

De Crisis Bijna Voorbij?

De overheid bepaalt of vastgoed-innovatie doorzet

Peter Prak Cooper Feldman, Noordlaren 27 juni 2015

Sinds 2009 schrijft de auteur artikelen in vakbladen (o.a. Cobouw, Vastgoed Journaal) onder de naam "De Crisis Voorbij". Daarbij wordt met een maatschappelijke blik naar de vastgoedwereld gekeken. Want de samenleving is en blijft de allesbepalende context waaraan het (vraag- en aanbod van het) vastgoed haar bestaansrecht ontleent.

In dit artikel zowel de blik terug naar hoe de crisis begon, als naar de gevolgen. Dit om een heldere blik te krijgen op de vastgoedmarkt die voor ons ligt. De markt lijkt weer terug; her en der knalt het weer uit de grond, maar her en der ook niet. De vraag nu is hoe met deze nieuwe markt om te gaan. Door met innovatie of terug? Is er iets veranderd of weer terug naar 'business as usual?' De overheden bepalen dit het komend jaar.

Hoe de Markt Verdween (2008-2014)

Na Amerika verzeilde ook Nederland in 2008 in een kredietcrisis. Er was sprake van een wegvallende vraag (afnemend consumenten-vertrouwen), en een achterblijvend aanbod (nieuwe financieringseisen van Basel II en Basel III). De vastgoedmarkt gleed geruisloos in een spagaat. Het 'vraag-been' wilde meer maatwerk voor minder geld. Want alleen een maatpak-woning zou woningbezitters verleiden om het toegenomen verkooprisico voor de eigen woning aan te gaan. Anderzijds verlangde het 'aanbod-been' door de strengere financieringseisen minder risico met een hoger rendement. Dus werd aan private zijde vooral ingezet op het 'optimaliseren van confectie' in plaats van maatwerk. Dus bleef de bleef de consument zitten waar hij zat; voor een standaardproduct kwam men niet in de benen. In heel Nederland zakte de woningproductie door haar benen en zakte dramatisch op heur gat.

Maatschappelijk spagaat

Maar niet alleen de markt werd opgerekt, ook sociaal-maatschappelijk gebeurde dit. In de wederopbouw waren we nog een verzuild land. Met de welvaart kwam de institutioneel-functionele samenleving. Instituties als Politiek, pensioenfondsen, SER en de 'sociale partners' regelden het voor ons. Dit 'Poldermodel' met welvaart suggereerden dat wij het in de Lage Landen het voor elkaar hadden. Het poldermodel werd zelfs een export-model. De moorden op Fortuin en van Gogh schudden Nederland wakker. Klap naar klap volgde.

Tijdens de economische crisis verloor ook het poldermodel haar geloofwaardigheid. Een keur aan schandalen en affaires vervreemden de bouw- en vastgoedsector van de maatschappij. Wie deugden er eigenlijk allemaal niet? Een paar voorbeelden:

- de grote aannemers met hun bouwfraude (Klokkenluiders Bos) en vooroverleg in wegrestaurants
- de woningbouw-corporaties (o.a. rente-swaps, derivaten-handel, Maserati's, de SS Rotterdam)
- de banken (ABN AMRO, SNS Property Finance, ING, Nick Leeson, de Prooi met Rijkman Groenink, het kan niet waar zijn van Joris Luijendijk)
- de ontwikkelaars (Bouwfonds & Phillips Pesioenfonds, de vastgoedfraude)
- de politici (diverse verdachte ex-gedeputeerden en wethouders)
- de gemeenten (€ 2,6 miljard afboekingen op de grond per jaar en honderdduizenden m2 leegstaand vastgoed en wel nieuwe kantoor- en bedrijfsterreinen uitgeven)
- de accountants (niet kloppend toezicht, elke paar jaar naar een nieuw kantoor en leegstand achterlatend)
- de verzekeraars (de kapitaalverzekeringen en woekerpolissen)
- de pensioenfondsen (hogere afdracht en lagere dekking en rol in vastgoedfraude),
- de hogescholen en universiteiten (slecht onderwijs maar wel nieuwe kantoren, vastgoed-gedreven exploitaties)
- de NS (drama met de Fyra, aanbesteding Limburg) etc.
- de politiek (Ontkenning Gaswiningsrisico, Grexit, etc)

