

Deze uitgave wordt mede mogelijk gemaakt door:



# REAL ESTATE RESEARCH QUARTERLY



JULI 2010 jaargang 9 nummer 2

**Dweilen met de kraan open**  
*dr. Han Olden*

**Tijdelijke functies voor transformatiegebieden**  
*ing. Sandra Sijbers MSRE en dr. ir. Gert-Joost Peek*

**Schaalvergroting woningcorporaties**  
*dr. ir. Rik Koolma*

**Winkelcorporaties**  
*drs. Wilton Christiaanse MRE*

**Beleggen in Nederlandse recreatiewoningen**  
*ir. Justin van Tienen MSRE*

**Private sector-led urban development**  
*ir. Erwin Heurkens*

**De meerwaarde van duurzaam vastgoed**  
*drs. Guus Berkhout MBA*

**Woonwensen en woningprijs**  
*Paul de Vries en prof. dr. Peter Boelhouwer*

**Recente fiscale ontwikkelingen**  
*mr. Dirk Jan Cosijn*

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



# REAL ESTATE RESEARCH QUARTERLY

JULI 2010 JAARGANG 9 NUMMER 2

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

---



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

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijk uitgave van VOGON in samenwerking met ASRE en PropertyNL, en wordt mede mogelijk gemaakt door bijdragen van sponsors die op de achterzijde vermeld staan.

#### Redactieadres

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

#### Hoofredactie

drs. Paul Wessels

#### Raad van Advies

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

#### Redactie

drs. Boris van der Gijp, voorzitter, MRE MRICS (ASR Vastgoed Ontwikkeling N.V.), drs. Wilton Christiaanse MRE (SCM Shopping Center Management), mr. Michiel van Driel (Stijl advocaten) Herbert Fens (Amsterdam School of Real Estate), drs. ing. Thimmo van Garderen (BNG), drs. Marrit Laning (ING Real Estate Development), dr. Erik Louw (OTB), Monique Roso (freelance journalist en onderzoeker), drs. Maarten van der Spek RBA/CEFA (PGGM), drs. Gerjan Vos (Universiteit van Amsterdam), drs. Bart Vink (ASR Vastgoed Vermogens Beheer) en Cintha de Boer (eindredactie)

#### Referenten

drs. Rudolf Bak, drs. Baptist Brayé (Locatus), dr. Henk Brouwer (AEK), dr. ir. Vincent Gruis (TU Delft), drs. Peter ter Hark (CRA Vastgoed), George ten Have MRICS MT, mr. Jaap Hoekstra, dr. Jos Janssen (gem. Eindhoven), dr. Maarten Jennen (ING Real Estate Investment Management / Rotterdam School of Management; drs. Gert-Jan Kapiteyn RBA, dr. Piet Korteweg (Universiteit Utrecht), drs. Bart Louw (DHV BV), mr. Peter van Mierlo (Rabobank), dr. Marc Francke (Ortec, UVA), drs. Han Olden (Stogo onderzoek + advies) dr. Cees-Jan Pen (Nicis Institute), ir. Arno Segeren (Dienst Stedelijke Ontwikkeling Gem. Den Haag), Paul de Vries (OTB), dr. Marcel Theebe (UvA, ING Real Estate), drs. Jeroen Traudes, prof. dr. Bart van Zadelhoff (KPMG Meijburg, Rijksuniversiteit Groningen)

#### Verder werken mee

ir. Johan Kamminga (ING REIM)

#### Uitgever

Henk Fieggen

#### Vormgeving

Chilton Lo-A-Sjoe

#### Druk

Grafisch Bedrijf Tuijtel

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

ISSN 1570-7814

- 4 Dweilen met de kraan open**  
*dr. Han Olden*
- 5 Tijdelijke functies voor transformatiegebieden**  
*ing. Sandra Sijbers MSRE en dr. ir. Gert-Joost Peek*
- 11 Schaalvergroting woningcorporaties**  
*dr. ir. Rik Koolma*
- 17 Winkelcorporaties**  
*drs. Wilton Christiaanse MRE*
- 23 Beleggen in Nederlandse recreatiewoningen**  
*ir. Justin van Tienen MSRE*
- 29 Private sector-led urban development**  
*ir. Erwin Heurkens*
- 35 De meerwaarde van duurzaam vastgoed**  
*drs. Guus Berkhout MBA*
- 43 Woonwensen en woningprijs**  
*Paul de Vries en prof. dr. Peter Boelhouwer*
- 55 Recente fiscale ontwikkelingen**  
*mr. Dirk Jan Cosijn*

## Service

- 60 Voor u geselecteerd**
- 63 Agenda**
- 64 Auteursrichtlijnen**

## Dweilen met de kraan open?

door dr. Han Olden

Op 25 mei 2010 heeft de minister van VROM met de provincie Utrecht, een aantal gemeenten en marktpartijen afspraken gemaakt over de aanpak van de structurele leegstand op de kantorenmarkt in Nederland. Een goed initiatief dat ook in andere provincies en gemeenten navolging verdient. Natuurlijk moeten de ideeën nog verder worden uitgewerkt, maar het begin is er. Wat betreft bedrijventerreinen heeft de minister van VROM samen met haar collega van Economische Zaken in het 'Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020' vergelijkbare afspraken gemaakt met de direct betrokkenen (de provincies en de gemeenten). Doel van de afspraken is het reduceren van de uitbreiding van areaal bedrijventerrein en het versnellen van de herstructurering van oude bedrijventerreinen. Wat opvalt in dit convenant is dat het accent in de afspraken ligt op de uitvoering van het beleid. Centraal staan de financiering van de herstructureringsopgave, de regierol van de provincies en de wijze waarop regionale samenwerking tussen gemeenten inhoud moet krijgen. Via een aantal gerichte pilots moeten de afspraken concreet handen en voeten krijgen.

De opgave zelf krijgt veel minder aandacht. Hier wringt zich voor een belangrijk deel de schoen. Aan het convenant liggen twee fundamentele misvattingen ten grondslag, die verregaande consequenties hebben voor de uitvoering van het beleid en die wel eens roet in het eten van alle goede bedoelingen kunnen gooien.

De eerste misvatting is dat er in het komende decennium meer uitbreidingsvraag zou zijn dan vervangingsvraag. In het licht van de economische structuurveranderingen en de demografische vooruitzichten is dit niet erg

waarschijnlijk. De opgave voor de komende periode is niet een grootschalige uitbreiding van het areaal bedrijventerrein, maar vernieuwing van het bestaande vastgoed dat wat betreft omvang, indeling en uitstraling onvoldoende aansluit bij de vraag van moderne gebruikers van bedrijfsruimten.

De tweede misvatting hangt hier direct mee samen. Anders dan verondersteld zal revitalisering van het openbare gebied op bedrijventerreinen niet leiden tot private investeringen in het vastgoed. Vastgoedeigenaren geven nog altijd de voorkeur aan voortgezette exploitatie in de huidige staat. Er zijn voldoende gelegenheidsgebruikers te vinden die het goedkope vastgoed op bedrijventerreinen tijdelijk in gebruik willen nemen. Alleen betekent dat wel dat het proces van verval op oude bedrijventerreinen doorgaat, ondanks de overheidsinvesteringen in het openbare gebied.

Het gevolg van beide misvattingen is dat er nog altijd veel ruimte is voor de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen en dat problemen van verouderde bedrijventerreinen onvoldoende worden aangepakt.

Niet uit te sluiten is dat de afspraken over aanpak van de leegstand op de kantorenmarkt eenzelfde lot wachten. Net als bedrijventerreinen ziet de overheid de bouw van kantoren als instrument van regionaal-economisch beleid. Zolang de gedachte blijft overheersen dat nieuwbouw de groei van de werkgelegenheid zal stimuleren, zal een echte koerswijziging niet tot stand komen. Een fundamentele aanpak van de leegstand vraagt om een goede analyse van de feitelijke planningsopgave op de kantorenmarkt. Gebeurt dit niet dan dreigt hetzelfde als op de markt voor bedrijventerreinen: dweilen met de kraan open!

## Tijdelijke functies transformatiegebieden

Gebiedsontwikkelaars staan de komende jaren voor de taak een grote stedelijke transformatieopgave te realiseren. De transformatie van oude haven- spoor- en industrieterreinen moet bijdragen aan de verdere ontwikkeling en verlevendiging van steden. Door de technische en economische achteruitgang zijn in deze gebieden ingrijpende veranderingen in structuur en gebruik noodzakelijk. Deze transformatieopgaven zijn complex, risicovol en kennen een lange looptijd. In combinatie met de huidige kredietcrisis wordt de noodzaak tot het vinden van alternatieve, onderscheidende en innovatie ontwikkelingsoplossingen steeds groter.

door ing. Sandra Sijbers MSRE en dr. ir. Gert-Joost Peek

**H**et op een bewuste en strategische manier gebruik maken van de tijdelijkheid biedt kansen voor een succesvolle ontwikkeling van transformatiegebieden. Tot de komst van de definitieve ontwikkeling dragen tijdelijke functies bij aan positieve aandacht voor het gebied. Het nadenken over en het actief inzetten van tijdelijke functies bij gebiedsontwikkelingen is in de Nederlandse vastgoedwereld een relatief nieuw fenomeen. Tot nu toe was er dan ook slechts beperkt wetenschappelijke informatie over dit onderwerp beschikbaar, terwijl in onze buurlanden tijdelijke functies al een succesvol onderdeel uitmaken van ruimtelijke ontwikkelingen. Dit onderzoek maakt gebruik van buitenlandse – met name Duitstalige - literatuur (Blumner; Bürgin; Dürig; Overmeyer; Verlag) om inzicht te krijgen in enkele relevante buitenlandse praktijkvoorbeelden van tijdelijke invullingen in transformatiegebieden. Deze zijn vergeleken met drie Nederlandse geval-

len, die zijn onderzocht met behulp van interviews. Nederlandse ruimtelijke transformatieprocessen bieden immers ook ruimte voor tijdelijke invulling van leegstaande ruimte of onbenut gebied met nieuwe functies. Het gaat om functies die afwijken van het oude oorspronkelijke gebruik. De Nederlandse en buitenlandse cases zijn systematisch vergeleken, gebruik makend van een theoretisch model over de invloed van tijdelijke functies op gebiedsidentiteit van transformatiegebieden.

### Theorie

Positieve aandacht voor verouderde transformatiegebieden is wenselijk omdat deze gebieden veelal een slecht imago hebben. Branding is bij herontwikkeling in toemende mate een belangrijk instrument. Het bewust sturen op de identiteit van een gebied staat daarbij centraal. Gebiedsontwikkelaars proberen zich bij de ontwikkeling van gebieden te onderscheiden door de



TIJDELIJKE FUNCTIES IN DIVERSE VERSCHIJNINGSVORMEN

‘unique selling points’ van een locatie vast te leggen en een bepaalde sfeer, uitstraling en emotie aan het gebied te verbinden. De identiteit van een gebied wordt beïnvloed door bewust de nadruk te leggen op enkele specifieke kenmerken en kernwaarden van een gebied. De betekenis en beïnvloedbaarheid van gebiedsidentiteit met behulp van tijdelijke functies staat in de theorievorming van het onderzoek centraal. Vanuit de theorie van ‘corporate identity’ (Anholt; Van Riel) zijn vier factoren van invloed op de vorming van gebiedsidentiteit. Dit zijn de factoren gedrag, communicatie, symboliek en beleving. Bij transformatiegebieden is het de opgave om de negatieve associaties betreffende gedrag, communicatie, symboliek en beleving op een positieve manier te beïnvloeden.

Figuur 1 betreft een theoretisch model waarin de verandering van de oude naar een nieuwe gebiedsidentiteit wordt vormgegeven. De bijdrage van tijdelijke functies op deze nieuwe identiteit is onderzocht aan de hand van de vier factoren. Tijdelijke functies zorgen voor een verandering van:

**Gedrag:** Onderbenutte terreinen krijgen weer een nuttige, tijdelijke invulling. Het fysiek toevoegen van programma en activiteiten herstelt de negatieve sporen van verval en bereidt het gebied voor op nieuwe toekomstige ontwikkelingen (Bürgin, 1999). Het verbetert de toegankelijkheid van een gebied, de levendigheid, diversiteit aan functies en het gevoel van veiligheid.

**Communicatie:** Aandacht vestigen op de locatie is een belangrijke succesfactor van tijdelijke functies. Door evenementen en activiteiten, zoals rommel- en weekmarkten en festivals, ontstaat brede bekendheid bij een groot publiek. Tijdelijke functies leggen een verbinding tussen de locatie en het toekomstig gebruik. Ze maken vroegtijdig zichtbaar dat er veranderingen aan komen.

**Symboliek:** Het tijdelijk gebruik van aanwezige historisch karakteristieke of landschappelijke elementen bijvoorbeeld oude kranen, sporen en industriële panden kan de bijzondere kwaliteiten van een gebied zichtbaar maken en benadrukken.

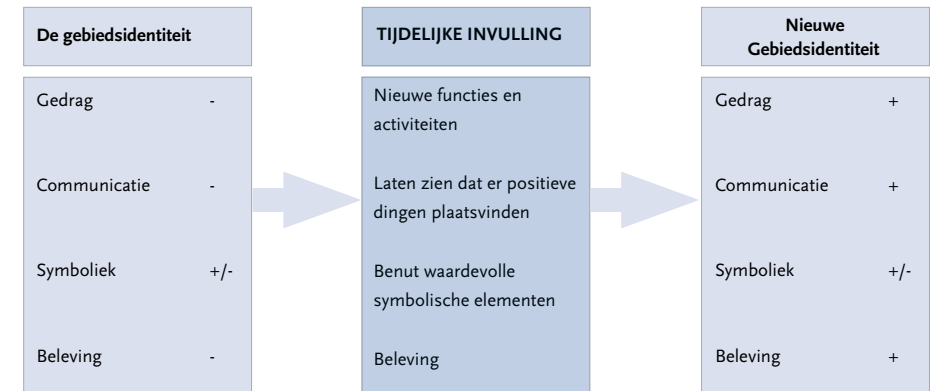
**Beleving:** Vanuit de theorie van de belevings-economie (Pine en Gilmore, 2000) sluiten tijdelijke functies goed aan bij de wensen van consumenten. Tijdelijke kunstprojecten, recreatievoorzieningen, horeca en evenementen wekken interesse en geven een locatie betekenis. Door het element beleving wordt waarde aan de locatie toegevoegd.

Vanuit deze theoretische benadering blijken tijdelijke functies het vermogen te hebben een positieve bijdrage te leveren aan de vorming van een nieuwe gebiedsidentiteit.

#### Tijdelijke functies in de praktijk

Zonder al te veel voorinvesteringen blijkt het vanuit de theorie mogelijk de identiteit van een gebied met tijdelijk gebruik te beïnvloeden. Door selectie en vergelijking

**FIGUUR 1** ► THEORETISCH MODEL OVER DE INVLOED VAN TIJDELIJKE FUNCTIES OP GEBIEDSIDENTITEIT VAN TRANSFORMATIEGEBIEDEN



van zes binnen- en buitenlandse cases is het theoretisch model getoetst. Het onderzoek genereert concrete praktijkgerichte ervaringen. Vooral uit Duits en Zwitsers onderzoek blijkt dat tijdelijke functies, in tijden van economische teruggang, veelvuldig zijn ingezet. Zo kende Duitsland na de ‘Wende’ een grote teruglopende vraag naar woningbouw en commerciële ontwikkelingen. De noodzaak om iets te doen met braakliggende en verouderde terreinen bestaat daar al jaren. Deze situatie is vergelijkbaar met de huidige Nederlandse situatie, waarbij de kredietcrisis een grote terugloop van marktvraag veroorzaakt. Het succes van tijdelijke functies is duidelijk zichtbaar in ‘Sulzer areal’ in Zwitserland. In dit oude industriegebied is een groot deel van de bedrijfsactiviteiten de afgelopen jaren beëindigd. De gunstige ligging en de grootte van het terrein bracht kansen voor herontwikkeling. De grootste grondeigenaar, Sulzer Immobilen AG, bedacht het hybride cluster model. Het is een flexibele ontwikkelstrategie waar tijdelijke functies bewust onderdeel van uit maken. Met de inzet van culturele activiteiten en voorzieningen wil de ontwikkelaar bewo-

ners met een andere bril naar het gebied laten kijken. De speciaal bedachte ‘after work’ activiteiten, zoals trendsport, strand-landschap en horeca, creëren een aantrekkelijk milieu voor werknemers. Dit trekt potentiële nieuwe bedrijven aan. Er is goed nagedacht over de keuze van tijdelijke functies.

#### Pioniers Parcours

De functies hebben vrijwel allemaal een relatie met het concept van de toekomstige ontwikkeling van het gebied. Door de grootte van het terrein en de verspreide ligging was de kritische massa van de tijdelijke functies beperkt. Er bestond het risico van falen. Om het succes te vergroten bedacht Studio Urban Catalyst het Pioniers Parcours. Het parcours koppelt verscheidene functies met behulp van bewegwijzering, belijning en verlichting aan elkaar. Als iconen springen de tijdelijke functies in het industriële landschap in het oog.

De relatie met de toekomstige ontwikkeling, zoals die in het Sulzer Areal wordt benadrukt, is in de case NT\*/ Areal in het Zwitserse Basel minder van toepassing.



VOORBEELD VAN TIJDELIJKE FUNCTIE IN HET ZWITSERSE NT\*/ AREAL

Een groep sociale en culturele wetenschappers heeft op dit oude spooreplacement de eerste mogelijkheden van tijdelijk gebruik onderzocht. Op initiatief van K.E.I.M. Verein werd een interim-invulling gegeven aan oude loodsen en omliggende sporen.

#### Park- en speelruimte

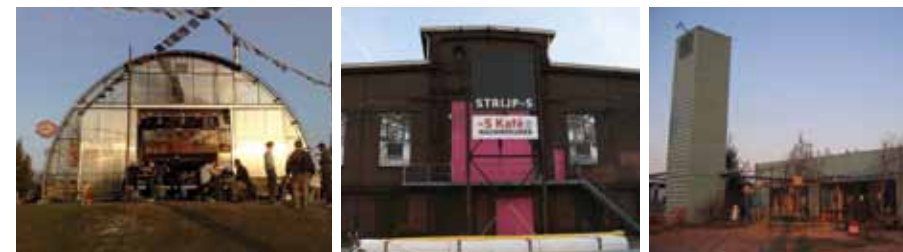
Zo vestigde zich in het oude kantinegebouw van de spoorwegen een restaurant annex club, ontstond een park en speelruimte op de oude spoorrails en diverse activiteiten zoals wekelijkse rommelmarkten en sportevenementen. Daarbij was er slechts beperkt sprake van een directe relatie met de toekomstige gebiedsontwikkeling. De tijdelijke invulling vormde in Basel het begin van een sociaal raamwerk, waarop de fysieke gebiedsontwikkeling gebouwd wordt. Inmiddels, na zeven jaar van tijdelijk gebruik, is in 2008 gestart met de bouw van de eerste woningen in het gebied. Een deel van de tijdelijke culturele en gastronomische functies blijven in de definitieve invulling gehandhaafd. Voor de evenementen, sportactiviteiten en oefenruimtes is geen plaats meer in het gebied. De sturing op de inzet van tijdelijke functies heeft bij beide Zwitserse cases een positieve invloed op de aantrekkingskracht en kwaliteit van het gebied gehad.

Ook in de onderzochte Nederlandse praktijkvoorbeelden, Strijp S in Eindhoven, de NDSM werf in Amsterdam en het Lloydkwartier in Rotterdam. blijkt het nut van

tijdelijke functies. Een bijzonder kenmerk van Strijp S, het oude Philips bedrijfsterrein, is de aanwezigheid van een aantal industriële monumenten op het terrein, zoals het Klokgebouw en het Natlab. Het door de gebiedsontwikkelaars ingezette beleid om de gebouwen in de interim-fase al open te stellen voor culturele en creatieve bedrijvigheid is een strategie om het, tot nu toe onbekende, gebied levendig te maken (Grootscholte, 2006). En bovendien de gewenste identiteit rond het gebied te creëren. Betrokken partijen in Eindhoven zijn van mening dat het noodzakelijk is om vooraf te sturen op de inhoudelijke en planningstechnische kant van tijdelijke functies in het gebied en niet alles aan het toeval over te laten. Dit om negatieve randverschijnselen, zoals vernielingen, graffiti op historische gebouwen en belemmering van de definitieve gebiedsontwikkeling te voorkomen.

#### Toekomstige definitieve invulling

Ook in het Lloydkwartier in Rotterdam kwamen negatieve aspecten van tijdelijke functies ter sprake. Tijdelijke functies, zoals club Now en Wow, hebben volgens de projectontwikkelaars niet bijgedragen aan de uiteindelijke identiteit en aantrekkingskracht van het gebied. Vooral de beperkte kritische omvang en het gebrek aan relatie met de toekomstige definitieve invulling en gebruikers van luxe wonen en creatief mediacenter zijn daar de oorzaak van. De enige functie waar partijen het gezamenlijk wel over eens zijn, is de positieve rol die de publiekstrekende tijdelijke horecagelegenheid Wijn & Water, gehuisvest in enkele zeecontainers, heeft op het gebied. Waar in Strijp S en het Sulzer Areal tijdelijke functies vanaf het begin direct strategisch zijn toegepast kent het voorbeeld van de NDSM werf in Amsterdam een meer toevallige ontstaanswijze. Het grote succes van tijdelijke invullingen, zoals Kunststad in de voormalige scheepsbouwloods, café



V.L.N.R. CAFÉ NOORDERLICHT EN EEN CAFE IN STRIJP-S, RESTAURANT WIJN & WATER IN HET LLOYDKWARTIER

Noorderlicht en bijzondere evenementen heeft het stadsdeel doen besluiten de visie op de gebiedsontwikkeling van de NDSM werf bij te stellen. Het culturele en creatieve aspect uit de tijdelijkheid is nu een belangrijke drager van het plan geworden. Dit heeft gezorgd voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor grote bedrijven, zoals MTV en het hoofdkantoor van de HEMA.

#### Crosscase analyse en conclusies

Om tot goede vergelijkingen en verklarende uitspraken te komen over de waarde van tijdelijke functies zijn de gegevens van de zes cases geordend met een predictor outcome matrix (Miles en Huberman, 1994). In deze matrix wordt de informatie uit de cases systematisch weergegeven. De kenmerken en effecten van tijdelijke functies zijn op de onderdelen gedrag, communicatie, symboliek en beleving in kaart gebracht. Dit maakt de cases onderling vergelijkbaar. De gestructureerde en systematische informatie biedt mogelijkheden tot het trekken van geldige verbanden en conclusies. Uit het onderzoek blijkt welke toepassing werkt, of juist niet en wat de al dan niet bewuste effecten zijn van tijdelijke functies op de gebiedsidentiteit. De belangrijkste verklarende uitspraken uit dit onderzoek zijn:

- Tijdelijke functies zorgen, mits goed ingezet, voor een positieve verandering van gedrag en gebruik. Publieke functies, zo-

als horeca, sport en sociaal culturele voorzieningen, die een relatie hebben met de kernwaarden en visie van de toekomstige ontwikkeling zijn het meest effectief.

