schaalniveau van beleid wordt overgegaan naar het schaalniveau van de uitvoering: hierin spelen verschillen in perceptie een belangrijke rol. Top-down benaderingen lijken in de stedelijke vernieuwing (bijvoorbeeld financiële) problemen af te wentelen naar lagere schaalniveaus, waardoor het proces na jaren alsnog vastloopt. Daarnaast is het moeilijk om vanuit een top-down benadering al belangen en effecten op projectniveau in te schatten en mee te wegen, waardoor er als vanzelf weerstand voor projecten ontstaat. Eenzijdige bottom-up benaderingen lijken juist vaak te leiden tot een versnippering van projecten en verrommeling van doelstellingen. Uit de bestudeerde twee casussen bleek echter dat wan-

neer plannen op verschillende schaalniveaus tegelijk worden opgesteld, met veel onderlinge communicatie tussen de actoren, dit voor de stedelijke vernieuwing een enorme slag in kwaliteit, draagvlak, samenwerking en financiële haalbaarheid betekent. Door de wirwar van belangen, invloeden, eigendommen en de daaraan verbonden schaalniveaus van alle partijen die bij stedelijke vernieuwing betrokken zijn, is echter sprake van een complexiteit die menig betrokken partij te boven gaat.

Methodiek

Alle schaalniveaus zijn met elkaar verbonden en hebben invloed op elkaar. Schakelen tussen schaalniveaus kan daarom juist een kans bieden: door het planproces zorgvuldig in te richten, kan vernieuwing van wijken veel breder opgepakt worden. Zorgvuldig, door het onderkennen van tijdschalen (lange termijn doelstellingen en korte termijn acties aan elkaar verbinden), ruimtelijke schalen (samenhang tussen grootschalige plannen en lokale initiatieven genereren) en schaalniveaus van actoren (de vele actoren in de wijken op een heldere manier in het planvormingsproces organiseren).

TNO ontwikkelde een methodiek die het schakelen door schalen begeleidt en vergemakkelijkt. Deze methodiek focust zich op schaalniveaus van actoren. Deze methodiek wil niet de complexiteit van stedelijke vernieuwing terugbrengen door vraagstukken tot één enkel schaalniveau en een beperkt aantal actoren terug te brengen – zoals helaas vaak gebeurt.

Veeleer maakt deze methodiek de complexiteit van stedelijke vernieuwing hanteerbaar, door een manier aan te reiken om actoren en hun belangen in kaart te brengen. Uit het onderzoek naar herstructureringsprocessen kwamen twee handvatten voor ontwikkeling naar voren. Ten eerste is dit een analyse naar schaalpercepties. Deze analyse lijkt op een krachtenveldanalyse, maar gaat verder dan dat: niet alleen wordt gekeken naar de invloed en zeggenschap van andere partijen, maar ook aan welk schaalniveau zij verbonden zijn en op welk schaalniveau hun belangen liggen. Wanneer schaalpercepties duidelijk zijn en gerespecteerd worden, kan het tweede handvat uitkomst bieden: schakelen tussen schalen als ontwikkelingsstrategie. Uitgangspunt is dat er geschakeld kan worden zonder dat hierbij bevoegdheden of posities ter discussie komen te staan.

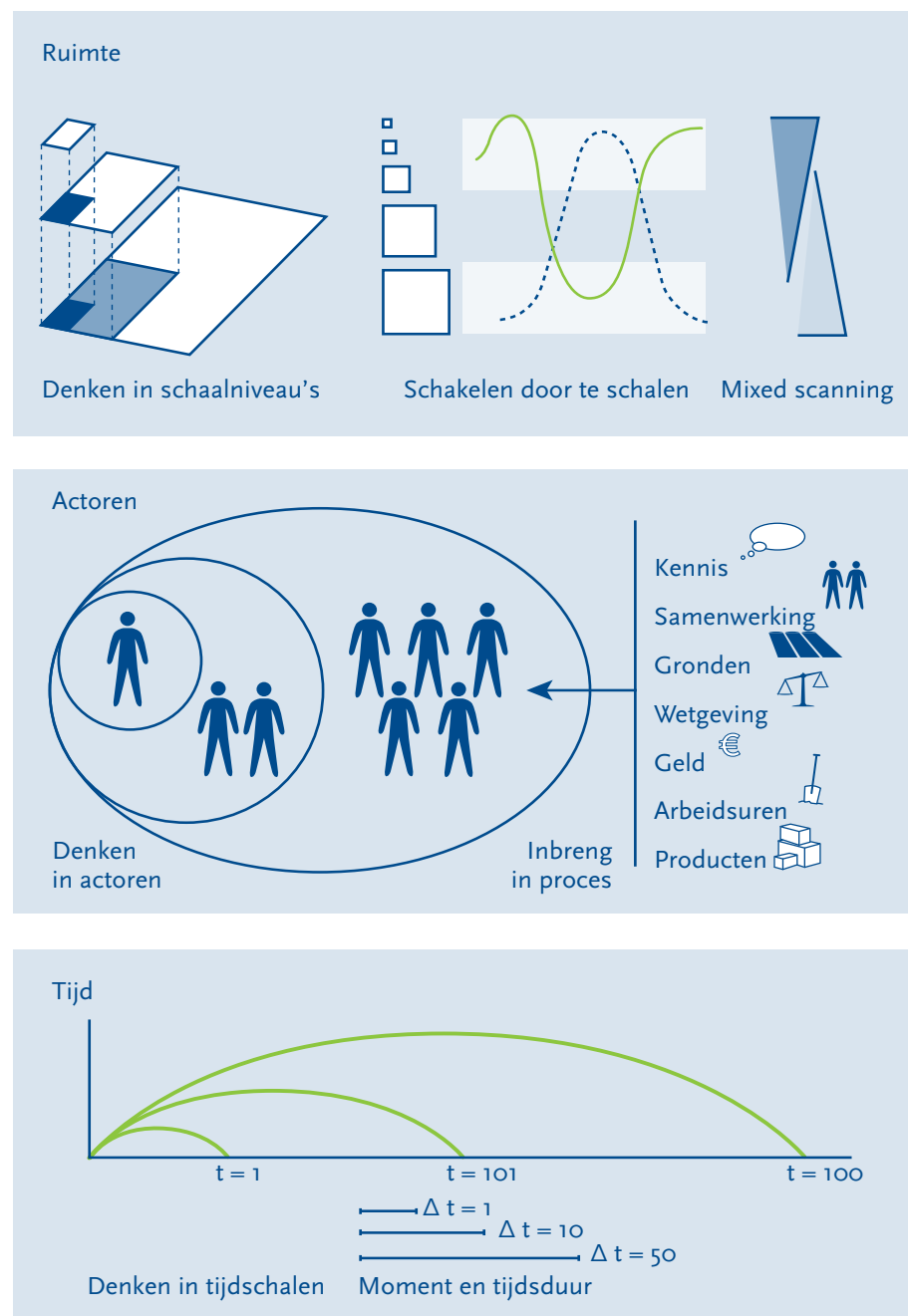
Schaalpercepties

Het niet erkennen van de diverse schaalniveaus, geen duidelijkheid over wisselende rollen en belangen van de betrokken partijen per schaalniveau werkt vele problemen in de hand. Het eerste handvat om dat te voorkomen is het inzichtelijk maken van schaalpercepties.

Door per actor de schaalperceptie in kaart te brengen, kan men problemen en opgaven beter structureren en overzicht krijgen in uiteenlopende belangen. Uitgegaan kan worden van bijvoorbeeld bestuurlijke grenzen: een deelgemeente die een bepaald deel van de wijk beheert (in Amsterdam vier deelgemeenten), of van ruimtelijke grenzen (in Amsterdam de Westelijke Tuinsteden) of bijvoorbeeld van organisatorische eenheden: de woningcorporatie die een deel van de woningvoorraad van het gebied beheert.

Het in kaart brengen van de schaalniveaus die voor elke partij in een stedelijke vernieuwingsopgave van belang zijn is een eerste stap, en maakt de vertrekpunten van iedere actor duidelijk. Vanuit een bepaald belang (gekoppeld aan een schaalniveau) ontstaan percepties. Drie zijn te onderscheiden: gebiedsbelang, bedrijfsbelang en locatiebelang. In een gebiedsontwikkeling heeft een betrokken partij bijvoorbeeld een gebiedsbelang (belang ten opzichte van het geheel te ontwikkelen gebied), een bedrijfsbelang (belang in perspectief van het hele bezit/grondgebied, wat deels buiten het te ontwikkelen gebied kan vallen) en

Figuur: Actoren Ruimte en Tijd



locatiebelang (belang ten opzichte van de specifieke ontwikkelingslocatie in het gebied). Voor een woningbouwcorporatie in een gebiedsontwikkeling is het gebiedsbelang bijvoorbeeld een aantrekkelijk woonmilieu, inclusief werkgelegenheid en kwalitatieve openbare ruimte, het bedrijfsbelang staat in perspectief van de gehele woningvoorraad, dat zich ook buiten de gebiedsontwikkeling kan bevinden, het locatiebelang beperkt zich tot de gebouwen die de corporatie in bezit heeft.

Door het vertrekpunt van iedere actor (schaalperceptie) en het belang van iedere actor gekoppeld aan een gebiedsontwikkeling (gebieds-, bedrijfs- en locatiebelang) in kaart te brengen, wordt het toepassen van het tweede handvat mogelijk: in een planvormingsproces schakelen tussen schalen. Op basis van de helderheid over schaalpercepties kunnen afspraken gemaakt worden wie waarvoor verantwoordelijk is en wie welke beslissingen neemt.

Ontwikkelen door de schalen heen

Vaak wordt in de besluit- en planvorming van boven naar beneden gewerkt. Plannen op het niveau van de gehele stad worden opgesteld, alvorens er stapsgewijs naar een lager schaalniveau wordt toegewerkt: van stad naar wijk, naar buurt, naar ontwikkelingslocatie en naar project. Met het op die manier afwikkelen van schaalniveaus wordt impliciet aangegeven dat hogere schaalniveaus dominant zijn over lagere schaalniveaus, en dat beslissingen op een hoger schaalniveau eerst genomen moeten worden alvorens men naar beneden verder werkt. Op een laag schaalniveau blijkt een situatie vaak anders in elkaar te kunnen steken dan op hoog schaalniveau werd gedacht. Als dat probleem zich voordoet, betekent dat de plannen op hoog schaalniveau herzien moeten worden, wat opnieuw een lange procedure en uitstel van uitvoering betekent. Een ander gevaar dat in het afwikkelen van schaalniveaus schuilt, is dat er aan een lange procedure op hoog schaalniveau wordt begonnen, en in de loop van de tijd de druk om tot daadwerkelijke vernieuwing te komen toeneemt, waardoor er grotere en snellere stappen genomen moeten worden. Bepaalde schaalniveaus, die wel relevant zijn, worden dan in de haast overgeslagen en niet meegewogen. Geen of onvoldoende ruimte voor terugkoppeling door de schaalniveaus heen kan er toe leiden dat planvorming- en besluitvormingsprocessen ernstig vast kunnen komen te zitten.

Schakelen door de schalen betekent niet van een hoog schaalniveau naar beneden werken, of van een laag schaalniveau naar boven werken. Het betekent ook niet het afbakenen en vastleggen van de relevante schaalniveaus of het kiezen voor een dominant of meest relevant schaalniveau.

Schakelen door de schalen betekent veel meer dan dat. Het betekent ten eerste het erkennen dat er meerdere schaalniveaus zijn, met elk hun eigen spel en spelers en hun eigen dynamiek, en het erkennen dat al deze schaalniveaus relevant zijn en meegewogen moeten worden in het proces. Ten tweede betekent schakelen door de schalen dat de momenten waarop er van het ene schaalniveau naar het andere wordt gegaan, in planvorming, in communicatie, in besluitvorming etc., cruciaal zijn voor het vallen of staan van het proces. Hoe meer schakelmomenten, hoe kleiner de kans dat bij één schakelmoment het hele proces vastloopt.

Schakelen tussen schalen kan voorkomen dat partijen elkaar in de aansturing van het proces in de wielen gaan rijden, zoals partijen die menen op een bepaald schaalniveau initiatief te moeten nemen, of juist het ontbreken van een initiatiefnemer op een ander niveau. Het afstemmen van die rolverdeling door de schalen heen kan gebeuren door daar in de

organisatie heldere afspraken over te maken. Financiële kaders en contractvorming kunnen daar hulpmiddelen bij zijn.

Schakelen door de schalen zorgt ervoor dat plannen pas vastgelegd worden als alle schaalniveaus meegewogen zijn. Dan komt men in de besluitvormingsprocedure niet meer voor verrassingen te staan en heeft men een besluit dat vast kan blijven staan. Men voorkomt dat er een permanente onderhandelingsituatie ontstaat. Overleggen door de schaalniveaus heen kan het schakelen tussen de schalen ondersteunen. Bovendien wordt het door op meerdere schaalniveaus tegelijk te werken mogelijk om ervaringen in de uitgevoerde pilot-projecten direct terug te koppelen naar het op te stellen beleid.

Schakelen tussen de schalen is een cyclisch proces, dat door het hele vernieuwingsproces heen gewoven moet zijn. Men is niet klaar met het enkel benoemen en indelen van de schaalniveaus, maar moet voortdurend opnieuw daartussen schakelen en onderlinge afstemming bereiken.

Een prachtstad komt van twee kanten

De genoemde problematiek van schaalniveaus speelt niet alleen in de naoorlogse woonwijken, maar ook in allerhande andere opgaven waarin strategische projecten samenkomen met de directe stedelijke omgeving. In de hedendaagse stad zijn twee typen stedelijke vernieuwing exemplarisch: de herstructurering van wijken (zoals Den Haag Zuidwest en Amsterdam Nieuw West) en grootschalige strategische projecten (zoals de Zuid As) . Dit lijken twee aparte beleidswerelden, maar hebben in de context van schakelen tussen schalen veel gelijkenissen. Kenmerken van grootschalige, strategische projecten zoals de Zuid-As zijn: de doelstellingen van het project zijn wijk- en stadsoverstijgend, verschillende institutionele partijen zijn betrokken, beleidsmatige doelstellingen krijgen een fysieke component door projecten. Verschillen met herstructureringsprocessen zijn dat in deze laatste veel meer niet-institutionele partijen betrokken zijn (zoals bewoners, ondernemers) en dat de doelstellingen niet in één project maar in een veelvoud aan projecten nagestreefd worden. Maar ook bij grootschalige strategische projecten moet de samenhang en de effecten op verschillende schaalniveaus inzichtelijk gemaakt worden om draagvlak en commitment van partijen te bereiken. Waar het in herstructureringsopgaven al complex is om de effecten van plannen op alle schaalniveaus inzichtelijk te maken, is het dit voor grote strategische projecten helemaal, zeker als gaat om effecten voor de directe leefomgeving inzichtelijk te maken. Toch is bij strategische projecten ook vraag naar democratische legitimering, betrokkenheid van de burger en het creëren van draagvlak. Schakelen tussen schalen kan ingezet worden om bottom up en top down, grootschalige investeringen (vanuit projectontwikkelaar, gemeente, woningcorporatie) en dagelijkse leefomgeving (vanuit bewoner, gebruiker, ondernemer) beter op elkaar aan te laten sluiten.

Gebiedsontwikkeling / conclusies

Gebiedsontwikkeling is complex door de vele betrokken actoren en hun belangen. Ondanks dat gebiedsontwikkeling uit gaat van gebieden in plaats van institutionele en bestuurlijke grenzen, zijn deze grenzen nog steeds relevant. Daarnaast lopen opgaven op verschillende schaalniveaus nog altijd door elkaar heen, ook als men uitgaat van gebieden. Het koppelen van belangen en actoren aan (ruimtelijk) schaalniveaus, maakt deze complexiteit hanteerbaar voor diegenen die aan ruimtelijke ontwikkelingsprojecten werken. Twee handvatten

reikt dit artikel daarvoor aan: een analyse op schaalpercepties en schakelen tussen schalen als ontwikkelingsstrategie.

Hierdoor voorkomt men niet dat er op verschillende schaalniveaus door verschillende partijen plannen worden gemaakt vanuit verschillende belangen, maar men voorkomt wel dat dit problemen oplevert. Schakelen door de schalen zorgt dat de plannen voor verschillende schaalniveaus veelvuldig op elkaar afgestemd worden. Parallele planvorming op verschillende schalen tegelijkertijd wordt aangemoedigd, en voortdurend worden de communicatielijnen tussen de verschillende planvormingen open gehouden. Het geeft ruimte aan verschillende rollen en belangen, vergroot het van draagvlak en commitment tussen partijen en belanghebbenden. Er ontstaat flexibiliteit in de planvorming, open verhoudingen blijven behouden. En het realiseren van strategische einddoelen kan plaatsvinden door middel van korte termijn projecten. Daarmee behoudt men zowel de samenhang tussen programma's en projecten en blijft men uitvoeringsgericht te werk gaan. In stedelijke vernieuwing biedt schakelen tussen schalen daarom een goede kans voor acceleratie in planvorming en uitvoering.

Over de auteurs Ir. B. Boonstra en ir. M.P.A. Brouwer zijn verbonden aan TNO Innovatie & Ruimte

Literatuur

- HABIFORUM/NIROV/VROM (2006), "NederLand BovenWater" – praktijkboek gebiedsontwikkeling", Gouda
- HUFFSTADT, M., M. KIERS AND B. BOONSTRA (2007), "Schakelen tussen schalen", KEI publicatie N13
- HABIFORUM/NIROV/VROM (2006), "NederLand BovenWater" – praktijkboek gebiedsontwikkeling", Gouda
- HUFFSTADT, M., M. KIERS AND B. BOONSTRA (2007), "Schakelen tussen schalen", KEI publicatie N13
- SALET, W.G.M. AND E. GUALINI (2007), "Framing strategic urban projects: learning from current experiences in European urban regions", London, Routledge

Gebiedsontwikkeling en integraliteit: grondeigendom als kritische factor

Integrale gebiedsontwikkeling lijkt niet meer weg te denken uit de huidige discussies over ruimtelijke ordening. Het gaat bij dit begrip om het samenbrengen van zoveel mogelijk belanghebbenden, het koppelen van visie en uitvoering, het zoveel mogelijk mengen van functies, en ook het zoveel mogelijk financieel-economisch verweven van dit alles. Ten aanzien van binnenstedelijke locaties is de vraag of dit in alle opzichten verstandig is. Versnipperd grondeigendom, hoge grondprijzen en andere verwervingsproblemen kunnen roet in het eten gooien. De risico's van een integrale uitvoering zijn bovendien zo groot dat slechts enkele grote spelers het risico kunnen dragen. Dit heeft gevolgen voor de positie van gemeenten en de concurrentie bij locatieontwikkeling.

Door dr. Edwin Buitelaar & Ir. Arno Segeren

Na ontwikkelingsplanologie is gebiedsontwikkeling het meest recente buzzwoord in ruimtelijke beleidsdiscussies. Er was een commissie en een rijksadviseur – beide luisterend naar de naam Bakker - en er zijn leergangen, excursies en zelfs een door VROM gefinancierde leerstoel aan de TU Delft. Maar wat is gebiedsontwikkeling? Puur etymologisch zou je zeggen het ontwikkelen van een gebied, ongeacht de omvang of de functie van dit gebied. De discussies over gebiedsontwikkeling zijn breed maar toch specifiek dan deze omschrijving. Het ministerie van VROM denkt vooral aan regionale projecten zoals 'Hart van Heuvelrug' in de provincie Utrecht en 'Blauwe Stad' in Groningen. Maar steeds vaker wordt het begrip ook gebruikt voor andere gebieden, waaronder grootschalige geïntegreerde stedelijke transformaties. Voorbeelden hiervan zijn de Zuidas in Amsterdam, het stationsgebied in Utrecht, het Nijmeegse Waalfront en de Arnhemse Rijnboog.

Over de schaal van gebiedsontwikkeling lijkt weinig consensus te zijn, behalve dan dat het locatieontwikkeling overstijgt. Waar de grens tussen beide ligt is overigens allerminst helder. Waar wel overeenstemming over bestaat is het begrip integraliteit. Integraliteit betreft hier zowel de inhoud van de plannen, oftewel de menging van verschillende functies, als de uitvoering, de financiering en de organisatie ervan. Ten aanzien van die tweede integraliteitsambitie plaatsen we in dit artikel kanttekeningen op basis van een onderzoek naar 'Stedelijke transformatie en grondeigendom' (Buitelaar, Segeren & Kronberger 2008). We betogen dat een meer incrementele uitvoering, rekening houdend met grondeigendom, beter aansluit bij de weerbarstige praktijk van gebieds- en locatieontwikkeling binnen de stad.

Aanpak van het onderzoek

In het genoemde onderzoek ligt de nadruk op de transformatie naar woningbouw, veelal

in combinatie met andere functies. De regering heeft zich tot doel gesteld de woningbouwproductie te verhogen en om meer woningen in bestaand stedelijke gebied te realiseren. Dit vermindert de noodzaak tot uitbreidingslocaties. Aangezien er beperkte mogelijkheden voor inbreiding zijn, vormt transformatie de enige optie om deze doelstelling te realiseren. In het onderzoek onderscheiden we twee soorten *transformatielocaties*, namelijk functieveranderingslocaties, waar bijvoorbeeld verouderde fabrieken of voorzieningen plaats moeten maken voor woningbouw. En *herstructureringslocaties*, plekken waarbij de woningen en de woonomgeving niet meer voldoen aan de eisen van deze tijd en die meer of minder ingrijpend transformeren met behoud van de woonfunctie (zie tabel 1).