Er vielen veel klappen in het maatschappelijke middenveld. En ook deze zakte door de benen. Er deugde weinig meer. Programma's als de Slag om Nederland lieten met hun eigen focus haarfijn zien hoe het spel-van-het-geld op veel plekken de publieke besluitvorming bepaalde. Het consumentenvertrouwen daalde nog verder. Nederland keerde zich af van de instituties en het hedonisme ("what's in it for me") nam toe.

Als ook voorbeeldfuncties bij directies, instellingen en landsbestuur alleen voor zichzelf opkomen verbreekt de solidariteit. Het "free riders-denken" floreert. Als je je belasting betaalt ben je een sukkel. De "Dikke Ik" bleek al jarenlang aanwezig bij de professionals, maar haar verspreiding werd zo steeds verder aangejaagd.

Bij de teloorgang van maatschappelijke solidariteit het poldermodel ontstond enerzijds een sterke toename van het politiek populisme. Anderzijds was sprake van een toenemend zelf doen en autarkie. De activisten onder ons betitelen het hoopvol als 'transitie' of 'kantelen'. Maar het probleem van kantelen is dat het pas wiebelen blijft totdat het blok echt van je afvalt. Waar staat het vastgoed nu?

De Nieuwe Vastgoed Aanpak (2010-2015)

Uiteraard was ook in de crisisperiode 2008-2014 nog steeds sprake van woningbehoefte. Er stonden immers 100-duizenden woningen te koop van eigenaren die wilden verkassen. Maar het aanbiedingsproces werd wel anders. In tijden van schaarste en locatie-

monopolies komt de consument wel. Maar tijdens de vastgoedcrisis was er voor het eerst sinds mensenheugenis meer aanbod dan vraag en gekoppeld aan de eerste bevolkingsafname sinds de Middeleeuwen. In deze vragersmarkt waren de klanten de baas. Veel marktpartijen bleken beter in het verkopen van hun woningen in tijden van schaarste, dan om met afnemers in gesprek te gaan. Er was ook veel weerstand bij professionals: "Je laat deze *leken* toch niet bepalen wat er komt?". De vraag naar vastgoed lag dermate laag dat er weinig ruimte meer was voor intermediairs met goedbetaald 'fingerspitzengefühl'. Het aantal zelfbouwoningen (zonder coördinerende ontwikkelaar) bedroeg bijna 25% van alle afgegeven bouwvergunningen. Was ook hier een kanteling aan de orde?

Gemeenten als Amsterdam, Almere en Den Haag ontwikkelden in die periode een 'wethouders-gedreven' nieuwe manier om hun aanbod op de markt te brengen. Centraal in de aanpak stond meer invloed voor de eindgebruiker. Dit leidde tot het overstappen van grote projecten met tientallen woningen, naar een veel kleinere korrel en menselijke maat.

Het Kleinschalig Opdrachtgeversschap in Den Haag en Almere zijn daarbij een revolutie binnen gemeentewereld. Het beleid en de bijbehorende afname-regels van de gemeente worden op 1 (één) A4 concreet samengevat. Marnix Norder en Adri Duijvestein ontwikkelden een bij uitstek 'zakelijke' aanpak. De gemeenten Den Haag en Almere praatten en begeleiden niet, maar ze 'versnijden' het aanbod in 'hapklare brokken'. Het Kleinschalig Opdrachtgeversschap is in Den Haag ook voor reguliere projectontwikkelaars ingezet. Zowel burgers, ondernemers als ontwikkelaars blijken deze duidelijkheid te waarderen. Eindelijk een zakelijke overheid met 1 loket en 1 A4-bindend beleid. Hèhè, ze hebben het door!

Ook kwamen er steeds meer projecten en concepten waarbij de eindgebruiker zelf mag kiezen en echte invloed heeft. Woningen kiezen of samenstellen zoals je bij IKEA een keuken koopt of bij Ryanair een ticket besteld. Het kon dus wel, ook in het vastgoed. In de afgelopen crisisjaren was sprake van een ongekennde product- en proces-innovatie.

