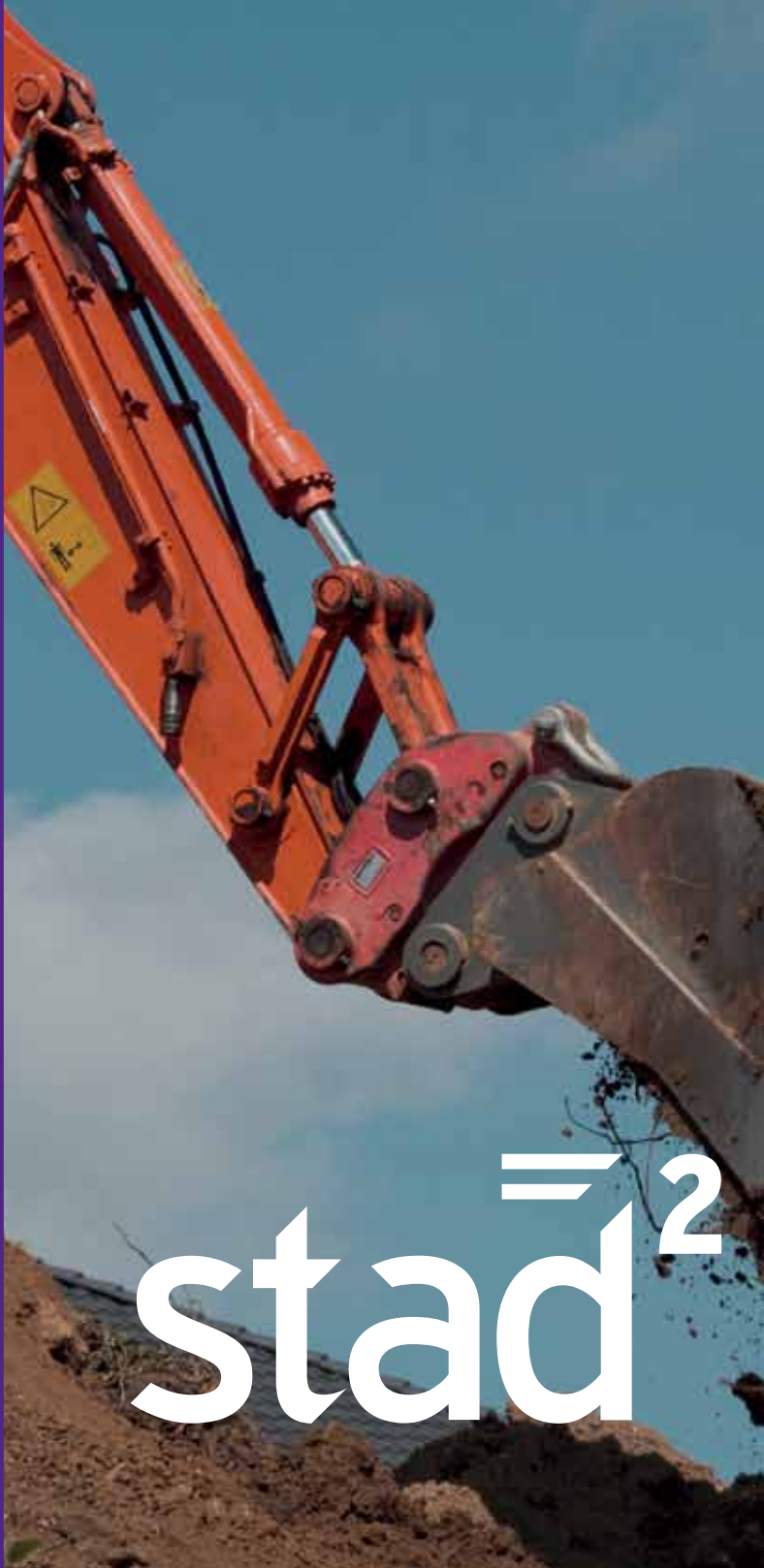


de grond- en vastgoed- markt

in tijden van kredietcrisis:
feiten en fictie

DOSSIER 1

A photograph of an orange excavator arm, partially visible, against a clear blue sky. The arm is positioned diagonally, extending from the bottom left towards the top right. The excavator's bucket is visible at the end of the arm, and some dark soil is seen falling from it. The background is a bright blue sky with a few wispy clouds near the horizon.

stad²

slimme som sterke strategie

Colofon

Verslaglegging: Christian van der Blonk, Jac. Janssen, Jitze Maatman, Annemieke van Noort, Bart Oomens, Theo Stauttener en Jan Paul Stouten.