Het doel van het onderzoek was inzicht verkrijgen in de wijze waarop grondeigendom, en de omgang hiermee, de voortgang en het eindresultaat van stedelijke transformatie ten behoeve van woningbouw beïnvloedt. We onderzochten hiervoor in totaal acht casussen; vier functieveranderingslocaties (een voormalige gasfabriek, een grote houthandelaar, een machinefabriek en een textielabriek), drie herstructureringslocaties (twee woonbuurten en een woonblok) en een gemengde locatie (zowel woningen als bedrijfspanden). Hierbij keken we welke randvoorwaarden gemeenten stellen aan de locatieontwikkeling en hoe dit van invloed was op het stedenbouwkundig ontwerp. We onderzochten grondeigendom en grondtransacties aan de hand van kadastragegevens en keken hoe de oorspronkelijke eigendomssituatie en de eigendomssituatie tijdens de ontwikkeling van de locatie (tabel 2), van invloed was op het eindresultaat. We kregen inzicht in de grond- en opstalexploitaties en de overige afspraken zoals die tussen belanghebbenden tot stand kwamen. Daarnaast interviewden we de belangrijkste betrokken personen. In totaal ging het hierbij om 32 interviews. Per locatie spraken we in ieder geval met de gemeente en met de ontwikkelaar.

Tabel 1. Overzicht onderzochte casussen

Casus	Type transformatie	Privaatrechtelijke beperkingen	Initiatiefnemer ontwikkeling
Alkmaar - Schelphoek	functieverandering		twee ontwikkelaars (o.a. corporatie)
Almelo - St. Josephbuurt	herstructurering	erfpacht huurrecht	woningcorporatie (is ontwikkelaar)
Den Haag - Hongarenburg/ Finnenburg	herstructurering	erfpacht huurrecht	woningcorporatie
Eibergen - Op de Bleek	functieverandering		ontwikkelaar
Groningen - Kop van Oost	functieverandering		ontwikkelaar
Haarlem - Deliterrein	functieverandering	huurrecht	gemeente
Nijmegen - Waalhaeve	functieverandering / herstructurering	huurrecht	gemeente/ ontwikkelaar
Rotterdam - Wallisblok	herstructurering	appartementenrecht	gemeente

Om de invloed van grondeigendom op herontwikkeling te kunnen onderzoeken maakten we een onderscheid tussen het grondeigendom voorafgaand en tijdens het ontwikkelings-traject, aangezien dit vaak verschilt. Hoe de eigenaren in beide fases omgaan met de grond werkt door in het procesverloop en het fysieke eindresultaat; de ruimtelijke inrichting¹ na de transformatie, oftewel het gerealiseerde ruimtelijke programma en de verschijningsvorm. Deze invloed laat zich soms direct gelden door bijvoorbeeld de inpassing van de al dan niet verworven gronden en soms indirect door de financiële randvoorwaarden die gedurende het ontwikkelingstraject de ontwikkeling op de betreffende locatie beperken en sturen. We concluderen in het onderzoek dat grondeigendom van invloed is op de omvang en de vorm van de locatie, op de woningdichtheid, op de verdeling tussen woningen en appartementen en de prijsklasse ervan, op de verdeling tussen private, collectieve en openbare ruimte en op het materiaalgebruik van de woning en in de woonomgeving. Andersom blijkt ook de invloed van de omgeving. Voorbeelden zijn de inpassing van bestaande bebouwing die behouden blijft en de ruimtelijke inpassing van de locatie in de wijk en de stad door formele restricties en stedenbouwkundige randvoorwaarden. Voor een gestructureerde uitwerking verwijzen we naar het rapport.

Relevantie voor gebiedsontwikkeling

Zoals gezegd willen we ons in dit artikel richten op gebiedsontwikkeling. Grootschalige integrale gebiedsontwikkeling probeert een antwoord te zijn op binnenstedelijke locaties met een op het oog suboptimaal gebruik. Soms liggen de locaties zelfs al jaren braak of is de bebouwing sterk vervallen. De gemeente wijzigt dan doorgaans de bestemming, althans minimaal, op onderdelen. Echter, een bestemmingswijziging betekent nog niet dat het gebruik ook verandert. 'Wie de grond heeft die bouwt' is niet voor niets een belangrijk adagium in de Nederlandse praktijk van de vastgoedontwikkeling. De eigenaar van de grond bepaalt hoe hij de grond gebruikt, uiteraard binnen de grenzen van het publiek- en privaatrecht. De overheid kan de bestemming veranderen, maar kan de eigenaar niet verplichten deze andere bestemming ook daadwerkelijk te realiseren. Omdat in het ruimtelijk bestuursrecht 'overgangsrecht' van kracht is, kan de eigenaar besluiten het huidige gebruik voort te zetten dan wel de nieuwe bestemming te realiseren (Van Buuren e.a. 2006). De door ons onderzochte casussen zijn lang niet allemaal grootschalige geïntegreerde gebiedsontwikkelingen. Als criterium bij de keuze van de casussen in het onderzoek gold bijvoorbeeld dat de projecten niet meer dan 500 woningen mochten bevatten. Dit is kleiner dan het gemiddelde binnenstedelijke project. Stelling en De Vette (2005) laten zien dat de gemiddelde omvang van binnenstedelijke woningbouwprojecten ongeveer 1000 woningen is. Ook gaat het vooral om de woonfunctie, met zijdelings andere functies en niet zo zeer om volledige functiemenging. Echter, wij veronderstellen dat de door ons onderzochte problemen met grondeigendom net zo groot of groter zullen zijn naar mate gebieden groter zijn en de mate van de integraliteit toeneemt.

Grondverwerving

Indien de eigenaar niet bereid of niet in staat is om te transformeren - en dat blijkt regelmatig zo te zijn² - en de gemeente wil toch de andere bestemming realiseren, dan zal ze het eigendom moeten verwerven. Vaak zetten gemeenten publiekrechtelijke instrumenten in zoals het voorkeursrecht voor gemeenten of onteigening, zij het met enige terughoudendheid. Met name onteigening is geen populair instrument. Dit heeft een principiële dimensie, bescherming van eigendom raakt aan de fundamentele rechten van de mens, maar

heeft ook te maken met de vermeende hoge kosten die er aan verbonden zijn. Ook kunnen gemeenten ervoor kiezen om te wachten tot een andere eigenaar, die wel de nieuwe bestemming kan en wil realiseren, de grond en de eventuele gebouwen verwerft, maar ook deze zal hiervoor in de meeste gevallen een aanzienlijke prijs moeten betalen. De rechten van de eigenaar van de grond kunnen de voortgang belemmeren, of leiden tot hogere projectontwikkelingskosten. Immers, grondverwervingskosten zijn in het vervolg een belangrijke kostenpost op de grondexploitatie.

Die verwervingskosten liggen bij stedelijke transformatie ook om andere redenen hoog. Zo kwamen we in de praktijk tegen dat het grondeigendom op een transformatielocatie vaak sterk versnipperd is. We introduceerden een 'versnipperingsmaat' die gebaseerd was op het aantal eigenaren en het oppervlakte van de locatie (tabel 2) en concludeerden dat de mate van versnippering op transformatielocaties veel hoger is dan op uitleglocaties, in de meeste gevallen ook op de minder versnipperde locaties. En zoals Eckart (1985) en O'flaherty (1994) al beargumenteren moeten ontwikkelaars of gemeenten op sterk versnipperde locaties hogere grondprijzen betalen om alle grond te verwerven. Voor de oorspronkelijke eigenaren is het moeilijk om te ontwikkelen volgens een plan en de bijbehorende randvoorwaarden die mede betrekking hebben op percelen die buiten hun eigendom liggen. Voor gemeenten en ontwikkelaars is het moeilijk om veel grondposities in te nemen omdat ze met alle eigenaren afzonderlijk moeten onderhandelen. Gevolg hiervan is dat alle partijen minder in staat of minder geneigd zijn te investeren in transformatielocaties. Toevallige verwervingsmogelijkheden bepalen de ontwikkelingen die wel doorgang vinden. Dit zorgt voor een ander, meer stapsgewijs en situationeel, verstedelijkingspatroon dan bij uitbreiding. En daarnaast leidt dit tot locaties die niet, of in een langdurig traject tegen zeer hoge kosten (grondverwervingskosten en transactiekosten), tot ontwikkeling komen.

Tabel 2. Het oorspronkelijke eigendom in de onderzochte casussen.

Naam	Oppervlakte (ha)	Aantal eigenaren	Oppervlakte eigenaar	Ver-snippe-ring	Schatting aandeel in eigendom initiatiefnemer
Alkmaar - Schelphoek	5,6	35	0,161	hoog	beide partijen 30%
Almelo - St. Josephbuurt	3,1	2	1,555	laag	60% (in erfpacht)
Den Haag - Hongarenburg/ Finnenburg	1,7	2	0,835	laag	100% (in erfpacht)
Eibergen - Op de Bleek	11,5	6	1,917	laag	75%
Groningen - Kop van Oost	2,2	3	0,730	laag	90%
Haarlem - Deliterrein	1,1	5	0,218	hoog	50%
Nijmegen - Waalhaeve	1,3	22	0,058	hoog	15%
Rotterdam - Wallisblok	0,4	96	0,004	hoog	0% (50% bij 'start')

Ten slotte is de waarde van de grond binnen het huidige gebruik vaak hoog in relatie tot de verwachte toekomstige waarde. Bij de verwerving van de grond is, door de keuze in gebruik van de zittende eigenaar, niet alleen de residuele waarde van de grond onder het nieuwe plan van belang (de opbrengsten van het nieuwe plan verminderd met alle kosten), maar ook de waarde die de grond onder het huidige gebruik vertegenwoordigt: de gebruikswaarde. De gebruikswaarde kan bij nog werkende bedrijven aanzienlijk zijn. De hoogste waarde

¹ Onder omgang met eigendom verstaan we niet alleen de afbakening van het eigendomsrecht, maar ook hoe de eigenaren en de gemeenten met dit recht om gaan (bijvoorbeeld verwerving, opstellen van bestemmingsplannen, inzet van grondbeleidsinstrumenten).

² In slechts twee van de acht transformeren de oorspronkelijke eigenaren zelf. In beide gevallen gaat het hier om een woningcorporatie.

van de twee is doorgaans bepalend. En door de hoge kosten op binnenstedelijke locaties (sloop, bodemsanering, aanpassing infrastructuur), ligt de residuele waarde vaak laag. In veel gevallen maar net iets hoger of zelfs lager dan de gebruikswaarde. Althans, indien alle kosten onderdeel zijn van de exploitatie en dit is in de praktijk lang niet altijd het geval. Indien de initiatiefnemer toch besluit tegen de hogere gebruikswaarde te verwerven, al dan niet door gemeentelijke onteigening, dan vormt dit een extra kostenpost in de grondexploitatie. Omdat de marges vervolgens klein zijn, kan een kleine kink in de kabel al zorgen voor een negatieve exploitatie.

Grondontwikkeling

Private partijen initiëren vaak de herontwikkeling van binnenstedelijke locaties, althans de locaties van de omvang in ons onderzoek (tabel 1). Evenals Stelling en De Vette (2005) constateren we de grote betrokkenheid van woningcorporaties, die we overigens ook onder de private partijen rekenen. In ons onderzoek waren ze in zeven van de acht casussen betrokken, waarvan in vier gevallen als (mede)ontwikkelaar. Opvallend in ons onderzoek is echter wel dat de betrokkenheid van de corporaties in drie gevallen geïnitieerd is door de andere private partijen. Op deze manier delen de private partijen het risico en weten ze zich verzekerd van de afname van een aantal woningen.

Ontwikkelaars werken meestal met een aparte grond- en vastgoedexploitatie, maar dit is veelal hooguit een kunstmatige splitsing. De splitsing tussen grond- en vastgoedexploitatie komt voort uit de traditie van een actief grondbeleid door gemeenten. In dit model ontwikkelen gemeenten de grond, private partijen het vastgoed. Op binnenstedelijke locaties heeft de gemeente vaak een meer faciliterende rol en ligt een gecombineerde (gebieds)exploitatie soms meer voor de hand omdat de grond- en de opstalontwikkelaar een en dezelfde partij is (Zweedijk & Harkes 2004). Deze partij is vaak een private partij.

Dit wil overigens niet zeggen dat er helemaal geen actieve rol is voor de gemeente. De initiatiefnemers kloppen met hun verzoek tot herontwikkeling aan bij de gemeente en starten het overleg / onderhandelingen over de invulling van de locatie. Ook de versnipperde locaties zorgen er voor dat private partijen vaak een beroep doen op de gemeente. De gemeente moet dan aanvullende percelen verwerven of inzetten om de ontwikkeling mogelijk te maken. Ook moeten gemeenten vrijstelling verlenen of het bestemmingsplan herzien om de ontwikkeling mogelijk te maken.

Hoe de verdeling publiekprivaat ook is bij gebiedsontwikkeling, de kosten verbonden met grondverwerving werken door in het procesverloop, het kostenverloop en het fysieke eindresultaat. De kosten die de ontwikkelaar maakt, tijdens of voorafgaand aan de grondontwikkeling, zoals de grondverwervingskosten, moet de ontwikkelaar op de een of andere manier dekken door de inkomsten uit de vastgoedontwikkeling. In het empirische onderzoek zien we dan ook hoge bebouwingsdichtheden (zie tabel 3) en hebben we in vier van de acht casussen gezien dat het aantal woningen in een later stadium van de ontwikkeling werd verhoogd als gevolg van hoog uitgevallen grondexploitatiekosten. Op de functieveranderingslocaties in ons onderzoek lossen gemeenten en ontwikkelaars dit op door grote aantallen appartementen te programmeren. Zelfs op een zodanig niveau dat afzetproblemen ontstaan. Immers, veel projecten in een woningmarktgebied concurreren met elkaar. Op herstructureringslocaties heeft de gemeente vaak een ander doel en komen er minder en

duurdere koopwoningen terug op de plek van huurwoningen (of goedkopere koopwoningen). Ook komt het voor dat de hoge grondexploitatiekosten ontwikkelaars en gemeenten doen besluiten om concessies te doen aan de bouwmaterialen of inrichting van de openbare ruimte. Dit kwamen we in vier van de acht casussen tegen. Maar er zijn natuurlijk grenzen aan het ruimtelijk compenseren van grondexploitatiekosten. Daarom is in veel gevallen geld nodig van buiten de grond- en vastgoedexploitatie, dit meestal in de vorm van subsidies. In vijf van de acht casussen was er 'extern' geld nodig om de exploitatie rond te maken. Kortom, grondverwervingskosten werken door in het fysieke en financiële eindresultaat van stedelijke transformatie.

Tabel 3. Woningbouwprogramma in de onderzochte casussen.

Naam	Aantal grondgebonden woningen	Aantal appartementen	Dichtheid	Aantal behouden woningen	Aantal gesloopte woningen
Alkmaar - Schelphoek	176	267	79	15	10
Almelo - St. Josephbuurt	103	15	38	0	154
Den Haag - Hongarenburg/Finnenburg	88	0	53	0	236
Eibergen - Op de Bleek	150	70	20	3	0
Groningen - Kop van Oost	25	170	89	6	0
Haarlem - Deliterrein	34	104	127	0	0
Nijmegen - Waalhaeve	39	124	127	0	15-20
Rotterdam - Wallisblok	0	39	100		96 (samengevoegd)

Discussie

Gelet op het belang van grondeigendom, zowel voor als tijdens stedelijke transformatie, en de problemen die kunnen ontstaan met de verwerving is een aantal kanttekeningen te maken bij de ogenschijnlijk breed gedeelde wens tot grootschalige geïntegreerde gebiedsontwikkeling. De conclusies die voort kwamen uit de door ons onderzochte casussen gelden nog sterker op het moment dat de gemeente de ontwikkeling 'opgeschaald' heeft naar een groter gebied. De kanttekeningen betreffen vooral de schaal en de mate van integraliteit.

Gemeenten opereren op het spanningsveld van de ruimtelijke ambities die ze nastreeft en de beperkte financiële middelen die ze hiervoor tot haar beschikking heeft. Wij betogen dat gemeenten in bestaand stedelijk gebied meer 'eigendomsgevoelig' moeten plannen om goed met dit spanningsveld om te kunnen gaan. Dit betekent dat gemeenten in de plannen meer rekening moeten houden met de oorspronkelijke eigendomsverhoudingen. Dit betekent ook dat ze zich bewust moeten zijn van de gebruikswaarde van de afzonderlijke percelen in het economische verkeer. Vanwege de moeilijkheden die er kunnen bestaan met het verwerven van grond en hieraan gerelateerde problemen zijn transformatielocaties

namelijk op zichzelf al heel risicovol. Grootschalige ontwikkelingen zijn nog risicovoller. Door eigendomsgevoelig te plannen loopt de ontwikkeling als geheel minder risico, ook indien er problemen ontstaan met het verwerven of de ontwikkeling van een van de onderdelen. Dit wil niet zeggen dat gemeenten geen gebruik moeten maken van eventuele min of meer toevallige verwervingsmogelijkheden. Anders dan bij uitleglocaties zal niet de locatiekeuze en de planvorming leidend moeten zijn voor de grondverwerving, maar zullen deze zich meer moeten schikken naar grondverwervingsmogelijkheden. Maar te graag willen en te veel haast kost geld en om die reden moeten gemeenten hun ambities niet al te veel najagen. Vanwege de beperkte publieke middelen kunnen gemeenten niet alle locaties die financieel niet uit kunnen, ontwikkelen of anderen stimuleren deze te ontwikkelen. Gemeenten moeten alleen bij zwaarwegende redenen, bijvoorbeeld hoge positieve externe effecten³, extra publiek geld voor deze locaties ter beschikking stellen.

Eigendomsgevoelig plannen betekent op een aantal punten ook enige voorzichtigheid bij de *integrale* ontwikkeling van grootschalige locaties. Grootschalige geïntegreerde gebiedsontwikkelingen zijn 'in' en de neiging bestaat om alle mogelijke partijen (publiek en privaot) te betrekken en om alles met elkaar te verknopen. Dit lijkt onafhankelijk van het gevoerde grondbeleid van de gemeente op de betreffende locatie. Bij ruimtelijke ontwikkelingen beïnvloeden veel functies en doelstellingen elkaar. Het is goed om gebieden in breder verband te bekijken en om functies te mengen of met elkaar af te stemmen. Dit heeft positieve ruimtelijke gevolgen voor een ruimer gebied dan de locatie zelf; een afweging die de gemeente moet maken. Echter, het lijkt - met name bezien vanuit de risico's van grondverwerving - verstandig om terughoudend om te gaan met de financiële en organisatorische verknoping van deelgebieden. Wanneer er een kink in de kabel komt, dan komt de voortgang van het volledige gebied in gevaar. Op strategisch, inhoudelijk niveau is het goed om functies op elkaar af te stemmen en zelfs te integreren, maar op uitvoeringsniveau kan dit tot problemen leiden.

Tot slot

Tot slot bestaat er een nog fundamenteeler, aan grond gerelateerd, probleem met grootschalige geïntegreerde gebiedsontwikkeling. Door de omvang van de opgave komt slechts een beperkt aantal spelers in aanmerking om de ontwikkeling uit te voeren. Kleinere partijen kunnen de opgave inhoudelijk niet aan, of het risico financieel niet dragen, en maken hierdoor geen kans bij ontwikkelcompetities. Hierdoor hebben gemeenten indien ze de opgave zo formuleren, nauwelijks keuze voor een partij. Aan de aanbodkant van de woningmarkt hebben grote ontwikkelaars toch al een flinke vinger in de pap, er is een oligopolie ontstaan (Priemus 2007). Ze hebben vele duizenden en zelfs tienduizenden hectaren grond in portefeuille. Grootschalige gebiedsontwikkeling versterkt hun positie en het oligopolie aan de aanbodkant, zeker op lokale markten. Een mogelijk gevolg van deze marktmacht is dat deze partijen een onwenselijk grote invloed krijgen op het type en de kwaliteit van nieuwbouwwoningen en het tempo van de woningbouwproductie. Dit is niet goed voor de concurrentie op woningbouwlocaties, een van de belangrijkste boodschappen uit de Nota Grondbeleid (2001) en voor de positie van de gemeenten. Ook vanuit dit perspectief zijn kleinschaligere ontwikkelingen door verschillende ontwikkelende partijen aan te bevelen. Verevening tussen deelgebieden hoeft geen gevaar te lopen aangezien een financiële bijdrage aan onrendabele plan onderdelen via de nieuwe Grondexploitatiewet publiekrechtelijk afgedwongen kunnen worden.

³ Zwaarwegende maatschappelijke belangen scharen wij ook onder hoge positieve externe effecten.

Over de auteurs Dr. Edwin Buitelaar en Ir. Arno Segeren zijn werkzaam als onderzoekers bij het Ruimtelijk Planbureau (RPB). Dit planbureau fuseert binnenkort met het Milieu- en Natuurplanbureau (MNP) tot het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL).

Literatuur

- AZ (2007). Beleidsprogramma 2007-2011. Brief minister president ter aanbieding van het beleidsprogramma 'Samen werken, samen leven' voor de periode 2007-2011. Bijlage bij kamerstuk 31070 nr. 1, 15 juni 2007. Den Haag: Ministerie van Algemene Zaken.
- Buitelaar, E., A. Segeren & P. Kronberger 2008. Stedelijke transformatie en grondeigendom. Rotterdam / Den Haag: NAi Uitgevers / Ruimtelijk Planbureau.
- Buuren, P. van, P. J., Backes, C. W., De Gier, A. A. J. & Nijmeijer, A. G. A. (2006). Hoofdlijnen ruimtelijk bestuursrecht. Deventer: Kluwer.
- Eckart, W. (1985), 'On the land assembly problem', Journal of urban economics: 364-378.
- O'Flaherty, B. (1994), 'Land assembly and urban renewal', Regional Science and Urban Economics: 287-300.
- Priemus, H. (2007), 'Van bouwkartel naar grondpositie. Nieuwe opgaven voor professioneel opdrachtgeverschap', Building Business, 2: 54-59.
- Stelling, C. & P. de Vette (2005). Functieverandering onderbelicht in binnenstedelijke vernieuwing. Property Research Quarterly, 4 (2): 12-16.
- VROM (2001). Op grond van nieuw beleid. Nota Grondbeleid. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu.
- VROM (2004). Begrenzing bebouwd gebied 2000. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu.
- Zweedijk, A. & Harkes, N. (2004). 'Van grondexploitatie naar gebiedsexploitatie'. Achtergrondinformatie: 15-20.