- De bijdrage die tijdelijke functies leveren aan de communicatie heeft betrekking op de publiekstrekking, zoals evenementen en horeca. Deze functies trekken publiciteit en vergroten de brede naamsbekendheid van een gebied. Een bottom-upbenadering, waarbij de initiatieven vanuit particuliere ondernemers en bewoners komen of worden gestimuleerd door gebiedsontwikkelaars, werkt effectief. In de buitenlandse voorbeelden werd de afstemming tussen initiatiefnemers van tijdelijke functies en de gebiedsontwikkelaars gecoördineerd door een speciaal opgericht ontwikkelagentschap.
- Bij de cases waar alle vier de factoren, gedrag, communicatie, symboliek en beleving, op een herkenbare en positieve wijze aanwezig zijn, zijn de tijdelijke functies het meest succesvol. Het Sulzer areal en Strijp S zijn in dit geval de 'best practices'. Een verklarende reden voor het succes is de strategische toepassing van tijdelijke functies. Het bewuste gebruik van tijdelijke functies creëert een goede uitgangspositie. Alle vier de factoren dragen in dat geval optimaal bij aan de beeldvorming en identiteit van de toekomstige ontwikkeling.
- Ook zonder strategie voor de tijdelijkheid zijn tijdelijke functies in staat een posi-



tieve bijdrage te leveren aan de identiteitsverandering. Goede initiatieven van particulieren, kunnen de toekomstvisie beïnvloeden, en deze karakter en meer invulling geven. Dit kan een gunstig effect hebben op de gebiedsidentiteit. Een goed voorbeeld is de NDSM-werf. Daarbij heeft het tijdelijke programma zelfs een permanente vorm gekregen in het gebied. De tijdelijke functies hebben in die case ook een sturende bijdrage geleverd op de gebiedsidentiteit, zonder dat de gebiedsontwikkelaars daarop aanstuurden.

- In de meeste gevallen heeft het tijdelijke programma een positieve bijdrage geleverd. Echter ook negatieve randverschijnselen, zoals vernieling, graffiti en de belemmering van het proces van de definitieve gebiedsontwikkeling, komen voor. Deze frustrerende werking voor de transformatieopgaven is een aandachtspunt bij de inzet van tijdelijke functies.

Deze onderzoeksresultaten duiden op een causaal verband tussen tijdelijke functies en beïnvloeding van gebiedsidentiteit. De strategische en bewuste toepassing van tijdelijke functies als onderdeel van de gebiedsbranding is hiervoor een verklarende factor. Gebiedsontwikkelaars krijgen met deze kennis de mogelijkheid in een

vroegtijdig stadium sturing te geven op het imago, levendigheid en aantrekkingskracht van een gebied door via het inzetten van tijdelijke functies goede condities te creëren vooruitlopend op de definitieve gebiedsontwikkeling. Tijdelijke functies zijn daarmee geen doel op zich, maar een instrument ter ondersteuning aan de gebiedsidentiteit!

Dit artikel is gebaseerd op de MSRE Master thesis scriptie (Amsterdam School of Real Estate, UVA) naar de waarde van tijdelijke functies bij transformatieopgaven.

#### OVER DE AUTEURS

**Ing. Sandra Sijbers MSRE** is werkzaam bij het Ontwikkelbedrijf Rotterdam als programmamanager Nieuwbouw.

**Dr. ir. Gert-Joost Peek** is werkzaam bij ING Real Estate Development, in de functie van director Research en tevens verbonden aan de afdeling Real Estate & Housing van de Technische Universiteit Delft.

#### Referenties

- Anholt, S., Competitive identity: the new brand management of nations, cities en regions, 2007
- Blumner, N., Planning for the unplanned: Tools an techniques for interim use in Germany an the United States, 2005
- Bürgin, M., Cabane, P., AKUPUNKTUR FÜR BASEL, Zwischennutzung als Standortentwicklung auf dem Areal des DB-Güterbahnhofs in Basel, 1999
- Dürig, J., Sulzer areal:Das hybrid cluster modell, Zurich, 2003
- Grootsholte, E., De formule voor de creatieve stad? Een onderzoek naar de wijze waarop de creatieve industrie ingezet kan worden bij de ontwikkeling van levendige gebieden met een culturele identiteit, Tilburg, 2006
- Miles, M.B. en A.M. Huberman, Qualitativ data analysis: An expanded sourcebook, London, 1994
- Pine, B.J., Gilmore, J.H., De beleveniseconomie:werk is theater en elke ondernemer creëert zijn eigen podium, Academic service, 2000
- Overmeyer, K., Raumpioniere Berlin, Studie im auftrag der Senatverwaltung fur Stadtentwicklung, Berlin, 2004.....
- Riel, C.B.M. van, Corporate Communication: het managen van reputatie, Adfo, Alphen aan den Rijn,2001
- Verlag J., Urban Pioneers: Stadtentwicklung durch Zwischennutzung, Temporary Use and Urban Development in Berlin, Berlin, 2007



# SCHAALVERGROTING VAN WONINGCORPORATIES

De sector van de woningcorporaties vertoont een trend van schaalvergroting. Net als in andere sectoren bestaat het idee dat dit proces de professionaliteit en de efficiëntie van de sector dient. Schaalvoordelen blijken echter niet tot een hogere effectiviteit en efficiëntie te leiden. De onderzoeksuitkomsten zijn in lijn met literatuur over fusies waarin gewezen wordt op oneconomische uitkomsten van fusiegolven. Een grotere schaal biedt de corporaties strategische voordelen en betere posities in het institutionele veld.

door dr. ir. Rik Koolma

**I**n diverse sectoren staan fusies in de belangstelling van wetenschappers. Al enkele decennia onderzoeken institutioneel economen diverse profitsectoren en hebben daarbij opvallende theoretische inzichten ontwikkeld. Schenk (1999, 2007) bijvoorbeeld stelt dat fusiegolven in sectoren vaak economisch verkwistend zijn, maar om strategische redenen toch doorgang vinden. Deze visie wijkt af van bedrijfseconomische ratio's achter de beslissing om te fuseren:

- Schaalvergroting maakt het mogelijk om meer specialisten aan te trekken en tot een verbreding van de activiteiten te komen ('economy of skill').
- Schaalvergroting biedt voordelen doordat er inkoopvoordelen behaald worden en de organisatie de taken efficiënter uitvoert ('economy of scale').

De economische verkwisting waarover Schenk spreekt, veronderstelt juist hogere kosten als gevolg van de fusies en van de schaal van opereren. Strategische overwe-

gingen betreffen de positie in de onderlinge rangorde tussen organisaties in een sector. Managementteams zouden verwikkeld zijn in een rivaliserende strijd om de leiding over operationele eenheden in een veld. Dit is duidelijk wat anders dan een strijd om de gunst van de klant. De klant kan er zelfs in keuzevrijheid, prijzen en bediening op achteruitgaan.

Als deze theoretische benadering alleen berust op een verondersteld machtsstreven van managementteams of bestuurders lijkt het fundament niet erg solide. Immers, waarom zou het niet opgemerkt worden dat fusies oneconomisch zijn en waarom wordt er geen paal en perk aan gesteld? Een aantal sociale mechanismen kunnen echter processen van oneconomische schaalvergroting faciliteren:

- De waarneembaarheid en beoordeelbaarheid van prestaties zijn vaak belemmerd (niet eenduidig te meten, tijdspanne tussen maatregelen en effecten). Onder deze omstandigheden geven leden van een

professionele competentiegroep de voorkeur aan onderlinge vergelijking (Festinger 1954), waarbij collectieve opvattingen over prestaties belangrijker worden dan de lastige meting van feitelijke prestaties. In een situatie van een lastige prestatiebeoordeling worden vooral grootte en groei vervangende indicatoren voor succes (Marris 1964).

- Toezichhouders zijn vanwege de complexiteit van de prestatiebeoordeling geneigd in dit proces mee te gaan. Ze beoordelen in dat geval de fusievoorstellen van de managers niet eigenstandig op het prestatieperspectief maar laten zich leiden door de externe reputatie van de manager (vergelijk Scharfstein en Stein 1990) en de te bereiken positie in het veld.
- Analisten in een veld leggen een kloof tussen impressies en feitelijke effecten niet bloot (Goffman 1959), maar praten als het kan liever mee met gevestigde reputaties (Scharfstein en Stein), en verkeren als het gaat om de verwerving van reputatie in een wederzijdse afhankelijkheid met de koplopers in een sector (Koolma, 2008).
- Het blijkt 'lonend' voor organisaties om inspanningen te richten op de verwerving van legitimiteit en institutionele erkenning, ook als dit ten koste gaat van de effectiviteit en efficiëntie (Hannan en Freeman 1989, Powell en DiMaggio 1991).

#### Theoretisch kader

Het is natuurlijk de vraag of dit theoretisch kader uit de Amerikaanse literatuur toe te passen is op woningcorporaties. De beoordeelbaarheid van prestaties van corporaties is nog lastiger dan bij profitorganisaties. Verder heeft de sector een sterk geïnstitutionaliseerd veld (zie Scott en Meyer 1991).

Het theoretisch kader heeft drie onderliggende begrippen die bijvoorbeeld Conijn (2005) consequent gebruikt om de corporatiesector te beschrijven en analyseren, namelijk effectiviteit, efficiëntie en legiti-

miteit. Effectief zijn organisaties die gegeven de omstandigheden de goede dingen doen, en wel op tijd en in de juiste dosering. Efficiëntie heeft betrekking op de verhouding tussen kwaliteit en kwantiteit van de activiteiten enerzijds en de door de organisatie ingezette hulpbronnen anderzijds ('dingen goed doen'). Effectiviteit betreft een selectie of keuzevraagstuk, efficiëntie gaat om de beheersing van taken. Legitimiteit ('het vertellen') is de erkenning en steun die organisaties vinden voor hun handelen, in het midden latend of ze deze zoeken in hun lokale werksituatie bij bewoners en andere belanghebbenden (Commissie-Sas, 2005), of op een veld met professioneel gelijken ('peers': Hood 1998), of bij de door de representatieve democratie gelegitimeerde overheid (Commissie-de Boer, 2005).

#### Methode van onderzoek

Dit artikel is een bewerking van een breder promotieonderzoek naar het gedrag van woningcorporaties (Koolma 2008). De effecten van schaalgrootte zijn in dit artikel uitgelicht. De onderzoeksdata zijn ontleend aan het Centraal Fonds Volkshuisvesting en betreffen de data uit de jaarverslagen van alle 552 corporaties (verslagjaar 2002) en uit hun verantwoording op grond van het Besluit Beheer Sociale Huursector. Ten kantore van het Centraal Fonds is een kwart van de jaarverslagen onderzocht door middel van een gestructureerde tekstanalyse. Deze gegevens zijn aangevuld met de data uit de opgaven van circa 90% van de corporaties aan het Waarborgfonds Sociale Woningbouw. De verantwoordingsinformatie van de woningcorporaties is gecombineerd met demografische gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek en middellange termijn prognoses voor de woningmarkt uit het Woningbehoefte Onderzoek 2002.

Alle variabelen uit de dataset zijn bivariaat onderzocht op correlaties volgens de

Spearman's Rho methode. De meetresultaten hiervan zijn ondergebracht in een database, waardoor er selecties te maken zijn van de meest correlerende variabelen voor een te verklaren variabele. Dit soort selecties zijn vervolgens geanalyseerd met een reeks multivariate lineaire regressieanalyses. Bij meting blijkt dan welke variabelen in combinatie wel bijdragen aan de correlatie en welke bij nadere beschouwing geen significant effect sorteren.

#### Resultaten uit onderzoek

De eerste waarneming met een eenvoudige bivariate analyse laat een sterk verband zien tussen grootte van de corporaties uitgedrukt in het aantal wooneenheden en de gemiddelde bedrijfskosten per woning ( $Rho=0,554$ ). Hoe groter de corporatie hoe hoger de kosten per wooneenheid, zo luidt het verband. Een dergelijk verband is indertijd ook gevonden door het EIB (Schellevis en Van der Weyden 1987). Toch is het een te snelle conclusie om van een schaal-

inefficiëntie te spreken. Corporaties kunnen bijvoorbeeld meer investeren en als gevolg daarvan hogere personeelskosten hebben. Het eerste is inderdaad het geval, maar bij een regressieanalyse blijkt grootte meer verklarend ( $\beta=0,307$ ) voor de personeelskosten dan de omvang van het lopende investeringsprogramma ( $\beta=0,147$ ).

Tabel 1 bevat enkele aspecten van het gedrag van corporaties die verband houden met efficiëntie gemeten in een reeks van multiple regressieanalyses. In de drie kolommen is het effect van een grotere schaal weergegeven uitgedrukt als partiële correlatie ( $\beta$ ).

De beheersing van huurachterstanden is minder naarmate corporaties groter zijn, waarbij andere verklaringen zoals stedelijkheid en inkomensverdeling in de meting afvallen. Corporaties boeken, over de populatie beschouwd, geen inkoopvoordelen op de bouwmarkt en kapitaalmarkt naarmate ze groter zijn. Wat betreft de

TABEL 1 ► EFFICIËNTIE VAN MULTIPLE REGRESSIEANALYSES

EFFECT MINDER	GEEN EFFECT	EFFECT MEER
Beheersing van huurachterstanden (0,256)**	Gemiddelde onderhoudskosten (-0,049)*	
	Gemiddelde rente over lange schulden (0,089)*	
Personeelskosten per medewerker (0,580)**		Aantal woningen per medewerker (0,193)**

SIGNIFICANTIE \*\* P < 0,01; \* P TUSSEN 0,01 EN 0,05; X VARIABELE UITGESLOTEN DOOR METING P>0,05

**TABEL 2 ► TE ONDERSCHIEDEN VERHUUR- EN INVESTERINGSBELEID**

EFFECT MINDER	GEEN EFFECT	EFFECT MEER
	Verhuringen aan huishoudens met lage inkomens (0,046)*	
	Verhuringen aan huishoudens 65 jaar en ouder (-0,048)*	
Aanbieding van woningen geschikt voor huishoudens met zorgbehoefte (-0,286)**		Verhuringen aan kleine huishoudens met lage inkomens (0,139)**

**TABEL 3 ► EFFECTEN VERHUUR- EN INVESTERINGSBELEID**

EFFECT MINDER	GEEN EFFECT	EFFECT MEER
Geplande afname goedkope woningvoorraad door sloop en samenvoeging (0,234)**		
Geplande verkoop van huurwoningen (0,280)**		Geplande bouw van koopwoningen (0,250)**
	Geplande nieuwbouw van huurwoningen (0,034)* Gemiddeld bedrag onrendabel op geplande sloop-nieuwbouw (0,001)*	

efficiëntie van de organisatie valt op dat corporaties naarmate ze groter zijn ze gemiddeld een gunstiger verhouding tussen woningen en het aantal medewerkers hebben, maar dat daar tegenover veel hogere kosten per medewerker staan. Per saldo is het verband tussen schaalgrootte en efficiëntie negatief.

Wat betreft effectiviteit zijn verhuurbeleid en investeringsbeleid onderscheiden, zie tabel 2.

De effecten van schaal op het verhuurbeleid zijn niet erg uitgesproken. Opvallend is dat grotere corporaties waarschijnlijk iets meer woningen aan starters aanbieden, maar minder geschikte woningen leveren voor huishoudens met een zorgbehoefte.

Naarmate corporaties groter zijn plannen ze meer desinvesteringen. De afname van de goedkope woningvoorraad als gevolg van

sloop en samenvoeging is groter, en de omvang van te verkopen huurwoningvoorraad is groter. De desinvesteringen gaan niet hand in hand met meer nieuwbouw van huurwoningen maar van koopwoningen. Grosso modo zal bij grotere corporaties de huurwoningvoorraad sterker afnemen.

### Investeringsbeleid

Schaalgrootte is in verband te brengen met een specifiek patroon in het investeringsbeleid. Het investeringsbeleid is strategisch van aard gezien de resulterende transformatie van de woningvoorraad. Of dit effectief is in termen van de volkshuisvestingsdoelstelling van de sector? De volkshuisvesting zal gediend zijn met de bouw van koopwoningen en de verkoop van huurwoningen in achterblijvende woongebieden. Opmerkelijk is echter dat de afname van de goedkope woningvoorraad vooral verband houdt met de grootte van de corporatie en de gemiddelde leeftijd van het bezit. De inkomensverdeling onder de bevolking in het werkgebied en de verwachte behoefte en beschikbaarheid van woningen voor de doelgroep hebben geen verband met de afname van de goedkope huurwoningvoorraad, zie tabel 3.

### Onderzoeksresultaten

De onderzoeksresultaten laten geen economy of scale zien, eerder het tegendeel. Een eventuele economy of skill toont zich wel aan inputkant in de vorm van hogere gemiddelde personeelskosten, maar is aan outputkant minder evident. Er is weliswaar een ander patroon in het investeringsbeleid, maar er is geen hogere efficiëntie van de organisatie en de inkoopfuncties. De resultaten lijken de veronderstelling te bevestigen dat fusies economisch gezien een negatief effect hebben, maar om strategische redenen (investeringsbeleid) toch doorgang vinden. Deze constatering strookt met de meest genoemde fusieredenen in de jaarverslagen, namelijk de ver-

werving van een betere positie in de acquisitie en ontwikkeling van bouwprojecten. Voorwaarden voor oneconomische fusies: Er is een vijftal omstandigheden genoemd waardoor fusiegolven ondanks de negatieve economische effecten zich toch voort blijven bewegen. Bezien wordt of deze in de sector van corporaties van toepassing zijn.

- Vanwege de lastige meetbaarheid zou de meting van prestaties uitblijven en zouden grootte en groei vervangende indicatoren voor succes worden. De meetbaarheid van prestaties van corporaties is zonder meer lastig. Corporaties meten zich aan elkaar af met het aantal wooneenheden, zo is doorlopend te observeren. Grootte is, anders dan effectiviteit en efficiëntie, een doorslaggevend criterium voor de beloning van de bestuurder (Commissie-Izeboud 2004).

- Toezichthouders zouden nalaten om vast te stellen of fusies economisch gezien voordelen opleveren. Intern toezichthouders van corporaties hebben minder aandacht voor de realisatie van volkshuisvestingsdoelen en de efficiëntie van de bedrijfsvoering en meer voor als strategisch bestempelde onderwerpen als bouwprojecten en voorgenomen fusies (CFV 2003a). De verwerving van marktleiderschap geldt als een criterium in de beloning van bestuurders (Commissie-Izeboud). Overigens is ook de ministeriele toetsing van fusies (MG 2002-18) zonder gevolgen gebleven.

- Analisten zouden nalaten de beelden van professionaliteit van grotere organisaties met koele prestatievergelijkingen te doorbreken. Alhoewel het onderzoek in de sector een focus op koplopers heeft gehad, zijn er ook onderzoeken die de negatieve effecten van schaalvergroting blootleggen: bedrijfskosten (CFV 2003b), de klantbediening (Markhorst 2007) en een overgang naar een beheersingsgerichte bedrijfscultuur (Dreimüller 2008).

- Organisaties zouden succes gemakkelijker kunnen verwerven door zich op legitimiteit te richten in plaats van effectiviteit en efficiëntie. Het onderzoek geeft hier aanwijzingen voor zoals meer pagina's in de jaarverslagen ( $\beta=0,378$ ) en hogere scores in de Bbsh-procesvereisten ( $\beta=0,189$ ). Cebeon (2006) laat met een twintigtal cases zien dat vraagstukken van effectiviteit en efficiëntie ondergeschikt zijn geweest bij de fusies, maar dat de corporaties een hogere waardering oogsten van gemeenten en andere partijen. Naarmate corporaties groter zijn steken ze meer energie in de accountability en zijn ze succesvoller in het bespelen van het institutionele veld.

### Conclusie en discussie

De effecten van schaalgrootte op de prestatie en plannen van corporaties overziend kunnen we stellen dat de schaalvergroting past bij de veronderstelling van oneconomische maar strategisch gemotiveerde fusies. In een andere sector, het Nederlandse

onderwijs, zijn dezelfde vragen aan de orde: leidt schaalvergroting tot beter onderwijs, of leidt deze de aandacht juist af naar andere zaken zoals vastgoedontwikkeling. In beide sectoren kiest de regering voor eenzelfde remedie, namelijk fusie-effecttoetsen waarmee organisaties aan moeten tonen dat een fusie betere prestaties zal opleveren. Of dit instrument tot een verbetering leidt, zal afhangen van de vraag of het lukt om de strategische oriëntatie van de organisaties terug te krijgen op de kern-doelstellingen.

### OVER DE AUTEUR

**Dr. ir. H.M. Koolma** is research fellow Bestuurswetenschappen aan de Vrije Universiteit Amsterdam en werkzaam als zelfstandig adviseur op het terrein van volkshuisvesting en ruimtelijke ontwikkeling (rik.koolma@planet.nl [www.rikkoolma.nl](http://www.rikkoolma.nl))

### Referenties

- Cebeon, Effecten fusies corporaties op maatschappelijke prestaties, Ministerie van VROM, Den Haag, 2006  
CFV, Tussen regels en rolopvatting – Het invullen van professioneel intern toezicht bij woningcorporaties, Centraal Fonds Volkshuisvesting, Naarden, 2003 (A)  
CFV, Verslag financieel toezicht woningcorporaties 2002, Centraal Fonds Volkshuisvesting, Naarden, 2003 (B)  
Commissie-De Boer, Lokaal wat kan, centraal wat moet – Nieuw bestel voor woningcorporaties, VROM/AEDES, Hilversum, 2005  
Commissie-Izeboud, Aedes vereniging van woningcorporaties, Toepassingsregeling Advies Arbeidsvoorwaarden Statutair Directeur, Aedes, Hilversum, 2004  
Commissie-Sas, Corporaties lokaal verbinden – Presteren en verbinding zoeken zonder vrijblijvendheid, Aedes, Hilversum, 2005  
Conijn, J.B.S., Woningcorporaties – naar een duidelijke taakafbakening en een heldere sturing, RIGO, Amsterdam, 2005  
Dreimüller, A.P., Veranderen is voor anderen (dissertatie EUR), RoAG, Maastricht, 2008  
Hannan, M.T., J.H. Freeman, Organizational Ecology, Harvard University Press, Cambridge MA, 1989  
Hood, C., The Art of the State, Oxford University Press, Oxford, 1998  
Koolma, H.M., Verhalen en Prestaties – een onderzoek naar het gedrag van woningcorporaties (dissertatie VU Amsterdam), Rik Koolma adviseur VH&RO, Rotterdam, 2008  
Markhorst, J., De klant dichtbij – een onderzoek naar de kwaliteit van de dienstverlening van corporaties, KWH, Rotterdam, 2007  
Marris, R., The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism, Macmillan, London, 1964  
Ministerie van VROM, MG 2002-18 – Hoofdstuk II afdeling 3 van het Besluit beheer sociale huursector (BBSH) en Boek 2, titel 7 BW inzake fusies – Mededeling inzake aanpassing statuten, VROM, Den Haag, 2002  
Powell, W.W., P.J. DiMaggio (Eds.), The new institutionalism in organizational analysis, University of Chicago Press, Chicago, 1991  
Schellevis, J., J.J. van der Weyden, Beheerkostenonderzoek 1986 – uitkomsten van het onderzoek naar de hoogte van de uitgaven voor algemeen beheer en administratie bij woningcorporaties in de jaren 1981-1984, Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, Amsterdam, 1987  
Schenk, E.J.J., Are International Aquisitions a matter of strategy rather than wealth creation, Working paper Erasm research project Internalisation and Competitive Space, Erasmus Universiteit Rotterdam, Rotterdam, 1999  
Schenk, E.J.J., Economie en strategie van de fusieparadox, in: R.A.I. van Frederikslust, J.C.K.W. Bartel, H. Schenk & M.W.C. Vijverberg, Lexis Nexis, Amsterdam, 2007  
Scott, W.R., J.W. Meyer, The Organization of Societal Sectors – Propositions and Early Evidence, in: W.W. Powell, P.J. DiMaggio (Eds.), The New Institutionalism in Organizational Analysis, pp. 108-142, University of Chicago Press, Chicago, 1991

## Winkelcorporaties?

De mogelijkheden voor samenwerking tussen dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed en woningcorporaties. In 2000 constateerde Overtoom in zijn onderzoek “Vreemde eenden” dat er slechts sporadisch sprake is van samenwerking tussen dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed en woningcorporaties.

door drs. Wilton Christiaanse MRE

Ruim 10 jaar verder bestaat nog steeds de indruk dat de functionele programmering van het winkelaanbod niet altijd even goed aansluit op de vraag vanuit de markt en/of de kwaliteit van de locatie. Dit is opmerkelijk omdat in de afgelopen 10 jaar de taakstelling van woningcorporaties verbreed is van ‘sociale huisvester’ tot ‘gebiedsregisseur’. Naast kwalitatief goede woningen voor de lagere inkomensgroepen, kregen woningcorporaties vanuit het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH) de prestatie opgelegd (mede) zorg te dragen voor een prettige woonomgeving. De rol van winkelvastgoed lijkt hierin (mogelijk) te zijn veranderd van ‘nevenvangst’ tot ‘strategisch instrument’. Ondanks de verbrede taakstelling lijkt het nog steeds dat er relatief veel leegstand is en/of dat winkelruimtes niet optimaal verhuurd zijn in de portefeuilles van woningcorporaties, vooral in de aandachtswijken. Winkelvastgoed kan voor woningcorporaties van belang zijn omdat hiermee financiële en sociaal-maatschappelijke doelstellingen uitstekend aan elkaar gekoppeld kunnen worden, door bijvoorbeeld financiële vereffening van potentiële meeropbrengsten. Winkelvastgoed wil nog wel eens meer opbrengen en deze opbrengsten kunnen ten goede komen aan de woningen en/of de woonomgeving. Bovendien heb-

ben woningcorporaties veelal de financiële draagkracht voor bepaalde functies welke men graag in een gebied terugziet. Immers winkelvastgoed kan een belangrijke stimulerende functie hebben voor het bevorderen van de leefbaarheid in een wijk.