Redactie: Jac. Janssen, Derix Hamerslag

Grafisch ontwerp: Lownek
Fotografie: Wout Ritzema

Eerste druk: juni 2009
Tweede druk: november 2011

De eerste druk van dit dossier is gepubliceerd door City Beautiful. Per 1 januari 2011 zijn City Beautiful en StadInzicht gefuseerd tot Stadkwadraat. In deze tweede druk is gekozen om de nieuwe naam Stadkwadraat consequent door te voeren. Inhoudelijk zijn er geen wijzigingen in dit dossier doorgevoerd.

namen gieën

de grond- en vastgoed- markt

in tijden van kredietcrisis:
feiten en fictie

Inhoudsopgave DOSSIER 1

4

Vooraf twee stellingen

6

Inleiding:
feiten en fictie van de kredietcrisis

10

Financiële crisis in de bankenwereld

14

Ontwikkelingen, ervaringen, acties en reacties.
ontwikkeling bouwkosten

20

Commercieel vastgoed en bedrijventerreinen:
revitaliseert de crisis?

23

Slotconclusie:
nood en deugd

24

Deelnemerslijst

Vooraf twee stellingen

over risicomanagement
met professionals
uit de corporatiesector

Wie:

Een kleine vijftig specialisten uit de wereld van de corporaties, projectontwikkeling, banken, gemeenten, zorginstellingen, het onderwijs en de adviessector.

Waar:

Utrecht, congrescentrum Mitland

Wanneer:

16 januari 2009

Hoe:

Plenaire inleiding, achtergronden belicht vanuit de financiële wereld en de woningbouwmarkt; groepsdiscussies, algemene conclusies. De aanwezigen wisselen ervaringen, informatie, indrukken en opinies uit. De sfeer is open, informeel en geregeld filosofisch.

Stelling 1:

In 2009 biedt de Rijksoverheid de sector steun in de vorm van financiering en maatregelen.

Tweederde van de respondenten is het hiermee eens.

Stelling 2:

Het komende jaar valt minimaal één grote bouwer en een bekende ontwikkelaar om.

88% onderschrijft deze voorspelling.

Feiten en fictie van de kredietcrisis

hoofdstuk 1

De kredietcrisis is een internationaal fenomeen dat met de dag verder om zich heen grijpt. Een alles vernietigende olievlek met een diepe recessie in de concrete economie in zijn kielzog. Dat is het beeld dat oprijst als je de berichtgeving van dag tot dag volgt. Maar wat is nu eigenlijk echt de invloed op de Nederlandse woning- en vastgoedmarkt? Een kleine speurtocht naar de feiten versus de fictie.

Sinds begin dit jaar is de omvang van de kredietcrisis alleen maar toegenomen en zijn de gevolgen dieper de concrete economie binnengedrongen. De auto-industrie en zijn toeleveranciers, grote bedrijven en woningmarkt zijn na de banken aan de beurt. Oplossen kunnen we de mondiale crisis niet, maar wel proberen beter te begrijpen wat er gebeurt.

Want wat is de weerslag ervan op de vastgoedmarkt?

Om mogelijke antwoorden op deze vraag te verzamelen, bracht Stadkwadraat op zijn nieuwjaarsreceptie 750 jaar ervaring bijeen. Hoe kijken betrokkenen en deskundigen uit diverse werkgebieden er tegenaan? Allereerst gaven financieel adviseurs Jaap Zijda en Theo Stauttner, oprichters van Stadkwadraat, hun eigen visie op de effecten van de financiële crisis op de woningmarkt.

Voorzichtige conclusie vooraf: dit raakt onze woningmarkt wel, maar minder sterk dan de Amerikaanse. De Nederlandse banken zijn wel voorzichtiger maar (nog) niet extreem terughoudend met hypotheek. 'Onze' banken hanteren namelijk gedragscodes en verstrekken geen 'subprime'* hypotheek, zoals in de VS.