Actief grondbeleid betaalt zich terug

Door prof. dr. Willem K. Korthals Altes

In de afgelopen periode heeft de gemeente zijn dominante rol in de grondexploitatie verloren. Projectontwikkelaars profileren zich meer en meer als gebiedsontwikkelaars. Het produceren van bouwrijpe kavels door gemeenten is een activiteit die daardoor meer en meer onder concurrentie van de markt plaatsvindt. Er gaan thans stemmen op, zoals bij het Ruimtelijk Planbureau, die aangeven dat deze activiteit daardoor voor gemeenten financieel onaantrekkelijk wordt en dat zij zich daarom moeten beperken tot het stellen van kaders via een facilitair grondbeleid. De uitspraken over de financiële consequenties voor gemeenten van de opkomst van een gebiedsontwikkelingsmarkt zijn echter niet empirisch onderbouwd. In het onderhavige artikel wordt op basis van een analyse van CBS-gegevens over gemeentefinanciën, de consequenties van gemeentefinanciën onderzocht.

De analyse van gemeenterekeningen laat zien dat het positief saldo van grondexploitatie sterk is gestegen de afgelopen jaren. Een confrontatie van deze uitkomsten met de begrote baten en lasten voor grondexploitatie laat zien dat beide in belangrijke mate hoger zijn dan begroot (voor 2004 en 2005 waren beide bijvoorbeeld ca. 50% hoger) en dat het bereikte saldo zelfs relatief het sterkste stijgt (in 2004 en 2005 was dit ca. 2,5 keer het begrote saldo). De financiële uitkomsten van de afgelopen jaren geven derhalve geen aanleiding om te concluderen dat deze activiteit voor gemeenten financieel niet meer op te brengen is.

Inleiding

Grondproductie is in de afgelopen decennia veranderd van het door de gemeentelijke overheid tegen kostprijs in samenhang aanleggen van openbare voorzieningen naar een onderdeel van vastgoedontwikkeling. En waarbij de markt waarin steeds meer partijen zich niet meer als projectontwikkelaars maar als gebiedsontwikkelaars profileren, een veel dominantere rol is gaan spelen.

In deze veranderende context worden er vragen gesteld bij de positie van de gemeente. Is het nog wel verstandig dat zij zich via actief grondbeleid, rechtstreeks bezighouden met de productie van bouwrijpe grond of moeten zij zich meer uit dit proces terugtrekken? Door het per juli 2008 van kracht worden van de nieuwe Wet Ruimtelijke Ordening met een nieuw hoofdstuk grondexploitatie zijn ook de mogelijkheden om zonder actieve grondpositie het ontwikkelingsproces te sturen, toegenomen.

Bovenstaand geluid komt onder andere voort vanuit het Ruimtelijk Planbureau dat in een rapport over de grondmarkt voor woningbouwlocaties wijst op de risico's van verlies op de grondexploitatie van een actief grondbeleid.

“Al met al zijn het de gemeenten die bij de huidige grondmarkt grotere financiële risico's lopen dan voorheen. De enige manier voor gemeenten om als marktpartij te blijven opereren is door in een heel vroeg stadium landbouwgrond strategisch aan te

kopen, of door strategische allianties aan te gaan met andere marktpartijen.” (Segeren, 2007, p. 11)

Deze financiële problematiek van gemeenten komt later in dit rapport wederom aan de orde:

“Houden ze vast aan een actief grondbeleid, dan moeten ze in toenemende mate grond tegen hoge prijzen kopen en gaat er een groter deel van de potentiële marge (uit bestemmingswijziging) naar de oorspronkelijke eigenaren van de grond (of eventuele tusseneigenaren). Daarnaast zijn de kosten gestegen door eisen ten aanzien van bijvoorbeeld gescheiden rioolstelsels en de energieprestatienorm. Hierdoor blijft er minder ruimte over voor voorzieningen, voor lagere grondprijzen voor sociale woningbouw, enz. Bovendien lopen gemeenten met een actief grondbeleid een groter risico op de grondmarkt; de potentiële marge en de kans om een deel van deze marge succesvol te innen, zijn kleiner (...). Slechts door de sterke stijging van de huizenprijzen en de relatief vroegtijdig en goedkoop ingenomen grondposities in ongeveer dezelfde periode, zijn de opbrengsten sneller gestegen dan de kosten en is het mogelijk gebleken deze strategie vol te houden.” (Segeren, 2007, p.36)

In de discussie zijn tot op heden echter geen algehele gegevens over de uitkomsten van grondexploitaties gebruikt. Het CBS heeft in 2007 voor het eerst een per gemeente uitgesplitste jaarrekening op hoofdposten, waaronder grondexploitatie, gepubliceerd (Batenburg & Tesselaar, 2007; Michel, 2007). In het onderhavige artikel wordt met behulp van deze CBS-gegevens (en de al langer bestaande gegevens voor alle gemeenten in Nederland samen) getoetst in hoeverre het zo is dat het voor gemeenten steeds lastiger wordt om geen verlies te leiden op grondexploitaties. Na presentatie van deze gegevens wordt dit materiaal geanalyseerd en conclusies getrokken.

Onderzoeksmateriaal

Het is lastig om de systematiek van grondexploitaties, die veelal een reeks van jaren beslaan, te vangen in de jaarschijven van begroting en jaarrekening. Toch moet dit gebeuren. Hier zijn nieuwe regels voor ontwikkeld, waarmee in 2004 reeds een deel van de gemeenten aan de slag is gegaan en die vanaf het rekeningjaar 2005 verplicht zijn. Onderdeel van het nieuwe stelsel is dat gemeenten volgens een bepaald format de gegevens aan het CBS aanleveren, waarbij het CBS vervolgens toetst of de aangeleverde gegevens voldoen aan de daarvoor gestelde informatietechnische vereisten (Michel, 2007). Inhoudelijk ligt de toetsing van de gemeentefinanciën bij de provincies, waar specifieke afdelingen zich met deze toetsing bezighouden.

De gemeenterekeningen geven een overzicht van de baten en lasten. Datzelfde doet ook de begroting, maar in het kader van de vraagstelling van dit artikel is de gemeenterekening relevanter, omdat deze beter weergeeft wat een gemeente uiteindelijk realiseert. Daarnaast zijn er ook de gemeentelijke balanssen, waarbij de post onderhanden werk (inclusief bouwgronden in exploitatie) in 2005 € 5,7 miljard bedroeg en de post niet in exploitatie genomen bouwgronden (€ 2,9 miljard) de plekken zijn waar de grondexploitaties op de balans staan. Bij het eigen vermogen zijn natuurlijk de voorzieningen en reserves van belang. Dit is door het CBS echter niet uitgesplitst

naar grondbedrijfsfuncties. Voor het erfpachtbedrijf is de post 'gronden en terreinen' onder de materiële vaste activa van belang. In Amsterdam dat sinds 1896 vrijwel alle grond in erfpacht heeft uitgegeven, is deze post € 4,5 miljard; in de andere Nederlandse gemeenten is dit samen slechts € 2,6 miljard. Kenmerkend aan de cijfers op de balans is dat waardering van de gronden en exploitaties veelal tegen kostprijs gebeurt. Voor negatieve grondexploitaties wordt een voorziening opgenomen. Winsten worden in beginsel pas genomen bij het afsluiten van projecten. Daar waar er sprake is van een verwachte winst op een grondexploitatie, is dat niet zichtbaar op de balans. Pas als winst gerealiseerd is, kan deze worden genomen.

Voor dit artikel zal worden gekeken naar de baten en lasten in de jaarrekening. Grondexploitatie vormt een aparte post, waarvan voor 2005 voor het eerst ook per gemeente een saldo wordt gegeven. Op grond van de eerdere comptabiliteitsvoorschriften zijn er wel voor alle gemeenten gezamenlijk een overzicht te geven van de ontwikkeling van deze baten en lasten in de jaren daarvoor.

Tabel 1 Lasten baten en saldo van grondexploitatie in gemeentelijke rekeningen in € miljoen (CBS)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Lasten	4456	4772	4960	5070	4976	5666	6230
Baten	4632	4938	5133	5216	5118	6143	6835
Saldo	175	166	173	146	142	477	605
Relatief op lasten	4%	3%	3%	3%	3%	8%	10%

Het overzicht lijkt er op te wijzen dat er geenszins sprake is van een situatie waarin het saldo van baten en lasten op grondexploitaties voor heel Nederland is teruggelopen. Aangetekend moet wel worden dat in de periode 1999-2003 alle gemeenten hun verantwoording aflegden volgens de regels uit 1995; 2004 is een overgangsjaar waar een deel van de gemeenten de nieuwe regels van het Besluit Begroting en Verantwoording provincies en gemeenten (BBV) gebruikte en 2005 alle gemeenten dit deden. Deze nieuwe regels zouden een deel van de verhouding van baten en lasten kunnen verklaren. Ik verwacht echter niet dat deze nieuwe regels slechter dan de oude het financiële beeld van de gemeenten weergeven.

Het bedrag aan baten voor grondexploitatie in 2005 (€ 6.835 miljoen) was ca. 12% van de totale baten van gemeenten. Dat is meer dan de helft van de inkomsten via de algemene uitkering van het gemeentefonds (€ 11.918 miljoen) en ruim drie keer zo hoog als het eigenaardeel van de OZB (€ 2.030 miljoen) en vormt daarmee een belangrijke bron van eigen middelen van de gemeente. Van belang hierbij is ook dat een belangrijk deel van de OZB via de WOZ-waarde en een gemiddeld tarief wordt verrekend via het negatieve criterium belastingcapaciteit in de gemeentefondsuitkering. Grondexploitaties vormen zo de belangrijkste mogelijkheid voor financiële flexibiliteit van een gemeente.

Tussen gemeenten bestaan er aanzienlijke verschillen. Wat betreft de zorg in het rapport van het Ruimtelijk Planbureau voor het financiële risico is de gemeente Berkel en Rodenrijs wel het meest saillante voorbeeld. Met een negatief saldo van - € 2.863

per inwoner steekt deze gemeente in 2005 ver boven de andere gemeenten uit. Dit tekort betreft ca. 30% van de totale gemeenterekening, die voor een belangrijk deel (69%) wordt bepaald door de lasten van de grondexploitatie. Het negatieve saldo van Berkel en Rodenrijs in 2005 is dus gelijk aan alle andere lasten van de gemeente. De belangrijkste oorzaak voor het negatieve saldo van de gemeente Berkel en Rodenrijs is volgens deze gemeente zelf het achterblijven van de woningbouw. De investeringen, zoals de dure aankoop van glastuinbouw ten behoeve van woningbouw, zijn wel gedaan, maar de opbrengsten zijn nog niet gerealiseerd. Volgens de herziening grondexploitatie die 30 juni 2005 door de gemeenteraad is behandeld, wordt, rekening houdend met de lump sum en na planoptimalisatie een licht positief saldo verwacht. Het hoogste positieve saldo per inwoner (+ € 591) had buurgemeente Bergschenhoek; een gemeente die bovendien een eigen vermogen had van 275% van de begroting - het op een na hoogste eigen vermogen van alle gemeenten in Nederland (Michel, 2007). Deze gemeenten zijn thans, samen met Bleiswijk (+€ 73 per inwoner) gefuseerd tot Lansingerland, een van de belangrijkste bouwgemeenten van Nederland.

Opmerkelijk zijn de cijfers van de gemeenterekening ook, wanneer ze worden vergeleken met de begrotingscijfers.

In de meeste gemeenten is het in 2005 derhalve gelukt de begrote baten van de grondexploitatie te halen of te overtreffen, anderzijds waren de lasten fors hoger. Voor het saldo leidt deze onderschatting van zowel baten als lasten voor de meeste gemeenten waarvan beide gegevens bekend zijn, niet tot grote verschillen. Voor 65% van de gemeenten (zie tabel 2) is het verschil tussen begroting en realisatie minder dan € 1 miljoen, waarbij een kleine plus veel vaker voorkomt dan een kleine min. Voor 24% is het positieve saldo groter dan € 1 miljoen, en voor 11% is dit negatieve saldo groter, waarbij het meestal onder de € 5 miljoen blijft. Het totale positieve saldo was, zoals uit tabel 1 blijkt, € 605 miljoen. Zoals ook bij andere posten op de begroting, wordt een belangrijk deel hiervan door een beperkt aantal gemeenten gerealiseerd (Batenburg & Tesselaar, 2007).

Tabel 2: Verschil tussen gerealiseerd saldo en begroot saldo

Gerealiseerd min begroot saldo	Aantal gemeenten	Relatief
Meer dan - € 10 miljoen	5	1,4%
Tussen - € 10 en - € 5 miljoen	4	1,1%
Tussen - € 5 en - € 2 miljoen	19	5,3%
Tussen - € 2 en - € 1 miljoen	11	3,1%
Tussen - € 1 miljoen en € 0	79	22,1%
Geen verschil	11	3,1%
Tussen € 0 en € 1 miljoen	144	40,2%
Tussen € 1 en € 2 miljoen	35	9,8%
Tussen € 2 en € 5 miljoen	33	9,2%
Tussen € 5 en € 10 miljoen	9	2,5%
Meer dan € 10 miljoen	8	2,2%

Waardering uitkomsten

In 2005 was de economische situatie redelijk. Het herstel van de economie wat in 2004 was begonnen zette door, maar huishoudens profiteerden daar gemiddeld gesproken nog weinig van (CBS, 2006). De marktprijs van woningen steeg volgens NVM met 4,2%. De verkoopportefeuille voor nieuwbouwwoningen was in 2005 vrij ruim (Dol et al, 2006). Het duurde gemiddeld meer dan 150 dagen voordat een nieuwbouwwoning werd verkocht. Het is geen jaar dat specifieke eisen stelde aan de risicopositie van gemeenten in de grondexploitatie. Het beeld dat dit jaar overwegend gunstige cijfers laat zien is derhalve conform mijn verwachtingen. Critici, zoals het RPB geven echter aan dat deze winst niet of nauwelijks meer mogelijk is. Voor deze critici is dit wellicht een verrassing.

De winst die gemeenten in dit jaar maakte was niet mogelijk geweest wanneer gemeenten een facilitair grondbeleid hadden gevoerd. Dan zouden de opbrengsten slechts maximaal de kosten kunnen dekken. De vraag is of deze behaalde winsten opwegen tegen de extra risico's die gemeenten lopen in mindere jaren. Hierbij dienen twee zaken te worden opgemerkt.

1. Tegenvallende inkomsten doordat vanwege een economische crisis de verkoop van gronden achterblijft, kunnen mogelijk later wel worden behaald waardoor dit vooral rente kost. Wanneer deze rente hoog is en de marktuitval langdurig, zoals begin jaren tachtig van de vorige eeuw, kan dit aanzienlijke consequenties hebben; wanneer deze rente lager is, dan zijn de consequenties veel minder groot. Ook in vergelijking met andere landen in Europa is de crisis op de woningmarkt in Nederland tussen 1978 en het midden van de jaren tachtig uniek geweest (Boelhouwer, 2000)
2. Facilitair grondbeleid is zeker niet immuun voor marktrisico's. In het systeem van de grondexploitatiewet is de marktwaarde (inclusief verwachtingswaarde) een van de kostenposten die worden meegenomen en die eigenaren in mindering mogen brengen op hun exploitatiebijdrage. Deze bijdrage dienen zij te betalen gekoppeld aan de bouwvergunning. Wanneer de markt tegenvalt, dan stopt dit bouwproces en komen (net als bij actief grondbeleid) de inkomsten veel later. Een recessie heeft niet zo veel invloed op de verwachtingswaarde van ruwe bouwgrond, omdat verwacht wordt dat een paar jaar later wel tot ontwikkeling kan worden overgegaan. Een bijstelling van het exploitatieplan in een dergelijk geval zou kunnen leiden tot een tekort op dit plan. Tekorten op een exploitatieplan zijn volgens de grondexploitatiewet voor rekening van de gemeente. Overschrijdingen van de kosten van bouw- en woonrijp maken door de gemeente, moet de gemeente ook zelf betalen. Lagere kosten van bouw- en woonrijp maken, moet de gemeente, wanneer deze enige omvang hebben, teruggeven aan de grondeigenaren. Kortom facilitair grondbeleid is absoluut niet zonder risico's. Zeker is wel dat er dan geen winsten kunnen worden behaald in jaren zoals 2005 er een was.

Over de auteur Prof. dr. W.K. Korthals Altes is verbonden aan het Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft.

Referenties

- Batenburg, G., Tesselaaar, P.N.J. (2007) Helft van de gemeentelijke uitgaven in 2005 door top-25, CBS, Voorburg/Heerlen.
- Boelhouwer, P. (2000) Development of house prices in the Netherlands: an international perspective, - Journal of Housing and the Built Environment, 15, 11-28
- CBS (2006) De Nederlandse economie 2005, Centraal Bureau voor de Statistiek, Voorburg/Heerlen.
- Dol, C.P., Van der Heijden, H.M.H. & Lemain, C.J.M. (2006) Monitor Nieuwe Woningen tot en met 4e kwartaal 2005, OTB, Delft, www.monitornieuwewoningen.nl
- Michel, A. (2007) Eigen vermogen gemeenten eind 2005 ruim 25 miljard, CBS, Voorburg/Heerlen, www.cbs.nl.
- Segeren, A. (2007) De grondmarkt voor woningbouwlocaties: belangen en strategieën van grondeigenaren, RPB-Rapport, Nai, Rotterdam.

VALUE CAPTURING

Roze bril of slimme waardecreatie bij stedelijke herstructurering?

Door drs. Damo Holt en dr. Jos Janssen

Over de afgelopen decennia is gebleken dat stedelijke vernieuwing doeltreffend bijdraagt aan het verbeteren van de leefbaarheid. Vernieuwing van voormalige industriegebieden, oude havens, ziekenhuiscomplexen of vervallen stedelijke woonwijken is echter altijd ingewikkeld en kostbaar. Ingewikkeld omdat de doorlooptijd lang is (soms meer dan twintig jaar), er veel partijen met uiteenlopende belangen bij betrokken zijn en samenwerking nodig is om de sociaal-economische problemen op te lossen. Kostbaar ook, omdat vooraf aanzienlijke investeringen moeten worden gedaan, die dikwijls pas op langere termijn of helemaal geen maatschappelijk of financieel rendement opleveren. Tot dusver heeft de overheid financieel en voorwaarden scheppend flink moeten bijspringen om stedelijke vernieuwingsprocessen te laten slagen en de samenleving te laten floreren. Een van de belangrijkste lessen is dat bij de ontwikkeling van een gebied gefocust moet worden op gemeenschappelijke waardecreatie. Het optimaliseren van de ruimtelijke, sociale en economische **toekomstwaarde** van een gebied is daarbij doorslaggevend. Waardegericht plannen biedt met het inzetten van doelmatige instrumenten doorgaans betere kansen op succes voor de lange termijn dan plannen die zich richten op het kostendekkend maken van investeringen. In dit artikel wordt aangegeven hoe waardegericht plannen door 'value capturing' succesvol kan zijn. Het artikel probeert antwoord te geven op de vraag hoe lange termijn waardevermeerdering van een stedelijk gebied door publieke en private partijen kan worden benut om de vereiste investeringen op korte termijn mogelijk te maken. Eerst zullen de randvoorwaarden en het mogelijk te hanteren instrumentarium van value capturing worden belicht. Vervolgens wordt deze vernieuwende benadering toegespitst op de Nederlandse praktijk.

Randvoorwaarden value capturing bij stedelijke herstructurering

Er zijn herhaalde fysieke ingrepen in Nederlandse stadswijken gedaan die slechts marginale verbeteringen opleverden of tot een nieuw proces van trial en error hebben geleid. Er ontstond daarom behoefte aan een praktisch hanteerbaar planningsmodel. Dat model begint met het inzichtelijk maken van de investeringen die gericht waardevermeerdering teweeg brengen (stap 1).

Er zijn verschillende methoden en analyses beschikbaar die investeringen transparant maken:

- Maatschappelijke kosten-batenanalyse MKBA (societal cost-benefit analysis, CBA). Bij deze analyse wordt rekening gehouden met alle mogelijke directe en indirecte commerciële en maatschappelijke kosten en baten van een project op de langere termijn (minimaal 30 jaar). De profijt uit die investeringen kunnen landen bij publieke maar ook bij private of semi-publieke organisaties. De NS (representant van een semi publieke partij) kan bijvoorbeeld meer reizigers genereren na gebiedsontwikkeling en heeft daar direct profijt van. Via een soort bonusmalus constructie met gestaffelde bijdragen kan er door NS Reizigers een gedeelte van die inkomsten worden gegenereerd voor het gebiedsontwikkeling project;

- Ongoing assessment of Social Impacts; het opzetten van een monitoring- en een management informatiesysteem gericht op het bereiken en verder uitbouwen van sociale verbeteringen;
- Public Value Scorecard. Deze methode (die zijn oorsprong vindt in de Balance Scorecard) is niet alleen gericht op het in kaart brengen van de vooruitzichten voor de waarde op langere termijn (in plaats van louter financiële verwachtingen), maar ook op toekomstperspectieven van de stakeholders, perspectieven voor de bedrijfsvoering en perspectieven op het gebied van onderwijs en ontwikkeling, zoals die vaak door non-profit organisaties wordt gehanteerd.