### Methodologie

Dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed werken relatief nog weinig samen met woningcorporaties, ondanks het toegenomen (strategisch) belang van winkelvastgoed in de portefeuille van woningcorporaties. Maakt onbekend onbemind? Om hierin meer inzicht te krijgen is in het kader van mijn Masterproof voor de ASRE opleiding onderzoek gedaan, waarbij een antwoord wordt gegeven op drie vragen:

- Hoe groot is de markt van winkelvastgoed bij woningcorporaties?
- Hoe gaan woningcorporaties om met winkelvastgoed?
- Voor welke producten en/of diensten kan een dienstverlener op het gebied van winkelvastgoed een samenwerking aangaan met een woningcorporatie?

Het onderzoek heeft betrekking op de grotere woningcorporaties met meer dan 20.000 wooneenheden in de vier grote steden van de Randstad. Hiervoor zijn de volgende redenen aan te geven:

- Deze woningcorporaties hebben het overgrote deel van het winkelvastgoed bij woningcorporaties in hun bezit;
- Het zijn vooral deze woningcorporaties die bezit hebben in wijken die nu of in de toekomst in aanmerking komen voor herstructurering. De verwachting is dat de woningcorporaties met bezit in deze wijken ook meerjarig beleid voor dit type vastgoed opstellen;
- Verondersteld wordt dat deze woningcorporaties 'bewust bekwaam' zijn. Zij zien nut en noodzaak in om het bedrijfsronderend goed en het winkelvastgoed in het bijzonder verder te professionaliseren en als strategisch instrument in te zetten bij de verbetering van de leefbaarheid van de wijk. Een 'win-win situatie' die kan ontstaan door een samenwerking tussen een dienstverlener op het gebied van winkelvastgoed en een woningcorporatie ligt hier het meest voor de hand.

Van de top 15 woningcorporaties, gemeten naar wooneenheden, zijn er 10 onderzocht. Tevens is de eerstvolgende woningcorporatie in de Randstad buiten de top 15 met een substantiële BOG- en winkelportefeuille die mee wilde werken aan het onderzoek meegenomen, namelijk PWS Rotterdam. De respons op het onderzoek bedroeg ruim 80%. Overtoom (2000) heeft destijds in zijn onderzoek al geschat dat de acht grootste woningcorporaties in Nederland ongeveer tweederde van het totaal aan winkelvastgoed bij woningcorporaties in bezit hebben en er sprake is van concentratie in de grote steden en daarmee ook in de Randstad. Er dient dan ook beseft te worden dat de onderzoeksgroep naar analogie van het onderzoek van Overtoom (2000) hoogstwaarschijnlijk het overgrote deel van het winkelvastgoed van de totale corporatiesector bevat.

Het onderzoek is geoperationaliseerd door bij 11 leidinggevende en/of managers van BOG-afdelingen van woningcorporaties schriftelijke enquêtes en diepte-interviews af te nemen. Hierdoor is op beslisniveau inzicht verkregen in hoe BOG-afdelingen van woningcorporaties samenwerken met dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed.

#### Winkelvastgoed bij woningcorporaties

Het institutionele kader waarbinnen woningcorporaties opereren is continu aan verandering onderhevig. Sinds de invoering van het Besluit Beheer Sociale Huurwoningen en de bruteringsoperatie is het werkveld van woningcorporaties verruimd. Mede gezien het ruimere werkveld is het strategisch belang van winkelvastgoed voor woningcorporaties toegenomen. Dit geldt vooral voor de herstructureringswijken waar het bevorderen van de leefbaarheid hoog op de agenda staat van de overheid, de woningcorporaties en andere betrokken instanties.

De markt van winkelvastgoed van de onderzochte woningcorporaties wordt geschat op 300.000 m<sup>2</sup> BVO. Ondanks het feit dat deze gegevens niet één op één geëxtrapoleerd kunnen worden, kan wel gesteld worden dat de winkelportefeuille in bezit van de onderzoeksgroep en van de totale corporatiesector van een relatief beperkte omvang is ten opzichte de totale winkelvastgoedmarkt (24 miljoen m<sup>2</sup> BVO). Overigens is door fusies en overnames het winkelvastgoed bij sommige woningcorporaties in absolute zin wel toegenomen (concentratie van het winkelvastgoed bij enkele partijen).

Verder bevindt het merendeel van het winkelbezit van woningcorporaties zich vaak verspreid, in winkelstrips onder woonbouw in voor- en naoorlogse wijken en in de aanloopstraten naar het centrum. De markt van winkelvastgoed bij woning-

TABEL 1 ► UITBESTEDEN WERKZAAMHEDEN WONINGCORPORATIES

TYPE WERKZAAMHEDEN	WEL/NIET UITBESTEDEN REFERENTIEGROEP			
	Wel uitbesteden		Niet uitbesteden	
Assetmanagement				
Tactische portefeuille	0		11	
Tactisch object	0		11	
Exploitatie en beheer				
Commercieel beheer	1		10	
Technisch beheer	1		10	
Administratief/financieel beheer	1		10	
Centrummanagement	3		8	
Ontwikkeling en herontwikkeling	Ontwikkeling (nieuw)		Renovatie en herontwikkeling	
	Wel uitbesteden	Niet uitbesteden	Wel uitbesteden	Niet uitbesteden
Consultancy/advies functioneren	8	3	7	4
winkels/winkelcentra				
Project-/procesmanagement	3	8	3	8
Verhuurmanagement (commercieel)	7	4	7	4
Verkoop en aankoop	2	9	2	9

corporaties is, of het nu oud- of nieuwbouw betreft, in omvang dus zeer beperkt en bovendien zeer specifiek van aard wat betreft locatie, concentratie (vaak versnipperd), schaalgrootte (veelal kleinschalig, zowel op (buurt)centrum als pand niveau) en huurders (veel MKB-bedrijven). Hiermee wijkt het winkelbezit van woningbouwcorporaties veelal af van wat institutionele (winkelvastgoed) beleggers in hun portefeuille hebben.

#### Niche markt

Vastgesteld kan dus worden dat de markt van winkelvastgoed bij woningcorporaties een niche markt is: relatief beperkt van omvang met haar eigen specifieke karakteristieken.

Woningcorporaties hebben nu veelal geen beleidskader voor hun winkelvastgoed. De ongeschreven doelstellingen op het gebied van winkelvastgoed worden vaak sterk gedomineerd door de sociaal gerichte doel-

stelling. Overtoom (2000) gaf al aan dat woningcorporaties hun winkelvastgoed nog beperkt (actief) inzetten bij de verbetering van de leefbaarheid van de wijk, ondanks het bezit van winkelvastgoed in deze wijken en de kansen die dit hen biedt. Uit het onderzoek blijkt dat het beleid van woningcorporaties op het gebied van winkelvastgoed nog steeds terughoudend en voorzichtig is. Winkelvastgoed wordt nog steeds zelden (actief) ingezet ter bevordering van de leefbaarheid van de buurt, omdat woningcorporaties nog niet zover zijn in het transformatieproces. Men erkent het belang van winkelvastgoed in hun totale portefeuille, maar geeft er in wisselende mate ook (actief) sturing aan. Hiervan moet een dienstverlener op het gebied van winkelvastgoed zich goed bewust zijn.

Voor de opsomming van het type werkzaamheden dat een dienstverlener op het gebied van winkelvastgoed verricht, is een



indeling te hanteren welke goed aansluit bij de werkzaamheden die beheer- en managementorganisaties verrichten.

#### Uitbesteden van werkzaamheden

Het betreft een onderverdeling in assetmanagement, propertymanagement (exploitatie en beheer) en dienstverlening op het gebied van ontwikkeling en herontwikkeling. In tabel 1 is aangegeven voor welke werkzaamheden door de onderzochte woningcorporaties externe capaciteit en expertise wordt ingehuurd.

Diensten op het gebied van winkelvastgoed worden vaak niet uitbesteed. Asset- en propertymanagement en project-/procesmanagement worden nagenoeg geheel niet uitbesteed omdat woningcorporaties het beschouwen als core business en dat zij zelf voldoende capaciteit, expertise en kennis in huis (denken te) hebben om deze werkzaamheden zelf te verrichten.

Diensten die wel worden uitbesteed hebben veelal specifiek betrekking op ontwikkeling en herontwikkeling van winkelvastgoed. Het betreft vaak advies- en makelaarswerkzaamheden in een relatief kleinschalige en ruimtelijk gespreide portefeuille.

De volgende producten/diensten worden wel eens uitbesteed: gebiedsvisies, samenwerkingsvisies, positionerings-, brancherings- en segmenteringsadviezen voor winkelvastgoed, technische en juridische adviezen, haalbaarheidsanalyses, huurprijzadviezen, taxaties en andere makelaarswerkzaamheden. Van deze diensten zijn woningcorporaties zich bewust van hun behoefte. Deze diensten kunnen door de dienstverlener op het gebied van winkelvastgoed geleverd worden. Soms is het nodig zeer specifieke kennis in te huren, bijvoorbeeld op juridisch en technisch gebied. Naast het inzichtelijk maken van de werkzaamheden die woningcorporaties uitbe-

steden aan dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed is het interessant te weten wat de belangrijkste motieven zijn voor het wel of niet uitbesteden. Naar aanleiding van het onderzoek van Janssen (2008) zijn motieven om werkzaamheden uit te besteden opgesteld. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen motieven om wel uit te besteden en motieven om dit juist niet te doen. In onderstaande tabel 2 is de toetsing van de motieven om werkzaamheden wel en niet uit te besteden weergegeven.

#### Motieven voor uitbesteden

De belangrijkste motieven voor het uitbesteden van diensten op het gebied van winkelvastgoed door woningcorporaties zijn het reduceren van kosten, het focussen op de kerntaken en het vergroten van de flexibiliteit. Een ander belangrijk motief is het inhuren of gebruik maken van specialistische kennis bij externe partijen omdat deze niet of onvoldoende in de eigen organisatie beschikbaar is. Het expertise argument is bij de onderzochte woningcorporaties net iets belangrijker dan het capaciteit (flexibiliteit) argument.

Er liggen mogelijkheden en kansen om een samenwerking aan te gaan tussen dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed en woningcorporaties. Indirect via beleggers en projectontwikkelaars die al met woningcorporaties samenwerken en direct door in te spelen op de behoefte die woningcorporaties nu hebben. Deze behoefte ligt vooral in advies- en makelaarswerkzaamheden bij (her)ontwikkeling van winkelvastgoed. Het is een markt die nu (nog) vooral bediend wordt door adviesbureaus en makelaarskantoren. Beheer-/managementorganisaties worden nog zelden ingeschakeld. Voor deze organisaties liggen hier vooral kansen om tot een samenwerking met woningcorporaties te komen, omdat zij vaak de kennis in huis hebben

TABEL 2 ► MOTIEVEN VOOR UITBESTEDING BIJ WONINGCORPORATIES

MOTIEVEN OM WEL UIT TE BESTEDEN	AANTALLEN	MOTIEVEN OM NIET UIT TE BESTEDEN	AANTALLEN
Toegang tot specialistische kennis bij externe partij	5	Kennis- en ervaringsverlies binnen eigen organisatie	7
Verbetering flexibiliteit eigen organisatie	4	Uitbesteden levert geen kostenbesparing op taken worden tot de eigen core-business gerekend	6
Taken worden niet tot de core business gerekend	4	Te grote afhankelijkheid van externe partij, omdat primaire proces ernstig te lijden kan hebben door niet juist of niet tijdig uitvoeren van opdrachten door externe partijen	4
Externe partij kan de dienst goedkoper uitvoeren	3	Kwaliteit van de dienstverlening van de taak moeilijk te meten en/of controleren	3
Kwaliteitsimpuls door stimulering concurrentie bij externe partijen	2	Externe partij onvoldoende deskundig (mbt primaire proces)	2
Externe partij staat dichterbij de klant	1	Belangenverstremming bij externe partij, omdat deze wellicht reeds werkzaam is voor consumenten	0

en gewend zijn om evenals de woningcorporaties vanuit een langjarige exploitatieperspectief te denken. Bovendien blijkt het vaak een opmaat te zijn naar andere diensten die de woningcorporatie graag geleverd zien.

#### Conclusie

Woningcorporaties gaan verschillend om met hun winkelvastgoed. Uit het onderzoek blijkt dat zij zich op dit gebied in een transformatieproces bevinden. Woningcorporaties erkennen het belang van winkelvastgoed in hun totale portefeuille, maar geven er in wisselende mate (actief) sturing aan. Woningcorporaties zijn geen winkelcorporaties. Hiervan moeten dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed en woningcorporaties zich goed bewust zijn.

Aan producten en/of diensten die nu al worden uitbesteed en welke specifiek betrekking hebben op advies- en makelaarswerkzaamheden bij (her)ontwikkeling van winkelvastgoed is een directe behoefte. Op het gebied van deze werkzaamheden liggen kansen om tot een samenwerking van dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed met woningcorporaties te komen. Hierbij dienen dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed zich te richten op:

- Het inbrengen van kennis en kennis op het gebied van winkelvastgoed;
- De drijfveren van een woningcorporatie;
- Kritische, onafhankelijke adviserende rol.

Een samenwerking is relatief het gemakkelijkst te bereiken daar waar de woningcorporatie al een concrete vraag heeft, die zij



graag beantwoordt ziet. De wijze waarop de samenwerking vervolgens wordt vormgegeven vereist veelal maatwerk. Een samenwerking op het gebied van asset- en propertymanagement van het winkelvastgoed is voor beide partijen niet of nauwelijks interessant. De BOG-afdeling van een woningcorporatie besteedt het vaak niet uit omdat het tot de 'core business' behoort en zij van mening zijn dat ze voldoende kennis en expertise op dit terrein in huis hebben en bovendien dichter op de lokale markt opereren. Wel liggen er op enkele

deelgebieden kansen, zoals bij de advisering van beheersystemen en de verbetering van het contractmanagement.

#### **OVER DE AUTEUR**

**Drs. W.A.G. Christiaanse MRE** is werkzaam als senior projectmanager bij SCM Development Services  
Het artikel is geschreven op basis van mijn Masterproof voor de Amsterdam School of Real Estate (2009).

#### **Literatuur**

Janssen, I.I., 2008. Kansen voor het vastgoedmanagement: onderzoek naar het vastgoedmanagement in Nederland, Nieuwegein, NVM-VGM.

Overtoom, M.P.C., 2000. Vreemde eenden, een verkennend onderzoek naar woningcorporaties en hun winkelvastgoed, Afstudeerscriptie Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

Christiaanse, W.A.G., 2009. Winkelvastgoed bij woningcorporaties: een exploratief onderzoek naar de mogelijkheden voor dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed om een samenwerking aan te gaan met woningcorporaties, Afstudeerscriptie Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

## Beleggen in Nederlandse recreatiewoningen

In de Nederlandse onroerendgoedmarkt zijn een aantal populaire beleggingssectoren te onderkennen. Blijkend uit de hoeveelheid belegd vermogen zijn de sectoren retail, woningen, kantoren, en bedrijfsruimten de voornaamste beleggingssectoren van de huidige onroerendgoedmarkt in Nederland. Gelet op de schaarste aan beleggingsobjecten binnen deze sectoren (kwalitatief hoogwaardige objecten, gelegen op de juiste locaties en bij voorkeur langjarig verhuurd) en de wens om ook in de toekomst succesvol in vastgoed te blijven beleggen, zoeken (institutionele) partijen naar alternatieve sectoren.

door ir. Justin van Tienen MSRE

**M**ogelijk is de sector van Nederlandse recreatiewoningen een alternatieve sector waarbij juist aantrekkelijke rendementen kunnen worden behaald bij een acceptabel risico. In de dagelijkse praktijk blijkt dat de informatie die voorhanden is over de sector van recreatiewoningen, weinig inzicht verschaft in deze sector als beleggingscategorie. Bij de zoektocht naar alternatieve beleggingssectoren is transparantie hierin juist wenselijk. Kennis en inzicht kunnen bijdragen tot weloverwogen en goed onderbouwde investeringsbeslissingen. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek telt ons land ongeveer 100.000 recreatiewoningen. Om een beeld te krijgen van deze omvang: de voorraad woningen in ons land bedraagt circa 7.030.000. Vele bungalows, appartementen en zomerhuisjes staan echter niet in gebieden met een recreatieve bestemming of hebben zelf geen recreatieve bestemming. Ca. 34.000 van de 100.000 recreatiewoningen

worden bedrijfsmatig geëxploiteerd (met een verhuurplicht). De overige ca. 66.000 worden hoofdzakelijk gebruikt als eerste – dus permanent bewoonde – of tweede woningen (NRIT, CBS, BVVW 2008).

### Interviews met experts

Recreatiewoningen kunnen worden gedefinieerd als: ‘een groep of aantal permanent aanwezige gebouwen gelegen op een huisvesterrein, die voldoen aan alle criteria die gelden voor woningen, bestemd om uitsluitend door een huishouden of een daaraan gelijk te stellen groep, dat een hoofdverblijf elders heeft, gedurende een gedeelte van het jaar te worden bewoond, waarbij bovendien geldt dat de woningen gelegen zijn op een officieel voor recreatie aangewezen gebied waarbij deze hoofdzakelijk voor verhuur door de exploitant of beheerder van het complex beschikbaar zijn’.

Om meer inzicht te verkrijgen in kritische aspecten binnen de Nederlandse beleg-

gingsrecreatie-woningmarkt en daarmee (institutionele) beleggers te kunnen adviseren is een verkennende studie uitgevoerd (Tienen, 2009). Middels literatuuronderzoek is informatie verzameld die betrekking heeft op beleggen in onroerend goed, de (beleggings)recreatiewoningmarkt en relevante externe ontwikkelingen en invloeden. De uitkomsten van de literatuurstudie zijn aan de hand van interviews met experts empirisch getoetst.

#### Deelproces

Van belang bij de keuze van de te interviewen personen was dat zij in de praktijk op professionele (commerciële) basis betrokken waren bij recreatiewoningen. Bovendien was het van belang dat zij, gelet op het verkennende karakter van het onderzoek, in verschillende deelprocessen van de recreatiewoningmarkt opereerden. Onder deze deelprocessen worden verstaan de ontwikkeling, realisatie, exploitatie, waardering, verkoop/verhuur van-, en het beleggen in recreatiewoningen. De in het onderzoek naar voren gekomen aspecten zijn geordend binnen een vijftal thema's, te weten financieel-economische-, beleids-, trend-, management- en programmatische aspecten. In dit artikel wordt beknopt ingegaan op de voornaamste resultaten van het onderzoek, waarbij deze per thema worden weergegeven (het volledige onderzoeksrapport – zie literatuur - is te downloaden via [www.asre.nl](http://www.asre.nl)).

#### Financieel-economische aspecten

Uit bestaande literatuur is gebleken dat in algemene zin grote verschillen bestaan in bezettingsgraden van recreatiewoningen, dat sprake is van seizoensinvloeden, van lokatieafhankelijke waardeontwikkeling en een bruto-netto huurtraject waarin grote afwijkingen voorkomen (Brink, 2007; Kuiper, 2008). Hierdoor komt een beeld naar voren dat diverse invloedsfactoren bij kunnen dragen aan grote schommelingen rond

het verwachte, toekomstige rendement. Volgens de beleggingsleer betekent dit een groot risico: 'een grote bandbreedte rond het toekomstige verwachte rendement welke bandbreedte wordt uitgedrukt in de standaarddeviatie van het rendement'.

#### Geringe risico's

Een terugkerend antwoord dat de geïnterviewde experts daarentegen gaven was dat de markt van recreatiewoningen vooral een stabiele markt is. Volgens hen is er nauwelijks sprake van grote schommelingen in direct – dan wel indirect rendement. Een belegging in een recreatiewoning kenmerkt zich volgens de geïnterviewden ook door waardevastheid. Voor wat betreft de risico's zijn de 'professionals' allen positief gestemd in de zin dat men aangeeft dat de risico's gering zijn. De geïnterviewden interpreteren 'risico' echter als de kans op een tegenvallend resultaat oftewel een lager rendement dan verwacht. Aangezien de geïnterviewden allen afkomstig zijn uit ervaren, professionele, in de recreatiewoningmarkt opererende partijen, zijn zij blijkbaar in staat dit rendement in positieve zin te beïnvloeden en de kans op een tegenvallend rendement te beperken. Een belangrijke conclusie is derhalve dat het product 'beleggingsrecreatiewoning' in zijn algemeenheid niet als 'stabiel' of 'risicoloos' valt te bestempelen, maar dat het risico op een tegenvallend rendement echter wel degelijk beïnvloedbaar is. Dit vereist een op deze sector gericht, specialistisch management, zoals bijvoorbeeld ook bestaat in de hotelsector. Bovendien heeft de recreatiewoning een correlatie welke naar verwachting niet gelijk is met die van traditionele vastgoedbeleggingssectoren. Beleggingsrecreatiewoningen zijn minder conjunctuurgevoelig.