Zo'n diepe val als in de VS beleefden we hier nog niet. Veel Nederlandse regio's kennen immers nog steeds een woningtekort. Wel beïnvloedt het heersende sentiment de woningmarkt. De koper die een prijsdaling verwacht, stelt zijn aankoop uit. Mensen die hun woning nog moeten verkopen, wachten met kopen en zo gaat de "actie uit de markt".

Valt het hier dus eigenlijk nog mee?

Voor het eerst sinds begin jaren '90 daalt de prijs van koopwoningen, met name in het duurdere segment. Er zijn grote verschillen in segment en in regio, maar gemiddeld treedt er in het laatste kwartaal van 2008 toch een kopersstaking op en deze zet begin 2009 door. De verkoop van nieuwbouw daalt zelfs met de helft. De komende twee jaar zal twintig procent minder nieuwe huizen worden gebouwd, zo is de verwachting.

Banken worden intussen kritischer met het verstrekken van hypotheek. Ook kredieten aan ontwikkelaars geven ze minder makkelijk af. Bouwers roepen om steun vanuit de Rijksoverheid. Banen gaan met honderden tegelijk verloren. Toeleveranciers blijven zitten met hun voorraden. Consumenten houden de hand op de knip. Het vertrouwen daalt – een neerwaartse spiraal. De recessie sijpelt door in alle sectoren. Kopers van woningen wachten op betere tijden, kiezen voor zekerheid en verdiepen daarmee ongewild de crisis.



Jaap Zijda

Waar je niemand meer over hoort is verlagen of afschaffen van de hypotheekrenteaftrek.

Tegenmaatregelen

De huizenmarkt in Nederland is voldoende gereguleerd om Amerikaanse toestanden te voorkomen. Toch is er behoefte aan sturing. Een aantal tegenmaatregelen wordt met regelmaat genoemd om de schadelijke invloed van de kredietcrisis op de woningmarkt te temperen. Halveer (tijdelijk) de overdrachtsbelasting bij de verkoop van een huis, zegt de één. Tegenstanders zeggen dat het de staat teveel inkomsten kost.

Verlaag de BTW met vier procent tot de Europese ondergrens, zeggen anderen. Of: maak van wonen een basisbehoefte en verlaag de BTW tot zes procent.

Verhoog de Nationale Hypotheekgarantie (NHG), zegt de Vereniging Eigen Huis (VEH). De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen, die de NHG verleent, ziet hier nog weinig aanleiding toe. Waar je niemand meer over hoort is verlagen of afschaffen van de hypotheekrenteaftrek...

De overheid grijpt niet in en wacht voorlopig de sanering van de sector zelf af. Zijn er te veel bouwbedrijven. Afgaande de bouwpreizen niet.

Toekomstbeeld?

De rekenmeesters van Stadkwadraat zetten de huidige situatie af tegen de geschiedenis, om zo tot een plausibel toekomstbeeld te komen. Een paar ontwikkelingen.

De huizenpreizen zijn al zó lang achtereen gestegen, daar moest wel een keer een einde aan komen. Daarvoor zorgt de kredietcrisis en het is geen zachte landing.

Ook aan de langdurige stijging van de bouwkosten komt een eind. Minder bouwprojecten, meer concurrentie: ontwikkelaars en bouwers krijgen krappere marges. Bouwers en ontwikkelaars kunnen projecten steeds lastiger financieren. Volgens de VNG grijpen ze de crisis aan om opnieuw over de grondprijs te onderhandelen. Maar ja, wat moeten ze als er geen woning wordt verkocht?

De aanbodmarkt heeft zijn tijd gehad; pas beginnen te bouwen als 70 procent is verkocht, duurt tegenwoordig te lang. Een vraagmarkt begint ervoor in de plaats te komen. De huidige financieringsmarkt zorgt echter voor een tegenbeweging: banken willen dat pas gestart wordt met bouwen als alles is verkocht.

De onzekerheid over de start en de voltooiing van de bouw vergroot de terughoudendheid van mogelijke kopers. De eerste stunttarieven – een gratis auto bij uw nieuwe woning! – zijn gesignaleerd. Men wacht betere aanbiedingen af, zelfs bij gewilde woningen.