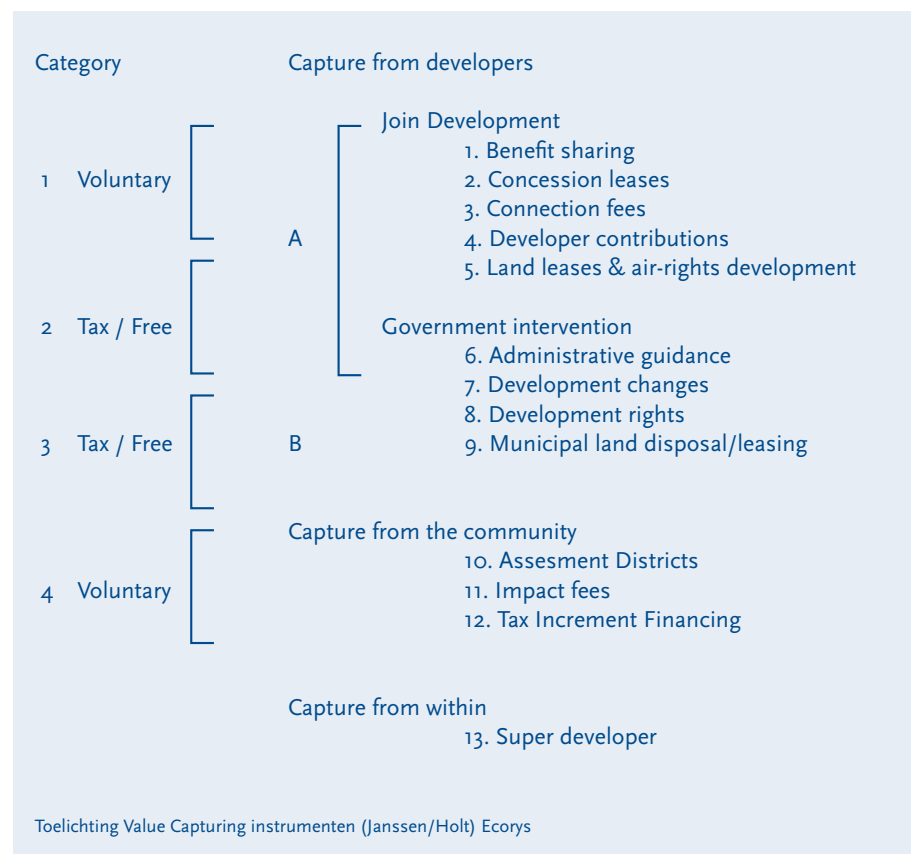
In de tweede stap van het waardegericht planningsmodel worden methoden en maatregelen gebruikt om de **toekomstwaarde** van het gebied optimaal te benutten. Dan komt de systematiek van value capturing in beeld. Value capturing is in Nederland voor het eerst als concept gebruikt bij een studie over de financiering van infrastructuur projecten (Ofermans en van der Velde, 2004). Value capturing behelst in essentie een soort 'investeren in het nu door te rekenen op de toekomst'. Daar horen ook risico's bij. Om risico's beheersbaar te maken kan dit worden gekoppeld aan feitelijke realisatie: hoe meer of minder ik feitelijk profiteer, hoe meer of minder ik meebetaal. Daartoe kan gedacht worden aan bonus malus constructies: hoe meer van de beloften worden ingelost, hoe hoger de bijdragen van diegenen die daarvan profiteren. Of andersom: als minder van de beloften worden ingelost (en er dus ook minder van de vooraf geplande investeringen gedaan zijn), dan zal moeten worden terugbetaald. Hierbij kan het gaan om bijvoorbeeld vervoersmaatschappijen die profiteren van de door de gedane investeringen gegenereerde hogere reizigersaantallen (via vervoersinkomsten of exploitatie van traffic-functies) of parkeerbedrijven die profiteren van hogere inkomsten.

In theorie zou het kunnen gaan om herverdeling van gemeentelijke OZB inkomsten - het 'grijpbaar' maken van de bewezen gerelateerde waardestijging in de omgeving van investeringsprojecten- of zelfs om gemeentelijke sociale diensten die profiteren van vermeden kosten voor uitkeringen omdat meer mensen aan het werk komen in bepaalde wijken. De basisgedachte achter value capturing is: hoe hoger de in aanvang geleverde kwaliteit, hoe hoger de winst voor de samenleving en de investeerders. Dan moet wel aan een aantal randvoorwaarden worden voldaan.

1. Ten eerste is value capturing uitsluitend van toepassing wanneer feitelijke waarde wordt toegevoegd aan het vastgoed in de omgeving van de ontwikkeling. Dat lijkt een open deur maar is cruciaal. Wanneer geen waarde wordt toegevoegd dan kunnen de in te zetten instrumenten niet worden toegepast en zijn waarschijnlijk ook private partijen niet geïnteresseerd. Als er geen duidelijke positieve correlatie te verwachten valt tussen de ingrepen en de waarde van het vastgoed (gemeten in hogere transactieprizen van woningen en huurprijzen van commercieel vastgoed) heeft uitvoering van het plan geen zin.
2. Ten tweede is value capturing pas een optie als het financiële gat niet te groot is of de financiële risico's te overzien zijn. Enerzijds moeten de resterende tekorten voor de publieke sector tot een acceptabel niveau zijn gereduceerd (in concrete geldbedragen). Anderzijds moet er voldoende omzet en winst voor de private sector overblijven. Er moet marktdruk zijn dat wil zeggen schaarste aan woningen, winkels, kantoren en bedrijven binnen het te (her)ontwikkelen gebied.
3. Ten derde zijn niet-fysieke omgevingsfactoren (ambtelijk en bestuurlijke draagvlak, wetelijke en institutionele regelingen) van invloed die vooraf goed moeten worden getoetst.

Het instrumentarium bij Value Capturing

Er zijn diverse instrumenten die ingezet kunnen worden bij value capturing in de samenwerking tussen publiek en privaat (zie schema).



Toelichting value capturing instrumenten

De volgende vier typen instrumenten behoren tot de 1e categorie en worden op vrijwillige basis door ontwikkelaars ingezet.

1. Winstdeling (benefit sharing); publiek en privaat komen overeen om het deel van de winst van commerciële activiteiten te delen die zonder de publieke financiering niet mogelijk zou zijn. De uitkering van winst vindt contractueel pas plaats wanneer deze een bepaalde drempelwaarde bereikt. Daarmee heeft de private partij de mogelijkheid om rendement te maken op het project terwijl tegelijkertijd extra winsten worden gedeeld.
2. Ontwikkelaarbijdragen (concession leases); zodra er sprake is van winst komt deze tot uiting in de marktprijzen in de onmiddellijke omgeving van het ontwikkelingsproject. In feite betaalt de huurder mee aan de kosten van de voorzieningen doordat hij bereid is de verhoogde marktprijs op de ontwikkellocatie te betalen. Huurder heeft er ook het vruchtgebruik van.

3. Verbindingsheffingen (connection fees), kosten die moeten worden betaald door een vastgoedeigenaar die bijvoorbeeld direct op een vervoerssysteem moet worden aangesloten. Dit kan door een eenmalige bijdrage, een jaarlijkse heffing of een combinatie van beide.
4. Ontwikkelaarbijdragen (developer contributions); overeenkomsten tussen een ontwikkelaar en één of meer overheidsinstanties, waarbij de ontwikkelaar overeenkomt een bijdrage te leveren aan de kosten van en/of het kapitaal voor een ontwikkelingsproject of dienst (bijv. openbare voorzieningen, infrastructuur) waar beide de vruchten van plukken.

De volgende drie typen instrumenten behoren tot de 2e categorie en worden door de overheid ingezet om ontwikkelaars gebiedsgericht te belasten.

5. Ontwikkelrechten (land leases and air right development rights); Het verkopen of verpachten van land door private partijen dat nog niet is ontwikkeld en het verkopen van oppervlakterechten of luchtrechten boven een openbare voorziening (bijvoorbeeld de A2, de A4 of de A10). Hieruit kunnen locatiegebonden inkomsten worden gegenereerd evenals (in geval van pacht) een bestendige cashflow op lange termijn.
6. Kostentoedeling (administrative guidance); een in Japan gehanteerde overheidsregeling waarbij de kosten voor nieuw publiek infrastructuur over uiteenlopende actoren wordt verdeeld. De regeling is bijvoorbeeld van toepassing op spoorlijnen naar nieuwe stadsontwikkelingsprojecten of new towns.

7. Ontwikkelingsheffingen (development charges); bij een ontwikkeling waarbij noodzakelijkerwijs in openbare voorzieningen moet worden geïnvesteerd ontstaat een verplichting om een bijdrage aan deze lasten te leveren. Voorbeelden zijn heffingen voor verkeersremmende maatregelen, voor verbetering van de infrastructuur.

De volgende twee typen instrumenten behoren tot de 3e categorie die door de overheid worden ingezet als onderhandel instrument bij private partijen.

8. Ontwikkelrechten/ exploitatievergunningen (development rights); Hierbij gebruiken gemeenten bestemmingsplannen of te vergeven exploitatie- of bouwvergunningen om met ontwikkelaars te onderhandelen over de betaling van de verbetering van openbare voorzieningen. Via deze weg kan een gemeente bijvoorbeeld ook kwaliteitseisen stellen. Het veilen van ontwikkelingsrechten raakt in Nederland steeds meer in gebruik.
9. Actief grondbeleid (municipal land disposal, leasing); gemeenten kunnen grond voor een hogere prijs aan ontwikkelaars verkopen of de grond verpachten om de kosten van investeringen in bijvoorbeeld infrastructuur terug te verdienen.

De volgende drie instrumenten behoren tot de 4e categorie en kunnen optioneel door de overheid worden ingezet om vastgoedeigenaren te belasten waarbij de toegevoegde waarde voor de gemeenschap wordt gegenereerd.

10. Heffingsdistricten/ baatbelasting (assessment districts); inspanningen om de kosten van de voorzieningen en diensten te leggen bij de partijen die het meeste hiervan profiteren. Het betreft eenmalige of reguliere heffingen vanuit de overheid op vastgoed in een bepaald gebied (district) ten behoeve van de financiering van verbeteringen van het gebied.
11. Ontwikkelingsheffingen (impact fees); een vorm van tekortfinanciering waarbij de verwachte ontbrekende inkomsten de basis vormen bij een ontwikkelingsproject.
12. Tax Increment Financiering (TIF) vangt de extra belastinginkomsten af in een specifiek gebied, boven het bedrag op een bepaalde peildatum. Dat bedrag moet ruim voor de uitvoering van de TIF worden vastgesteld om waardestijgingen die al plaatsvinden voordat de verbeteringen zijn voltooid, mee te kunnen nemen.

Tenslotte is er het value capturing instrument dat gebiedsoverstijgend is.

13. Super developer; het aan elkaar koppelen van gebiedsontwikkeling projecten door één enkele (publiek of private) leverancier, met het oog op de 'capture' van een deel van de waardestijging van landgebruik als gevolg van een overheidsinvestering zoals nieuwe infrastructuur. De waarde wordt bij deze methode niet uitgeruild met externe spelers maar blijft binnen één onderneming.

Value capturing is een instrument dat interessant is voor publieke én private partijen. Enerzijds doen publieke partijen investeringen waar private partijen de vruchten (al dan niet gratis) van plukken, maar anderzijds doen ook private partijen investeringen waar publieke partijen (al dan niet gratis) de vruchten van plukken. Ook voor verschillende publieke partijen onderling of juist private partijen onderling is het een relevant gegeven. Kern van de vraag is: wie profiteert waarvan, wat gebeurt er met dat profijt als er niets gebeurt en hoeveel is het de meeprofiterende partij dan waard om bij te dragen aan de realisatie van de plannen. De procesgang is hierbij van groot belang. Het ligt voor de hand dat onderhandeling en creativiteit hier een centrale rol spelen. Wetgeving voor kostenverhaal als steun in de rug –zoals de op handen zijnde Grondexploitatiewet- is voor publieke partijen mooi meegenomen, maar kan ook remmend werken op het proces en verlagend op de te leveren bijdrage. In de genoemde stappen in de figuur zitten de processtappen dan ook opgesloten: vrijwillige afspraken hebben de eerste voorkeur, omdat hier doorgaans meer win-win situaties uit naar voren komen. Naast onderhandelingsvaardigheden en inzicht in project-interne én projectexterne kosten en baten is dan –ook hier- vertrouwen en onderlinge broodgunning van groot belang.

Value capturing; een Nederlands voorbeeld

Het recent opgerichte Gemeenschappelijk Ontwikkelingsbedrijf van de Rijksoverheid (GOB) wil zicht krijgen op de mogelijke effecten van het naar voren halen van investeringen in infrastructuur, openbaar vervoer en groen/water op de waarde van het vervolgens te ontwikkelen vastgoed.

Het GOB heeft deze waarde-effecten laten onderzoeken, in dit geval specifiek voor de herontwikkeling van het voormalig Marinevliegkamp Valkenburg. De locatie Valkenburg komt binnen enkele jaren beschikbaar voor herontwikkeling. Gedacht wordt aan ca 5.000 woningen (waarvan 500 in het topsegment op kavels van 1.500 m²) en 40 hectare bedrijventerrein. Ook is een groene bufferzone van 300-400 hectare voorzien, een park van 30 hectare en 20 hectare sportvoorzieningen. Wat infrastructuur betreft wordt uitgegaan van een verbinding tussen de A4 en de A44 ten zuiden van de knoop Leiden-West en een korte bypass op de N206.

De belangrijkste bevindingen van de waarde-effecten zijn in onderstaande tabel samengevat:

	Infrastructuur	Openbaar vervoer	Groen/water
Woningen	Niet aantoonbaar	0 – 15%	5 – 15%
Bedrijven	0 – 15%	10 – 20%	Nihil

Bron: ECORYS Vastgoed

De in de tabel opgenomen waarde-effecten zijn globale indicaties die door ECORYS zijn verkregen op basis van literatuuronderzoek (zie onder andere Bervaes en Vreke 2004, Lut-

tik en Zijlstra 1997), case studies en expert interviews. In samenhang met het gewenste doel van value capturing zou de ontwikkelingsstrategie voor Valkenburg erop gericht kunnen zijn om de kwaliteit van de locatie, de planontwikkeling en het programma te optimaliseren vanuit de wens om zoveel mogelijk waarde te creëren. Eventuele voorinvesteringen kunnen wellicht op termijn worden terugverdiend uit de grondopbrengst, waarbij een oplossing moet worden gezocht voor de rentelasten.

Conclusies

In het verleden heeft herstructurering in Nederland zeker geleid tot verbetering van de stedelijke leefbaarheid. Uitgangspunt bij de financiering en investering van de herstructurering was het terugverdienen van de kosten door verevening tussen projecten (uitleg en binnenstedelijk) en/of gemeenten. Doordat er in diverse Europese steden bij herontwikkeling niet wordt ingezet op uitleglocaties maar op binnenstedelijke locaties (van greenfield naar brownfield), moest er gezocht worden naar een nieuwe grondslag voor financiering van duurzame gebiedsontwikkeling. Gericht plannen op de toekomstwaarde is daarin mogelijk de sleutel tot succes. De crux is dat juist door de lange doorlooptijd toekomstige baten naar voren kunnen worden gehaald en tekorten van andere projecten door waardegroei kunnen worden gedekt. Value capturing is een set van methoden en maatregelen, dat volledig gericht is op waardecreatie voor diverse actoren. Er dient daarbij een onderscheid gemaakt te worden tussen opgelegde heffingen en 'vrijwillige' winstverdeling. Het toepassen van best practices in de samenwerking tussen publiek en privaat zijn hét middel om te voorkomen dat effecten van ingrepen beoordeeld worden vanuit een roze bril. Door slim gebruik te maken van value capturing kan meer vaart worden gemaakt met stedelijke herstructurering en ruimte ontstaan voor nieuwe initiatieven.

Over de auteurs Drs. Damo Holt en dr. Jos Janssen zijn werkzaam bij ECORYS Nederland

Literatuur:

- Bervaes, ir. J.C.A.M en Vreke, J. (2004), De invloed van groen en water op transactiepreizen van woningen/ Groen is goud waard, Alterra Wageningen;
- Erasmus Universiteit Rotterdam, Value capturing instrumenten, voor de Raad voor Verkeer en Waterstaat (2004);
- ECORYS, Maatschappelijke kosten-batenanalyse stedelijke vernieuwing, Nederlands ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2006);
- Luttik, J. en M. Zijlstra (1997), Woongenot heeft een prijs. Het waardeverhogend effect van een groene en waterrijke omgeving en de huizenprijs, Wageningen;
- Offermans, R.N. en D.M. van de Velde (2004), "Value Capturing: Potentieel financieringsinstrument voor Nederland", Report for Dutch National Transport Council, Erasmus University, Rotterdam, 51 pp;
- Value orientated planning; ReUrBA, Restructuring Urbanised Areas is een project voor internationale samenwerking gericht op ontwikkeling van ideeën over stedelijke herstructurering in noordwest Europa, (ECORYS, 2006)

Gebiedsontwikkeling in vier gangen

“Opgave, concept en draagvlak als basisingrediënten en de gebiedsontwikkelaar als chefkok”

Door drs. M.C.J. Schapendonk

Inleiding

“If a window of opportunity appears, don't pull down the shade” - Thomas J. Peters

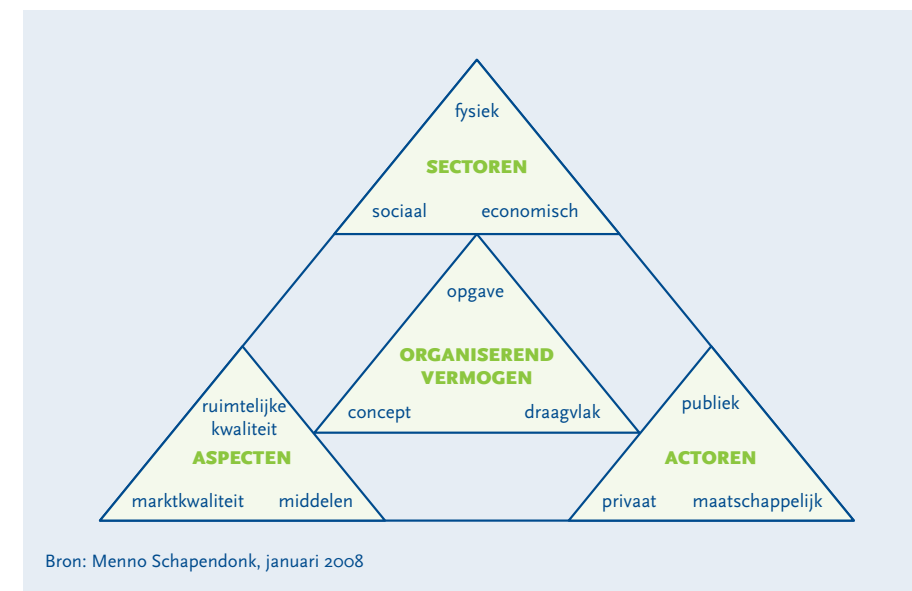
Bovenstaande quote heeft betrekking op de proactieve wijze waarop ontwikkelaars moeten sturen in de initiatieffase van gebiedsontwikkeling. Bij gebiedsontwikkeling staan gebieden met enige schaalgrootte centraal in plaats van institutionele grenzen of plannen van beleidsmakers. Een regionale benadering, integraliteit, complexiteit en een lange looptijd zijn begrippen die bij gebiedsontwikkeling aan de orde zijn. Op verschillende wijzen wordt in Nederland aandacht gevraagd voor en gegeven aan het begrip gebiedsontwikkeling. Dit gaat van congressen als de Nationale conferentie gebiedsontwikkeling, het programma Nederland boven Water tot diverse publicaties en onderzoeken. De nadruk lijkt echter veelal te liggen op inhoud en een toekomstig eindresultaat en te weinig op een goede start, procesarchitectuur, sturing op het proces en besluitvorming. Dit leidt ertoe dat veel projecten vroegtijdig stranden, te weinig gerealiseerd wordt en de druk op de verschillende markten toeneemt (OTB-rapportage, 2007).

Onderzoeksmethodiek

De aanleiding voor mijn onderzoek komt onder andere voort uit de verwondering waarom bepaalde regionale ruimtelijke opgaven zo moeizaam ingevuld worden. In mijn onderzoek heb ik gezocht naar een praktische sturingsfilosofie ten behoeve van de initiatieffase van gebiedsontwikkeling. Daarnaast heb ik een profielschets opgesteld met competenties waarover de ontwikkelaar in de initiatieffase van gebiedsontwikkeling dient te beschikken.

Mijn onderzoek bestaat uit een combinatie van beschrijvend, explorerend en toetsend onderzoek (Verschuren en Dorewaard, 2005). Via verkenning, combinatie van theorieën en logische redenering is gekomen tot een sturingsfilosofie. Deze filosofie heeft vervolgens gegolden als een hypothese voor theoretische analyse en het praktijkonderzoek. De literatuurstudie zorgde voor breedte in het onderzoek, de interviews en case studies (Vleuterweide, Meerstad en Rijnenburg) zijn juist meer gericht geweest op diepgang. Ter toetsing van het theoretisch kader van het onderzoek is gesproken met diverse wetenschappers en adviseurs zoals Roel in 't Veld (RMNO), Friso de Zeeuw (TU Delft), Ineke Bruil (TU Delft), Rob Slot (Deloitte) en Lars Rempelberg (Fakton). Ten behoeve van het praktijkonderzoek zijn interviews gehouden met diverse directie- en managementleden van AM, Bouwfonds, Heijmans en Fortis Vastgoed Ontwikkeling. Daarnaast zijn een drietal cases onderzocht te weten GEM Vleuterweide, Meerstad en Rijnenburg. Dit is een bewuste keuze geweest aangezien deze projecten alle drie in een andere fase van het ontwikkelingsproces verkeren. Bij het praktijkonderzoek stond centraal op welke wijze ontwikkelaars in de initiatieffase sturing kunnen geven om te komen tot policy windows waarin de handen op elkaar komen. Daarnaast is steeds nagegaan welke competenties ontwikkelaars nodig hebben om invulling te geven aan deze sturing op succes en voortgang.

De hedendaagse ontwikkelaar die zich bezig houdt met gebiedsontwikkeling heeft te maken met een groot aantal veranderingen. Door wijzigingen in context, beleid en regelgeving verandert niet alleen de opgave, maar ook de rol van de projectontwikkelaar binnen de ruimtelijke ontwikkelingsprocessen. Zo is sprake van voorwaartse integratie van de ontwikkelaar en is een meer proactieve houding bij de totstandkoming van projecten noodzakelijk (Bakker, 2007). Het verkrijgen van evenwicht tussen de drie-eenheid van de opgave, het ontwikkelconcept en draagvlak van politiek en maatschappij is bij gebiedsontwikkeling cruciaal. Daartoe zijn ontwikkelaars een nieuwe balans in competenties aan het vinden en is verdere professionalisering welkom. Dit artikel komt voort uit mijn afstudeeronderzoek van de Master City Developer opleiding 2005-2007. Het gaat in op de wijze waarop ontwikkelaars dienen te sturen in de initiatieffase van gebiedsontwikkeling en welke competenties daarvoor nodig zijn zodat kansen kunnen worden herkend, gecreëerd en verzilverd.