Voor iedere belegger kan vastgoed een verschillende mate van geschiktheid hebben, afhankelijk van de eigen visie of bereidheid om risico te lopen. Gelet op het acceptabele ge-

middele rendement van recreatiewoningen, alsmede een correlatie welke naar verwachting niet gelijk is met die van traditionele vastgoedbeleggingssectoren, kunnen beleggingen in Nederlandse recreatiewoningen interessant zijn voor (institutionele) beleggers als portefeuillestabilisator en -diversificator.

#### Beleidsaspecten

Het huidige overheidsbeleid ten aanzien van toeristisch-recreatieve voorzieningen impliceert dat vanuit overheidswege in ieder geval sprake is van een stimulerend beleid, hetgeen als positief kan worden beschouwd. Vanaf 2008 moeten gemeenten (of regio's) zelf het beleid vormgeven door recreatiebeleid te ontwikkelen of door middel van bestemmingsplanwijzigingen. Hiermee wordt onnodige regelgeving teruggedrongen en wordt het mogelijk om meer regionaal maatwerk op het gebied van verblijfsrecreatie te bieden. In toenemende mate erkennen de overheden het belang van toerisme in hun regio. Vrijwel elke provincie heeft een beleidsplan recreatie en toerisme, met de daarbij behorende budgetten.

#### Trendaspecten

De stijging van het aantal huishoudens in combinatie met een daling van hun gemiddelde omvang alsook de vergrijzing geeft zowel de kwantitatieve als kwalitatieve vraag naar recreatiewoningen een positieve stimulans. Met de toenemende welvaart neemt de beschikbare vakantietijd toe en daarmee de vraag naar recreatieve voorzieningen. De huidige economische crisis lijkt gunstig uit te vallen voor de Nederlandse recreatiewoningsector. De recreatiewoning heeft vanaf 2007 een flink stuk marktaandeel op de binnenlandse vakantiemarkt veroverd, waarbij sprake is van een toename welke betrekking heeft op zowel de korte als de lange vakanties, alsmede de daarbij behorende overnachtingen. Ook het aantal overnachtingen door buitenlandse bezo-

kers steeg, welke toename voornamelijk betrekking had op recreatiewoningcomplexen bestemd voor de verhuur. Verschillende studies naar de gevolgen van klimaatverandering tonen aan dat de klimatologische omstandigheden in Zuid-Europa op lange termijn minder aantrekkelijk voor toerisme worden, terwijl het klimaat van Noord- en West-Europa juist aantrekkelijker wordt voor toerisme (bijvoorbeeld Amelung, 2005; De Jonge, 2008).

#### Managementsaspecten

Het management van recreatiewoningen is een cruciale factor voor het beleggingsresultaat. Met een op dit moment sterke toename van aanbod en concurrentie verandert de sector van een groeiemarkt in een verdringingsmarkt. Een verdringingsmarkt waarbij verouderde recreatiewoningen en parken uit de markt zullen vallen ten gunste van kwalitatief betere nieuwbouw. Het loyaliteitsconcept dient hiertegen remedie te bieden: zorg voor upgradering in combinatie met een herkenbare merkkwaliteit en service waardoor huurders (bezoekers) terugkeren vanwege vertrouwde en goede ervaringen bij voorgaande bezoeken. Opvallend is dat als we de bezettingsgraadpercentages van ketenmanagementorganisaties vergelijken met de percentages van de gemiddelde bezettingsgraad van recreatiewoningen in Nederland, hier een aanzienlijk verschil in zit. Blijkbaar zijn de grotere professionele aanbieders in staat een aanmerkelijk hoger bezettingsgraadpercentage te realiseren.

#### Programmatische aspecten

De locatie is belangrijk, waarbij opvalt dat de aanwezigheid van het element water als een noodzaak wordt gezien. De locatie dient onderscheidend vermogen te hebben en daarmee potentie om een groot aantal bezoekers te trekken. 'Onderscheidend vermogen' kan zich op diverse manieren uiten; te denken valt aan dichtbijgelegen

authentieke dorpen, bijzondere natuur, de mogelijkheid om dagtripjes te maken (attractieparken en musea), de grens met het buitenland, een golfbaan etc.

#### Kwaliteit serviceverlening

Tegenwoordig wordt getracht de identiteit van de omgeving in het park zelf door te trekken. Daar waar in het verleden bij veel parken sprake was van een gemeenschappelijk en tevens beeldbepalend gezicht is het hebben van een eigen identiteit heden ten dage een must. Hierbij is de 'branding' van de ketenmanagementorganisatie enkel het terugkerende kenmerk, dat de vertrouwde en verwachting van bezoekers ten aanzien van de kwaliteit van het park en de serviceverlening moet borgen. Bij het ontwerp van de woningen is het van belang differentiatie (grootte, typen, inrichting) te bieden in gevarieerde stijl. Er is sprake van een toenemende vraag naar twee- tot vierpersoonsrecreatiewoningen en woningen juist geschikt voor twaalf personen en meer. De parken moeten ruim van opzet zijn; privacy qua geluid en zicht zijn hierbij belangrijke waarden. Voor een succesvolle exploitatie dient een huisjesterrein een minimale omvang te hebben van 200, zo niet 250 recreatiewoningen. Er is sprake van een toenemende behoefte aan zorgvoorzieningen zoals bijvoorbeeld thuiszorgservice, nierdialysefaciliteiten en specifiek op ouderen of mindervaliden gerichte accommodaties. De aanwezigheid van een receptievoorziening voor sleutelafgifte, verstrekking van park- en omgevingsinformatie is een minimaal noodzakelijke voorziening. Verder worden een supermarkt en een restaurant geacht op een park aanwezig te zijn. De woning dient meer luxe te bezitten dan wat de consument thuis heeft. Een luxe keuken en badkamer is een vereiste waarbij een sauna een optie is. Dit geldt ook voor de inrichting, het afwerkingsniveau moet hoog zijn.

Van de voornoemde aspecten blijken de

locatie (onderscheidend vermogen en de vereiste aanwezigheid van het 'element' water) alsmede beheer door een ketenmanagementorganisatie de meest kritische aspecten bij het beleggen in Nederlandse recreatiewoningen.

Nu veel partijen de portefeuille al in meer of mindere mate over verschillende beleggingscategorieën (aandelen, obligaties, vastgoed, overig) hebben gespreid, wordt in toenemende mate gezocht naar manieren om ook binnen de categorieën te spreiden. Een belegging in Nederlandse recreatiewoningen biedt de mogelijkheid ook in een minder conjunctuurgevoelige onroerend goed sector te zijn vertegenwoordigd.

In de institutionele wereld is men georiënteerd op het nakomen van verplichtingen waardoor risicobeheersing troef is en tegelijkertijd rendement een schaars goed. Tegen deze achtergrond zouden op basis van de resultaten van onderliggend onderzoek institutionele partijen kunnen overwegen om de recreatiewoningensector een onderdeel van hun vastgoedbeleggingsportefeuille uit te laten maken. Recreatief onroerend goed is inmiddels een volwaardig beleggingsproduct geworden.

#### SWOT Analyse

Het product 'beleggingsrecreatiewoning' verwerkt in een sterkte-zwakte analyse, geeft het volgende beeld:

#### Aanbevelingen

Wil de recreatiewoningsector zich verder in de belangstelling van institutionele partijen scharen, dan is het bijhouden van essentiële data als waardeontwikkeling en historisch behaalde rendementen noodzakelijk. Het ontbreken van dergelijke data wordt door institutionele partijen gezien als een risico op zich en werpt een drempel op om in te stappen. Voordat de categorie recreatiewoningen kan uitgroeien tot een serieus

TABEL 1 ► STERKTE-ZWAKTE ANALYSE BELEGGINGSRECREATIEWONINGEN'

<p><b>Sterkten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Waardevastheid</li> <li>• Acceptabel realiseerbaar gemiddeld (totaal) rendement</li> <li>• Minder conjunctuurgevoelig dan bijvoorbeeld hotels, winkels, kantoren, en bedrijfsruimten</li> <li>• Verwachte afwijkende correlatie met overige onroerendgoedsectoren</li> <li>• Relatief stabiele groei van het aanbod (vergelijk kantoren: geen varkenscycli)</li> </ul>	<p><b>Zwakten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afhankelijkheid van ketenmanagementorganisatie ('het vermarkten')</li> <li>• Diversiteit in bruto-netto traject</li> <li>• Schommelingen in bezettingsgraad</li> <li>• Seizoensschommelingen</li> <li>• Locatieafhankelijkheid</li> <li>• Ontbreken essentiële datareeksen</li> </ul>
<p><b>Kansen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toenemende welvaart en daarmee toenemende beschikbare vakantietijd: stimulans voor de vraag</li> <li>• Demografische ontwikkeling (vergrijzing): stimulans voor de vraag</li> <li>• Klimaatverandering: klimaat van Noord- en West-Europa wordt aantrekkelijker voor toerisme</li> <li>• Verzamelen essentiële datareeksen</li> </ul>	<p><b>Bedreigingen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Veroudering ('themativering')</li> <li>• Veroudering ('verdringingsmarkt')</li> <li>• Intransparantie bruto-netto traject</li> <li>• Negatieve publiciteit veroorzaakt door ervaringen vanuit slechte concepten</li> <li>• Ingewikkelde wijze van waarderen</li> </ul>

en substantieel onderdeel van een vastgoedportefeuille moet meer (kwantitatief) onderzoek worden gedaan, door dataverzameling. Het zou de sector alleen maar ten goede komen indien de resultaten, ook met data, kwantitatief kunnen worden gestaafd. Langs deze weg aldus gelijk een oproep aan partijen actief in deze sector om hier een speerpunt van te maken! Gelet op het percentage aan managementfee dat de grote ketenmanagementorganisaties vragen heeft dit een behoorlijke

impact op het bruto-netto traject van de huuropbrengst. Dit wordt klaarblijkelijk gecompenseerd door een aanzienlijk positief verschil in bezettingsgraadpercentage ten opzichte van projecten zonder beheer door een ketenmanagementorganisatie. Bij wenselijke onafhankelijkheid van een ketenmanagementorganisatie wordt aanbevolen dit omslagpunt te bepalen, om te bezien of met een gunstiger bruto-netto traject het vereiste minimum te realiseren bezettingsgraadpercentage realistisch wordt geacht.

De ondoorzichtigheid in het traject van bezetting tot de uiteindelijk gerealiseerde verhuuropbrengst wekt de nodige argwaan op bij partijen. Dit gebrek aan transparantie kan zodoende een drempel zijn om niet te beleggen in deze sector. Verbetering hierin kan de kans op participering door (institutionele) partijen vergroten.

#### OVER DE AUTEUR

**Ir. Justin van Tienen MSRE** is werkzaam als regiomanager bij Grontmij Vastgoedmanagement B.V.

#### Referenties

- Amelung, B. (2005). Global (Environmental) Change and Tourism: Issues of scale and distribution. Maastricht: Universitaire Pers Maastricht.
- Blokvoort, M. H. (2008). De bestrijding van Permanente bewoning van recreatiewoningen: stand van zaken anno 2008. *Bouwrecht*, (3) 151-157.
- BVVW, Belangen Vereniging Vrij Wonen, Franken F. en M. van Hartingsvelt (2008). Brief aan de Vaste Kamercommissie voor VROM. Permanente bewoning van recreatiewoningen. Bergentheim.
- Brink, H. van den (2007). Sectorstudie Verblijfsrecreatie. ING Bank, Amsterdam.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2008). Toerisme en recreatie in cijfers 2008.
- Enk, W. van. (1995). Recreatiewoningen. *Vastgoedmarkt*, 22, (7) 40-42.
- Hentenaar, R. (2006). Geen verkoopzorgen voor beleggers in ZIB. *PropertyNL*, (6) 60-61.
- Jonge, Ch. De (2008). De gevolgen van klimaatverandering voor recreatie en toerisme. Stichting Recreatie, Kennis- en Innovatiecentrum in samenwerking met Alterra Wageningen.
- Kuiper, I. (2008). De markt van recreatiewoningen is instabiel. *Vastgoed*, (5) 8-12.
- Metzmakers, P.A.J. (2003). Recreatiewoningen onder de loep. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.
- NRIT Onderzoek (2008). Trendrapport toerisme, recreatie en vrije tijd 2007-2008. Breda: NRIT Media
- Tienen J.R. van (2009). Beleggen in Nederlandse recreatiewoningen, master thesis Amsterdam School of Real Estate.

## Private sector-led urban development

Private sector-led urban development is often associated with planning in the UK and USA. However, in the Netherlands a tendency towards more private sector involvement can be noticed as well. So, it is extremely relevant to look at the development practice in these countries and to see what we can learn from it. This research shows that successful urban developments can be achieved with a private sector-led approach once public and private roles are separated.

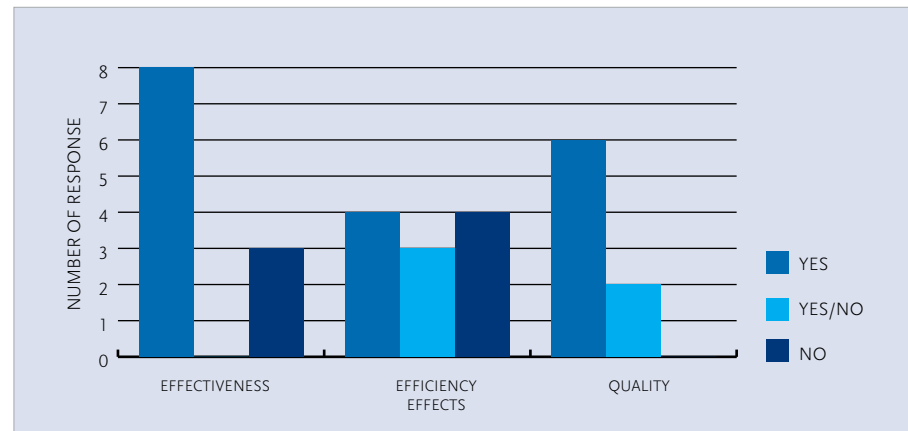
door ir. Erwin Heurkens

**T**his study focuses on private sector-led urban development as a form of public-private co-operation. In such a co-operation, public authorities set conditions for the approval of developments, while private actors take on the responsibility to initiate, design, finance, realise, and maintain urban development projects. In this situation, property developers have significant management possibilities to achieve their own objectives as they control most of the necessary development resources: land, capital and people. Local planning authorities have the ability to manage public interests through negotiations towards planning permissions. Thus, private sector-led urban development is considered to be market-led instead of state-led. This creates a possible problem for urban development in the Netherlands. The Dutch planning system for centuries largely has been based on the concept of public control, while the development practice increasingly is being characterised by the growing influence of the private sector. This latest trend has been referred to as 'the forward integration of the market' (De Zeeuw, 2007). However, local governments still actively participate

in development projects by making investments and taking development risks. The latter is considered to be an unlikely future for Dutch urban development for many reasons.

First, there is the issue on EU tendering procedures and state support leading to intensive discussions in recent years. According to Bregman (2010), the recent Müller-decree implicates that future urban development Public-Private Partnerships will be based on a clear role division by law, in which public bodies operate within the public domain and developers within the private domain. Bregman foresees that future PPP models will be 'new style' joint venture and concession models rather than the building rights model, once EU tendering is unwanted. This results in more market freedom and less detailed government control. Second, the expected benefits of joint venture PPPs are often not met. Klijn & Teisman (2003) argue that partners have difficulties with joint decision-making and organisation, and tend to revert to traditional forms by contracting out and separating responsibilities. As a result we see an increased interest in the concession model, which can be seen as

**FIGUUR 1** ► EFFECTS CONCESSION MODEL ACCORDING TO PUBLIC ACTORS



the private sector-led approach to Dutch urban development. Finally, the role of local authorities in the near future is going to change fundamentally, as they face substantial financial retrenchments and a decreasing amount of land ownership. At the moment, the private sector's appetite for risk-bearing investments in projects is low. But once the market picks up, developers again start investing in urban development, unmistakably in a less speculative way and more focused on actual demand.

So, in Dutch urban development practice, we face a public-private power shift and a need for a clear public-private domain division. Therefore, we will look at private sector-led urban development processes in the UK and USA, where the urban development practice is considered to be mainly private sector-led and based on a clear public-private role division. Therefore, important lessons can be drawn from these contexts for the Netherlands. This paper presents the first findings of private sector-led urban developments in the Netherlands and UK. The USA research will be conducted at a later stage. First, I will briefly address the used case study methodology, then the case study findings from both

countries are presented, and finally conclusions and recommendations for Dutch urban development practice are given.

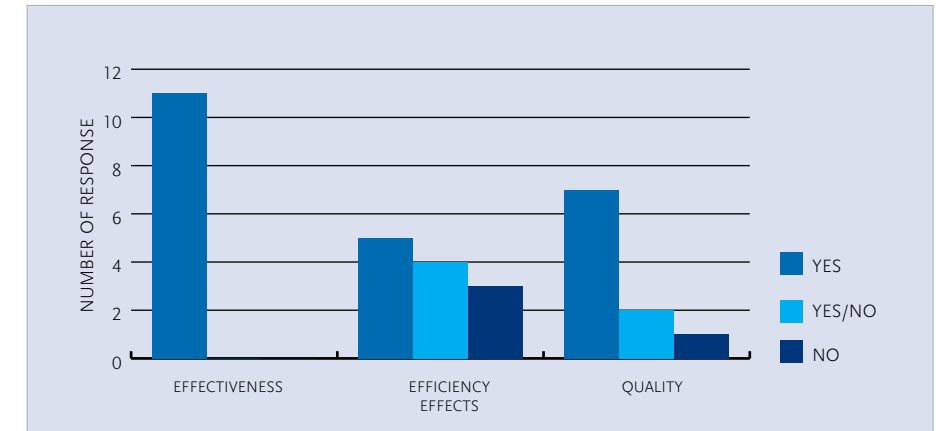
#### Methodology

The methodology used is qualitative case study research consisting of two methods: document reviews (on agreements) and semi-structured interviews (with the involved public and private professionals). The collection of qualitative data is centred on the aspects characteristics and effects, and a cross-case analysis is used to compare data from different cases. As the objective of conducting research on the Dutch cases is to get a broader understanding of private sector-led urban development, ten cases were selected. This provides the researcher with a broad scope of data. For the UK (and USA), an in depth analysis is considered to be more appropriate resulting in the selection of two cases. This also enables the researcher to validate data through a cross-case analysis.

#### Dutch Case Study Findings

Ten private sector-led urban development case studies, listening to the name 'concession model' in the Netherlands,

**FIGUUR 2** ► EFFECTS CONCESSION MODEL ACCORDING TO PRIVATE ACTORS



were analysed: Park de Meer, Amsterdam; Ypenburg deelplan 20, Den Haag; De Laares, Enschede; Het Balkon, Maas-luis; Mortiere, Middelburg; Woerdblok, Naaldwijk; Nieuw Crooswijk, Rotterdam; Koolhoven, Stappegoor, and Wagnerplein, Tilburg; De Woerd, Utrecht; and Oud-IJmuiden, Velsen.

One of the most important characteristics of the concession model in theory is the strict division of public and private domains. This means that tasks, responsibilities, risks and revenues are divided amongst the partners rather than shared. However, in practice this does not always seem the case. Tasks and responsibilities that are clearly attributed to either public or private organisations on paper in most cases become blurred during the development process. The cases for instance show that both parties often work together on plans. It seems to be very difficult for public officers to transfer responsibilities to private actors.

Furthermore, changing market conditions also contribute to an unclear role division. In this situation, development risks for private parties become too high, which in

some cases moves developers to allow public financial contributions to public space and infrastructure. This sometimes leads to risk-sharing between both parties and a loss of private sector management of the development as local authorities make implementation decisions as well. In terms of revenues, developers are able to gain a decent profit from most cases, because they can financially integrate and manage the land and real estate development. Public authorities gain direct revenues by selling their land to developers if they were landowners at the offset of the development project.

Public briefs, which secure public interests before contractual agreements are signed, often include very detailed programmatic requirements and design guidelines for public space, materials and real estate. Briefs seem to be effective public tools to integrate and secure physical, social, environmental and economic objectives. However, these inflexible public guidelines lead to problems for developers, as they are not able to design and build real estate and an environment that meets changing market demands. Hence, one of the fun-



damental problems is that local authorities eventually own public space. As they have a stake in the development, they also want to make decisions on it.

The interviewees were asked to indicate whether the assumed advantages of the use of the concession model (Heurkens et al., 2008) were reached in practice. Figure 1 and 2 show their response on the effects: effectiveness, efficiency, and spatial quality. The concession model in general is an effective instrument to achieve the intended objectives. However, changing circumstances potentially lead to programmatic or qualitative adjustments. The concession model not necessarily leads to an efficient process. The amount of time and costs involved in the plan development phase in general turns out to be higher than estimated. However, in the realisation phase processes are considered very efficient. The way of working in general facilitates spatial quality. So, the myth that private sector-led development is just about realising economical objectives – at least on the basis of the case studies – is ungrounded: developers take into account environmental and social objectives as well.

#### UK Case Study Findings

The reason to look at urban development in the UK lies in the fact that it is considered to be an established planning system and practice that can be regarded as private sector-led, or as Nadin et al. (2008) put it: 'The system of planning and development in England is strongly shaped by the understanding that most development is undertaken by private interests or by public bodies acting very much like private interests.' Two inner city urban development case studies have been conducted: Bristol Harbourside and Liverpool One. Although these cases do not represent all UK private sector-led urban developments, they still provide meaningful lessons.

If we look at the role division of private sector-led urban development processes in both cases we see that tasks and responsibilities are divided clearly amongst parties. The public sector purchases and sells their land and does the legislative part of development, while the private sector takes on the design, finance, realisation and maintenance of developments. Interesting enough, in both cases, no formal organisational PPPs but formal agreements exist between parties, next to informal partnerships in various kinds. Local authorities ensure that local business and different public institutions become committed to projects. Furthermore, it is considered common practice for developers to involve local communities in plan decision-making to ensure public support.

#### Development revenues

Both cases show that risks are attributed solely to the private sector as government by law is not allowed to take any financial risks. However, they do have development revenues. In both cases local authorities owned parcels of land which were sold against agreed upon conditions: they often obtain a certain percentage of either increase of land values or tenure rents. But, public bodies are not burdened by a land value drop. So, the principle remains that there is no risk or revenue sharing between both parties. The private sector takes on risks and revenues, while the public sector bears no risk and obtains a variable income depending on negotiated terms.

Local authorities in both cases make planning briefs in the tendering phase which include global guidelines for developers. Once developers are selected they deliver a planning application (integrative plan) to local authorities who consider giving planning permission under certain conditions. The conditions for permission are negotiated by both parties, leading to Section 106 agreements attached to deve-

lopment agreements. These are legally-binding agreements through which public bodies are able to obligate private parties to financially contribute to public development objectives like affordable housing and public space. The conditions are often flexible enough to cope with changed circumstances, sometimes leading to adjustments of plans through negotiations. Also, this opens up opportunities to implement new guidelines when new policies come into place.

In general both cases show that this type of co-operation can be very effective. The public and private interviewees state that almost all intended objectives are achieved in practice. However, the process is not necessarily experienced as efficient due to lengthy negotiation processes. Unfavourable market conditions and political processes often result in time and budget overruns, as they pose new conditions for negotiations, sometimes resulting in higher building densities. The spatial quality of Liverpool One by both parties is considered to be exceptional, and Bristol Harbourside's quality meets the expectations of the parties, even receiving a sustainable design award.