Maar er liggen ook kansen voor de bouwsector. De vraag het product mede laten bepalen – met een lelijk woord vraaggestuurd bouwen – betekent: beter je aanbod afstemmen op de specifieke koperswensen. Als ontwikkelaars en bouwers dit inzien, kan de klant er beter van worden. Maar ten koste van wat?

Woningverkoop						
aantal	03-4	04-4	05-4	06-4	07-4	08-4
Tussenw.	10.132	10.397	11.662	10.894	10.491	7.809
Hoekw.	4.844	4.980	5.584	5.446	5.040	3.636
Zonder1k.	4.725	4.772	5.523	5.247	5.193	3.547
Vrijst.w.	4.416	4.421	5.142	5.370	4.945	3.074
Appart.	9.969	10.321	11.714	11.512	11.371	8.798
Totaal:	34.086	34.891	39.625	38.469	37.040	26.865
Aantal verkochte woningen (bron: NVM)						

Transactiepreizen						
%	03-4	04-4	05-4	06-4	07-4	08-4
Tussenw.	3,2	2,8	4,6	3,8	2,6	-0,4
Hoekw.	3,2	3,0	5,3	3,7	3,6	-1,5
Zonder1k.	3,5	2,7	4,9	4,0	2,1	-1,7
Vrijst.w.	3,2	2,9	5,3	4,5	4,2	-2,8
Appart.	1,8	3,4	5,7	2,2	5,5	-3,0
Totaal:	2,8	3,0	5,1	3,4	3,7	-1,8
% verandering transactiepreizen (bron: NVM)						



Theo Staattener, Stadkwadraat

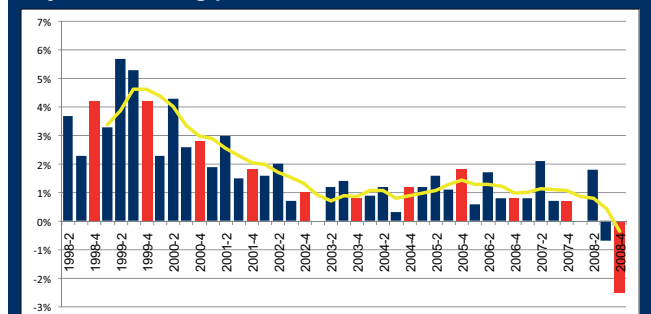
Situatie VS

Huizen werden verkocht aan mensen met lage of instabiele inkomens, tegen kortlopende rentevoorzwaarden, vaak met rentevrije aanloopmaanden en steeds tegen historisch lage rentes. Zodra de rente stijgt worden die huizen onbetaalbaar en moeten de eigenaren ze verkopen.

Gevolg is dat de huizenprijzen en de waarde van de huizen dalen, en de banken houden de restschuld. Bovendien knipten Amerikaanse banken deze 'subprime' hypotheeklen in stukken en verkochten ze door als pakketjes aan andere (ook Nederlandse!) banken, om het risico te spreiden. Deze voor niemand begrijpelijke pakketjes worden steeds minder waard. Sinds 2006 daalden de huizenprijzen in de VS gemiddeld een kwart; in november 2008 bedroeg de daling 18 procent.

Conclusie: fictie wordt hier feit...

Prijsontwikkeling per kwartaal



De prijsontwikkeling per kwartaal van de gemiddelde verkochte woning in Nederland sinds 1998 (kolom: verandering t.o.v. vorige kwartaal, lijn: gemiddelde over de laatste 4 kwartalen) (bron: NVM)

Van bestaande woningen loopt de verkooptijd op. Wie een nieuw huis koopt voordat hij het oudere kwijt was, zit met dubbele maandlasten. De eerste constructies om dat risico te ondervangen zijn al op de markt.

En wat doet de hypotheekrente? Na een jarenlange daling sinds eind jaren '70 en een historisch dieptepunt medio 2005, heeft de stijging ingezet. Een huishouden kan dus minder lenen om een huis te betalen. Dat drukt de huizenprijzen. Ook een berekening van de ontwikkeling van de huizenprijs volgens een verfijnde indexering wijst daarop.