‘De keuken als wetenschappelijk kader’

Gebiedsontwikkeling bestaat uit diverse ingrediënten die samen moeten komen in een proces dat verschillende fasen doorloopt: van initiatief via haalbaarheid naar realisatie, gevolgd door een fase van exploitatie & beheer. Het proces kan ook wel worden beschouwd als het bereiden van een viergangendiner. Afgeleid van het stromenmodel van de Amerikaan John W. Kingdon zijn de kerningrediënten in de initiatieffase van gebiedsontwikkeling de opgave, het (ontwikkelings)concept en het draagvlak. Vanuit de analyse van sociale, economische en fysieke sectoren kan definiëring van de ‘sense of urgency’ en de opgave plaats te vinden. De ‘sense of urgency’ wordt veelal politiek en maatschappelijk bepaald. Vervolgens moeten kaders, randvoorwaarden en ontwikkelingsconcepten worden geformuleerd die tegemoet komen aan deze opgave. De aspecten ruimtelijke kwaliteit, markt-kwaliteit en middelen (grond, geld, beleid en strategie) spelen hierbij een belangrijke rol. Het concept moet een resultaat zijn van gezamenlijke inspanning van projectontwikkelaars, overheden en adviseurs. Als derde basisingrediënt

is het van belang draagvlak te creëren bij overheid, maatschappelijke partners en markt. De ingrediënten moeten op enig moment worden samengevoegd om te komen tot een gerecht dat alle partijen smaakt. Het gezamenlijk nuttigen van een gerecht staat daarbij synoniem voor voortgang, versnelling en besluitvorming tijdens het proces.

Het moment waarop de drie ingrediënten samenkomen wordt ook wel een 'policy window' genoemd (Kingdon, 1995). Policy windows zijn te omschrijven als doorwaadbare plaatsen, versnellings-momenten of windows of opportunity (in 't Veld e.a., 2007). Het is een moment waarop een vervolgstap in het proces van gebiedsontwikkeling kan worden gemaakt. Door nadruk te leggen op de cruciale momenten en policy windows in het proces is sturing mogelijk. Policy windows zijn namelijk schaars, openen zich onregelmatig en blijven niet lang open. Redenen voor het sluiten van policy windows kunnen zijn dat geen geschikt concept voorhanden is, sleutelfiguren verdwijnen of de 'sense of urgency' afneemt (Bruil e.a., 2004). Bij policy windows kan onderscheid worden gemaakt tussen formele en informele momenten. Met een formeel moment wordt bijvoorbeeld de totstandkoming van een overeenkomst bedoeld. Een informeel moment is bijvoorbeeld een geslaagde bewonersavond of een vergaderverslag van een stuurgroep.

De ontwikkelaar kan voor het sturen op policy windows gebruikmaken van de theorie van opportunity management. Opportunity management is afgeleid van opportunity planning en een uit de Verenigde Staten afkomstige pragmatische benadering voor het omgaan met kansen ten aanzien van de ingrediënten opgave, concept en draagvlak. De benadering is gericht op het maximaliseren van de waarschijnlijkheid en de gevolgen van de kansen en het minimaliseren van de waarschijnlijkheid en de gevolgen van de bedreigingen. Niet zozeer een initiële doelstelling van een project, maar vooral het creëren van de 'juiste' omstandigheden wordt als uitgangspunt genomen, met de nadruk op de 'upside risks' (opportunities) (Hillson, 2001). De benadering is bij gebiedsontwikkeling vooral geschikt in de initiatief- en haalbaarheidsfase, wanneer de inhoud van het project nog niet is uitgewerkt, maar gezocht wordt naar een manier om concreet inhoud te geven aan een idee en voortgang te boeken (Kenniscentrum PPS, 2005). Met behulp van opportunity management kan op zeer pragmatische wijze worden gestreefd naar een haalbare gebiedsontwikkeling. Belangrijke stappen bij opportunity management zijn definitie, analyse en sturing. Voordelen van opportunity management in de initiatiefase zijn: actieve sturingsmogelijkheden en strategieën, maximalisatie van potentiële kansen, brug bouwen tussen strategie en tactiek, informatievoorziening aan beslissers en creatie van een kansencultuur.

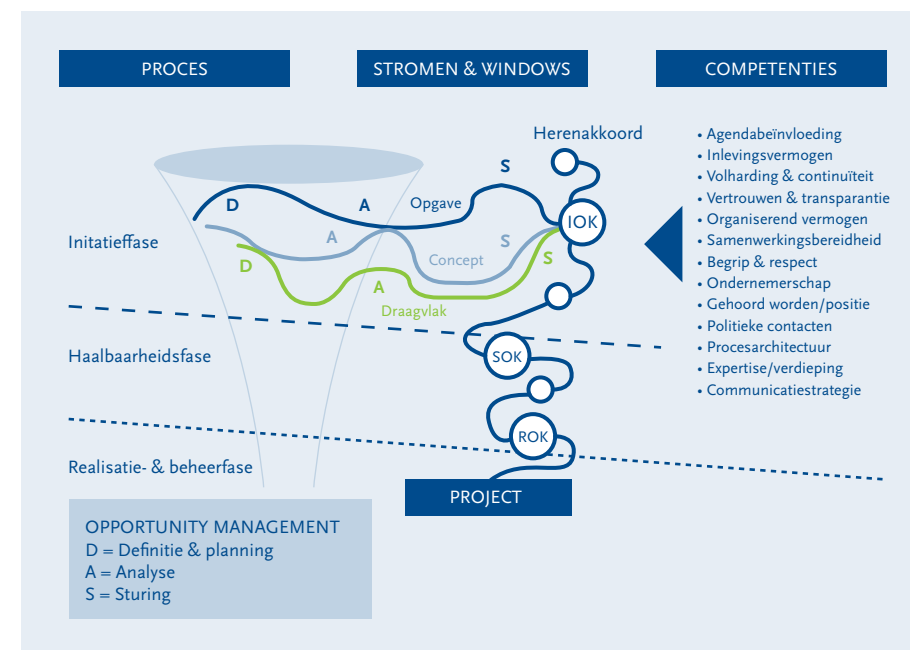
Behalve de basisingrediënten is het van groot belang dat de projectontwikkelaar over de juiste kwaliteiten ofwel competenties beschikt. Competenties zijn een set gedragsmogelijkheden en een combinatie van kennis, vaardigheden en persoonlijkheid (Mulder en Pals, 1998). Regie en organiserend vermogen zijn in de keuken van gebiedsontwikkeling cruciaal voor het slagen van een diner. Regie bij gebiedsontwikkeling is een specifieke vorm van strategische sturing en heeft als kenmerken overzicht over de situatie, verantwoordelijkheid voor het geheel en organiseren (Bakker, 2007). Organiserend vermogen is de kunde om te anticiperen op ontwikkelingen en daarop inspelen door nieuwe ideeën te genereren, nieuwe ontwikkelingen op gang te brengen en die te implementeren op een zodanige wijze dat de condities worden geschapen voor een goede en duurzame toekomstige ontwikkeling. De manager van een gebiedsontwikkeling wordt ook wel entrepreneur genoemd (Kingdon, 1995). Het is de persoon die policy windows herkent en zijn plan op het juiste moment pusht. Een entrepreneur is succesvol vanwege het recht om gehoord te worden, goede politieke contacten en onderhandelingsvaardigheden en volharding. Timing, toeval en tijdsgeest zijn daarbij uiterst belangrijk.

'De praktijk van het bereiden en de kwaliteiten van de cheffok'

Conditionerend werk in een gebiedsontwikkelingsproces wordt steeds meer door ontwikkelaars gedaan (Kooistra, 2007). Ook zijn ontwikkelaars veelvuldig betrokken bij samenwerkingsconstructies. Desondanks heerst bij hen nog regelmatig naïviteit ten aanzien van sturing op het proces van gebiedsontwikkeling. Te vaak houden ontwikkelaars zich bezig met de risico's en bedreigingen en onvoldoende met de kansen die een gebiedsontwikkeling biedt. Gebeurt dit wel dan is het vaak ad hoc, individueel, impliciet, te laat en te weinig (Ten Have & Schapendonk, 2004).

Een sturingsfilosofie (zie onderstaande figuur) voor gebiedsontwikkeling biedt bewustwording van het proces en is een praktische leidraad voor ontwikkelaars in de initiatiefase van gebiedsontwikkeling. Het heeft de voorkeur om eerst (gezamenlijk) de opgave te formuleren waarna politiek en maatschappelijk draagvlak wordt georganiseerd en vervolgens het concept gezamenlijk nader uitgewerkt wordt (bijvoorbeeld Meerstad). Vaak werkt het goed eerst te streven naar een informeel window in de vorm van bijvoorbeeld een 'herenakkoord' (Van Steeg, 2007). Structureel draagvlak is het lastigst te bewerkstelligen en heeft de meeste aandacht nodig.

Definitieve sturingsfilosofie



Hoewel ontwikkelaars in de initiatiefase een steeds belangrijkere rol krijgen, is nog veel te leren als het om de meer 'zachte' competenties gaat die daarvoor nodig zijn. Aspecten als managementstijl, cultuur en persoonlijke kwaliteiten worden veelvuldig als verklaring genoemd voor sturingsproblemen in het proces van gebiedsontwikkeling (Verlaet, 2005). De mens met zijn of haar competenties blijkt de sleutelfactor voor juiste toepassing van de sturingsfilosofie. Persoonlijke competenties kunnen worden beschouwd als een kritische succesfactor voor ge-

biedsontwikkeling zoals ook gebleken is uit de casus Meerstad. De ontwikkelaar is in de initiatiefase als entrepreneur en procesmanager de verbindende schakel tussen de ingrediënten op weg naar een policy window. Een juiste attitude, strategisch inzicht en het kunnen ontwerpen van een proces zijn daarbij zeer belangrijk. Dit vergt een proactieve houding van ontwikkelaars en de nadruk moet liggen op een aantal cruciale momenten in het proces waarop analyse en strategische sturing kan plaatsvinden. Belangrijke competenties zijn: agendabeïnvloeding, inlevingsvermogen, communicatief, volharding, vertrouwenwekkend, transparantie, samenwerkingsbereidheid, ondernemerschap, gehoord worden en het hebben van politieke contacten. 'Zachte' competenties - in de vorm van vaardigheden en persoonlijkheidskenmerken gericht op bestuurlijk-organisatorische, strategische, sociaal-communicatieve en culturele aspecten - voeren dus de boventoon in de profielschets (zie figuur hierboven). Samengevat moet de hedendaagse ontwikkelaar vooral strateeg en kwartiermaker zijn. De competenties moeten vanuit de ontwikkelorganisatie samengevoegd worden in een gebiedsorganisatie, projectteam of proces. De ontwikkelaar is hiertoe de verbindende schakel (Prak, 2007).

Elkaars competenties kennen en elkaars taal spreken is essentieel aangezien verschillende personen en partijen specifieke kwaliteiten hebben die kunnen worden ingebracht in het proces. Dit kwam duidelijk naar voren bij de samenwerking tussen partijen in het project GEM Vleuterweide (Geuskens, 2007). Betrek vooral mensen die voeling hebben met procesmanagement en oog voor de politiek-maatschappelijke context. Koester vooral mensen die grensoverstijgend en grensverleggend denken en werken. Ook het faciliteren van entrepreneurschap is van groot belang. Koppel verder een beloningsstructuur aan het bereiken van windows. Dit kan op individuele basis, maar beter nog op het niveau van de gebiedsorganisatie dan wel een projectteam. Meer concreet zullen partijen zich moeten inzetten om ontwikkelaars langer bij projecten betrokken te houden, consistent vanuit de gebiedsvisie moeten denken en de professionaliteit minder persoons- naar meer bedrijfsgebonden te maken. Indien niet de nodige professionaliteit en competenties worden ingezet, kan het gevolg zijn dat gebiedsontwikkeling te weinig draagvlak heeft, te duur wordt, te lang duurt, te weinig kwaliteit heeft of onvoldoende van de grond komt.

'Van bewustwording en doen worden zowel kok als maaltijd beter'

Door verdere ontwikkeling van kennis en vaardigheden kunnen ontwikkelaars promoveren van kok naar chefkok om zo de gebiedsontwikkeling en de diverse gangen nog beter te laten smaken. De sturingsfilosofie kan in de dagelijkse praktijk worden gehanteerd als een leidraad waarmee een helicopterview op het proces behouden blijft en gestuurd kan worden in de initiatiefase van een gebiedsontwikkeling. Benader de filosofie niet als theoretische ballast, maar als een praktisch handvat om proactief, bewust en expliciet bezig te zijn met het sturen op kansen en windows in de initiatiefase van gebiedsontwikkeling. De profielschets geeft richting aan het werven en inzetten van de competenties die nodig zijn in de initiatiefase van gebiedsontwikkeling.

Over de auteur drs. M.C.J. Schapendonk MCD is werkzaam bij Fortis Vastgoed.

Om het totale onderzoek te ontvangen kunnen geïnteresseerden contact opnemen met de auteur: menno.schapendonk@nl.fortis.com

Literatuur

- Bakker, R., adviseur gebiedsontwikkeling (2007), "Maak meer van Nederland", Lysias Consulting Group B.V. Amersfoort;
- Bruil, I., Hobma, F., Peek, G., Wigmans, G. (2004), "Integrale gebiedsontwikkeling; Het stationsgebied 's Hertogenbosch", Hoofdstuk 14 259-279, SUN Amsterdam;
- Hillson, D., (2001), "Extending the Risk Process to Manage Opportunities", International journal of project management;
- Interview met Roel in 't Veld, RMNO/TU Delft (2007);
- Interview met Rein van Steeg, hoofddirectie AM (2007);
- Interview met Foppe Kooistra, algemeen directeur Fortis Vastgoed Ontwikkeling (2007);
- Interview met Peter Prak, manager gebiedsontwikkeling Bureau Meerstad (2007);
- Interview met Jan Geuskens, directeur GEM Vleuterweide (2007);
- Kenniscentrum PPS (2005), Handleiding Risicomanagement bij PPS gebiedsontwikkeling; Den Haag: Kenniscentrum PPS/ Deloitte;
- Kingdon, J.W. (1995), "Agenda's, Alternatives and Public Policies, HarperCollins College Publishers New York;
- Mulder, J.A. en Pals N. (1998), "Competentiegericht opleiden en ontwikkelen", Opleiders in organisaties, afl. 36, Kluwer Bedrijfsinformatie, Deventer;
- OTB-rapportage 'Knelpuntenmonitor Woningbouwproductie 2007' (november 2007);
- Schapendonk (augustus 2007), Masterproof Master City Developer, "Sturen op stromen",
- Swanborn P.G. (1994); "Methoden van sociaal-maatschappelijk onderzoek"; Boom Meppel;
- Schönau W.F. (2006), "Sturen op ambitie", afstudeerscriptie Delft;
- Ten Have, F. en Schapendonk, M. (2004), "Goed risicomanagement bij PPS-gebiedsontwikkeling voorkomt tegenvallers", BNG;
- Verlaat, J. van 't (2005), "Stedelijke gebiedsontwikkeling in hoofdlijnen", OBR en Erasmus Universiteit;
- Verschuren, P., Doorewaard H. (2005), "Het ontwerpen van een onderzoek", Lemma Utrecht;

Investeringsgedrag van ontwikkelaars op stationslocaties

Projectontwikkelaars die investeren in de ontwikkeling van vastgoed op stationslocaties in Nederland, laten zich niet alleen door financiële overwegingen leiden. De invloed van hun eigen preferenties is vaak groter dan de invloed van locatiespecifieke ruimtelijke- en financiële omstandigheden. Het investeringsgedrag van een ontwikkelaar blijkt moeilijk te verklaren, mede doordat de ontwikkelaar niet bestaat.

Door Jasper Beekmans

Aanleiding voor het onderzoek

In veel stationsgebieden in Nederland vindt ruimtelijke herontwikkeling plaats, of hebben deze de laatste jaren plaatsgevonden. Het tempo waarin dit gebeurt verschilt aanzienlijk. Omvangrijke investeringen in infrastructuur (Randstadrail, HSL en metro) hebben er mede voor gezorgd dat stationsgebieden in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag verregaand worden herontwikkeld. Maar ook stationsgebieden in grote en middelgrote steden waar geen aanzienlijke investeringen in infrastructuur plaatsvinden, gaan grondig op de schop. Dit is het geval in de stationsgebieden van onder andere 's-Hertogenbosch, Eindhoven en Amersfoort. Opvallend is dat in andere steden zulke grootschalige herontwikkeling van het stationsgebied achter lijkt te blijven. In de stationsgebieden van bijvoorbeeld Nijmegen en Tilburg lijkt dit vooralsnog nauwelijks van de grond te komen.

De herstructurering van stationsgebieden hangt bijna altijd samen met aanzienlijke investeringen in de (her)ontwikkeling van vastgoed. Ontwikkelaars van vastgoed lijken dus een belangrijke rol te spelen bij het realiseren van de herontwikkeling van deze gebieden. Maar op basis waarvan besluiten zij om te investeren in de herontwikkeling van een bepaald stationsgebied?

Uit onderzoeken in Groot-Brittannië blijkt dat investeerders in vastgoed zich niet altijd alleen laten leiden door voorspelbare en rationele criteria zoals vanuit neoklassiek economisch perspectief verwacht mag worden (Guy, Henneberry en Rowley, 2002). Zo blijkt dat vertrouwd zijn met een lokale vastgoedmarkt belangrijker kan zijn dan de daadwerkelijke economische prestaties van die lokale vastgoedmarkt (Property Investment Databank, 1996). De vraag kan gesteld worden of dit ook geldt voor Nederlandse projectontwikkelaars die investeren in het ontwikkelen van vastgoed op stationslocaties. Waarop baseren zij hun investeringsgedrag? Die vraag wordt vaak beantwoord vanuit een neoklassiek economisch perspectief: ontwikkelaars handelen rationeel binnen steeds verschillende omgevingen en dus verschillende voorwaarden. Dit onderzoek probeert, door uit te gaan van een ander perspectief op de ontwikkeling van vastgoed, inzichtelijk te maken op welke manier ontwikkelaars hun investeringsgedrag vormgeven. Een mogelijke uitkomst is dat het vastgoedontwikkelingsproces niet alleen afhangt van rationele overwegingen op basis van locatie-specifieke kenmerken maar ook wordt beïnvloed door eigen preferenties.

Een ander perspectief op de ontwikkeling van vastgoed

Er bestaan verschillende perspectieven van waaruit de ontwikkeling van vastgoed geprobeerd wordt te verklaren. Zo gaan neoklassieke perspectieven er sterk van uit dat ontwikkelingen het product zijn van marktwerking en daarbij behorende rationele besluiten van investeerders. Vaak zijn belangrijke drijfveren de toestand van de economie en financiële overwegingen van ontwikkelaars. Drie alternatieve invalshoeken om het vastgoedontwikkelingsproces te verklaren, zoals voorgesteld door Healey en Barret (1990), worden hier geïntroduceerd.

De eerste twee zijn agent- en structuurmodellen. In agentmodellen wordt de verklaring voor de ontwikkeling van vastgoed vooral gezocht in de keuzes en het gedrag van actoren alsof zij onafhankelijk opereren van wat er in hun omgeving speelt. In structuurmodellen staat de aanname centraal dat ontwikkelaars volledig worden gestuurd door omgevingsfactoren. Factoren zoals economische conjunctuur of ruimtelijk beleid van een gemeente determineren in deze modellen de beslissingen die een ontwikkelaar neemt. Een derde alternatieve verklaring voor het ontwikkelingsproces van vastgoed wordt voorgesteld in zogenaamde institutionele modellen. Dit perspectief combineert de voorgaande perspectieven: ontwikkelaars worden voor een deel beïnvloed door omgevingsfactoren, maar hebben daarbinnen zelf ruimte om keuzes te maken. Een ontwikkelaar staat dus wel degelijk onder invloed van de conjunctuur en het beleid van een gemeente, maar heeft daarnaast zelf voorkeuren over bijvoorbeeld risico's en winstmarges. Aan de hand van de combinatie van beide worden keuzes gemaakt en beslissingen genomen die het investeringsgedrag vormen.

Adams et al. (2002) hebben een model opgesteld om het investeringsgedrag van grond- en vastgoedeigenaren in herstructureringsgebieden in Groot-Brittannië te verklaren (Adams et al., 2002). In dit model zijn kenmerken terug te vinden van alle drie hiervoor genoemde benaderingen om een verklaring te geven voor het vastgoedontwikkelingsproces. Zo gaan Adams et al. ervan uit dat bepaalde structuren invloed uitoefenen op de keuzes die actoren moeten maken, zonder dat zij hierop zelf invloed uit kunnen oefenen. Voorbeelden hiervan zijn structurele economische veranderingen (als gevolg waarvan grote industriële complexen voor herontwikkeling in aanmerking komen) of trends in de nationale vastgoedmarkt (die ervoor zorgen dat het al dan niet gunstig is om vastgoed of grond aan te bieden voor vastgoedontwikkeling). Andere structuren echter kunnen wel door het gedrag van individuele actoren worden beïnvloed. Voorbeelden hiervan zijn lokale vastgoedmarktomstandigheden en lokaal ruimtelijk beleid. Doordat Adams et al. uitgaan van een model waarin sprake is van twee niveaus van structuren en invloed van individuele actoren op minstens een van die niveaus past dit model binnen het perspectief van de institutionele modellen (Adams et al., 2002).

Methoden voor empirisch onderzoek

Het model van Adams et al. is bewerkt, zodat het beter toepasbaar is voor onderzoek naar de situatie op de vastgoedmarkt in Nederland (zie figuur 1).