#### Conclusions & Recommendations

Both findings give us the opportunity to draw lessons from private sector-led urban development in the Netherlands and UK. The main conclusion of the Dutch case studies is that local authorities have difficulties to fulfil their facilitating role. They tend to actively control and interfere in the design and realisation process, despite this being the responsibility of developers, often resulting in project delays. If we look at the English case studies we conclude that municipalities and developers work on the basis of a natural public-private role division, and stick to it. Public bodies set global conditions and give permission to plans and private parties manage the entire development process.

It seems that UK urban development is more based on the acceptance that the public sector should enable the private sector to invest in cities. Developers tend to be more committed to long-term thinking on places, and realise that more return on investment can be made once they deliver good products. As local authorities do not have enough financial means to invest in cities, they influence outcomes by using different public instruments to effectively realise public objectives. Furthermore, the flexible attitude towards urban development through reoccurring negotiations gives both parties the opportunity to change plans to the circumstances.

However, not all UK private sector-led urban developments are success stories. Processes, especially in the plan development phase, are not always efficient because of extensive negotiations taking place. Furthermore, the impact of private sector-led projects like Liverpool One, London's Canary Wharf and Birmingham's Bullring is considered controversial. Minton (2009) explains that these developments are highly secured, clean enclaves within cities, completely controlled by private companies. The privatisation of public space in her opinion creates physical barriers, social exclusion and economic inequalities within cities. As a result, strong debates on improving the built environment are common in the UK. Both planners and developers are concerned about the state of English cities, and put forward the need to regenerate inner cities in a sustainable way.

So, what can we learn from the UK cases for future Dutch private sector-led urban developments? The following recommendations are likely to be of use for the Netherlands:

- Use a clear public-private role division on paper and in practice at all times
- Role developers: integrative designs, community involvement, and long-term commitment

- Role municipalities: city-wide strategies and area-based implementation of objectives
- Create informal partnerships with relevant stakeholders to increase support & finance
- Bottom-up planning rather than top-down planning, the area as basis for development
- Use Section 106 agreements to ensure developers' contribution to public objectives
- Flexible use of plans and negotiations to react on changed market conditions
- Integrate land and real estate development into one private organisation
- De-risk developments by letting developers manage the entire development process
- Appoint public professionals to projects that facilitate rather than control the process

Although these recommendations are possible solutions for urban development in the Netherlands, they will not materialise without a clear new definition of public and private roles. Furthermore, this can only happen if it is supported by a culture change in public and private organisations towards more realistic development approaches. Private sector-led urban development is definitely one of them.

#### OVER DE AUTEUR

**ir. E.W.T.M. Heurkens** is promovendus bij de afdeling RE&H, faculteit Bouwkunde van de TU Delft.

#### References

- Bregman (2010), 'Goed nieuws voor Nederlandse praktijk gebiedsontwikkeling', in *Cobouw*, 2 april 2010
- De Zeeuw, F. (2007), 'De Engel uit het Marmar: Reflecties op Gebiedsontwikkeling', Delft: TU Delft
- Heurkens, E., Hobma, F. & De Zeeuw, F. (2008), 'Gebiedsconcessie: een omstrede nieuwkomer', in *Ruimtelijke Ontwikkeling Magazine*, 10: 12-15
- Klijn, E.H. & Teisman, G.R. (2003), 'Institutional and Strategic Barriers to Public-Private Partnership: An Analysis of Dutch Cases', in *Public Money & Management*, 7: 1-9
- Minton, A. (2009), 'Ground Control: Fear and happiness in the twenty-first century', London: Penguin Books
- Nadin, V., Short, M., Smith, N. & Askew, J. (2008), 'Development and Planning Processes in England', unpublished general paper

## DE MEERWAARDE VAN DUURZAAM VASTGOED

In het artikel “Doing Well by Doing Good? Green Office Buildings” wordt op basis van een vergelijking van 694 groene gebouwen en 7489 reguliere gebouwen aangetoond dat de groene gebouwen een 2% hogere huurprijs opleveren en 6% tot 9% hogere effectieve huurinkomsten genereren (huur vermenigvuldigd met bezettingsgraad).<sup>1</sup>

door drs. Guus Berkhout MBA

**D**aarnaast wordt op basis van een vergelijking van circa 200 verkooptransacties van groene gebouwen in de VS in de periode 2004 – 2007 met ruim 1600 niet-groene gebouwen aangetoond dat de groene gebouwen een 16% hogere verkoopprijs hadden, mede omdat het risico door de stabiele bezettingsgraad kleiner werd verondersteld. De vraag is of dergelijke huur en transactiepremies ook voor de Nederlandse kantorenmarkt gelden. Om meer inzicht te krijgen in de relatie tussen duurzaamheid en de waarde van kantoorruimte in Nederland, heeft Triodos Vastgoedfonds vijf gerenommeerde taxatiebureaus benaderd om de relatie tussen waarde en duurzaamheid van vastgoed (hier kantoorruimte) te verdisconteren.

Dit artikel bespreekt de resultaten van die taxatieopdracht en plaats die binnen de actuele kennisontwikkeling over duurzaamheid en de waarde van vastgoed.

Allereerst wordt een definitie van duurzaamheid gegeven zoals gehanteerd door (internationale) vastgoedprofessionals en de opdrachtgever van de besproken taxatiecase. Daarna wordt de aanleiding voor

de taxatieopdracht en de case studie gepresenteerd, gevolgd door de verschillen in taxatieresultaten. Het artikel sluit af met enkele conclusies en aanbevelingen voor het waarderen van duurzaamheid voor kantoorgebouwen.

### Duurzaamheid

In januari 2010 publiceerde het Royal Institute for Chartered Surveyors (RICS) het onderzoeksrapport ‘Is sustainability reflected in commercial property prices: an analysis of the evidence base’. In dit document geeft RICS de stand van zaken weer betreffende het onderzoek naar de relatie tussen duurzaamheid en financiële waarde. Dit wordt gedaan op basis van een uitgebreide analyse van de publicaties over dit onderwerp de afgelopen 10 jaar.

De conclusie van het rapport is dat ‘...for now the value and sustainability link is argued strongly in theory and in opinion, but in terms of hard evidence, the link is very limited and restricted to rental differentiation within a tight geographical area, and within one subsector of the market.’<sup>2</sup>

De ‘subsector’ in de markt die bedoeld

wordt is de kantorenmarkt. De 'geographical area' is de angelsaxische wereld, met name de Verenigde Staten. Het 'harde bewijs' is onder andere de studie van de Universiteit Maastricht en de Universiteit van Californië in Berkeley, waarin de meerwaarde van duurzaam vastgoed wordt becijferd op basis van een statistische analyse van gebouwen met een Energy Star Label en/of een LEED certificaat.

De vraag is of dergelijke huur en transactieprijzen ook voor de Nederlandse kantorenmarkt gelden. Een belangrijke hinderenis om een dergelijk onderzoek te doen in Nederland is het beperkt aantal duurzame kantoorgebouwen in Nederland, of in ieder geval het beperkte aantal gebouwen dat een duurzaamheidslabel heeft. Om meer inzicht te krijgen in de relatie tussen duurzaamheid en waarde van kantoorruimte in Nederland wordt in dit artikel door middel van een case beschreven hoe gerenommeerde taxateurs in Nederland anno 2009 de relatie tussen waarde en duurzaamheid van vastgoed (hier kantoorruimte) verdisconteren.

#### Unieke case

Het betreft de taxatie van een bestaand regulier kantoorgebouw en de uitbreiding met een nieuw gebouwd duurzaam kantoor. Wat deze case uniek maakt is het feit dat het twee gelijksoortige gebouwen betreft op exact dezelfde locatie, met hetzelfde huurcontract en dezelfde huurder. De enige twee verschillen tussen de gebouwen zijn het bouwjaar en het duurzame karakter van de nieuwbouw.

Door een analyse te maken van de taxatieverschillen tussen beide kantoorgebouwen kan exact bepaald worden wat de gehanteerde zienswijzen zijn in het taxeren van een regulier gebouw ten opzichte van een duurzaam gebouw.

Omdat er veel verschillende methodes zijn om duurzaamheid te meten, is het niet

eenvoudig de relatie tussen duurzaamheid en waarde te bepalen. Dat is ook een waarneming in het eerder genoemde RICS rapport. Mede daarom adviseert RICS om een definitie van duurzaamheid voor de hele vastgoedsector te ontwikkelen.

#### Definitie duurzaam vastgoed

Het is vooralsnog echter een utopie om te verwachten dat er op korte termijn één internationaal erkend systeem om duurzaamheid vast te stellen verschijnt. Hoewel BREEAM<sup>3</sup> een veelgebruikt en aan populariteit winnend meetinstrument voor duurzaamheid van vastgoed nu in meerdere landen wordt toegepast, ontwikkelt elk land zijn eigen locale versie. Het zal dus nog enige tijd duren voordat een universele standaard gebruikt wordt om mogelijke waardeverschillen tussen duurzaam en niet duurzaam vastgoed vast te stellen.

#### EPBD label

De enige methodiek die momenteel al in Europa wordt gebruikt is het EPBD label. Dit label is een maatstaf om te zien hoe energiezuinig een gebouw is. In 2002 heeft het Europese Parlement de EPBD richtlijn aangenomen. Deze richtlijn is gericht op het terugdringen van het energiegebruik van gebouwen, met het oog op vermindering van de uitstoot van o.a. CO<sub>2</sub> en om de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen te verkleinen. Op basis van deze Europese richtlijn is het in Nederland sinds 1 januari 2008 verplicht gesteld dat bij iedere transactie van een gebouw een energielabel aan de nieuwe eigenaar overhandigd wordt. De verplichting van een energielabel geldt ook bij verhuur van kantoren. Dit reeds breed geïmplementeerde label biedt wel de mogelijkheid onderzoek te doen naar de effecten van energiezuinigheid op huur- en koopprijzen van vastgoed.<sup>4</sup>

Triodos gebruikt voor het bepalen van het duurzame karakter van kantoorgebouwen het door Triodos Vastgoedfonds ontwik-

kelde beoordelingsmodel, de 'Triodos Toets voor Duurzaam Vastgoed'. In dit model zijn de veelgebruikte begrippen people, planet en profit toegesneden op de vastgoedsector en aangevuld met de factor project. In de toets komen veelal dezelfde onderwerpen aan bod als bij andere duurzaamheidstoetsen, zoals GPR<sup>5</sup> of BREEAM. Deze toetsen laten echter het 'profit'-element buiten beschouwing. Door profit mee te nemen als onderdeel van duurzaamheid, onderscheidt de Triodos Toets voor Duurzaam Vastgoed zich van andere methodes die duurzaamheid op gebouwniveau in kaart brengen. Met dit model worden de milieuaspecten (planet), de sociale aspecten (people), de fysieke en ruimtelijke aspecten (project) en de economische aspecten (profit) betrokken in de beoordeling van een mogelijke aankoop.

#### Toets voor duurzaam vastgoed

Triodos kijkt naar een veelvoud van deelaspecten van een gebouw. Deze worden beoordeeld, gescoord en gewogen, wat uiteindelijk leidt tot een totaalscore op elk van de vier hoofdcategorieën. Om een gebouw als duurzaam te kwalificeren moet op ten minste één hoofdaspect 'goed' (>7,5) en drie hoofdaspecten 'voldoende' (>5,5) zijn gescoord. De resultaten van de toets worden weergegeven in een zogenoemd 'spiderweb' diagram. Bij de behandeling van de case wordt hiervan een voorbeeld gegeven. De Triodos toets onderscheidt zich op de volgende kwaliteiten:

- Tot op detailniveau wordt naar een gebouw gekeken;
- Het model werkt grotendeels op basis van observaties zodat snel tot resultaat gekomen kan worden;
- Externe onderzoeken zijn niet nodig om een beoordeling te maken;
- Er wordt niet alleen naar de milieuprestaties ('planet') van een gebouw gekeken maar ook naar de kwaliteit voor gebruikers en de "profit"-zijde van een gebouw.

Het model wordt ook gebruikt om in de beheerfase de duurzaamheid van een pand te verbeteren. Dit wordt gedaan door per pand de ambities te formuleren die door de Asset en Property Manager gerealiseerd dienen te worden. Jaarlijks kunnen de panden opnieuw worden beoordeeld om te zien of de ambities ook verwezenlijkt zijn.

#### De taxatieopdracht

In het voorjaar van 2009 heeft Triodos Vastgoedfonds aan vijf gerenommeerde taxateurs gevraagd om een offerte uit te brengen om als tweede taxateur voor Triodos Vastgoedfonds op te treden. De aanleiding hiervoor was de IVBN notitie over fraudepreventie.<sup>6</sup> Eén van de aanbevelingen in dit rapport was om met meerdere taxateurs te werken en om regelmatig van taxateur te wisselen. Aan de verschillende taxateurs is gevraagd hiervoor een offerte uit te brengen.

Bij het offerteverzoek heeft Triodos Vastgoedfonds een casus gevoegd waarbij aan de taxateur gevraagd is aan te geven wat het verschil in waarde is tussen het bestaande kantoorgebouw en het nieuwe duurzame gebouw. Op deze wijze is geprobeerd inzicht te krijgen in de manier waarop de verschillende taxateurs het thema 'duurzaamheid' verwerken in hun taxatie.

#### De case: Blaauwlaan in Utrecht

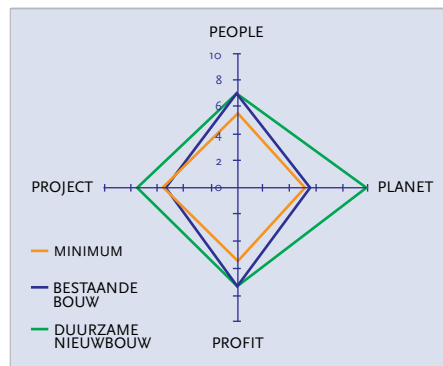
De taxatie betrof de kantoorruimte aan de Blaauwlaan in Utrecht (Papendorp). Triodos Vastgoedfonds heeft op die locatie in 2008 een bestaand gebouw verworven. De nieuwbouw is van een vergelijkbare grootte als het bestaande pand. Wat deze case uniek maakt is het feit dat het twee soortgelijke gebouwen betreft op een gelijke locatie, met hetzelfde huurcontract en dezelfde huurder. De enige twee verschillen tussen de gebouwen zijn het bouwjaar en het duurzame karakter van de nieuwbouw. De energieprestatie van het nieuwe gebouw is zo'n 30% beter dan het Bouwbesluit



HET GEBOUW AAN DE BLAEULAAN IN UTRECHT MET RECHTS-VOOR DE BESTAANDE BOUW EN LINKS-ACHTER DE DUURZAME NIEUWBOUW. BEIDE GEBOUWEN ZIJN MET ELKAAR VERBONDEN MET EEN CORRIDOR. AFMETINGEN VAN BEIDE GEBOUWEN ZIJN VRIJWEL IDENTIEK.

voorschrijft, onder andere door betere isolatie van gevels en dak, extra isolerend HR++ glas, de toepassing van extreem zuinige hoog frequente verlichting met veeg- en daglichtschakeling en aanwezigheidsdetectie. De opzet en lay-out van de nieuwbouw zijn zodanig gekozen dat een wisseling van functies in de toekomst goed mogelijk is.

HIERONDER WORDT DE SCORE VAN DE TRIODOS TOETS VOOR DUURZAAM VASTGOED VOOR DE BESTAANDE BOUW EN DE NIEUWBOUW WEERGEGEVEN.



De nieuwbouw voldoet ook aan de eisen die het ministerie van VROM stelt aan zogenaamde groene projecten en daarom is voor de nieuwbouw een groenverklaring afgegeven. Dit onderstreept het innovatieve en duurzame karakter van het pand. Op basis van de groenverklaring is een groenfinanciering aangetrokken voor deze investering. Dit betekent dat de rentelasten van de externe financiering 1,5% lager zijn dan bij een normale bankfinanciering. Dit instrument verhoogt daarmee direct het rendement op de investering in het gebouw.

#### De taxatieresultaten

De taxaties zijn uitgevoerd volgens de richtlijnen van de ROZ-IPD. Dat wil zeggen zowel volgens de DCF methode als volgens de BAR/NAR methode. Vrijwel alle taxatierapporten beschrijven in hun introductie de voordelen van duurzaam vastgoed ten opzichte van niet duurzaam vastgoed.<sup>7</sup> Hiermee onderkennen alle taxatiebureaus het belang en benoemen zij zelfs expliciet enkele waardebepalende effecten. Een aantal highlights:

DCF (Discontovoet)	A	B	C	D	E	Gemiddeld
Reguliere bouw (%)	7,20	6,90	7,10	7,15	7,50	7,17
Duurzame bouw (%)	7,00	6,90	7,00	7,15	7,50	7,11
Vershil (%)	0,20	0,00	0,10	0,00	0,00	0,15

Exit Yield	A	B	C	D	E	Gemiddeld
Reguliere bouw (%)	9,20	7,50	9,40	8,30	7,80	8,44
Duurzame bouw (%)	8,60	7,50	9,00	7,50	7,80	8,08
Vershil (%)	0,60	0,00	0,40	0,80	0,00	0,60

Huurwaarde per m <sup>2</sup> (VVO)	A	B	C	D	E	Gemiddeld
Reguliere bouw (€/jaar)	190	177	155	190	155	173
Duurzame bouw (€/jaar)	195	177	163	202	164	180
Vershil (%)	2,63	0,0	5,16	6,32	5,81	4,98

- Directe besparingen op energie en onderhoud;
- Langere economische levensduur;
- Lagere risicopremie door onder andere bescherming tegen meer strikte wet- en regelgeving;
- Hogere huur en betere verhuurbaarheid;
- Beperkt aanbod drijft de waarde omhoog.

In de literatuur betreffende het taxeren van duurzaam vastgoed wordt gesteld dat de DCF methode het meest geschikt is om de meerwaarde van duurzaam vastgoed vast te stellen.<sup>8</sup> In het DCF model kunnen bovenstaande voordelen eenvoudig tot uiting worden gebracht. Dientengevolge zou men verwachten dat alle taxateurs op de discontovoet zouden differentiëren. Zoals echter uit onderstaand overzicht blijkt wordt er op de disconteringsvoet maar door twee van de vijf partijen gedifferentieerd. Gemiddeld hanteren deze taxateurs een afslag van 0,15% op de discontovoet voor regulier ('niet duurzaam') vastgoed.

Mede op basis van het onderzoek van Eichholtz, Kok en Quigley, maar ook op basis van de voordelen van duurzaam vastgoed die expliciet worden beschreven in de taxatierapporten, zou men verwachten dat er in de taxaties een substantieel verschil bestaat

tussen de exit yield van de reguliere bouw en de exit yield van de duurzame bouw. Uit de case blijkt dat drie van de vijf partijen dit onderscheid maken, zoals blijkt uit bovenstaand overzicht. Gemiddeld genomen was de afslag op de exit yield 0,60.

Het is gebruikelijk om de veroudering van gebouwen weer te geven door de exit yield hoger te stellen dan de yield bij aankoop van een pand. De verklaring van een lagere exit yield voor duurzame gebouwen ten opzichte van reguliere gebouwen ligt in het feit dat deze gebouwen, bijvoorbeeld door een 30% betere energieprestatie dan bouwbesluit al voorbereid zijn op toekomstige strengere regelgeving en dus minder snel verouderen.

Een derde waardecomponent waar verschillend naar het waarde-effect van duurzaamheid is gekeken is de huurwaarde. Door vier van de vijf taxateurs wordt gedifferentieerd op huurwaarde. Hierover is weer meer consensus dan over een mogelijke reductie van de discontovoet of exit yield voor duurzaam vastgoed. De huurwaarde van duurzaam vastgoed wordt door de vier taxateurs die onderscheid maken gemiddeld bijna 5% hoger geschat dan de huurwaarde van regulier vastgoed.



De toelichting die daarop in de rapporten gegeven wordt is dat de hogere huurwaarde een gevolg is van het energiezuinige karakter van de nieuwbouw. Deze gedachte begint ondertussen gemeengoed te worden. Het sluit ook aan bij het eerdere onderzoek van Eichholtz, Kok en Quigley, die een premie van ruim 2% op de huurwaarde van duurzame kantoorgebouwen achterhaalden.

#### Verskil in huurwaarde

Naast het verschil dat de taxateurs toekennen aan de huurwaarde van duurzaam vastgoed, is er een opvallend verschil in de bepaalde huurwaarde tussen de taxateurs onderling. Tussen de hoogste en laagste huurwaarde van de reguliere bouw zit een verschil van 22%.

Dit is meer dan een acceptabele foutmarge. De verklaring hiervoor ligt waarschijnlijk in het moment waarop de taxatieopdracht verstrekt is, namelijk in het voorjaar van 2009. Op dat moment vonden er bijzonder weinig transacties plaats en konden taxateurs nauwelijks terugvallen op referentietransacties ter onderbouwing van de waardebepaling. Toch blijft het opmerkelijk dat er in deze case meer consensus is over de toe te passen huuropslag voor de duurzame kantoorruimte ten opzichte van de reguliere kantoorruimte dan over de huurwaarde van het reguliere kantoorgebouw.

Dit weerlegt het veelal gebruikte argument van taxateurs dat het lastig is om duurzaam vastgoed te taxeren. Het lijkt eenvoudiger om het verschil in huurwaarde tussen duurzaam en niet duurzaam vastgoed vast te stellen dan om überhaupt een huurwaarde toe te kennen aan een gebouw. Met betrekking tot de vastgestelde bruto aanvangsrendementen (BAR) in de taxatierapporten, komt er eveneens een positieve waardeaanpassing voor de duurzame variant naar voren.

Gemiddeld is er een verschil van 0,68% tussen de reguliere bouw en de duurzame nieuwbouw.

De bestaande bouw is zeven jaar ouder dan de nieuwbouw en beïnvloedt zodoende de waarde. De BAR dient daarom gecorrigeerd te worden voor dit leeftijdsverschil. Deze correctie wordt vastgesteld op basis van het verschil tussen de yield bij aankoop en verkoop (exit yield) die de betreffende taxateur zelf aangeeft. Gecorrigeerd voor de factor leeftijd, is het verschil tussen de 'duurzame' en 'normale' BAR gemiddeld 0,38%. In de eerder genoemde waardeparameters is niet expliciet gecorrigeerd voor het verschil in bouwjaar tussen de twee kantoorgebouwen. De verwachting is echter dat een correctie de verschillen enigszins reduceert maar dat de trend gelijk blijft.

#### Conclusies en aanbevelingen

De RICS stelt in haar rapport dat er weinig "hard evidence" is voor de meerwaarde van duurzaam vastgoed. Er kan slechts op basis van enkele onderzoeken worden vastgesteld dat de (huur)waarde van duurzaam vastgoed hoger is en deze onderzoeken zijn vooral gericht op de VS. In Nederland ontbreekt vooralsnog voldoende bruikbare informatie voor de utiliteitsbouw om een dergelijk onderzoek uit te voeren.

Daarom is het interessant om na te gaan hoe taxateurs het verschil tussen duurzaam vastgoed en niet duurzaam vastgoed taxeren in de praktijk.

#### Taxatieresultaten

Gezien de verschillende taxatieresultaten is de grote gemene deler die uit de casus naar voren komt dat duurzaamheid nog verre van eenduidig gewaardeerd wordt. Enkele taxateurs maken helemaal geen onderscheid in de taxatiewaarden. Daar waar er wel onderscheid gemaakt wordt, is het waarde-effect ook zeer divers.