Uitzitten?

Rest ons niets anders dan de zaak geduldig uitzitten? Zijn er ook winnaars? Kunnen bijvoorbeeld woningbouwcorporaties en gemeenten profiteren, of zit daarvoor teveel tijd tussen planning en uitvoering? De paradox is dat het feitelijk nog meevalt met de prijsdaling, de inflatie en de afname van de economische groei (begin 2009) – maar dat de kopersstaking vooral ingegeven lijkt door het volledig wegvallen van het vertrouwen. Hierdoor nam het aantal transacties op de woningmarkt af met 25 procent in het laatste kwartaal; een signaal dat er duidelijk iets mis is.

Het wegvallen van het vertrouwen is dus niet perse gebaseerd op feiten. Maar intussen wordt dit wel de keiharde werkelijkheid voor alle partijen in de grond- en vastgoedmarkt.

Financiële crisis in de banken- wereld

hoofdstuk 2



Men durfde elkaar geen
geld meer te lenen,
of alleen voor zeer korte
periodes.

De crisis was geboren.

Tom Bregman is relatiemanager publieke sector bij Rabobank International Corporate Clients Nederland. Hij zet zijn visie uiteen op de oorzaken en directe gevolgen van de crisis binnen de financiële sector, en de manier waarop deze reageert.



Het liquiditeitsrisico is momenteel een van de grootste problemen, zegt Bregman: het risico dat een bank niet aan zijn betalingsverplichting kan voldoen. Zodra klanten vervolgens hun geld weghalen, kan deze bank binnen enkele dagen omvallen. Tenzij elders geld vandaan komt. Denk aan Fortis/ABNAMRO dat door minister Bos eerst met een kapitaalinjectie is gesteund en later is genationaliseerd. Daarnaast leidt een tekort aan liquiditeit tot problemen bij de kredietverlening. Deze komt ofwel stil te vallen, of er kan nog slechts worden gefinancierd tegen zeer hoge prijzen.

Bankbalans

Bregman laat zien hoe de banken worden geraakt in deze crisis. Het draait om het eigen huishoudboekje, de bankbalans.

Elke bank streeft naar diversiteit in zijn eigen balans. Om deze reden en om de rentabiliteit te vergroten, ontwikkelden banken – met name in de VS – producten die de rentabiliteit vergroten. Deze producten werden echter steeds ondoorzichtiger. Bank en andere hypotheekverstrekkers in de VS gingen hypotheeklen bijeenvoegen, verknippen en vermengen met andere producten en die pakketjes weer doorverkopen aan andere banken.

Toen bleek dat er in sommige van die portefeuilles betalingsachterstanden ontstonden (terwijl iedereen dacht dat het om zeer solide triple A portefeuilles ging), verdween het onderling vertrouwen tussen de banken. Men durfde elkaar geen geld meer te lenen, of alleen voor zeer korte periodes. Sommige banken konden nog maar voor één of enkele dagen geld lenen! De crisis was geboren. Lehmann, Landbank en andere organisaties vielen om; Dexia, Fortis en KBC werden gered door overheden.

Het elkaar geld lenen tussen banken is de kern van het financiële stelsel. Zo zorgen de banken ervoor dat er altijd voldoende liquiditeit is.

Activa zoals leningen, maar vooral de genoemde beleggingen zijn moeilijk en niet snel om te zetten in liquiditeiten. Centrale banken moesten bijspringen om de liquiditeit te garanderen.

Op de kredietportefeuilles van de banken moest fors worden afgeboekt. Dit proces werd nog versterkt door de IFRS-regelgeving waardoor banken – meer dan strikt noodzakelijk – moesten afwaarderen. Hier verdiepen regels de crisis. Als gevolg hiervan kwam de solvabiliteit van banken sterk onder druk te staan en moesten overheden met kapitaalinjecties het vermogen bij banken op peil houden.