Figuur 1: Verklarend model voor gedrag van ontwikkelaars van vastgoed op stationslocaties in Nederland (ontleend aan Adams et al. (2002))



De factoren in het model zijn gedeeltelijk gebaseerd op het model van Adams et al. en verder aangevuld door literatuurstudie en gesprekken met een aantal wetenschappers op het gebied van vastgoedontwikkeling.

De factoren worden hier kort toegelicht.

Factoren op het hoge niveau:

- economische omstandigheden: de algemene toestand van de economie, met als belangrijke graadmeter de conjunctuur
- nationaal ruimtelijk beleid: beleid op rijksniveau kan een sterke impuls voor bepaalde locaties betekenen. De (nieuwe) sleutelprojecten zijn hiervan een voorbeeld
- locatonele voorwaarden: de huidige toestand van de locatie zoals morfologische kenmerken en eigendomsstructuur.

Factoren op het lage niveau:

- lokale vastgoedmarktomsomstandigheden: prijsniveau, percentage leegstand, vraag naar type vastgoed op de locatie etc.
- lokaal ruimtelijk beleid: de manier waarop een gemeente ruimtelijk beleid voert. Wordt er door de gemeente actief meegewerkt aan door de ontwikkelaar gewenste ruimtelijke ontwikkeling in het stationsgebied
- lokale ontwikkelingscultuur: gebaseerd op het artikel van Guy, Henneberry en Rowley (2002). Deze factor wordt voornamelijk beïnvloed door de relatie tussen ontwikkelaar en gemeente. Deze komt onder andere tot uitdrukking in een gedeelde visie tussen beide partijen en de mate waarin een gemeente draagvlak biedt voor vastgoedontwikkeling.

Vervolgens zijn interviews gehouden met vertegenwoordigers van zes verschillende bedrijven die als ontwikkelaars betrokken zijn of waren bij de ontwikkeling van vastgoed rond stations in Nederland. Voor de selectie van de casestudies is gebruik gemaakt van gegevens

van NS met betrekking tot het aantal reizigers op stations. Aan de hand daarvan zijn stations gekozen die in de klasse 'grote stations', zoals door NS gehanteerd, vallen: Eindhoven, Arnhem, Zwolle en Nijmegen.

Tijdens het houden van de interviews is de nadruk gelegd op het proces voorafgaand aan de beslissing om wel of niet te investeren in de ontwikkeling van vastgoed op een specifieke locatie. Daardoor is informatie verkregen over:

- op welke wijze ontwikkelaars een afweging maken
- welke factoren betrokken worden in het maken van de keuze
- de manier waarop ontwikkelaars deze verschillende factoren beoordelen
- vanuit welk perspectief de ontwikkelaar lijkt te handelen: het agentmodel, het structuurmodel of het institutionele model.

Een ontwikkelaar kan aangeven dat de belangrijkste voorwaarde om te investeren de toestand van de economische conjunctuur is geweest. Dit duidt op een duidelijke invloed van een factor waarop de ontwikkelaar geen invloed kan uitoefenen. Een andere ontwikkelaar geeft aan dat de manier waarop kan worden samengewerkt met de gemeente erg van belang was. Dit is een factor waarop een ontwikkelaar invloed uit kan oefenen, en waarin de eigen voorkeuren een belangrijke rol spelen. Hieruit komt een beeld naar voren van de verschillende manieren waarop factoren invloed kunnen hebben op het investeringsgedrag van ontwikkelaars.

Resultaten van het onderzoek

Uit het onderzoek komt duidelijk naar voren dat ontwikkelaars soms zeer verschillend waarde hechten aan dezelfde factoren. Een voorbeeld is het gewicht dat zij toekennen aan de omstandigheden van de lokale vastgoedmarkt. De ontwikkelaar die investeerde in het stationsgebied van Arnhem geeft aan: *"Hier worden geen berekeningen gemaakt. We hebben een gevoel bij iets (...) in gedachten rekenen we dat uit en dan gaan we er gewoon voor. Dat gaat allemaal op gevoel"*. Terwijl de ontwikkelaar betrokken bij herontwikkeling in het stationsgebied in Eindhoven aangeeft dat er nauwkeurige berekeningen worden gemaakt van wat een project kost en wat de opbrengsten uit huur en verkoop kunnen zijn en *"als dat sommetje klopt dan ga je ervoor"*. Voor de ene ontwikkelaar zijn economische omstandigheden zoals conjunctuur, van groot belang, zoals bij een ontwikkelaar die investeerde in het stationsgebied in Eindhoven: *"Als we de vraag van de gemeente drie of vier jaar later hadden gekregen, dus in een dal (...) dan hadden we het waarschijnlijk niet gedaan. Maar wij kregen de vraag op het juiste moment, toen de economie voldoende sterk was"*. De opvatting van de ontwikkelaar betrokken bij ontwikkeling van vastgoed in Arnhem heeft een heel andere kijk op de invloed van economische omstandigheden op het investeringsgedrag: *"Je zet het door en op het moment dat het opgeleverd wordt dan raak je het toch wel kwijt"*.

Ook beoordelen de meeste ontwikkelaars de invloed die op sommige factoren uit te oefenen is erg verschillend. Een goed voorbeeld hiervan is de lokale ontwikkelingscultuur, waar onder andere de bereidheid van de gemeente tot samenwerking onder wordt verstaan. Voor sommige ontwikkelaars is een goede relatie met een gemeente een voorwaarde, voor andere ontwikkelaars nauwelijks. Het voorbeeld van de ontwikkelingen in het stationsgebied van Eindhoven, waar twee ontwikkelaars geïnterviewd zijn, maakt dit duidelijk. Voor de ene ontwikkelaar kwam een eventuele samenwerking met de gemeente pas in beeld nadat strategisch grondposities ingenomen waren: *"je hebt alleen recht van spreken als je ergens een positie inneemt. Dan ben je dus partij en kan de gemeente niet meer om je heen"*. Dit staat in contrast met de visie van een tweede ontwikkelaar betrokken bij ontwikkeling van vastgoed op

dezelfde stationslocatie: “grondposities innemen is een mogelijkheid (...) maar we hebben met de gemeente afspraken gemaakt. Je kunt ook een positie verwerven door een visie met elkaar te delen”. Wat hieruit naar voren komt, is dat de eigen preferenties van ontwikkelaars erg bepalend kunnen zijn voor hun investeringsgedrag. In dit geval zijn zelfs een aantal omgevingsfactoren hetzelfde, omdat het om dezelfde stationslocatie gaat. Toch vertonen de betrokken ontwikkelaars verschillen in hun investeringsgedrag, want dit komt op geheel verschillende wijze tot stand.

Vanuit een neoklassiek perspectief zouden verschillen in het gedrag van ontwikkelaars verklaard worden door verschillen die er bestaan in locatiespecifieke- en financiële omstandigheden. Ontwikkelaars worden namelijk gezien als rationeel denkende actoren en de verschillen die zij in hun gedrag vertonen moeten dus wel ontstaan uit invloeden uit de omgeving waarin zij actief zijn. Uit dit onderzoek blijkt echter dat ontwikkelaars fundamenteel van elkaar verschillen. Ontwikkelaars hebben allen eigen preferenties die bepalend zijn voor het investeringsgedrag dat zij vertonen. Dit heeft invloed op de uitkomst van het vastgoedontwikkelingsproces.

Een algemene conclusie die uit bovenstaande getrokken kan worden, is dat de ontwikkelaar niet bestaat. De fundamentele verschillen die er zijn tussen ontwikkelaars leiden er misschien wel toe dat ook niet gesproken kan worden van het investeringsgedrag. De factoren die een rol spelen bij het nemen van beslissingen en het maken van keuzes zijn afhankelijk van de strategie van de ontwikkelaar en verschillen daarom per ontwikkelaar. Hieruit kan worden geconcludeerd dat eigen preferenties die ontwikkelaars hebben, belangrijker lijken dan externe factoren die al dan niet beïnvloedbaar zijn.

De inzichten die dit onderzoek biedt in de wijze waarop ontwikkelaars besluiten of zij zullen investeren in de ontwikkeling van vastgoed op een bepaalde locatie of niet, kan voor bijvoorbeeld gemeenten behulpzaam zijn. Grootschalige herontwikkelingen van binnenstedelijke locaties zijn niet zelden complexe processen waarbij zeer veel verschillende belangen een rol spelen. De verschillen die er tussen ontwikkelaars bestaan in de manier waarop zij het proces van vastgoedontwikkeling op stationslocaties beleven kan eraan bijdragen dat andere partijen beter kunnen anticiperen op het gedrag van ontwikkelaars. Hoewel dit, gegeven de conclusie dat het gedrag van de ontwikkelaar niet bestaat, waarschijnlijk toch een lastige opgave zal blijven.

Over de auteur Jasper Beekmans (j.beekmans@fm.ru.nl) is junior-onderzoeker bij de vakgroep Planologie van de Radboud Universiteit Nijmegen. Dit artikel is gebaseerd op zijn masterthesis.

Referenties

- Adams, D., A. Disberry, N. Hutchinson en T. Munjoma (2002) in: Guy, S. en J. Henneberry (red), *Development and Developers: perspectives on property*, pp137 – 157, Blackwell Science, Oxford.
- Guy, S., J. Henneberry en S. Rowley (2002) *Development Cultures and Urban Regeneration*. In: *Urban Studies*, 39, 1181 – 1196.
- Healey, P. en S. Barret (1990) *Structure and Agency in Land and Property Development Processes: Some Ideas for Research*. In: *Urban Studies*, 27, 89 – 104.
- *Investment Property Databank (1996) Key Centres Report*, Investment Property Databank, London.

Vastgoedontwikkelaars in Europa: een vergelijkende analyse

Vastgoedontwikkelaars vormen de motor van de vastgoedsector. Over de kenmerken van het vastgoedontwikkelingsproces is al veel geschreven maar er is weinig bekend over de bedrijven die deze processen initiëren. Op basis van een vergelijkend onderzoek onder de vijftig grootste vastgoedontwikkelaars in elk van de vijf landen - Nederland, Spanje, Duitsland, Engeland en Frankrijk - blijken er duidelijke verschillen te bestaan ten aanzien van zowel profiel, geografische als thematische focus.

Door dr. Ruud Dorenbos & prof. dr. Ed Nozeman

Aanleiding

Vastgoedontwikkeling is een kapitaalintensieve business welke een forse invloed op de ruimtelijke inrichting van Nederland heeft. Ieder jaar komen er tienduizenden, door ontwikkelaars, nieuwgebouwde woningen bij en worden er honderdduizenden vierkante meters aan commercieel vastgoed toegevoegd. Ondanks het feit dat de vastgoedontwikkelingsindustrie vooral het laatste decennium serieus werk heeft gemaakt van professionalisering, laat de informatievoorziening over deze bedrijfsactiviteit te wensen over. Gegevens over macro-grootheden als productie en werkgelegenheid zijn schaars. Hetzelfde geldt voor meso-gegevens zoals de financiële performance, de focus van ontwikkelingsbedrijven en de invloed van de bedrijfsomgeving daarop.

Er zijn slechts een beperkt aantal publikaties bekend waarin onderzoek is gedaan naar de omvang van de vastgoedontwikkelingssector. Nozeman en Dorenbos (2007) tonen bijvoorbeeld aan dat in Nederland het aantal vastgoedontwikkelingsbedrijven en het aantal werkzamen in die bedrijven beperkt is, maar dat de economische relevantie (in termen van toegevoegde waarde) groot is. In een ander artikel trekken zij een zelfde conclusie voor de vastgoedontwikkelingssector en de vastgoedsector als geheel in alle EU-15 landen (Dorenbos en Nozeman 2008). DTZ/Scenari Immobiliari (2005) heeft onder andere onderzoek gedaan naar de vastgoedontwikkelingssector in een vijftal Europese landen waaruit blijkt dat in deze landen gezamenlijk ongeveer een half miljoen personen werkzaam zijn waarbij het Verenigd Koninkrijk de helft voor haar rekening neemt. In twee in ontwikkeling zijnde vastgoedmarkten, Spanje en Italië, heeft zich de sterkste werkgelegenheidsgroei voorgedaan. In Spanje is het aantal werkzamen in de vastgoedontwikkelingssector de laatste zeven jaar verdrievoudigd terwijl in Italië het aantal verdubbeld is. In Duitsland is de werkgelegenheid juist afgenomen. Echter, het meest in het oog springende gegeven van deze onderzoeken bleek de beperkte beschikbaarheid en betrouwbaarheid van data. Eén belangrijk struikelblok vormde de diversiteit van bedrijven die vallen onder de noemer “projectontwikkeling”. Afgezien van aanzienlijke verschillen zowel in grootte als naar type en focus van activiteiten, zijn vastgoedontwikkelaars ook vaak gelieerd aan een moederbe-

drijf die zich concentreert op bijvoorbeeld financiële dienstverlening of bouwactiviteiten. Om een beter beeld te krijgen van de vastgoedontwikkelingssector dient er daarom ingezoomd te worden op bedrijfsspecifieke kenmerken. De belangrijkste doelstelling daarbij is om tot een typering te komen van vastgoedontwikkelingsbedrijven in een aantal Europese landen. Vanuit praktisch oogpunt is daarbij de keuze gemaakt om die landen te kiezen die niet alleen het grootste aantal vastgoedontwikkelingsbedrijven laten zien maar waar ook de beschikbaarheid van data minder een pijnpunt is en waar contacten liggen met experts. Daarom is gekozen voor Frankrijk, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Spanje waarbij voor de eerste drie geldt dat de vastgoedmarkten daar bestempeld kunnen worden als volwassen markten. Spanje heeft juist een sterk in ontwikkeling zijnde vastgoedmarkt. Tot slot is Nederland als thuisland ook in de analyse meegenomen.

Data

Om tot een lijst van de 50 grootste vastgoedontwikkelaars in elk van de vijf landen te komen is eerst gebruik gemaakt van het databestand Amadeus. Amadeus bevat onder andere informatie over de financiële performance, aantal werknemers en eigendomssituatie van zowel publieke als private bedrijven. Amadeus maakt gebruik van NACE, het EU classificatieschema van alle economische activiteiten dat het mogelijk maakt om internationale vergelijkingen te maken¹. Binnen NACE wordt de sector 'projectontwikkeling' onderscheiden. Door in het databestand van Amadeus op deze sector (NACE code 7011) te selecteren ontstaat er per land een overzicht van alle projectontwikkelaars. Door vervolgens een selectie uit te voeren op basis van bedrijfsresultaat ontstaan ranglijsten van de grootste projectontwikkelaars. Deze ranglijsten zijn in een aantal gevallen (Nederland en Spanje) vergeleken met reeds beschikbare ranglijsten zoals voor Nederland de Top 101 van grootste Nederlandse projectontwikkelaars dat ieder jaar door het vastgoedtijdschrift PropertyNL magazine wordt gepubliceerd. Voor die landen waar geen ranglijsten van bekend waren werden de op basis van Amadeus gemaakte lijsten voorgelegd aan landenexperts. Deze experts hebben de lijsten zowel aangevuld met de in hun ogen ontbrekende projectontwikkelaars als aangepast door een aantal bedrijven te verwijderen die niet als ontwikkelingsbedrijf worden herkend. Zo is er uiteindelijk per land een lijst van de 50 grootste projectontwikkelaars tot stand gekomen. Om vervolgens tot een typering van de projectontwikkelaars te kunnen komen zijn wij op zoek gegaan naar de volgende informatie: jaar van oprichting, profiel (bijv. onafhankelijk, gelieerd aan financiële instelling e.d.), thematische focus (all-round, specialist in winkelcentra etc.), al dan niet beursgenoteerd en geografische focus. Deze gegevens hebben wij deels kunnen ontlenen aan informatie uit de Amadeus database, deels hebben wij de informatie verkregen door de websites van de ontwikkelaars te analyseren en door het houden van expertinterviews.

Resultaten

Uit de analyse ten aanzien van het bedrijfsprofiel van de projectontwikkelaars komt een opmerkelijk beeld naar voren. In een economie die gekenmerkt wordt door schaalvergroting zou men kunnen verwachten dat ook in de ontwikkelingsindustrie deze trend zichtbaar zou moeten zijn. Met name vanwege de wederzijdse afhankelijkheid tussen bouw en financiering is het aannemelijk dat meer bedrijven onderdeel vormen van moederbedrijven met een dergelijke achtergrond. Tabel 1 laat echter zien dat het merendeel van de bedrijven in de vijf landen geen onderdeel is van grote bouwondernemingen of financiële instellingen (de onafhankelijken). Een kleine 30% van de ontwikkelaars is echter gelieerd aan een

¹ NACE is in Nederland gekoppeld aan de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) die door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gehanteerd wordt.

bouwonderneming terwijl minder dan 1 op de 10 bedrijven deel uitmaakt van een financiële instelling. De verschillen tussen landen zijn opvallend. In het Verenigd Koninkrijk zijn vrijwel alle grote ontwikkelaars onafhankelijk. Dit zou kunnen duiden op een specifieke ontwikkelaarscultuur maar het kan ook zijn dat een groot aantal ontwikkelaars erin geslaagd is om hun bedrijf op een onafhankelijke wijze te leiden waarbij de groei heeft plaatsgevonden op een organische wijze. De cijfers in tabel 1 wijzen erop dat alleen in Duitsland de onafhankelijke ontwikkelaars in de minderheid zijn. In Duitsland is 46% gelieerd aan een bouwbedrijf. Nederland en Spanje laten een vergelijkbare verdeling zien waarbij de onafhankelijke ontwikkelaars de boventoon voeren (ruim 50%) gevolgd door aan een bouwbedrijf gelieerde ontwikkelaars (ongeveer 1/3 deel) en 10% van de bedrijven die gelieerd zijn aan een financiële instelling.

Tabel 1 Algemeen bedrijfsprofiel

	Onafhankelijk	Gelieerd aan bouwbedrijf	Gelieerd aan fin. instelling	Rest	N
Nederland	52.1%	31.3%	10.4%	6.3%	48 (96%)
Spanje	55.3%	34.0%	10.6%	-	47 (94%)
Verenigd Koninkrijk	93.2%	4.5%	2.3%	-	44 (88%)
Frankrijk	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Duitsland	43.9%	46.3%	9.8%	-	41 (82%)
Totaal	61.1%	28.9%	8.3%	1.7%	180 (90%)

Alhoewel de bedrijven de grootste binnen hun sector zijn, blijkt dat slechts een kleine minderheid beursgenoteerd is. De ontwikkelingsbedrijven in het Verenigd Koninkrijk vormen een uitzondering, de meerderheid (54%) is hier beursgenoteerd. In Spanje en in Duitsland hebben 15% van de 50 grootste ontwikkelaars een beursnotering terwijl in Nederland en in Frankrijk de scores respectievelijk 6% en 4% bedragen. De lage percentages zijn eenvoudig te verklaren. Het wordt deels veroorzaakt doordat het werkmaatschappijen zijn van grotere (soms wel beursgenoteerde) ondernemingen. Maar een andere verklaring zit in de volatilitéit van de bedrijfsresultaten welke een beursgang onaantrekkelijk maakt.

Ten aanzien van de thematische focus van de vastgoedontwikkelaars is het volgende onderscheid aangebracht. Enerzijds wordt een ontwikkelaar aangeduid als allrounder indien er in zijn portefeuille ten minste 3 vastgoedcategorieën vertegenwoordigd zijn. Een ontwikkelaar wordt als een specialist aangeduid indien ten minste 50% van het totale bedrijfsresultaat te herleiden is tot één vastgoeddeelmarkt (bijvoorbeeld winkels, kantoren of woningen)². Tabel 2 geeft de belangrijkste resultaten weer. Het is opvallend dat zowel in Duitsland als in Nederland de meest ontwikkelaars allrounders zijn, met andere woorden in beide landen blijken vastgoedontwikkelaars geen duidelijk afgebakende focus qua type vastgoed te hebben. In Nederland heeft bijna 70% van de ontwikkelaars ten minste 3 vastgoedcategorieën in haar portefeuille. Daarin wijken de Nederlandse ontwikkelaars met name af van hun Europese collega's in Frankrijk, Spanje en het Verenigd Koninkrijk welke zich in grotere mate concentreren op één vastgoeddeelmarkt. In Spanje zijn de meeste grote ontwikkelaars actief op de woningmarkt (grote 2de woningmarkt en vakantiehuizen), terwijl in het Verenigd Koninkrijk het commerciële vastgoed de belangrijkste focus is onder de grote ontwikkelaars.

² Gezien de beperkte beschikbaarheid (en betrouwbaarheid) van de data waren wij hier deels aangewezen op de resultaten van de expertinterviews.

Tabel 2 Thematische focus

	All-round	Woningen	Winkels en/of kantoren	Overig ³	N
Nederland	69.4%	6.1%	16.3%	8.2%	49 (98%)
Spanje	38.3%	41.7%	6.4%	14.9%	47 (94%)
Verenigd Koninkrijk	23.7%	23.7%	31.6%	21.1%	38 (76%)
Frankrijk	18.8%	22.9%	29.1%	29.2%	48 (96%)
Duitsland	42.5%	17.5%	17.5%	22.5%	40 (80%)
Totaal	39.2%	22.1%	19.9%	18.9%	222 (88,8%)

Projectontwikkelaars zijn actief op verschillende geografische markten. Sommigen hebben een duidelijke lokale of regionale focus, anderen zijn nationaal of zelfs internationaal georiënteerd. In Europees opzicht zijn termen als lokaal en regionaal onderwerp van discussie. Een regionale focus in het ene land staat gelijk aan een nationale focus in het andere land. Uit de resultaten in tabel 3 blijkt dat de meeste Nederlandse ontwikkelaars (60%) qua activiteiten nationaal georiënteerd zijn. Ongeveer een kwart van alle bedrijven heeft een internationale focus terwijl 15% zich vooral richt op regionale markten. Alleen Franse ontwikkelaars zijn meer internationaal georiënteerd dan de Nederlandse ontwikkelaars. Alhoewel de omvang van Franse ontwikkelaars qua werkgelegenheid relatief beperkt is, blijken vooral de grootste ontwikkelaars ook internationaal actief te zijn. Spanje heeft het minste aantal internationaal georiënteerde ontwikkelaars. Waarschijnlijk biedt de thuismarkt nog volop kansen hetgeen ook blijkt uit het feit dat de grootste Spaanse ontwikkelaars hun omzet de laatste vijf jaar zagen verviervoudigen. Opvallend in tabel 3 is verder dat de verdeling regionaal, nationaal en internationaal voor de vijf landen geen enorme verschillen laat zien.