En nu de Markt weer aantrekt? (> 2015)

Momenteel trekt de markt weer aan. Met druk op de grond en met haast om grote stappen te maken lijkt het bij vele gemeenten welhaast een ruggenmergreflex om weer 'de ontwikkelaar' te gaan bellen. De jaarlijkse luxe vastgoedmeeting in Cannes (MIPIM) werd weer druk dit jaar. Maar is dit ook terecht?

"Nee!" blijkt uit de analyse van de honderden woningen die in Den Haag met het Kleinschalig Opdrachtgeversschap in Den Haag zijn gerealiseerd. De plankosten voor deze projecten zijn niet hoger dan bij ouderwets ontwikkelen. Ook ligt de grondprijs bij deze aanpak eerder hoger dan lager en is de afzetsnelheid van de kavels groter. En er is sprake van zeer tevreden burgers en een grote mate aan variatie in woningen. Wie herinnert zich niet de mensen in slaapzak voor de deur aan het Spui op het 8-uurjournaal?

Door precies te kijken naar alle (9) verschillende manieren van project-ontwikkelen kan die ontwikkel-aanpak gekozen worden die de meeste voordelen heeft voor gemeenten en het Rijk. Daarbij is het zeker geen keuze van of-of. Zowel regulier ontwikkelen als kleinschalig-ontwikkelen hebben hun voordelen. Ook het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) is met een afstoot-strategie bezig. Aanvankelijk leek ook hier eerst ingezet te worden op grote partijen met groot geld die veel ineens zouden moeten afnemen. Bij hele grote en complexe objecten is dat zeer verstandig, maar deze projecten zijn in aantal en oppervlakte absoluut in de minderheid. De vastgoedmarkt is nu eenmaal klein en heel sterk lokaal. Maar gaan we toch weer terug naar serieproductie. Op meerdere plekken in het land zien we nu hoe de blik van 'kleinschalig vraaggericht' weer naar de grote aanbodgerichte partijen gaat. Maar het grootste deel van de projecten blijkt knipbaar in kleinere brokken die sneller verteerd worden in de markt. De consument kan meer invloed krijgen, de kosten-opbrengsten verhouding is in veel gevallen meer positief. En het argument om "leken" niet de ruimte te geven? Laten we wel wezen; de mooiste beschermde stadsgezichten uit onze vaderlandse geschiedenis zijn gemaakt in een tijd dat welstandcommissies en ontwikkelaars nog niet bestonden. De burger is niet gek.

Conclusie: overheden bepalen NU de mate van innovatie

De maatschappelijke context is nogal veranderd. Mensen willen meer zelf doen, het vertrouwen is weg. Door mechanismen als automatisme en machtsdenken wordt nu met het aantrekken van de markt door overheden weer snel de stap gemaakt naar het grote geld. Gemeenten en grondbezitters in Nederland, bezint voor ge begint. De invloed van de klant in de komende 15 jaar vastgoedontwikkeling ligt mede in uw hand. Deze bal en de bijbehorende vraag liggen midden op het speelveld: hebben wij iets geleerd van afgelopen twintig jaar?

Peter Prak is gebiedsontwikkelaar geweest bij een paar van de grootste nieuwbouwwijken van Nederland. Hij heeft gewerkt bij o.a. TNO, KPMG-Metrum en Heijmans Vastgoed. Sinds 2008 is hij zelfstandig. Hij is aandeelhouder/oprichter van Cooper Feldman, Locksley Collective, Wikaza en de Stichting Knarrenhof Nederland. Bij al deze organisaties proberen we het optimale evenwicht te vinden tussen publieke doelen, particuliere wensen en private randvoorwaarden. Mooie dingen haalbaar maken. Hij noemt zichzelf een maatschappelijk verantwoorde ontwikkelaar. Ook privé spant hij zich in voor het vermaatschappelijken van vastgoed.

www.cooperfeldman.nl

www.knarrenhof.nl

www.locksleycollective.nl

www.wikaza.nl