Het doorverkopen van portefeuilles aan beleggers (het zogeheten ‘securitiseren’) kwam vrijwel stil te liggen. Beleggers willen het niet meer omdat ze niet precies weten wat voor risico’s er in die portefeuilles zitten. Die risico’s bleken immers groter dan verwacht. Nu banken die producten niet meer kwijt kunnen, moeten zij deze op eigen balans houden. Wat weer een negatief effect heeft op de mogelijkheden voor kredietverlening. De solvabiliteit komt hiermee immers verder onder druk te staan. Zo gunt Bregman de aanwezigen een – soms technisch, soms direct en inzichtelijk – kijkje achter de kluisdeuren van de bankier. Een verhaal dat de complexiteit van de materie scherp in beeld brengt. Daarbij verliest hij de grote lijn niet uit het oog. Het gaat in de bankwereld namelijk allemaal om vertrouwen – een vertrouwen dat doorwerkt in de vastgoedwereld en onder consumenten. Het nationaliseren van Fortis bracht de rust gedeeltelijk terug. Maar de banken moeten ook de hand in eigen boezem steken. Huizenkopers toestaan zesmaal het eigen inkomen te lenen voor een hypotheek met een variabele rente om het betaalbaar te houden, dat is immers niet reëel, stelt Bregman.

Keerzijde

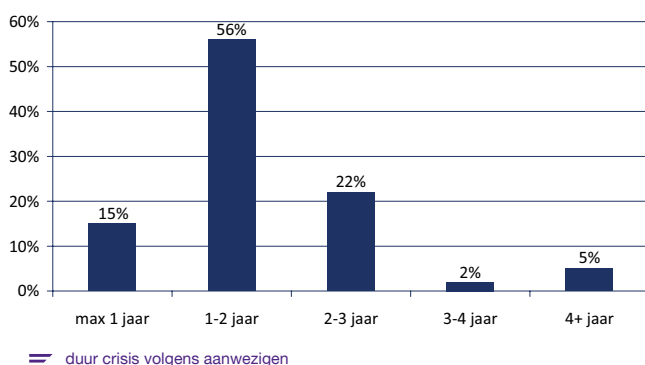
Centrale banken pompten als reactie liquiditeit in het stelsel, overheden steunden banken met kapitaalinjecties en indien nodig werd er genationaliseerd. Daarnaast zijn er nationale bankgaranties zodat banken toch geld kunnen ophalen. Deze garanties overstijgen inmiddels de 1.000 miljard. Maar al dat ingrijpen kent zijn prijs. De keerzijde is dat veel banken nu afhankelijk zijn van de centrale banken en overheden. Het is nodig maar heeft tevens een verstoringseffect. Zo ontvingen gesteunde banken als gevolg van die steun het keurmerk ‘zeer betrouwbaar’. Op oneigenlijke gronden.

Er is minder ruimte voor groei en dat is slecht voor de economie. Maar aan de basis van dit alles ligt onze eigen hebzucht. Economische groei is goed, maar we zijn erin doorgeschoten en betalen nu met zijn allen de prijs. Wie had verwacht deze conclusie uit de mond van een bankier te moeten vernemen?

'Economische groei is goed, maar we zijn erin doorgeschoten.'

Waarin is deze crisis anders dan anders?