Uit de casus komt naar voren dat, als er ge-

BAR kk	A	B	C	D	E	Gemiddeld
Reguliere bouw (%)	7,50	6,75	8,63	7,49	6,75	7,43
Duurzame bouw (%)	7,16	6,75	7,75	6,23	6,50	6,88
Verskil (%)	0,34	0,00	0,88	1,26	0,25	0,68%

differentieerd wordt voor duurzaamheid, vier van de vijf taxateurs dit doorvoeren in de huurwaarde per vierkante meter en het bruto aanvangsrendement.

#### BAR/NAR-methode

Vooral het verschil in het wel of niet verdisconteren van de mate van duurzaamheid tussen de BAR/NAR-methode en de DCF-methode zet tot denken. In het geval van de BAR/NAR-methode zijn er meer partijen die in waarde differentiëren dan bij de DCF methode. Dit is op het eerste oog opmerkelijk en wel om twee redenen. Ten eerste wordt er in de literatuur gesteld dat duurzaamheid het beste met de DCF-methode getaxeerd kan worden. Deze veronderstelling kan met de taxatieresultaten uit deze case echter niet worden bevestigd. Althans, de taxateurs zijn het hier in mindere mate eens over het waarde-effect van duurzaamheid op de taxatie. Ten tweede stellen taxateurs over het algemeen dat taxeren van duurzaamheid mede lastig is omdat 'market evidence' ontbreekt. Des te opvallender is daarom dat juist in de comparatieve BAR/NAR-methode, die vooral gebaseerd is op vergelijking van ervaringscijfers uit 'de markt', het verschil tussen duurzaam en regulier vastgoed duidelijker tot uiting komt. Het zou echter ook zo kunnen zijn dat taxateurs zich in het geval van duurzaam vastgoed juist comfortabeler voelen bij gebruik van de BAR/NAR-methode. Deze methode biedt namelijk ruimte voor inschattingen en wordt een taxateur minder geremd door het moeten kunnen vastleggen van die inschattingen in verwachte kasstromen in de tijd en/of risico-opslagen zoals bij de DCF-methode. Zolang de kennis over het waarderen van

duurzaam vastgoed beperkt is, zal het daarom moeilijk blijven de discontovoet voor duurzaamheid aan te passen.

Duurzaamheid is niet langer een nieuw onderwerp in de Nederlandse vastgoedsector, maar is inmiddels een geïntegreerd begrip. Internationaal bewijs voor de meerwaarde van duurzaam vastgoed – of het hogere risico van niet duurzaam vastgoed – komt mondjesmaat naar boven maar wel steeds dichterbij huis.

#### Steeds dichterbij huis

Voor de sector is het van belang dat aspecten van duurzaamheid bij taxaties mee worden genomen. De verduurzaming van de bestaande voorraad zoals onlangs ook aangekondigd door de IVBN<sup>9</sup> kan alleen maar slagen indien uit de taxatie de waardeverandering als gevolg van de verduurzaming tot uiting komt.

De bestaande taxatierichtlijnen laten een aanpassing voor duurzaamheid eenvoudig toe. Een verschil in de BAR kk voor duurzame en niet duurzame kantoorruimte wordt in deze case study op 0,38%-punt gesteld. Dit getal ligt binnen de 0,25% tot 0,50%-punt range die is vastgesteld in een aantal case studies van de Australian Green Building Council.<sup>10</sup> Enige consensus over het waarde-effect van duurzaamheid op kantoorruimte lijkt daarmee voor handen.

Duurzaamheid is meer dan alleen energie maar dit biedt wel een meetbare mogelijkheid om duurzaamheid te prijzen. Een stap om te komen tot een waardering op basis van duurzaamheid kan daarmee gezet worden met behulp van de EPBD labels. De overheid heeft in haar huisvestingsbeleid ingezet op enkel nog gebou-

wen met een C-label aan te huren. De overheid is een van de grootste huurders van Nederland. Daarmee kan gesteld worden dat er bij een C label geen op of afslag op de 'marktconforme' BAR gehanteerd hoeft te worden. Indien het label beter is dan C, zou er voor elke stap beter, een afslag van 0,05%-punt gebruikt kunnen worden en voor elke stap slechter een 0,05%-punt opslag. Het verschil tussen het beste label A++ en het slechtste label G, zijn 8 stappen. Het verschil in BAR tussen het beste en het slechtste label zou dan 0,40% bedragen. Deze range vertoont eveneens overeenstemming met de bevindingen uit de casus en het voorstel van Australian Green Building Council



Indien de taxateur in een bepaald geval een referentietransactie gebruikt met een BAR kk van 7%, en deze referentie heeft een C label, dan zou het te taxeren pand een BAR kk van 6,9% krijgen indien het pand een A label heeft of een BAR kk van 7,05% indien het pand een D label heeft.

Tevens kan er gedifferentieerd worden op huurwaarde. Uit de case komt naar voren dat duurzaam vastgoed gemiddeld een 5% hogere huurwaarde heeft dan niet duurzaam vastgoed. Ondanks het feit dat de RICS tot nu toe weinig 'hard evidence' ziet, is de constatering dat de markt wel degelijk differentieert op basis van duurzaamheid. In de praktijk blijkt echter dat van een sectorbrede en uniforme aanpak nog geen sprake is. Consensus krijgen in de sector over de 'waarde' van duurzaamheid is daarmee de grootste uitdaging maar wel noodzakelijk om de professionaliteit in de taxatiewereld te waarborgen.

#### OVER DE AUTEUR

**Drs. Guus Berkhout MBA** is fondsmanager van Triodos Vastgoedfonds. Hij werkt sinds 2000 voor Triodos Bank. Sinds 2004 is hij werkzaam voor Triodos Vastgoedfonds. Guus Berkhout is afgestudeerd historicus en heeft MBA gedaan aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.

#### Voetnoten:

- 1 Eichholtz, Piet M. A., Kok, Nils and Quigley, John M., "Doing Well by Doing Good? Green Office Buildings" (2010). American Economic Review.
- 2 RICS Research, Is sustainability reflected in commercial property prices: an analysis of the evidence base, January 2010, p.6.
- 3 BREEAM is een meetinstrument voor de beoordeling van de duurzaamheid van gebouwen. BREEAM is ontwikkeld door het Centre for Sustainable Construction onderdeel van het Engelse Building Research Establishment. De afkorting staat voor Building Research Establishment Environmental Assessment Method. De Nederlandse versie van BREEAM heet BREEAM-NL en is ontwikkeld door de Dutch Green Building Council.
- 4 Dergelijk onderzoek is voor de Nederlandse woningmarkt uitgevoerd door Dirk Brounen (RSM) en Nils Kok (Universiteit Maastricht) in het artikel "On the Economics of Energy Labels in the Housing Market.", mei 2010.
- 4 GPR Gebouw geeft inzicht in de duurzaamheid van een gebouw, gebruikmakend van de meest recente methodes en ontwikkelingen. Na invoer van de gegevens worden prestaties zichtbaar op de modules Energie, Milieu, Gezondheid, Gebruikskwaliteit en Toekomstwaarde. GPR Gebouw is ontwikkeld door WE Adviseurs.
- 5 IVBN. "Beheersing van frauderisico's in de institutionele vastgoedsector", September 2008
- 6 De auteur dankt de heer Peter van den Tol van de TU Delft voor zijn ondersteuning bij de analyse van de verschillende rapporten
- 7 Lützendorf T., Lorenz D. Sustainability in property valuation: Theory and practice, Lorenz Property Advisors, Chartered surveyors, Gagenau, Germany, 2008. Steixner, D., Koch, S. Bienert, Property valuation and energy certification, Analysing the impacts and valuation practice, Property Research Quarterly, The Netherlands, October 2008, Green Building Council Australia, Valuing Green, how green buildings affect property values and getting valuation method right, Australia 2008
- 8 IVBN visiedocument voor een duurzaam kantorenbeleid, mei 2010
- 9 Green Building Council Australia, Valuing Green, how green buildings affect property values and getting valuation method right, Australia 2008, p.20.



## Woonwensen en woningprijs

Een periode van economische groei wordt gekenmerkt door de vraag naar meer woonkwaliteit. De betaalbaarheid van die verhoogde kwaliteit is vervolgens een probleem in de daarop volgende periode van een stagnerende economie. We zien dat terug na de economische groei eind jaren negentig en de terugval begin van de 21ste eeuw. In dit artikel wordt naar het mechanisme gezocht dat kwaliteit en betaalbaarheid tegen elkaar afweegt en aantoonst dat de prijs-kwaliteitsverhouding door de tijd heen wijzigt.

door Paul de Vries en prof. dr. Peter Boelhouwer

**D**e vraag naar woonkwaliteit en de woningprijs is afhankelijk van de tijd waarin wij leven. De gevraagde kwaliteit is immers, door de tijd heen, geen constante maar wordt beïnvloed door de geaccepteerde maatschappelijke waarden over het wonen. Voorbeelden van die waarden zijn de geaccepteerde gemiddelde prijs- kwaliteitsverhouding, de geaccepteerde grootte van de woning en de geaccepteerde woonlasten. Die geaccepteerde waarden wijzigen traag doordat er - over een langere periode - sprake is van een welvaarts- en economische groei, waardoor de vraag naar meer kwaliteit toeneemt. Hierdoor ontstaat er een lange termijnontwikkeling op de woningmarkt. Daarnaast wijzigt de gevraagde woonkwaliteit door de conjunctuur. Hierdoor kunnen er op de korte termijn schommelingen optreden in de vraag naar woonkwaliteit en de prijs die men daarvoor wil betalen. Er lijkt dus sprake te zijn van een lange termijnontwikkeling die gevoed wordt door de maatschappelijke waarden over het wonen en een korte termijnontwikkeling die gevoed wordt door de conjunctuur (zie ook Nelisse 2009).

Het mechanisme op de korte termijn zien we terug in de wijze waarop de woonconsument omgaat met de prijs- kwaliteitsverhouding. Gaat het economisch goed, zoals in de jaren negentig, dan zoekt de woonconsument naar kwalitatief betere woningen en is hij bereid voor de kwaliteit te betalen. Bij een stagnerende economie, zoals in de eerste jaren van de 21ste eeuw verliest de vraag naar meer kwaliteit het van de vraag naar betaalbare woningen. De conjunctuur heeft daarmee invloed op onze woonwensen. In dit artikel toetsen we of de gewenste prijs-kwaliteitverhouding in een laagconjunctuur afwijkt van die in een hoogconjunctuur.

### Macro relaties

Veelal wordt de conjunctuur gemeten als de procentuele volumegroei ten opzichte van een trend van het Bruto Binnenlands Product (BBP) tegen marktprijzen. In Nederland wordt de ontwikkeling van de conjunctuur door verschillende instituten gevolgd, ieder met eigen correcties van seizoensinvloeden of eventuele combinaties met andere indexreeksen. Figuur 1 geeft de

**FIGUUR 1 ► BRUTO BINNENLANDS PRODUCT (BBP) EN DE WONINGPRIJS-ONTWIKKELING, 1993-2009, KWARTAALMUTATIES**



TOONAANGEVEND ZIJN DE CONJUNCTUURINDICATOREN VAN DE NEDERLANDSCHE BANK (DNB), HET CENTRAAL PLANBUREAU (CP), HET CENTRAAL BUREAU STATISTIEK (CBS) EN DE RABO BANK. BRUTO BINNENLANDS PRODUCT (BBP) EN DE WONINGPRIJS-ONTWIKKELING, 1993-2009, KWARTAALMUTATIES. BRON: DE NEDERLANDSCHE BANK

conjunctuurindicator van De Nederlandse Bank en de woningprijsontwikkeling (gestandaardiseerd).

#### Economische groei

Gebruikmakend van de indeling van Liebregts (2008) delen we de jaren na 1995 in naar conjunctuurfases. In Nederland startte de laatste conjunctuurgolf in 2006. In maart sloeg de indicator om van een negatieve waarde naar een positieve waarde. Met andere woorden, de economische groei in die maand ging uit boven de trend van het BBP. In 2008 (april) begon de Recessie (fase waarin economische groeicijfers afnemen en woningprijzen pieken). Het consumentenvertrouwen bleef op peil. Maar de recessie duurde kort, want na slechts 14 maanden belandde Nederland in een depressie. Deze fase karakteriseert zich met ongecontroleerde prijsdalingen, afname of zelfs negatieve economische groei en lage rente. De verwachting is dat in 2010 de eco-

nomie weer positieve groeicijfers geeft.

In tabel 1 zijn de jaarmutaties van het BBP, inflatie, inkomen, en de woningprijs en het hypotheekrentepercentage per conjunctuurfases gemiddeld. Zo ontstaat een beeld welke percentages verwacht kan worden in een laag-, midden- of hoogconjunctuur. Bijvoorbeeld, het BBP neemt in de laagconjunctuur slechts toe met gemiddeld 0,6 procent per jaar, terwijl de periode met hoogconjunctuur getypeerd wordt met een jaarlijkse gemiddelde stijging van 3,9 procent. We zien dat het inkomen in een laagconjunctuur daalt met gemiddeld 0,1 procent per jaar. In jaren van hoogconjunctuur neemt het inkomen jaarlijks toe met 3,9 procent. Er lijkt ook een duidelijk verband te zijn tussen de toename van de woningprijs en de conjunctuurclusters. Jaarlijks neemt de prijs in een laagconjunctuur toe met 3,5 procent, en zelfs 12,6 procent per jaar in een hoogconjunctuur. Opvallende waarden treffen we aan voor de inflatie,

**TABEL 1 ► GEMIDDELDE PROCENTUELE MUTATIE PER JAAR NAAR LAAG-, MIDDEN- EN HOOGCONJUNCTUUR 1995-2008**

Conjunctuur	BBP	Inflatie	Huishoudinkomen	Hypotheekrente	Nominale woningprijs
Gemiddelde procentuele mutatie per jaar					
Laag	0,6	2,1	-0,1	4,4	3,5
Midden	2,5	2,9	5,3	6,4	7,2
Hoog	3,9	2,3	3,9	5,6	12,6

BRON: CBS, NVM/BEWERKING ONDERZOEKINSTITUUT OTB/TUDELFT

inkomen en hypotheekrente in de middenconjunctuur. Deze indicatoren bereiken in deze middenfase de hoogste gemiddelden. Het kenmerk van de middenconjunctuur is dat deze tussen een periode van hoog- en laagconjunctuur inzet. Zo ontwikkelde de middenconjunctuur van de jaren 1995 en 1996 zich tot een hoogconjunctuur, terwijl 2001 de overgang was van de hoog- naar een laagconjunctuur. Wellicht dat deze overloophase steeds andere gezichten kan aannemen.

#### Marktwerving

De periode tot 1990 kenmerkt zich door een snel economisch herstel. Ondanks de toenemende economische groei blijft het inflatiepercentage in een dalende trend. Tussen 1987 en 1989 is de inflatie zelfs uitzonderlijk laag. Verder zien we een herstel van het inkomen en daalt het renteniveau sterk. De financiële mogelijkheden van huishoudens op de koopwoningmarkt verbeteren daardoor duidelijk. De woningprijzen laten een min of meer stabiele ontwikkeling zien. Vanaf 1992, marktwerving wordt voorzichtig ingevoerd, ontwikkelen de woningprijzen zich met nominale uitschieters van boven de 10% per jaar in 1993 (10,5%), 1996 (10,1%), 1999 (18,1%) en 2000 (15,1%). De enige uitzondering

op deze positieve prijsontwikkeling vormt de eerste helft van 1990, waarin de prijzen slechts met 2,1% toenemen. In deze periode werd de Golfoorlog uitgevochten en was er sprake van economische instabiliteit. Vanaf 2001 slaan de economische omstandigheden om met lagere economische groei in 2001 en zelfs een daling in 2002; een situatie die zich sinds begin jaren tachtig voor het laatst heeft voorgedaan. De woningprijs reageert met afnemende groeipercentages, met als dieptepunt 2003 (1,7 procent). In dat jaar was de inflatie (2,1 procent) hoger dan de woningprijsontwikkeling en daalden de reële woningprijzen. Vanaf 2004 is er een economisch herstel, licht stijgende rente en woningprijsstijgingen. Deze fase gaat abrupt in het vierde kwartaal 2008 over in een depressie (Credit Crunch). Een jaar later is de woningprijs met 5% gedaald (zie onder andere Boelhouwer 2005; Vries & Wal 2009).

#### Micro relaties

Voor de periode tussen 1995 en 2008 zijn microdata aanwezig waarmee we verbanden kunnen aantonen tussen de woonwensen, de gewenste woningprijs en conjunctuur. We maken gebruik van de surveys van Huizenkopers in Profiel (HIP). Deze surveys zijn gehouden in ok-

**TABEL 2 ► KENMERKEN VAN POTENTIËLE HUIZENKOPERS NAAR CONJUNCTUUR 1995-2008, IN PROCENTEN**

		Laag	Midden	Hoog
inkomen naar modaal	tot 1,5x modaal (reef)	40,1	33,5	34,1
	vanaf 1,5 tot 2x modaal	29,2	31,2	31,6
	vanaf 2x modaal	30,7	35,3	34,3
leeftijd oudste persoon	18-30 (reef)	13,8	14,9	14,6
	30-40	39,6	33,5	31,7
	40-55	31,2	37,4	37,4
	55 en ouder	15,3	14,2	16,3
voorkeur architectuur	experimenteel	13,9	14,9	12,4
	modern	16,3	15,6	15,9
	traditioneel	69,8	69,5	71,7
soort keuken	open keuken	34,6	21,6	20,6
	van woonkamer gescheiden keuken	36,2	45,9	44,2
	maakt niets uit	29,2	32,5	35,2
aantal kamers in gewenste woning	1 2 of 3	15,7	11,5	10,9
	4 of 5	64,7	65,6	68,9
	6 of meer	19,7	22,9	20,2
gewenst woningtype	huis in een rij (rij of hoek)	22,4	10,8	19,3
	twee onder een kap	28,0	32,8	29,8
	vrijst. gelijkvloerse bungalow	17,0	21,4	20,2
	vrijst. ongelijkvloerse bungalow	17,8	21,2	20,3
	appartement	14,8	14,0	10,3
besliste keuze huur of koop	beslist koop	72,8	80,8	81,4
	maakt niet uit	27,2	19,2	18,6
gewenste locatie van de woning	centrum stad	14,3	9,6	9,6
	rand stad	38,1	36,3	35,8
	bebouwde kom kleine gemeente	24,7	35,4	38,4
	buiten bebouwde kom	17,0	15,8	13,9
	geen voorkeur	5,8	3,0	2,4
wil verhuizen naar	minder luxe woningtype	8,4	7,7	6,4
	meer luxe woningtype	57,5	70,7	68,4
	gelijkwaardig woningtype	34,1	21,6	25,2
leest advertenties in dagbladen	ja	73,1	84,3	82,4
zegt tegen anderen wil verhuizen	ja	43,8	60,4	58,1
bekijkt raamadvertenties bij makelaars	ja	48,4	65,7	61,6
informatie nieuwbouwprojecten aangevraagd	ja	16,3	34,4	28,2
beschikbare woning buiten bekeken, overweegt verhuizen	ja	24,5	38,4	30,2
beschikbare woning binnen bekeken, overweegt te verhuizen	ja	15,8	24,8	17,7
afgelopen 12 maanden ingeschreven nieuwbouwproject	ja	7,7	19,7	16,7
bij een makelaar informatie over het woningaanbod aangevraagd?	ja	18,0	37,0	30,4
makelaar zoekopdracht gegeven	ja	4,6	11,3	9,5

BRON: OTB TU DELFT, HIP 1995 – 2008

tober – december van de jaren 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 en januari – maart van de jaren 2002, 2004, 2006 en 2008. HIP is specifiek opgezet om de dynamiek in de vraag naar koopwoningen onder huishoudens met een bovenmodaal inkomen in kaart te brengen (66% van de Nederlandse huishoudens). Het is gebaseerd op een steekproef van rond de 1300 potentiële huizenkopers. Doordat er geënuquëerd is tijdens een laag-, midden-, en hoogconjunctuur kunnen we relaties leggen tussen het patroon van woonvoorkeuren en de conjunctuur.

Met behulp van HIP kunnen wij de drie onderzoeksvragen beantwoorden, namelijk ‘Wat is de relatie tussen de gewenste woonkwaliteit en de conjunctuur?’, ‘Wat is de relatie tussen de gewenste woonkwaliteit en de gewenste prijs?’ en ‘Wijzigt dit causale verband als de conjunctuur wijzigt?’

#### Relevante verschillen

Tabel 2 geeft een overzicht van de meest relevante verschillen tussen de kenmerken per conjunctuurfase. Ook andere kenmerken zijn in de analyse betrokken, zoals het hebben van kinderen en de wens om groter te wonen. Deze blijken echter geen significante samenhang te hebben met conjunctuurfases. Uit tabel 2 kunnen we ten eerste opmaken dat de verdelingen van de vraagdeterminanten in de laagconjunctuur verschilt met die in de midden- en hoogconjunctuur. De verschillen tussen de midden- en hoogconjunctuur zijn aanzienlijk kleiner. Als we kijken naar de sociaaldemografische kenmerken, is duidelijk dat het aandeel huishoudens met een inkomen meer dan tweemaal modaal in de midden- en hoogconjunctuur groter is dan tijdens een laagconjunctuur. Ook 40-plussers zijn oververtegenwoordigd in deze fases ten opzichte van een laagconjunctuur. Het lijkt alsof mensen in de leeftijdscategorie tussen 30 en 55 jaar de dynamiek in de vraag

veroorzaken; de aandelen van de jongeren onder de 30 jaar en de ouderen boven de 55 jaar verschillen per conjunctuurfase hooguit een procentpunt.

#### Drie conjunctuurfases

Het is te verwachten dat men tijdens de hoogconjunctuur meer te besteden heeft en daardoor meer kamers per woning wenst. Deze verwachting wordt bewaard doordat de vraag naar kleine woningen in de laagconjunctuur zichtbaar groter is dan in de midden- en hoogconjunctuur. Verder is het duidelijk dat de vraag naar een appartement afneemt zodra de conjunctuur aantrekt en de vraag naar de woningtypen die meer te bieden hebben aan woondiensten, zoals vrijstaande woningen, juist aantrekt. Opvallend is dat in de laagconjunctuur 73 procent van de mensen beslist een koopwoning zoekt, terwijl in de midden- en hoogconjunctuur het aandeel nagenoeg gelijk is (81 procent).

De drie conjunctuurfases verschillen onmiskenbaar ten aanzien van de gewenste woonomgeving. De kans dat mensen een woning zoeken aan de rand van de stad en in kleinere gemeenten neemt zichtbaar toe naarmate de conjunctuur aantrekt. Verder blijkt dat als er sprake is van een hoogconjunctuur, dat huishoudens dan veel actie ver op de woningmarkt zijn dan in een laagconjunctuur.