Tabel 3 Geografische focus

	Regionaal	Nationaal	Internationaal	N
Nederland	14.6%	56.3%	29.2%	48 (96%)
Spanje	25.0%	64.6%	10.4%	48 (96%)
Verenigd Koninkrijk	14.3%	59.5%	26.2%	42 (84%)
Frankrijk	13.0%	47.8%	39.1%	46 (92%)
Duitsland	28.2%	48.7%	23.1%	39 (78%)
Totaal	18.8%	55.6%	25.6%	223 (89.2%)

Tabel 4 toont het jaar (de periode) van oprichting van de 50 grootste projectontwikkelaars in elk van de vijf landen. De verschillen in oprichtingsjaar tussen de verschillende landen kan gezien worden als een indicator voor de dynamiek van de ontwikkelingsindustrie. Bestaat de ontwikkelingsindustrie voornamelijk uit oude, traditionele bedrijven of is het juist een sector waar nieuwe bedrijven makkelijk toetreden. Spanje dat gezien wordt als het land dat een in ontwikkeling zijnde vastgoedmarkt kent, laat het hoogste aandeel bedrijven opgericht na 1990 zien, namelijk ruim 50%. Het Verenigd Koninkrijk laat het hoogste percentage zien van bedrijven dat al voor 1970 is opgericht. Ook gezien het hoge aantal onafhankelijke ontwikkelaars lijken de ontwikkelingsbedrijven hier beter in staat om zich op een organische wijze te ontwikkelen en te groeien. Spanje daarentegen kenmerkt zich door vele overnames en fusies waardoor als gevolg van nieuwe naamgeving (en inschrijving bij de Kamer van koophandel) het beeld ontstaat van een dynamische sector.

De cijfers in tabel 4 komen gedeeltelijk overeen met de cijfers die door DTZ/Scenari Im-

³ Bijvoorbeeld industrieel vastgoed of combinaties zoals woningen en kantoren welke in Frankrijk veel voorkomt.

mobiliari (2006) zijn gepresenteerd. Uit tabel 4 blijkt dat ruim 20% van de grootste ontwikkelingsbedrijven vóór 1970 zijn opgericht terwijl DTZ/Scenari Immobiliari opmerkt dat bijna 90% van de ontwikkelingsbedrijven na 1970 is opgericht. Tabel 4 geeft tevens aan dat ruim 38% van de bedrijven opgericht is na 1990 terwijl DTZ/Scenari Immobiliari melding maakt van ongeveer 40%.

Tabel 4 Jaar van oprichting

	Vóór 1970	1970 -1990	Na 1990	N
Nederland	14.3%	54.8%	31.0%	42 (84%)
Spanje	13.5%	35.1%	51.4%	37 (74%)
Verenigd Koninkrijk	36.2%	36.2%	27.7%	47 (84%)
Frankrijk	20.4%	40.8%	38.8%	49 (98%)
Duitsland	19.1%	36.2%	44.7%	47 (94%)
Totaal	21.2%	40.5%	38.3%	222 (88.8%)

In onze analyse is ook gekeken naar de locatie van het hoofdkantoor van de ontwikkelaars. De locatie van het hoofdkantoor geeft een indicatie van de voorkeuren van het management van de ontwikkelingsbedrijven en de daarbij behorende voordelen. Intuïtief kan verwacht worden dat de meeste bedrijven ervoor kiezen om hun hoofdkantoor in of nabij de hoofdstad te vestigen. Tabel 5 laat opvallende verschillen zien tussen de vijf landen. Zowel in Duitsland als in Nederland blijkt de hoofdstad als locatie voor het hoofdkantoor veel minder populair te zijn dan in Spanje, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. In deze laatste drie landen zijn de ontwikkelaars voor ongeveer 50% geconcentreerd in de hoofdstad. Londen, Parijs en in mindere mate Madrid zijn tevens belangrijke financiële centra waardoor ze ook een dominante bestemming vormen voor investeringen in met name de kantorenmarkt. De resultaten voor Nederland zijn terug te voeren op de korte afstanden binnen de Randstad en de ontbrekende "alleenheerschappij" van Amsterdam in economisch en politiek opzicht. In Duitsland zijn de hoofdkantoren vooral verspreid over Hamburg, Frankfurt, Berlijn en München.

Tabel 5 Locatie hoofdkantoor

	Hoofdstad	Rest van het land	N
Nederland	14.3%	85.7%	49 (98%)
Spanje	51.0%	49.0%	49 (98%)
Verenigd Koninkrijk	58.3%	41.7%	48 (96%)
Frankrijk	48.0%	52.0%	50 (100%)
Duitsland	12.0%	88.0%	50 (100%)
Totaal	36.6%	63.4%	246 (98.4%)

Tabel 6 toont de bedrijfsomzet van de 50 grootste projectontwikkelaars voor elk van de vijf landen verdeeld over een drietal categorieën, te weten minder dan 100 miljoen euro, tussen 100 en 200 miljoen en meer dan 200 miljoen euro. De resultaten laten geen duidelijke verschillen zien tussen kleine en grote landen en evenmin tussen in ontwikkeling zijnde markten (Spanje) en als meer "volwassen" bestempelde vastgoedmarkten. Het Verenigd Koninkrijk en Spanje laten de hoogste percentages zien in de categorie 'meer dan 200 miljoen euro'. Deze scores liggen op een duidelijk hoger niveau dan Nederland (21%) en verrassend Frankrijk (17%). Duitsland kent een opvallend laag percentage bedrijven dat een

bedrijfsomzet kent van meer dan 200 miljoen euro. Ook DTZ/Scenari Immobiliari (2005) geeft aan dat het Verenigd Koninkrijk het hoogste aantal “grote spelers” kent in de ontwikkelingssector hetgeen volgens hen een teken is van het volwassen karakter van deze sector waar het consolidatieproces al eerder is ingezet.

Tabel 6 Bedrijfsomzet (x in miljoen Euros)

	< 100	100 - 200	> 200	N (%)
Nederland	45.8%	33.3%	20.8%	24 (48%)
Spanje	6.0%	40.0%	54.0%	50 (100%)
Verenigd Koninkrijk	23.9%	10.9%	65.2%	46 (92%)
Frankrijk	73.9%	8.7%	17.4%	46 (92%)
Duitsland	61.1%	8.3%	30.6%	24 (48%)
Totaal	40.1%	19.8%	45.0%	202 (80.8%)

Conclusies en vooruitblik

Onze belangrijkste doelstelling was het tot een typering komen van vastgoedontwikkelingsbedrijven in een aantal Europese landen. Eén van de conclusies die we kunnen trekken is dat hét Europese ontwikkelingsbedrijf niet bestaat en dat eenzelfde conclusie getrokken kan worden voor de vijf landen afzonderlijk. Niettemin blijkt een duidelijke meerderheid van de vastgoedontwikkelaars onafhankelijk en nationaal georiënteerd te zijn. Met uitzondering van het Verenigd Koninkrijk zijn de grootste ontwikkelaars niet beursgenoteerd. Vastgoedontwikkelaars in Spanje, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn voornamelijk specialisten, in Nederland en Duitsland overwegend all-rounders. Om de verschillen tussen landen beter te kunnen plaatsen is aanvullend onderzoek noodzakelijk. Zijn de verschillen bijvoorbeeld het gevolg van wettelijke bepalingen, speelt de ruimtelijke schaal hier een rol of is de mate van volwassenheid van de vastgoedmarkt cruciaal? Beter en aanvullend datamateriaal is nodig. De reeds ingezette professionalisering van de sector – ook ten aanzien van de informatievoorziening - is hoopgevend.

Over de auteurs Dr. Ruud Dorenbos is als universitair docent werkzaam aan de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de RUG (r.j.dorenbos@rug.nl). Prof. dr. Ed Nozeman is bijzonder hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de RUG (e.f.nozeman@rug.nl) en aan de Amsterdam School of Real Estate van de UvA.

Literatuur

- AMADEUS database, Bureau van Dijk Electronic Publishing.
- Dorenbos, R.J. and E.F. Nozeman (2008), The European Real Estate Development Industry: What do we Learn from Macro-Data?, in: Journal for Global Real Estate Strategies (te verschijnen).
- DTZ/Scenari Immobiliari (2005), Real Value in Europe: European Real Estate Industry 2005.
- Nozeman, E.F. en R.J. Dorenbos (2007), Vastgoedontwikkeling in Nederland, in: Economisch Statistische Berichten, 23 maart 2007, Nummer 4506, p. 180-182.

Discrepantie Beurswaarde - insintrieke waarde: De invloed van het vastgoed

Het is eerder regel dan uitzondering dat de beurswaarde en intrinsieke waarde van beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen niet gelijk zijn aan elkaar, waardoor zich een (dis)agio voordoet. Van een agio is sprake indien de beurswaarde hoger is dan de intrinsieke waarde en een disagio treedt op in de omgekeerde situatie. Maar welke factoren liggen hier nu aan ten grondslag? In verschillende wetenschappelijke artikelen en scripties is onderzoek gedaan naar factoren die dit verschil in beurswaarde en intrinsieke waarde veroorzaken. Hierbij is voornamelijk gekeken naar ondernemings specifieke factoren van een vastgoedbeleggingsinstelling en het beurs sentiment. Dit onderzoek richt zich voornamelijk op de invloed van het onderliggende vastgoed van een vastgoedbeleggingsinstelling.

Door: ir. Laura van den Breekel

Bij het beleggen in vastgoed wordt vermogen vastgelegd in vastgoed met als doel uit de exploitatie en de verkoop van vastgoed een toekomstige geldelijke opbrengstenstroom te genereren.

In dit onderzoek gaat het om het indirect beleggen in beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen. Bij een indirecte belegging heeft de belegger geen meerderheidsbelang in het onroerend goed en/of geen zeggenschap over het management.

Het (dis)agio

De intrinsieke waarde en de beurswaarde verschillen in principe altijd van elkaar omdat deze ieder op een eigen manier bepaald worden. De intrinsieke waarde geeft het totaal van de toegekende actuele waarde van de bezittingen minus de schulden van de betreffende onderneming weer. Beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen waarderen hun vastgoed op marktwaarde op basis van taxaties. De beurswaarde is het aantal uitstaande aandelen vermenigvuldigd met de beurskoers. De beurskoers is het resultaat van vraag en aanbod van de aandelen. Bij analyse van de discrepantie tussen de beurswaarde en intrinsieke waarde van vastgoedbeleggingsinstellingen vallen een tweetal zaken op; de discrepantie varieert in de tijd en de discrepantie kan per vastgoedbeleggingsinstelling sterk uiteenlopen.

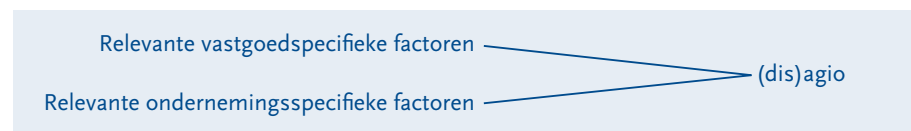
Gedurende de beursnotering van een vastgoedbeleggingsinstelling kunnen zich wisselend agio's en disagio's voordoen. Bij een agio wordt de waarde van de vastgoedbeleggingsinstelling door de beleggers hoger gewaardeerd dan de werkelijke waarde van het onderliggende vastgoed is. In het algemeen is een agio een ideale situatie om nieuwe aandelen uit te geven. Toch heeft een agio niet altijd een gunstige werking. Een te hoog agio kan ook door beleggers gezien worden als onrealistisch en risicovol.

Er zijn twee benaderingen die mogelijk de discrepantie tussen de beurswaarde en de intrinsieke waarde verklaren en dat zijn de rationele en irrationele benadering. De rationele benadering gaat ervan uit dat de discrepantie veroorzaakt wordt door het feit dat (potentiële) aandeelhouders hun opinie baseren op factoren, die direct gerelateerd zijn aan de vastgoedbeleggingsinstelling zelf en haar portefeuille. Deze rationele invloed kan gemeten worden aan de hand van vastgoedspecifieke en ondernemingspecifieke factoren. De irrationele benadering daarentegen gaat uit van het feit dat (potentiële) aandeelhouders niet handelen op basis van feitelijke informatie, maar op basis van sentiment.

Het onderzoek

De doelstelling van dit onderzoek is het onderzoeken van het unieke verband tussen vastgoedspecifieke factoren en de discrepantie tussen de beurswaarde en de intrinsieke waarde van Europese beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen en het opstellen van een daarbijbehorende beslissingsondersteunende strategie. De probleemstelling luidt: welke relevante vastgoedspecifieke factoren beïnvloeden het (dis)agio van Europese beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen? Het onderzoeksmodel kent één afhankelijke variabele: het disagio. De relevante vastgoedspecifieke factoren en de relevante ondernemingspecifieke factoren zijn de onafhankelijke factoren. Er wordt onderzocht of variatie in de onafhankelijke variabelen effect heeft op de afhankelijke variabele en hoe groot dat eventuele effect is (Baarda e.a., 2001). Van de gekozen factoren en variabelen wordt verwacht dat deze invloed hebben op het disagio van de vastgoedbeleggingsinstellingen, die in het onderzoek betrokken zullen worden.

Figuur 1: het onderzoeksmodel



Om de invloed van het vastgoed op het disagio van beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen te meten worden vijf relevante vastgoedspecifieke factoren gebruikt. Hierbij beperkt het onderzoek zich tot Europese vastgoedbeleggingsinstellingen. De vastgoedspecifieke factoren zijn het aantal landen en objecttypen van het vastgoed, de landconcentratie en objecttypeconcentratie van het vastgoed, het verhuurbare vloeroppervlak van het vastgoed, het type locatie van het vastgoed en de ouderdom van het vastgoed. Dit zijn niet de enige vastgoedspecifieke factoren die van invloed kunnen zijn op het disagio, maar in dit onderzoek wordt enkel gebruik gemaakt van informatie die voor iedereen toegankelijk is via jaarverslagen van de vastgoedbeleggingsinstellingen.

Het aantal landen en objecttypen van het vastgoed

In het begin van de jaren negentig specialiseerden steeds meer vastgoedbeleggingsinstellingen zich op een bepaald land of op een bepaald objecttype (Ter Laak, 2003 en van Gool e.a., 2001). Dit heeft verschillende oorzaken. De eerste oorzaak is de internationale vastgoedcrisis van 1989-1993. De internationaal georiënteerde vastgoedbeleggingsinstellingen hebben het meest geleden onder deze crisis door de forse leegstanden, waardedalingen en valutaverliezen. De tweede oorzaak is dat veel beleggers zelf willen bepalen waarin belegd wordt.

Een vastgoedbeleggingsinstelling die belegt in meerdere landen of objecttypen kan interessant zijn voor een belegger, omdat bij de aankoop van slechts enkele aandelen de belegger direct beschikt over een gedifferentieerde portefeuille, hetgeen geld en tijd kan besparen. Daarentegen kan een gespecialiseerde vastgoedbeleggingsinstelling interessant zijn, omdat een belegger gemakkelijker zijn eigen beleggingsvisie kan implementeren in de samenstelling van zijn portefeuille.

De land- en objecttypeconcentratie van het vastgoed

Naast het aantal landen of objecten waarin een vastgoedbeleggingsinstelling kan beleggen, is het ook van belang of de beleggingen geconcentreerd zijn. Indien een belegger zijn eigen beleggingsvisie wil implementeren is dit gemakkelijker bij een sterk geconcentreerde vastgoedbeleggingsinstelling. Concentratie kan de transparantie en specialisatie van een vastgoedbeleggingsinstelling vergroten, waardoor het risicoprofiel gunstiger wordt voor de belegger (ter Laak, 2003). Aan de andere kant kan een vastgoedbeleggingsinstelling, die gespreid belegt, ook juist interessant zijn voor beleggers, omdat de belegger in dit geval bij de aankoop van aandelen meteen een gespreide belegging heeft.

Het verhuurbare vloeroppervlak van het vastgoed

Vastgoedbeleggingsinstellingen met een portefeuille met een groot totaal verhuurbaar vloeroppervlak (vvo) hebben een grote market power (Keeris, 2001). Market power is het, vanuit concurrentieoogpunt, hebben van een voordelige positie. Meer vvo geeft een vastgoedbeleggingsinstelling meer mogelijkheden voor de uitgifte van nieuwe aandelen, waardoor het mogelijk interessanter wordt voor beleggers om in te stappen. Bovendien hebben deze vastgoedbeleggingsinstellingen door de schaalomvang van hun vastgoed toegang tot goedkoper financieel kapitaal op financiële markten (Ter Laak, 2003).

Het type locatie van het vastgoed

De locatie wordt in het algemeen binnen het vakgebied vastgoed gezien als de belangrijkste rendementsbepalende factor. Dit komt tot uitdrukking in de bekende drievoudige herhaling ervan: “locatie, locatie, locatie” (Keeris, 2001). Er kunnen verschillende eisen gesteld worden aan het type locatie. De belangrijkste aspecten hierbij zijn de bereikbaarheid met het openbaar vervoer, de bereikbaarheid met de auto en het voorzieningenniveau.

De ouderdom van het vastgoed

Volgens Kempen (2005) is de markt een markt van verhuizers. De algemene reden om te verhuizen is dat bij een ander, vaak nieuwer, object een betere kwaliteit verkregen kan worden. Ontwikkelaars ontwikkelen op dit moment nieuwe gebouwen met een hogere kwaliteit, hierdoor komen oudere gebouwen leeg te staan. De voornaamste oorzaak van leegstand van winkels, kantoren en bedrijfsruimten is veroudering (BouwWeb, 2006 en Schell en van de Wal, 2005). Toch dient wel opgemerkt te worden dat ouderdom ook juist aantrekkelijk kan zijn voor sommige huurders. Een nieuwer object kan, behalve aantrekkelijk voor de huurders, ook aantrekkelijk zijn voor de vastgoedbeleggingsinstelling. De eerste jaren is een object namelijk relatief onderhoudsarm.

Om het unieke deel van de invloed van de vastgoedspecifieke factoren op het disagio te berekenen worden ook een aantal ondernemingspecifieke factoren meegenomen. Ook voor deze factoren geldt het selectie criterium dat de informatie voor iedereen toegankelijk is. Daarnaast is het van belang dat deze ondernemingspecifieke factoren in eerder onderzoek

naar de discrepantie tussen de beurswaarde en intrinsieke waarde significant verklarend zijn. De relevante ondernemings specifieke factoren zijn de liquiditeit van de aandelen, de liquiditeit, de mate van vreemd vermogen, de balanswaarde, het dividendrendement en de opname in een vastgoedindex.

De irrationele factor beurs sentiment is zeer moeilijk meetbaar. Het beurs sentiment is opgebouwd uit een algemeen deel, dat gelijk is voor iedere vastgoedbeleggingsinstelling, en een instellingsspecifiek deel, dat per vastgoedbeleggingsinstelling verschilt. Door op één tijdstip te meten wordt het algemene deel van het beurs sentiment een constante en door het onderzoeken van de gehele populatie wordt het instellingsspecifieke gedeelte van het sentiment uitgemiddeld. Hierdoor is het mogelijk de invloed van het beurs sentiment voor een groot deel te elimineren.

De onderzoekseenheden, gekozen op basis van gestelde randvoorwaarden en beschikbare gegevens van Global Property Research, behorende bij dit onderzoek zijn de closed-end Europese beursgenoteerde vastgoedbeleggingsinstellingen, die (deels) hun objecten in Europa gesitueerd hebben.

De resultaten

Voor het uitvoeren van een regressieanalyse bestaan verschillende methoden. In dit onderzoek is gekozen voor de 'stepwise-methode', omdat deze regressieanalyse een terugkerende evaluatie kent. Uit de regressieanalyse is gebleken dat er drie kenmerken van de vastgoedbeleggingsinstelling zelf en twee kenmerken van haar vastgoedportefeuille predictoren zijn van het disagio. Dit zijn kenmerken van de balanswaarde (totale activa), de liquiditeit van de aandelen (free float), de liquiditeit van de onderneming (current ratio), de bereikbaarheid van de locatie en het aantal objecttypen waarin belegd wordt door de vastgoedbeleggingsinstelling. Tabel 1 laat de regressiecoëfficiënten zien van het uiteindelijke model. Met deze vijf eigenschappen van de vastgoedbeleggingsinstelling en haar vastgoedportefeuille wordt bijna eenderde (30,4%) van het disagio verklaard. Aangezien de gehele populatie in het onderzoek is opgenomen mag gebruik gemaakt worden van R^2 in plaats van R^2_{adj} . De output van de regressieanalyse is te zien in tabel 2. De gevonden waarden geven echter niet de waarde van de unieke bijdrage weer. De unieke bijdrage van de predictoren op het disagio kan bepaald worden met behulp van de semipartiële correlaties, zie tabel 3. Bijna de helft van het disagio wordt uniek verklaard door kenmerken van het vastgoed waarin de vastgoedbeleggingsinstelling belegt. De grootste unieke bijdrage wordt geleverd door een vastgoedspecifieke variabele, namelijk het aantal objecttypen. Deze resultaten betekenen dat het onderscheid dat gemaakt is tussen kenmerken van de vastgoedbeleggingsinstelling zelf en haar vastgoedportefeuille in het onderzoeksmodel terecht is.

De conclusie

Over de kenmerken in relatie tot het (dis)agio kan gezegd worden dat indien een vastgoedbeleggingsinstelling een duidelijke keuze heeft gemaakt voor een gespreide of een gespecialiseerde portefeuille qua objecttype, een goede gemiddelde bereikbaarheid met de auto van de locaties kent, een lage free float (kenmerk van de liquiditeit van de aandelen) heeft, een lage current ratio (kenmerk van de liquiditeit van de onderneming) heeft en/of een kleine of grote balanswaarde heeft, de vastgoedbeleggingsinstelling een groter agio dan wel kleiner disagio zou kunnen hebben.