#### Multinomiale logistische regressie

De verdelingen uit tabel 2 zijn slechts tweedimensionaal. Vandaar dat er een multinomiale logistische regressiemodel is geschat, waarin we de kans bepalen dat een huishouden een bepaald patroon van woonvoorkeur heeft, gegeven een specifieke conjunctuur. Multinomiale logistische regressie maakt verbanden inzichtelijk tussen categoriale variabelen zoals conjunctuurfase en een verzameling variabelen die op ieder schaalniveau gemeten mogen zijn, zoals vraagdeterminanten (Tabachnick en

**TABEL 3 ► MULTINOMIAAL LOGISTISCH REGRESSIEMODEL VOOR ODDS-RATIO'S**

		A			B			C			
Nagelkerke Q <sup>2</sup>		0,0169			0,0999			0,1133			
		Middel Odds		Hoog Odds	Middel Odds		Hoog Odds	Middel Odds		Hoog Odds	
intercept		0,00	***	0,00	***	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**
inkomen naar modaal	vanaf 1,5 tot 2x modaal	1,28	**	1,23	**			1,01		1,05	
	vanaf 2x modaal	1,48	***	1,36	***			1,16		1,20	*
	tot 1,5x modaal (ref)	.		.				.		.	
leeftijd oudste persoon	30-40	0,72	***	0,69	***			0,68	**	0,71	**
	40-55	1,00		1,04				0,86		1,01	
	55 en ouder	0,58	***	0,56	***			0,49	***	0,59	**
	18-30 (ref)	.		.				.		.	
huishouden met / zonder kinderen	zonder kinderen	0,87	**	0,88	*			1,04		1,04	
	wel kind(eren)	.		.				.		.	
een of tweeverdieners	een	1,18	**	1,05				1,10		1,02	
	twee	.		.				.		.	
voorkeur architectuur	experimenteel				1,18	*	0,99	1,31	**	1,13	
	modern				0,95		0,98	0,91		0,93	
	traditioneel				.		.	.		.	
soort keuken	open keuken				0,51	***	0,43	0,50	***	0,43	***
	van woonkamer gescheiden				1,07		0,95	1,02		0,89	
	maakt niets uit				.		.	.		.	
aantal kamers in gewenste woning	4 of 5				1,30	**	1,37	1,36	**	1,53	**
	6 of meer				1,27	*	1,15	1,26		1,24	
	1 2 of 3				.		.	.		.	
oppervlakte woonkamer	tot 40 m2				1,15	*	1,13	1,26	**	1,19	**
	40-55 m2				1,44	**	1,02	1,64	**	1,04	
	55 en meer				.		.	.		.	
oppervlakte slaapkamer	12 tot 16 m2				0,73		0,77	0,89		0,86	
	16-20 m2				0,79		0,78	0,92		0,80	
	20 m2 en meer				0,83		0,86	0,88		0,84	
	tot 12 m2				.		.	.		.	
gewenst woningtype	huis in een rij (rij of hoek)				0,42	***	1,10	0,42	***	1,20	
	twee onder een kap				0,84		1,17	0,82		1,23	
	vrijst. gelijkvloerse bungalow				0,94		1,42	0,98	**	1,45	**
	vrijst. ongelijkvloerse appartement				0,79	*	1,23	0,79		1,30	
					.		.	.		.	
huur of koop	beslist koop				1,36	***	1,49	1,32	**	1,52	***
	maakt niet uit				.		.	.		.	
bestaand of nieuwbouw	bestaand				1,09		1,06	1,18	*	1,15	
	nieuw				1,80	***	1,56	1,81	***	1,55	***
	maakt niet uit				.		.	.		.	

SIGNIFICANTIE: \* P &lt; 0,10; \*\* P &lt; 0,05; \*\*\* P &lt; 0,01

BRON: OTB TU DELFT, HIP 1995 - 2008

 NAGELKERKE Q<sup>2</sup> = 0,113

REFERENTIECATEGORIE = LAAGCONJUNCTUUR

TABEL 4 ► COËFFICIËNTEN HEDONISCHE REGRESSIE EN DE PRATT-IMPORTANTIE

	LAAG		MIDDEN		HOOG		PRATT IMPORTANCE		
	BETA	SIGN	BETA	SIGN	BETA	SIGN	LAAG	MIDDEN	HOOG
R2	0,41		0,46		0,50				
(constant)	-0,37		-0,18	*	-0,17				
inkomen	0,37	***	0,58	***	0,50	***	34%	70%	55%
traditionele architectuur	0,05		-0,12	**	0,11	**	0%	0%	0%
moderne architectuur	0,30	**	-0,12	**	0,08		2%	0%	0%
experimentele architectuur	-0,04		-0,19	**	0,01		0%	0%	0%
grote woonkamer	0,25	***	0,14	***	0,28	***	8%	4%	10%
4 of 5 kamers	0,28	***	0,22	***	0,14	**	3%	2%	1%
6 of meer kamers	0,63	***	0,43	***	0,32	***	13%	7%	5%
grote slaapkamer	0,04		0,06	***	0,04	**	1%	3%	2%
tweeverdiener	-0,04		-0,24	***	-0,25	***	1%	3%	2%
30 tot 40 jaar	0,48	***	0,06		0,01		0%	0%	0%
40 tot 55 jaar	0,49	***	-0,03		0,01		6%	0%	0%
55 jaar en ouder	0,68	***	-0,03		0,15	**	4%	0%	1%
zonder kinderen	0,05		0,00		0,04		1%	0%	0%
regio Noord	-0,43	***	-0,35	***	-0,55	***	3%	2%	5%
buiten bebouwde kom	0,07		0,07	*	0,02		0%	0%	0%
gestapeld	-0,48	**	-0,05		-0,27	**	1%	0%	1%
huis in een rij	-0,74	***	-0,05		-0,40	***	15%	0%	8%
twee onder een kap	-0,51	**	-0,09		-0,22	**	1%	1%	2%
villa, gelijkvloers	-0,23		0,29	***	0,27	***	4%	6%	6%
villa, ongelijkvloers	-0,44	**	0,14	*	0,01		2%	1%	0%
dromers	-0,19	**	-0,02		-0,07	**	0%	0%	0%

SIGNIFICANTIE: \* P &lt; 0,10; \*\* P &lt; 0,05; \*\*\* P &lt; 0,01

VERKLAARD WORDT HET LOGARITME VAN DE GEWENSTE WONINGPRIJS  
VARIABELEN ALLEN GESTANDAARDISEERD

BRON: OTB TU DELFT, HIP 1995 - 2008

Fidell, 2001). De model-uitkomsten worden als odds-ratio's gepresenteerd. Een odds-ratio van 1 betekent dat er geen verschillen zijn. Een odds-ratio groter dan 1 betekent dat de kans op het kenmerk ten opzichte van de laagconjunctuur groter is; een odds-ratio kleiner dan 1 geeft kleinere kansen. We geven het significantieniveau weer met sterretjes. Een voorbeeld: de odds-ratio van 0,49 voor iemand die ouder is dan 55 jaar geeft aan dat de kans op het voorkomen van een 55-plusser ten opzichte van een oudste persoon in het huishouden van maximaal 30 jaar 0,49 maal zo waarschijnlijk is in de middenconjunctuur dan in de laagconjunctuur. Voor de hoogconjunctuur geldt een odds-ratio van 0,59.

#### De techniek

De sterkte van de samenhang van het model wordt doorgaans weergegeven als de proportie verklaarde variantie. In categoriale modellen is het niet mogelijk deze te berekenen zoals de R2 in lineaire regressie, omdat bij multinomiale variabelen eigenlijk niet valt te spreken van variantie. Wel bestaan er verschillende pseudo-R2-maten, die vergelijkbaar zijn met de R2 uit de lineaire regressie analyse. Een geaccepteerde pseudomaat is Q<sup>2</sup> van Nagelkerke. Overigens nemen pseudo R2-maten, dus ook Nagelkerkes Q<sup>2</sup>, over het algemeen lage waarden aan.

Wij schatten met behulp van deze techniek de parameters van de midden- en hoogconjunctuur ten opzichte van laagconjunctuur, dat hier als referentiepatroon fungeert. Ook de categoriale variabelen vergelijken we steeds met een referentiewaarde waarbij onderscheid gemaakt is tussen vier sociaaldemografische kenmerken (leeftijd, inkomen, kinderen, aantal verdieners), acht woningkenmerken (architectuur, soort keuken, aantal kamers, grootte van de woonkamer en de slaapkamer, type wo-

ning, eigendomsverhouding, bestaand of nieuwbouw) en twee omgevingsfactoren (type locatie en levendigheid buurt).

#### De resultaten

In tabel 3 presenteren wij de resultaten. Hieruit volgt de kans dat een huishouden een bepaald patroon van woonvoorkeur heeft, gegeven de conjunctuur. Een model met alleen omgevingskenmerken heeft een verklaarde variantie van 1,7 procent, gebaseerd op Nagelkerkes Q<sup>2</sup>. Als alleen sociaaldemografische kenmerken de vraag naar woningen weergeven, treden er per conjunctuurfase significante verschillen op voor het inkomen. Wij constateren dat

huishoudens met een bovenmodaal inkomen actiever zijn op de woningmarkt in een midden- en hoogconjunctuur dan in een laagconjunctuur, omdat de odds-ratio's boven de 1 liggen. Toevoeging van woningkenmerken verbetert het model tot 10,0 procent. We zien dat nieuwbouwwoningen in een midden- en hoogconjunctuur meer kans hebben om verkocht te worden dan in een periode van laagconjunctuur. Hierbij is de kans op een voorkeur voor nieuwbouw in de middenconjunctuur 1,85 maal groter ten opzichte van de laagconjunctuur. De verandering van de kans ligt in de hoogconjunctuur iets lager (1,62). Ook blijkt uit de analyse dat het aantal huishoudens dat

een dure woning zoekt tijdens de hoogconjunctuur sterk toeneemt. Door de toevoeging van de gewenste locatie en de levendigheid van de buurt verbetert het model tot een Nagelkerke Q<sup>2</sup> van 11,3 procent, dat een redelijke waarde genoemd mag worden. Uit het feit dat de invloed van het inkomen is afgenomen ten opzichte van de voorgaande deelmodellen, kunnen we concluderen dat de toegevoegde waarden van de woning- en omgevingskenmerken sterker zijn dan die van het inkomen. Dit is logisch, want tijdens de hoogconjunctuur vragen huishoudens met hogere inkomens vooral de gewenste (duurdere) locaties aan de rand van de stad of in kleine gemeen-

ten. Uit het volledige model blijkt verder het volgende: naarmate de economie meer bloeit, neemt de kans toe dat de vraag naar koopwoningen gebaseerd is op meer woning- en omgevingskwaliteit. Dit blijkt uit de significantie odds-ratio's die boven de 1 liggen voor wat betreft het aantal huizen met vier en vijf kamers (ten opzichte van huizen met minder dan vier kamers), de vrijstaande gelijkvloerse bungalow (ten opzichte van het appartement), beslist een koopwoning (ten opzichte van maakt niet uit), een nieuwbouwwoning (ten opzichte van maakt niet uit) en alle categorieën van de gewenste locatie, waarbij we opmerken dat vooral de duurder locaties hoge odds-ratio's laten zien. We concluderen dat de woonconsument zijn woonvoorkeur aanpast aan de conjunctuur. Bij een stagenerende economie verliest de vraag naar meer kwaliteit het van de vraag naar betaalbare woningen. De conjunctuur heeft dus invloed op onze woningwensen.

Nu aangetoond is dat de gevraagde kwaliteit afhankelijk is van de economische situatie gaan we in op de vraag of de gevraagde kwaliteit gegeven de conjunctuur ook anders wordt gewaardeerd, met andere woorden: wijzigt het verband tussen de gewenste woningkwaliteit en de gewenste woningprijs als de economische omstandigheden wijzigen. Wederom wordt gebruik gemaakt van de surveys Huizenkopers in Profiel vanaf 1995. Wij gebruiken hedonische regressie.

#### Hedonisch model

Als eerste schatten wij, per conjunctuurfase, een hedonisch model waarbij de woningprijs en het inkomen per jaar gestandaardiseerd zijn. Door te standaardiseren ontstaat een dataset waarbij voor ieder jaar de gemiddelde woningprijs en het gemiddelde inkomen nul is met een standaarddeviatie van 1. Gestandaardiseerde coëfficiënten worden vaak geïnterpreteerd als een

weerspiegeling van de invloed die een predictor heeft binnen het model. Echter, de gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten worden geschat zonder rekening te houden met de onderlinge correlaties. Pratt's measure of relative importance is een alternatieve statistiek die daar wel rekening mee houdt. Des te hoger Pratt's Importance des te meer de variabele bijdraagt aan de verklarende variantie ( $R^2$ ).

#### Kwaliteit of bestedingsruimte

De gestandaardiseerde coëfficiënten alsmede de Pratt's Importance voor de laag-, midden- en hoogconjunctuur zijn terug te zien in tabel 4. Er blijkt geen duidelijk patroon in de waarden van de regressiecoëfficiënten. Wel blijkt er een systematiek te zijn als we naar de Pratt Importance kijken. De hoogte van het inkomen in een laagconjunctuur is duidelijk minder belangrijk (34%) voor de vorming van een gewenste woningprijs als in de midden- (70%) en hoogconjunctuur (55%). Het lijkt erop dat de kwaliteit in de laagconjunctuur het belangrijkste kenmerk is waarop de prijs vastgesteld wordt. Dat strookt ook met de verwachting. In een laagconjunctuur zijn mensen veeleisender, terwijl men zich in de hoogconjunctuur meer laat leiden door de bestedingsruimte die men heeft.

Vervolgens toetsen we of de gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten van de drie modellen verschillen. Allereerst bepalen we het verschil tussen twee regressiecoëfficiënten, vervolgens bepalen we met behulp van de standaardfout (SE) het 95 procentbetrouwbaarheidsinterval van het verschil (tabel 5). In tabel 5 is aangegeven of coëfficiënten van elkaar verschillen of niet. Hieruit concluderen wij dat het inkomen in de middenconjunctuur meer dan in de laagconjunctuur de hoogte van de woningprijs bepaalt. Verder blijkt dat vooral de waardering van de kwaliteit tussen de laagconjunctuur en de middenconjunctuur

TABEL 5 ► SIGNIFICANTIE-AFWIJKING REGRESSIECOËFFICIËNTEN

	Van laag naar midden		Van midden naar hoog		SE	Afwijking
	Vershil	SE	Afwijking	Vershil		
(constant)	0,19	0,26	nee	0,02	0,15	nee
Inkomen	0,21	0,03	ja	-0,08	0,02	nee
traditionele architectuur	-0,17	0,10	nee	0,23	0,07	ja
moderne architectuur	-0,42	0,11	nee	0,20	0,08	ja
experimentele architectuur	-0,15	0,12	nee	0,20	0,08	ja
grote woonkamer	-0,11	0,06	nee	0,14	0,04	ja
4 of 5 kamers	-0,06	0,09	nee	-0,08	0,07	nee
6 of meer kamers	-0,20	0,11	nee	-0,10	0,08	nee
grote slaapkamer	0,03	0,03	nee	-0,02	0,02	nee
tweeverdiener	-0,20	0,07	nee	-0,01	0,04	nee
30 tot 40 jaar	-0,42	0,09	nee	-0,05	0,06	nee
40 tot 55 jaar	-0,52	0,09	nee	0,04	0,06	nee
55 jaar en ouder	-0,71	0,12	nee	0,19	0,09	ja
zonder kinderen	-0,05	0,07	nee	0,04	0,04	nee
regio Noord	0,08	0,09	nee	-0,20	0,06	nee
buiten bebouwde kom	0,00	0,07	nee	-0,05	0,05	nee
Gestapeld	0,43	0,23	nee	-0,23	0,12	nee
huis in een rij	0,69	0,23	ja	-0,34	0,12	nee
twee onder een kap	0,43	0,22	nee	-0,13	0,11	nee
villa, gelijkvloers	0,52	0,23	ja	-0,02	0,11	Nee
villa, ongelijkvloers	0,58	0,23	ja	-0,13	0,11	Nee
Dromers	0,17	0,06	ja	-0,05	0,04	Nee

BRON: OTB TU DELFT, HIP 1995 - 2008

verschilt. De prijs- kwaliteitsverhouding tussen de midden- en hoogconjunctuur verschilt nauwelijks.

#### Conclusie

Volgens de neoklassieke economische theorie zal, als de conjunctuur aantrekt, de vraag toenemen. Uit onze analyse blijkt dat de woonconsument in een fase van

hoogconjunctuur op zoek is naar kwalitatief betere woningen en bereid is daarvoor te betalen. Bij een stagenerende economie, zoals in de eerste jaren van de 21ste eeuw, verliest de vraag naar meer kwaliteit het van de vraag naar betaalbare woningen. Er lijkt dus een mechanisme te bestaan dat kwaliteit en betaalbaarheid afweegt, immers de kans neemt toe dat huishoudens

in een midden- en hoogconjunctuur meer kwaliteit wensen ten opzichte van een laagconjunctuur. Verder blijkt dat vooral de waardering van de kwaliteit tussen de laagconjunctuur en de middenconjunctuur verschilt. De prijs- kwaliteitsverhouding tussen de midden- en hoogconjunctuur verschilt nauwelijks.

#### OVER DE AUTEURS

**Paul de Vries** en **prof. dr. Peter Boelhouwer** zijn verbonden aan het Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft. Paul de Vries als senior onderzoeker en Peter Boelhouwer als wetenschappelijk directeur en hoogleraar Housing Systems.

#### Referenties

- Boelhouwer, P.J. (2005) The incomplete privatization of the Dutch housing market: Exploding house prices versus falling house-building output, *Journal of Housing and the Built Environment* 20(3): 63-378
- Liebergts, Johan (2008) Op de golven van woningontwikkeling, een conjunctuur gevoelig onderwerp, TiasNimbas Business School
- Nelisse, P (2009) Andere tijden, andere woningmarktcrisis, *Real Estate Research Quarterly* 8(1):13-19
- Tabachnick en Fidell (2001), *Using Multivariate Statistics*. Boston: Allyn and Bacon.
- Vries, P de & Wal, E van der (2009). De impact van de kredietcrisis op de woningmarkt. *Economisch-statistische berichten*, 94(4568): 571-571.



## Recente fiscale ontwikkelingen

Projectontwikkeling is zoals bekend een proces waarbij fiscaliteit een grote rol speelt. Eén van de fiscale aandachtspunten is de vraag of de rentelasten die financierig van het project met zich brengt kunnen worden afgetrokken; een tweede is het moment waarop belasting wordt verschuldigd; gewenst is dat dit moment niet eerder valt dan dat waarop de opbrengst wordt ontvangen. In onderstaande uiteenzetting wordt aangegeven dat voor een goed verloop van beide punten een gestructureerde aanpak is vereist.

door mr. Dirk Jan Cosijn

**G** rond die wordt verworven met als doel deze te ontwikkelen (bebouwen) en te verkopen, wordt fiscaal aangemerkt als voorraad, overigens ook gedurende de periode waarin de feitelijke realisatie van de opstal plaatsvindt.<sup>1</sup>

### Verwerving van projectgronden

Het belang van deze kwalificatie is de wijze van waardering. Grond mag worden gewaardeerd op de kostprijs en in de loop van de realisatie van de opstal mag een aantal kosten, waarvan rente in het algemeen de belangrijkste is, direct ten laste van het fiscale resultaat worden gebracht. Met name is dat interessant ingeval in het betreffende jaar ook winsten worden gerealiseerd. Zo niet dan ontstaat fiscaal een verlies. Een verlies is in de vennootschapsbelasting - anders dan voor 2007 - negen jaar lang verrekenbaar met toekomstige winst. Is het binnen die tijd niet verrekend, dan ontstaat mogelijk dubbele belasting. Zou de rente immers niet zijn afgetrokken dan is deze bijgeboekt bij de kostprijs van de grond en vermindert deze hogere kostprijs bij verkoop van het project de verkoopwinst.

Ingeval van aftrek zal het verlies voor deze vermindering van de per saldo te belasten verkoopopbrengst moeten zorgen; maar dat moet dan nog wel verrekenbaar zijn.

Bij langdurige ontwikkelingen kan het daarom verstandig zijn de rente bij de kostprijs van de grond te activeren om daarmee zeker te zijn van de 'aftrek'.

Stel dat na tien jaar na de verwerving van de grond met een opdrachtgever wordt overeengekomen een pand te realiseren, dan zal geen sprake meer zijn van voorraad, doch van onderhanden werk. Op grond van artikel 3.29b Wet op de inkomstenbelasting 2001 (hierna: artikel 3.29b IB) moet onderhanden werk worden gewaardeerd op een toerekenbaar deel van de met de opdrachtgever overeengekomen vergoeding (te vergelijken met de percentage of completion methode die in de jaarrekening wordt toegepast).

De vraag is dan hoe deze waardering dient plaats te vinden en welke uitgangspunten daarbij gelden. Een en ander zal verder in dit artikel worden toegelicht. In de Memorie van Toelichting bij artikel 3.29b IB<sup>2</sup> wordt

aangegeven dat alle kosten die betrekking hebben op het project moeten worden geactiveerd. Dat zou betekenen dat alle kosten – dus ook de in de voorgaande tien jaren afgetrokken rente – alsnog moeten worden geactiveerd en dat ook de belastingvermindering, die van de renteaftrek het gevolg was, weer ongedaan wordt gemaakt; er wordt onmiddellijk belasting verschuldigd als gevolg van het sluiten van het contract. Is de grond langdurig in bezit dan kan het daarmee gemoeide bedrag aanzienlijk zijn. Weliswaar wordt slechts verschuldigd wat reeds in eerdere jaren van de fiscus is ontvangen, doch de gelden zullen inmiddels hun bestemming binnen het bedrijf hebben gevonden.

#### Wijze waarderen onderhanden werk

Een oplossing kan worden gevonden in de vermijding van de kwalificatie onderhanden werk. Mogelijk kan de grond in een aparte (niet tot de fiscale eenheid vennootschapsbelasting met de vennootschap die de aannemingsovereenkomst sluit behorende) grondvennootschap worden gehouden. Deze grondvennootschap verkoopt de grond aan de ‘aannemer’-vennootschap, doch levert deze pas bij gereedmaking van het werk aan de opdrachtgever. Onderhanden werk zou zich dan uitsluitend voordoen bij de aannemer-vennootschap, die ‘bouwinst’ maakt terwijl de projectwinst dan voornamelijk bij levering wordt gerealiseerd door de grondvennootschap.

Op grond van artikel 3.29b IB moet het onderhanden werk worden gewaardeerd op een toerekenbaar deel van de (met de opdrachtgever) overeengekomen vergoeding. Als we er vanuit gaan dat de overeengekomen vergoeding een ieder duidelijk is, is de vraag derhalve hoe de toerekening daarvan aan de jaren dient plaats te vinden.

Zoals gezegd zou volgens de Memorie van Toelichting bij artikel 3.29b IB activering

van alle kosten en een toerekenbaar deel van de winst moeten plaatsvinden. Ook in een overeenkomst van de Belastingdienst met o.a. Bouwend Nederland<sup>3</sup> lijkt conform dit uitgangspunt te worden gewaardeerd. Fiscaal zal de rente zich dan niet als kostenpost voordoen; de rente verschijnt niet in de fiscale verlies- en winstrekening, doch wordt onderdeel van de kostprijs van het werk.

In een Resolutie van de Staatssecretaris van financiën van 10 maart 2010<sup>4</sup> wordt daarentegen aangegeven dat de waardering van het onderhanden werk niet plaatsvindt door alle kosten plus een winstopslag te activeren, doch dat het onderhanden werk zelf jaarlijks wordt (op)gewaardeerd en alle kosten direct ten laste van het fiscale resultaat worden gebracht.

Beide methoden kunnen dezelfde uitkomst hebben. Echter, juist ten aanzien van aftrek van rente kan er een groot verschil ontstaan. Aftrek van rente kan op grond van artikel 10d van de Wet op de vennootschapsbelasting (hierna: Vpb) worden beperkt. Dit artikel bepaalt – eenvoudig gesteld – dat rente verschuldigd aan verbonden lichamen (bijvoorbeeld aan een moedermaatschappij) niet aftrekbaar is in geval een groepsvennootschap een fiscale solvabiliteit heeft van minder dan 25%.

#### Een voorbeeld:

Een (niet tot de fiscale eenheid van de moedermaatschappij behorende) projectvennootschap (groepsmaatschappij) is gefinancierd met 40% leningen van de moedermaatschappij en 60% bankfinanciering. Het project wordt fiscaal aangemerkt als onderhanden werk; de opdrachtgever betaalt pas bij oplevering.

De rente die is verschuldigd aan de moedermaatschappij is niet aftrekbaar, gelet op de solvabiliteit die vrijwel nihil bedraagt. Volgt men echter de wijze van waardering zoals in de Memorie van Toelichting aan-

gegeven, dan zou de rentelast zich niet voordoen (alle rente wordt immers geactiveerd als onderdeel van de waardering van het onderhanden werk) en wordt er ook aan niet aftrekbaarheid niet toegekomen. Ook bij oplevering van het project is er voor beperking van renteaftrek geen plaats. Bij oplevering wordt er namelijk geen winst geconstateerd bestaande uit de overeengekomen prijs minus het totaal aan kosten. Zou dat wel het geval zijn dan zou de rente (alsnog) uit de kostprijs kunnen worden geëlimineerd en zou er in zoverre meer fiscale winst ontstaan. De winstrealisatie vindt volgens artikel 3.29b IB geheel en uitsluitend plaats door middel van de jaarlijkse waardering van het onderhanden werk.

#### Resolutie maart 2010

In de Resolutie van 10 maart 2010 wordt echter aangegeven dat onderhanden werk los van de feitelijke kosten die zijn gemaakt, moet worden gewaardeerd en dat alle kosten (en rente) via de fiscale verlies- en winstrekening lopen. Daarmee is er voor de fiscus een mogelijkheid om de aftrek van de rente te weigeren. Deze doet zich nu immers als kosten voor.

Maar welke regels gelden er nu? De overeenkomst met Bouwen Nederland is gepubliceerd en daarbij is aangegeven dat ook anderen de in deze overeenkomst aangegeven methode mogen gebruiken. In de overeenkomst staat dat deze in 2010 zal worden geevalueerd. De Resolutie van 10 maart 2010 is m.i. geen evaluatie van de overeenkomst. Je zou immers mogen verwachten dat ook Bouwend Nederland c.a. daarbij partij betrokken zou zijn. Voorts is een Resolutie geen wet, doch slechts een stellingname door de Staatssecretaris waarop een belastingplichtige een beroep kan doen. Mijns inziens is het daarom mogelijk met verwijzing naar de overeenkomst en derhalve met voorbijgaan aan

genoemde Resolutie alle kosten inclusief rente te activeren en de beperking van de renteaftrek aldus te ontkomen.

Daarbij komt dat in het hierboven gegeven voorbeeld sprake is van onderhanden werk doch zonder dat sprake is van termijnen die door de opdrachtgever worden voldaan. Zouden er termijnen worden voldaan dan zou de financieringsbehoefte veel geringer kunnen zijn. Bovenstaande discussie wordt derhalve deels veroorzaakt omdat bij de invoering van artikel 3.29b IB is uitgegaan van een situatie waarin de opdrachtnemer termijnen ontvangt, waarin ook een deel van de winst is begrepen, doch het voor de toepassing van artikel 3.29b IB niet noodzakelijk is dat er sprake is van termijnbetalingen. Het artikel vindt toepassing in alle gevallen waarin sprake is van onderhanden werk. Evaluatie van het wetsartikel door de wetgever is daarom welkom.

Gevolg van het bovenstaande is dus ook dat – in het gegeven voorbeeld – de belasting over de winst moet worden voorgefinancierd door de opdrachtnemer!

#### Opbrengst anders dan in geld

Complexer is het geval waarin de overeengekomen vergoeding bestaat uit (bijvoorbeeld) het recht om bij realisatie van een project onstane zaken te verkopen of te ontwikkelen. Zo is het inmiddels in Nederland niet ongebruikelijk ondergronds aan te leggen delen van snelwegen mede te financieren met de opbrengst van boven de tunnel te realiseren bouwterreinen. Als deze bouwterreinen tot de vergoeding behoren die de opdrachtnemer ontvangt voor het door hem te realiseren (onderhanden) werk, is er dus sprake van een vergoeding waarvan de omvang onzeker is, mede gelet op de vaak lange periode die realisatie van een dergelijk werk met zich brengt (tenzij de bouwterreinen op voorhand zijn verkocht, dan ligt het waarde risico weer bij

een ander). Gevolg van een en ander is dat belastingheffing volgt terwijl de opbrengst onzeker is, gedeeltelijk niet in geld wordt voldaan en dat de belasting vooralsnog uit andere bronnen dan de bedongen vergoeding zal moeten worden gefinancierd.

Binnen goed koopmansgebruik (het algemeen geldende systeem van fiscale winstbepaling van artikel 3.25 van de Wet op de inkomstenbelasting) is het onder omstandigheden mogelijk om het deel van de winst dat onzeker is uit te stellen totdat dit voldoende vaststaat. Bij artikel 3.29b IB (onderhanden werk) bestaat die mogelijkheid in beginsel niet. De onzekere uitkomst zal moeten worden geschat. In deze situaties zou op basis van overleg met de fiscus moeten worden afgesproken dat de opbrengst van de gronden pas in de waardering van het onderhanden werk wordt meegenomen wanneer deze voldoende betaalbaar is.

#### Huurdersincentives

Voorfinanciering van belasting kan zich (helaas) ook voordoen bij incentives die aan huurders worden verstrekt. Ingeval een huurder bij het sluiten van een 10-jarig huurcontract bedingt dat het eerste jaar huurvrij zal zijn, moet de verhuurder in de visie van de fiscus waarschijnlijk wel 1/10e van de totale huur over de gehele duur van het contract aangeven. De stelling dat er in jaar 1 niets te belasten is omdat er in dat jaar niets is ontvangen is niet makkelijk te verdedigen.

Uitgangspunt bij het verlenen van diensten is immers dat als de diensten doorlopend worden verricht ook de vergoeding doorlopend tot inkomen/winst leidt.<sup>5</sup>

Ter verdediging van verhuurder (die in jaar 1 geen huur wil aangeven) zou je kunnen aanvoeren dat - normaal gesproken - diensten leiden tot een vordering op de afne-

mer. De winst wordt dan genomen uiterlijk bij het opnemen van die vordering; in elk geval niet pas bij betaling daarvan. In het geval van een eerste jaar huurvrij onstaat er nu juist geen vordering voor de prestatie die in jaar 1 wordt geleverd.

#### 'Wegenbouwersarrest'

Maar wanneer is er in het algemeen nu sprake van winstrealisatie in fiscale zin? Bij het leveren van de prestatie of bij het ontstaan van het recht op de tegenprestatie. Je zou kunnen zeggen dat de tegenprestatie niet direct van belang is. De uitkomst van het 'wegenbouwersarrest'<sup>6</sup> laat zich dan goed verklaren. De vraag was of de winst bij onderhanden werk moest worden genomen op basis van de ontvangen termijnen of bij (op)levering (een en ander speelde vóór 2007 toen de winst pas hoefde te worden genomen bij levering, zoals onder het huidige recht nog bij voorraden het geval is). Mijns inziens is sprake van fiscale (winst)realisatie wanneer het project het vermogen van de wegenbouwer verlaat. En daarvan is sprake wanneer de risico's naar de opdrachtnemer zijn overgegaan (de levering of oplevering). De tegenprestatie speelt met betrekking tot het moment van winstneming dan geen rol.

Bij diensten zal op basis van het voorgaande de winst in beginsel moeten worden verantwoord bij het leveren van de prestatie (in praktijk dus jaarlijks).

In de onderhavige situatie van verhuur met een eerste jaar huurvrij ligt dan voor de hand dat de prestatie heeft plaatsgevonden, waarmee de winst in beginsel is gerealiseerd. Blijft de vraag naar de realiteit van de stelling dat de terbeschikkingstelling van het verhuurde pand in jaar 1 een 'waarde' of tegenprestatie heeft van nihil. Er is dan wel een realisatiemoment maar geen opbrengst cq. winst. De rechter zal hopelijk duidelijkheid brengen.

#### Conclusie

Met name in de huidige economisch omstandigheden is het zaak de fiscale aspecten van financiering van projecten en de timing van de verschuldigdheid van belasting over het project-resultaat goed in het oog te houden, wil men niet voor onaangename verrassing komen te staan. De fiscale wet- en regelgever zou een bijdrage kunnen leveren aan een grotere (rechts-) zekerheid op deze punten.

#### OVER DE AUTEUR

**Mr. H.J. (Dirk Jan) Cosijn** is werkzaam bij KPMG Meijburg & Co te Amstelveen, Real Estate Group.

#### Voetnoten:

1 BNB 2004/395

2 MvT bij wetsvoorstel 30572 Kamerstuk nr.3: In artikel 3.29b wordt bepaald naar welke maatstaf de waardering van onderhanden werk en onderhanden opdrachten op de balans moet plaatsvinden. Niet alleen de directe kosten, maar ook het aandeel in het constante deel van de algemene kosten moet in de waardering worden opgenomen. Ten slotte moet ook een winsttopslag worden geactiveerd.

3 De Belastingdienst en de brancheorganisaties Bouwend Nederland, Uneto-VNI en FME CWM hebben onderzocht welke uitwerking van artikel 3.29b Wet IB 2001 op instemming van alle betrokken partijen kan rekenen. Dit heeft geleid tot het volgende. De Belastingdienst geeft aan dat ook ondernemingen uit andere sectoren waarbij vergelijkbare problematiek speelt een beroep kunnen doen op deze regeling.

4 Besluit Minister van Financiën van 8 maart 2010, nr. DGB2010/1188M, Stcr. 2010, 3992:

Onderhanden werk wordt sinds 2007 gewaardeerd op het gedeelte van de overeengekomen vergoeding dat aan dat onderhanden werk is toe te rekenen (artikel 3.29b van de Wet IB 2001).

Deze activeringsplicht heeft betrekking op de vergoeding voor het aangenomen werk en niet op de voor het aangenomen werk gemaakte kosten. Vanwege de activering van de vergoeding komen de kosten van het aangenomen werk via de winst-en-verliesrekening in beginsel in aftrek in het jaar waarop zij drukken.

Deze aftrek lijdt uitzondering als een aftrekbeperking van toepassing is. Zo komt rente die betrekking heeft op onderhanden werk, en die op grond van artikel 10a of 10d Wet Vpb van aftrek is uitgesloten, dan ook niet in aftrek.

5 Bijvoorbeeld BNB 2004/141c\*

6 BNB 1997/145c\*

## Literatuurlijst

### **Towers of capital : office markets and international financial Services**

*C.M. Lizieri, Chichester, 2009. ISBN*

*9781405156721*

Een onderzoek naar de werking van de kantoormarkten in de grote steden wereldwijd, met name in de internationale financiële centra. De relatie tussen de evolutie van de internationale financiële centra als onderdeel van de wereldwijde kapitaalmarkt, de kantorenmarkt in die steden, de onroerend goed- investeringen in deze markten en de patronen van risico en rendement die daaruit voortvloeien, wordt geanalyseerd. De verbanden tussen de locatie van de financiële activiteiten, de processen in de kantoormarkten en de volatiliteit van onroerend goed rendement staan in een schematisch model dat inzicht biedt in risico's en bruikbaar is bij later empirisch werk. De inzichten, concepten, modellen en ideeën ondersteunt onderzoekers in vastgoed en stedelijke planning, beleggers en beleidsmedewerkers bij de dynamiek van de kantorenmarkt in de wereldsteden.

### **Benchmarking van de Winkel Asset Management Prestatie : een transparantieslag, met als doel rendementsrisico-verbetering van de winkel portefeuille**

*J.H. Eertink. – Amsterdam, 2009.*

Met een voor het eerst ontwikkeld integraal benchmarkinginstrument voor de winkel asset management prestatie kan voor de sector meer transparantie gecreëerd worden plus rendementsrisico-verbetering van (winkel)vastgoed-beleggingsportefeuilles. Het kernbegrip winkel asset management prestatie is in het onderzoek financieel als niet-financieel geoperationaliseerd. Binnen de financiële uitwerking is de ontwikkelde methodiek voor het transparant maken en

benchmarken van het huuropbrengsten-potentieel-risico binnen vastgoedbeleggingsportefeuilles een niet eerder toegepast element. Aan de niet-financiële zijde ligt in het onderzoek de nadruk op het inzichtelijk maken van de huurdertevredenheid. Hiervoor is voor de winkelbeleggingenmarkt het meetinstrumentarium ontwikkeld, dat portefeuillebreed is getoetst binnen de ING Dutch Retail Funds van ING REIM, waaruit meerdere benchmarks zijn ontstaan. Met dit inzicht zijn op beide analyseterreinen strategieën voor rendementsrisico-verbetering op diverse aggregatieniveaus gepresenteerd. Het onderzoek is afgesloten met een zoektocht naar dwarsverbanden tussen de beide terreinen. Winnaar van de IVBN scriptieprijs 2010. Fulltext beschikbaar via [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl)

### **Mass appraisal methods : an international perspective for property valuers**

*Tom Kauko and Maurizio d'Amato, Chichester, 2008. ISBN 978-1-4051-8097-9*

Een multi-disciplinaire kijk op de taxatie-know-how van onroerendgoed in verschillende marktomstandigheden. Mass appraisal betreft een systematische taxatie van groepen van objecten volgens gestandaardiseerde procedures. Orthodoxe en onorthodoxe internationaal toegepaste waarderingsmethoden worden beoordeeld op basis van technische en institutionele criteria. Bij de evaluatie is gekeken naar de waarde van het eigendom en de verschillen tussen de ruimtelijke en functionele eenheden van onroerend goed. Bestudeerd zijn de situatie op de Amerikaanse en de Nederlandse markt, waar de regressie-gebaseerde methoden worden gebruikt; ook de Oost-Europese en andere opkomende economieën, waar beperkingen moeten worden gecompenseerd door model-

concepten. Deel twee gaat in op geavanceerde modelmatige benaderingen, waarbij gelet is op exacte aanpak, kwaliteit van de gegevens en de geschiktheid van de methode.

### **Behavioral finance and wealth management ; how to build optimal portfolios that account for investor biases**

*M.M. Pompian, Hoboken, N.J., 2006. ISBN 978-0471-74517-4*

Praktische benadering van het economisch begrip behavioral finance, psychologische verklaringen van het gedrag van commerciële en particuliere beleggers. Twintig prominente vooroordelen over beleggers worden verklaard en kunnen helpen bij wijzigen van asset-allocaatiebeslissingen. Angst en hebzucht beïnvloeden markten en leiden tot goede of slechte besluitvorming over investeringen. Het gebruik van behavioural finance onderzoek kan het nemen van beslissingen voor een beter investeringsklimaat ondersteunen. Beschrijving van de nieuwe richting binnen de financiële economie met een beknopte geschiedenis van vermogensbeheer, advies over hoe om te gaan met vooroordelen, voorbeelden en de richting van toekomstig onderzoek in het veld. Gids voor professionele beleggingsadviseurs door te leren over de irrationele factoren die investeringsbeslissingen beïnvloeden, op basis van de laatste onderzoeksresultaten.

### **De rendementsregenboog: transparant investeren in vastgoed door woningcorporaties.**

*A.R. Witte, Amsterdam 2009.*

Het rendement op een vastgoedinvestering is voor een woningcorporatie niet absoluut meetbaar. De investeringen van een woningcorporatie leveren vaak maatschappelijke prestaties, die zich lastig in cijfers laten uitdrukken, bijvoorbeeld bewonersparticipatie of leefbaarheid. Men maakt vaak gebruik van de prestatievelden uit het BBSH. Met het gepresenteerde nieuwe beslismodel kunnen de financiële en de maatschappelijke prestatie van een vastgoedinvestering met elkaar

in verband worden gebracht. Het beslismodel is toegepast op al uitgevoerde projecten in Delft, Zoetermeer, en Leidschendam-Voorburg. Het beslismodel zorgt ervoor dat het maatschappelijk rendement van een vastgoedinvestering uit te drukken is in een maatschappelijke prestatie per geïnvesteerde euro. Vastgoedinvesteringen worden aldus vergelijkbaar en bedrijfsmiddelen kunnen efficiënter worden ingezet. De beslissing is transparant en een woningcorporatie kan kiezen bijv. voor een planvariant met het hoge financiële rendement. Scriptie in het kader van de MRE-opleiding, jaargang 2007-2009, aan de Amsterdam School of Real Estate.

### **Meerwaarde op bestaande bedrijventerreinen : een marktvisie op veroudering.**

*N.C. Bloem, Amsterdam 2009.*

Veel Nederlandse bedrijventerreinen zijn verouderd en in slechte staat en dat heeft diverse oorzaken. De exacte omvang van de veroudering is onduidelijk en ook een eenduidige definitie ontbreekt. Om een goede inschatting te maken van de kosten bij herstructurering hebben de overheid en de branche behoefte aan markttechnische gegevens om de veroudering te bepalen. Vanuit markttechnisch oogpunt worden oplossingen aangedragen voor de complexe verouderingsproblematiek, zoals het creëren van schaarste, herstructurering, regionale samenwerking, aanpassen grondprijspolitiek, erfpacht en het sturen op waarde. Waarde dient onderdeel te worden van de verouderingsdiscussie. Met de REN (Real Estate Norm) is een model voor veroudering bedrijventerreinen ontwikkeld. Hiermee kan worden aangetoond of transformatie van een bedrijventerrein financieel haalbaar is. In de praktijkcase-study van het Bedrijventerrein Nijverheidslaan, ten westen van Weesp is de kwantitatieve en kwalitatieve waarde volgens het REN-model bepaald en was er een meerwaarde. Scriptie in het kader van de MRE-opleiding, jaargang 2007-2009, aan de Amsterdam School of Real Estate.

## **Duurzame kantoorgebouwen : een studie naar het rendement voor de belegger.**

*Geertjen Pot, Amsterdam 2009.*

De regelgeving over energiezuinigheid en duurzaam bouwen zal worden aangescherpt (Convenant Meer met Minder 2008) na de wereldwijde plannen voor energiezuinigheid (VN klimaatop Poznan). De financiële crisis zoekt naar kostenbesparingen. In Nederland is nog weinig onderzoek gedaan naar de financiële invloed op investeren in duurzame kantoren, dat vaak voor de belegger kostenverhogend en voor de huurder besparend is. Met een kwantitatief onderzoek is gekeken naar de invloed van duurzaamheid op het rendement. Hiervoor is een datasample samengesteld van 18 duurzame Nederlandse kantoorgebouwen en 63 niet-duurzame vergelijkbare kantoren. De duurzame gebouwen zijn gemiddeld zes jaar jonger, substantieel groter, van betere kwaliteit en vaker verhuurd. Financieel leveren deze panden meer huur op (netto 7,8% en 3,7%) Door middel van beschrijvende statistiek en een standaard hedonische regressie is gekeken naar de effecten op de huurprijs, netto huurprijs, BAR aankoop en BAR Waardering. Masterthesis ( scriptie ) in het kader van de MSRE-opleiding, jaargang 2009, aan de Amsterdam School of Real Estate.

## **Inzet van subsidies bij binnenstedelijke gebiedsontwikkeling**

*D.H.M. van Berkel, Amsterdam, 2009.*

Onderzoek naar de invloed van subsidieverstrekking bij binnenstedelijke gebiedsontwikkelingen om te verkennen of er procesverbeteringen zijn aan te geven. Financiële haalbaarheid van binnenstedelijke gebiedsontwikkelingen wordt in hoge mate bepaald door subsidies, maar loopt vaak niet optimaal. Gekeken is in hoeverre subsidies doelmatig zijn ingezet. Op verschillende overheidsniveaus is er een verscheidenheid aan subsidieregelingen die worden verstrekt door instanties met verschillende politieke doelstellingen. Dit heeft als gevolg dat het

proces van subsidieverstrekking in praktijk erg diffuus en onsamenvattend wordt. Er worden aanbevelingen gedaan voor betere afstemming. Maak subsidiemanagement tot een vast onderdeel van het proces- en risicomangement; voer het subsidiemanagement op programmaniveau uit, omdat in grote gebiedsontwikkelingen de relaties tussen subsidies uit verschillende deelgebieden en invloeden uit andere ontwikkelingen voor extra risico's kunnen zorgen; richt het procesmanagement (in een PPS-constructies) in zodat er voor de gemeente als subsidieontvanger een goed evenwicht ontstaat tussen de verantwoordelijkheid voor de subsidies en de mogelijkheden subsidies te managen; zorg voor specialistische kennis binnen het programma over subsidies en het ontwikkelen van instrumenten om beschikbare subsidies te scannen, te verwerven en om binnengehaalde subsidies te monitoren. MSRE-scriptie in het kader van de MSRE-opleiding, jaargang 2009, aan de Amsterdam School of Real Estate. Winnaar ASRE-scriptieprijs 2009 - 2010. Fulltext beschikbaar via [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl)



### **Samenstelling:**

Vastgoedinformatiecentrum, Amsterdam  
School of Real Estate. Voor meer informatie zie [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl).

## AGENDA

### **PropertyNL Retailforum**

26 oktober 2010, ABN AMRO gebouw, Amsterdam

Informatie: [www.propertynl.com](http://www.propertynl.com)

### **Congres Transformatie van Vastgoed**

23 september 2010, Hilton Royal Parc Soestduinen

Informatie: [www.vastgoedinstituut.nl](http://www.vastgoedinstituut.nl)

---

### **ULI Urban Investment Network Summit**

23 september 2010, Istanbul, Turkey

Informatie: [www.europe.uli.org](http://www.europe.uli.org)

### **ULI Urban Leadership Retreat**

23-26 september 2010, Istanbul, Turkey

Informatie: [www.europe.uli.org](http://www.europe.uli.org)

---

### **Nationale DuBodag**

29 september 2010, 't Spant, Bussum

Informatie: [www.sbo.nl](http://www.sbo.nl)

---

### **Conferentie: Deltas in Times of Climate Change**

29 september–1 oktober 2010, Rotterdam

Informatie: [www.ikcro.nl](http://www.ikcro.nl)

---

### **OTB Jubileumcongres: Stedelijke vernieuwing**

30 september, Delft

Informatie: [www.otb.tudelft.nl](http://www.otb.tudelft.nl)

---

### **AFIRE Brunch at Expo Real**

October 5, Munich, Restaurant Seeblick

Information: [www.afire.org](http://www.afire.org)

---

### **AFIRE Booth at Expo Real**

October 4-6, Munich

Information: [www.afire.org](http://www.afire.org)

---

### **Werklandschappen, Nirov-studiedag**

7 oktober 2010, Den Bosch

Information: [www.norov.nl](http://www.norov.nl)

---

### **Nationaal Symposium Woningcorporaties**

13 oktober 2010, WTC Rotterdam

Informatie: [www.symposiumwoningcorporaties.nl](http://www.symposiumwoningcorporaties.nl)

---

### **Annual ERES-meeting**

April 13-16 2011, Seattle, Washington

Information: [www.aresnet.org](http://www.aresnet.org)



# Richtlijnen voor auteurs

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

## Opbouw

Een artikel is bij voorkeur als volgt opgebouwd:

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

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

## Procedure

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

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

## Wijze van aanleveren

Voor aanlevering gelden de volgende technische richtlijnen:

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

Voorstellen voor artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via:

**vogon@propertynl.com**