Tabel 1: regressiecoëfficiënten van het uiteindelijke model (afhankelijke variabele: het disagio)

Model	Ongestandaardiseerde coëfficiënten		Gestandaardiseerde coëfficiënten		t	Sig. Std. Fout
	B	Std. Fout	Beta	B		
(Constate)	-8,240	14,491			-0,569	0,571
De totale activad(m)	10,579	5,644	0,196	1,874	1,874	0,065
De free floatd(k)	-13,144	4,862	-0,280	-2,703	-2,703	0,009
De locatie bereikbaarheid auto	-6,503	2,856	-0,235	-2,277	-2,277	0,026
Het aantal objecttypend(m)	13,043	4,736	0,287	2,754	2,754	0,008
De current ratiod(k)	-10,588	4,728	-0,233	-2,239	-2,239	0,028

Tabel 2: stepwise-regressieanalyse

Model	R	R ²	R ² _{adj}
1	0,274 (a)	0,075	0,062
2	0,357 (b)	0,127	0,103
3	0,438 (c)	0,192	0,157
4	0,503 (d)	0,253	0,209
5	0,551 (e)	0,304	0,253

a predictoren: (constante), De totale activa_{d(m)}

b predictoren: (constante), De totale activa_{d(m)}, De free float_{d(k)}

c predictoren: (constante), De totale activa_{d(m)}, De free float_{d(k)}, De locatie bereikbaarheid auto

d predictoren: (constante), De totale activa_{d(m)}, De free float_{d(k)}, De locatie bereikbaarheid auto, Het aantal objecttypen_{d(m)}

e predictoren: (constante), De totale activa_{d(m)}, De free float_{d(k)}, De locatie bereikbaarheid auto, Het aantal objecttypen_{d(m)}, De current ratio_{d(k)}

Afhankelijke variabele: Het disagio

Tabel 3: unieke bijdragen predicatoren

Model	Correlaties			Unieke bijdrage
	Zero-order	Partial	Part	
5 (Constate)				
De totale activa _{d(m)}	0,274	0,222	0,190	3,6%
De free float _{d(k)}	-0,272	-0,312	-0,273	7,5%
De locatie bereikbaarheid auto	-0,233	-0,266	-0,230	5,3%
Het aantal objecttypen _{d(m)}	0,252	0,317	0,279	7,8%
De current ratio _{d(k)}	-0,202	-0,262	0,227	5,2%

Afhankelijke variabele: Het disagio

Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat ongeveer tweederde van het (dis)agio niet te verklaren is met de gekozen vastgoed specifieke en ondernemingsspecifieke factoren. Vermoedelijk is een groot deel van het onverklaarde deel van het disagio toe te schrijven aan de irrationele factor, het beurs sentiment, dat niet meegenomen is in dit onderzoek. Ook is het aannemelijk dat een deel van de onverklaarde variantie andere vastgoed specifieke factoren die niet meegenomen zijn in dit onderzoek, aangerekend kan worden. Daarnaast is een deel van de onverklaarde variantie waarschijnlijk ook gelegen in het effect dat smoothing heeft op het bepalen van de intrinsieke waarde. Smoothing is het effect van een, als gevolg van het vertraagd en gedeeltelijk volgen van de ontwikkeling van de marktgegevens, afgevlakte rendementsontwikkeling en een te lage schatting van de te lopen beleggingsrisico's (Keeris, 2001).

Op dit moment baseren analisten en beleggers respectievelijk hun beleggingsadviezen en beleggingsbeleid op ondernemingsspecifieke kenmerken en resultaten van vastgoedbelegginginstellingen. Met deze gegevens wordt verwacht een voorspelling te kunnen geven van de beurswaarden en intrinsieke waarden, en hiermee de (dis)agio's, van de verschillende vastgoedbelegginginstellingen. Dit onderzoek levert het bewijs dat, los van de ondernemingsspecifieke kenmerken van de vastgoedbelegginginstelling, ook de kenmerken van het vastgoed van de portefeuille significant de discrepantie tussen de beurswaarde en de intrinsieke waarde beïnvloeden. Het resultaat van dit onderzoek geeft hiermee voldoende aanleiding om meer onderzoek te doen naar de invloed van vastgoed specifieke kenmerken op de discrepantie tussen de beurswaarde en intrinsieke waarde van vastgoedbelegginginstellingen.

Over de auteur: ir Laura van den Breekel is werkzaam bij Holland Immo Group te Eindhoven

Literatuur

- Baarda, D.B. & Goede, M.P.M. de. (2001). Basisboek Methoden en Technieken. Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek. Groningen: Stenfert Kroese.
- Bond, S.A. & Shilling, J.D. (2004). An Evaluation of Property Company Discounts in Europe. European Public Real Estate Association, Research Report.
- Boom, G. van & Brink, S. van den. (2005). Beleggen in vastgoed, alles over vastgoedfondsen. Laren: Uitgeverij Verbium.
- Gool, P. van, Jager, P. & Weisz, R.M. (2001). Onroerend goed als belegging. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff.
- Keeris, W.G. (2001). Vastgoedbeheer Lexicon: begrippen, omschrijving, toelichting. Groningen: Wolters Noordhoff.
- Laak, M.B. ter. (2003). Delisting van Beursgenoteerde Vastgoedondernemingen. 'Goedkope stenen als gevolg van een hoge discount?'. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Merrill Lynch. (2006). The Real View. European Real Estate Year Ahead. London: Merrill Lynch.
- Morri, G., McAllister, P.M. & Ward, C.W.R. (2005). Explaining Deviations From NAV In UK Property Companies: Rationality And Sentimentality. Reading: University of Reading.
- Research Department of Kempen & Co. (2005). European Property Sector, Compass. Amsterdam: Kempen & Co.
- Schell, O. & Wal, J. van de. (2005). Lege kantoren en winkels. ABN AMRO Bouwbrief, 4e kwartaal 2005, pp.1-2.
- Witt, W. de. (1998). Relatie beurswaarde en intrinsieke waarde bij onroerend goed belegginginstellingen. Amsterdam: Stichting voor Beleggings- en Vastgoedkunde.

Property Research Quarterly: Call for papers September 2008

Property Research Quarterly signaleert nieuwe ontwikkelingen in de wetenschapsgebieden die relevant zijn voor de vastgoedsector: economie, sociale geografie, bouwkunde, planologie maar bijvoorbeeld ook bestuurskunde. De uitgave biedt een podium voor analyses en discussies die kunnen bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de vastgoedsector. Voor de editie September 2008 roept de redactie auteurs op rond het thema:

Duurzaamheid en Vastgoed

Het begrip duurzaamheid speelt in de vastgoedsector een steeds grotere rol. Maar wat betekent duurzaamheid nu eigenlijk voor ontwikkelaars, beleggers en eindgebruikers? Gaat het om integrale gebiedsontwikkeling waarbij maatschappelijke duurzaamheid voorop staat? Of om energiezuinigheid van gebouwen? Of moet juist aandacht uitgaan naar het arbeidsklimaat? Het is lastig een consensus te vinden in de recente stroom van publicaties over dit thema en niet zelden rijzen er meer vragen dan er antwoorden gegeven worden.

In het themanummer van PRQ over 'Duurzaamheid en Vastgoed' is er plaats voor onderzoek naar de economisch motieven, implementatie en effecten van duurzame investeringen in vastgoed. Doel van deze publicatie is het tastbaar maken van duurzaamheid in de vastgoedsector. Onderzoek vanuit zeer diverse invalshoeken is welkom. Onderwerpen waaraan kan worden gedacht zijn:

- De economisch motieven, de implementatie en effecten van duurzame investeringen in vastgoed.
- Duurzaam ontwikkelen en beleggen in vastgoed ('green' buildings).
- De werking en resultaten van nieuwe tools als GreenCalc+, de recente IPD-code voor beleggingsportefeuilles; ontwikkelingstools voor duurzaam retailvastgoed met inzicht in de kosten en de baten.
- De economische effecten van groene labels op de huurmarkt; leidt 'groen' tot hogere rendementen op de kantorenmarkt?
- Duurzaamheid vanuit het macro-economisch perspectief (overstromingsrisico's e.d.); de economische effecten van klimaatverandering voor vastgoed en infrastructuur

Auteurs die een bijdrage willen leveren op basis van verricht onderzoek en studie nodigen we graag uit om voor 1 mei een abstract van hun artikel te sturen. De deadline voor concept-artikelen die ter commentaar aan onze referenten worden voorgelegd is 1 juni 2008. Voor publicatie moeten de artikelen zijn afgerond voor 1 augustus 2008.

De redactie verwelkomt artikelen vanuit de wetenschap en de praktijk. De bijdrage moet zijn gebaseerd op eigen wetenschappelijk of toegepast onderzoek, of becommentarieerd onderzoek van derden. Auteursrichtlijnen zijn achter in iedere editie van het blad opgenomen of op te vragen bij de redactie.

Correspondentieadres: vogon@propertynl.com

De starterswoning als beleggingsproduct : onderzoek naar een beleggingsproduct voor hoogopgeleide starters op de binnenstedelijke koopwoningmarkt

J.F.A. Krijnen. - Amsterdam, 2007.

De Nederlandse koopwoningmarkt en huurwoningmarkt groeien in financieel opzicht uiteen. Daardoor is het voor een ontwikkelende belegger steeds moeilijker nieuwe binnenstedelijke posities te verwerven. Onderzocht is of een passend marktconform bedrijfseconomisch beleggingsproduct zal aansluiten op de strategie van de ontwikkelende belegger: de hoogopgeleide starter. Kenmerkend aan de financiële positie van de hoogopgeleide starter is dat deze (veeleisende) doelgroep zich bij het begeven op de arbeidsmarkt (te) weinig inkomen geniet om een gemiddelde binnenstedelijke koopwoning te verwerven, terwijl binnen vijf jaar het inkomen van deze doelgroep aanzienlijk toegenomen zal zijn. Gebleken is dat de koopvariant KoopGoedkoop in de vier grote steden de aantrekkelijkste optie voor zowel de ontwikkelende belegger als de hoogopgeleide starter als beleggingsproduct. Dergelijke financieringsconstructies zijn voor de ontwikkelende belegger in financieel opzicht niet aantrekkelijk door de lagere rendementsverwachtingen. Masterproof in het kader van de MRE opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate.

Differentiatie van het vereiste aanvangsrendement : een onderzoek naar de wijze waarop Nederlandse institutionele woningbeleggers een gedifferentieerde aanvangsrendementseis kunnen inzetten voor het behalen van de ondernemingsdoelstellingen

G. Eduard. - Amsterdam, 2007

Bij beleggen in woningen hantereert men de uniforme- en de gedifferentieerde rendementseis. Theoretisch is er een relatie tussen het aanvangsrendement en de internal rate of return (IRR). In de portefeuille theorie ziet men rendementsdifferentiatie, verschillen in cashflowgroei tussen beleggingsobjecten. In de praktijk blijken verschillen in cashflowgroei vooral bepaald te worden door huur- en waardestijging. Statistisch onderzoek wijst naar bij waardegroei van huurwoningen op significante verschillen tussen verschillende huurprijsklassen en tussen verschillende typen locaties. Dat blijkt ook uit het toegepast financieel onderzoek, waarbij de grens-NAR-verschillen worden berekend. Het grens-NAR is het NAR dat in het verleden toegepast had moeten worden om, op basis van de gerealiseerde waarde- en huurontwikkeling, uit te komen op de IRR-eis. Vooral ten aanzien van prijsklassen en locatietype is er sprake van aanvangsrendementsdifferentiatie. Voor de toekomst worden beleggers geadviseerd om per woningmarktsegment expliciete waardegroei-verwachtingen te formuleren. Masterproof in het kader van de MRE opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate.

Performance and performance drivers in global property markets

Ivo de Wit. - Maastricht, 2007. ISBN 978-90-5278-677-3

In 2006 is de totale omvang van de institutionele vastgoedmarkt op ongeveer 30% van de totale marktkapitalisatie van de aandelenmarkt geschat. In dit onderzoek zijn nieuwe databronnen gecombineerd met econometrische methoden waardoor een betere analyse van het rendement van direct internationaal vastgoed ontstaat. Internationaal eigendom van vastgoed is minder populair, maar is toegenomen door betere informatie, toename van het belegd vermogen in vastgoed en door globalisering van bedrijven. Verandering in leegstand en werkloosheid zijn belangrijke factoren voor het lange termijn rendement van vastgoed. Van 60 internationale kantoordistricten zijn de risicopremies geanalyseerd. Toename in de volaliteit van de huren en vastgoed yields laten de risicopremie stijgen. Veranderingen in de volaliteit van de wereldwijde aandelenindex en de obligatiemarkt blijken een tegengesteld effect te hebben op de risicopremie van vastgoed. Bij de internationale vastgoedstrategie blijkt regionale selectie een grotere invloed te hebben dan selectie op vastgoed type.

De samenwerking tussen woningcorporaties en zorginstellingen in het perspectief van de kapitaallastenbrief / E.T.J. Menagé. - Amsterdam, 2007.

De verhouding tussen de zorginstelling en de corporatie zal met het verdwijnen van de regelgeving verzakelijken en dit zal leiden tot andere samenwerkingsvormen. Vanaf 2009 kent de zorgsector tarieven waarbinnen de huisvestingslasten vallen. De zorginstelling wordt zelf verantwoordelijk voor de investeringsbeslissingen en moet een strategisch vastgoedbeleid te ontwikkelen. Er is sprake is van een wederzijdse afhankelijkheid tussen corporaties en zorginstellingen om de eigen organisatiedoelstellingen te realiseren. Er zal een nieuwe financieringssysteem komen. Bij het sluiten van een huurovereenkomst gaat het over de risico's die de partijen gaan lopen. De vergoeding voor de huurprijs kan afwijken van de overeengekomen huurprijs. Corporaties zullen kritisch moeten kijken naar de toekomstbestendigheid van nieuw te bouwen zorgvastgoed. Door bijvoorbeeld volwaardige huurappartementen te bouwen, kunnen de risico's op zorgvastgoed aanzienlijk worden gereduceerd. Masterproof in het kader van de MRE opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate.

Bouwen voor de buurt : de stadsvernieuwingswoningen van toen in de buurten van nu

L.M.M. Fels. - Amsterdam, 2007.

Stadsvernieuwingswoningen zijn weinig attractief en spelen een grote rol in de marktpositie van de buurten. De marktpositie van binnenstedelijke woningen, periode 1970-1985) is getoetst aan het vijfdrag behoeftemodel naar de behoeftetheorie van Maslow. Een buurt zou moeten beschikken over de volgende kenmerken: veiligheid (van de woning), fysieke en sociale omgeving, sociale status. Drie zwakke Amsterdamse wijken (De Indische buurt, de Spaarndammerbuurt en de Dapperbuurt-Oosterparkbuurt) zijn getoetst aan dit model. Alle drie de wijken scoren onder het Amsterdams gemiddelde voor nagenoeg alle gedefinieerde indicatoren. Per buurt is er naar de nominale verkoopprijzen en de waardeontwikkeling van zowel de stadsvernieuwingswoningen als de overige woningen in de buurt gekeken. De verkoopprijs van stadsvernieuwingswoningen ligt gemiddeld € 500 per m² lager dan van de overige woningen in de buurt. De waardestijging blijft achter, van de woningen en van de wijken. Hoe groter het percentage stadsvernieuwing, hoe groter het effect. Masterthesis (scriptie) in het kader van de MSRE opleiding, jaargang 2007, aan de Amsterdam School of Real Estate.

De invloed van BTW op de waarde(ring) van onroerende zaken voor fiscale doeleinden

P. van der Leegte. - Amsterdam, 2007.

Sinds 2007 dienen in Nederland jaarlijks alle onroerende zaken, ca. 6,5 miljoen objecten, gevalueerd te worden in het kader van de Wet WOZ. Waardebegrippen voor fiscale doeleinden en in de jurisprudentie blijken verschillende inhouden, uitleg en toepassingen te kennen. Met enkele aanpassingen in de waardeleer zou de invloed van de omzetbelasting op de heffingsgrondslag gewijzigd kunnen worden. Ten behoeve van de waardebeoordeling voor fiscale doeleinden is er meestal maar één partij, de belastingplichtige. Bij meerdere partijen zijn de afspraken meestal fiscaalgunstig gekleurd. In de Wet WOZ en in de overige rijksbelastingen wordt gebruik gemaakt van een waardebegrip om een heffingsgrondslag te kunnen bepalen voor de aan belastingheffing onderhevige onroerende zaken. De interpretatie van deze waardebegrippen heeft invloed op de wijze waarop met de invloed van omzetbelasting op de waarde omgegaan dient te worden. Deze interpretatie is grotendeels door de Hoge Raad tot stand gekomen.

Bericht van de VOGON

De toenemende belangstelling voor onderzoek op het terrein van vastgoed en een groeiend aantal onderzoekers, dat op dat terrein werkzaam is, waren belangrijke drijfveren om in 1991 de VOGON op te richten. Deze vereniging van onderzoekers biedt een platform voor uitwisseling, verdieping en kwaliteitsverbetering van het onderzoek. Deze redenen hebben nog niets aan actualiteit gewonnen.

Met de steeds verder gaande professionalisering van het vastgoed, blijft onderzoek, of het nu fundamenteel of meer toegepast is, van groot belang. Zo zijn er de laatste tijd diverse onderzoeken die betrekking hebben op de vraag door welke factoren de waardeontwikkeling van het vastgoed wordt beïnvloed. Het feit dat het antwoord op deze voor het vastgoed zo fundamentele vraag nog zoveel onduidelijkheden kent, biedt een goede illustratie voor de noodzaak van onderzoek.

De bestaansreden voor de VOGON is dus onverminderd actueel. De wijze waarop die wordt vormgegeven is echter voortdurend aan herziening toe. Property Research Quarterly, het tijdschrift van de VOGON, de studiemiddagen, het jaarlijkse symposium en de 'Awards' zijn belangrijke vormen waarin de VOGON haar doelstellingen wil realiseren. Het goed om tegen het licht te houden of deze vormen nog in een behoefte voorzien. Via een enquête onder de lezers van Property Research Quarterly willen we graag meer inzicht krijgen of het tijdschrift voldoet en hoe het kan worden verbeterd.

Daarnaast is het bestuur van de VOGON van plan om onder de leden van de VOGON een algemene enquête te houden over het functioneren van de vereniging. Het doel van deze enquête is om activiteiten van de vereniging nog beter af te stemmen op de behoeften van de leden. Daarnaast willen we bezien hoe de VOGON ook goed aansluiting kan blijven behouden bij de jaarlijkse nieuwe lichter onderzoekers in het vastgoed. De vereniging kan alleen vitaal blijven als ook de nieuwe onderzoekers de weg naar de VOGON weten te vinden. We hopen hierbij een basis te bieden voor een verdere bloei van de vereniging.

Prof. Dr. Johan Conijn, voorzitter bestuur VOGON

VOGON Studiemiddagen

Ook dit jaar organiseert de Vereniging Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) opnieuw een aantal studiemiddagen. Deze zijn voor VOGON leden gratis, derden betalen een klein bedrag.

De volgende data kunt u alvast in uw agenda noteren:

Donderdag 3 april:	Duurzaamheid Dagvoorzitter Rudolph Bak
Woensdag 4 juni:	Zorgvastgoed Dagvoorzitter Piet Eichholz
Donderdag 4 september:	Gemeentes
Vrijdag 9 november:	Jaarlijks VOGON symposium Dit jaar staat centraal "Retail"

Locatie, tijdstippen en sprekers worden nog bekend gemaakt.

Voor meer informatie, zie www.vogon.nl

Richtlijnen voor auteurs

Grondslag

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

Opbouw

Een artikel is bij voorkeur als volgt opgebouwd:

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

Het verdient aanbeveling te vermelden op welke manier geïnteresseerde lezers kennis kunnen nemen van de onderzoeksresultaten.

Auteurs dienen (een selectie van) hun bronnen op te nemen.

Procedure

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

Door het artikel aan te bieden aan 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. De redactie kan een artikel, in overleg met de auteur, inkorten of wijzigen. Veranderingen in de tekst die slechts de leesbaarheid ten goede komen zonder noemenswaardige inhoudelijke gevolgen, kunnen door de redactie zonder overleg met de auteur worden aangebracht.

Wijze van aanleveren

Voor aanlevering gelden de volgende technische richtlijnen:

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

Voorstellen voor artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via:

vogon@propertynl.com

25	
26	Symposium Ruimtelijke Ontwikkeling en grondwater 9 april 2008, Centraal Museum, Utrecht Informatie: www.nirov.nl
27	PPS in bouw en vastgoed 9 april 2008, Holiday Inn, Leiden Informatie: www.vastgoed-instituut.nl
28	Binnenstedelijke Gebiedsontwikkeling 23 april 2008, Grand Hotel Karel V, Utrecht Informatie: www.vastgoed-instituut.nl
	PropertyNL Retailforum 2008 20 mei 2008, Amsterdam Informatie: www.propertynl.com
	Masterclass Wijkontwikkeling 20 mei 2008, Grand Hotel Karel V, Utrecht Informatie: www.sbo.nl
	ULI Europe 2008 Trends Conference 28-29 May 2008, Wenen Informatie: ulieurope@uli.org
	ProVaDa 10-12 juni 2008, Amsterdam Informatie: www.provada.nl
	Master of Real Estate 12 juni 2008, RAI Amsterdam Informatie: www.vastgoed-instituut.nl
	15th Annual European Real Estate Society Conference 18-21 June 2008, Krakow Poland Informatie: www.eres.com
	INREV Annual Conference 2008 24 June 2008, Istanbul Informatie: www.inrev.org
	Waardebepaling Vastgoed 24 & 25 juni 2008, Meeting Plaza, Utrecht Informatie: www.vastgoed-instituut.nl
	AFIRE European Conference 25 & 26 June 2008, Amstel Intercontinental, Amsterdam Informatie: www.afire.org