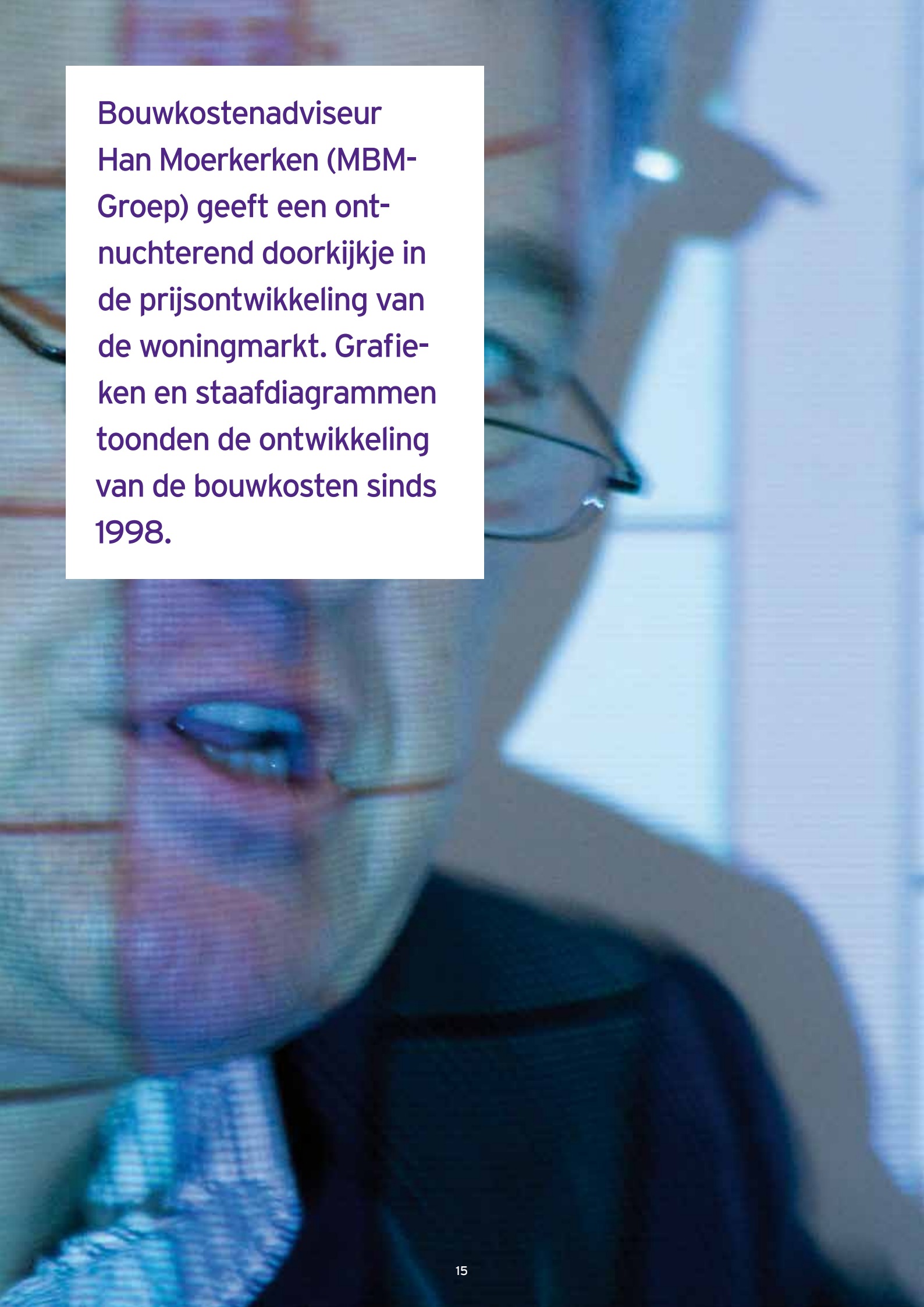
- ⇒ In de VS is sprake van een gigantische staatsschuld en een enorm begrotingstekort;
- ⇒ de snelheid is hoger dan anders: binnen enkele maanden stortte de zaak ineen;
- ⇒ de omvang en het bereik zijn groter dan in eerdere crises: van de financiële naar de vastgoedmarkt en vervolgens naar de reële economie.



Ontwikkelingen,
ervaringen,
acties en
reacties

Ontwikkeling
bouwkosten

hoofdstuk 3



Bouwkostenadviseur
Han Moerkerken (MBM-
Groep) geeft een ont-
nuchterend doorkijkje in
de prijsontwikkeling van
de woningmarkt. Grafie-
ken en staafdiagrammen
toonden de ontwikkeling
van de bouwkosten sinds
1998.



In 2003 beleefden we de eerste piek in de woningprijzen, in 2004 - 2005 volgde de eerste correctie. Was er toen nog veel ruimte voor kwalitatief bouwen, de kosten van regelgeving drukten intussen steeds zwaarder. Vooral in de 'vette jaren' 2002, '03, '07 en '08 pakte de markt – lees: de aannemerij – zijn deel van de winst. De marge voor extra kwaliteit nam na '03 ineens sterk af. Gevolg was dat er weer soberder, meer tegen basisprijs werd gebouwd, waardoor ook de marge voor de aannemer slonk. In 2004 werd er zelfs aanbesteed onder de basisprijs.

In '05 en '06 kwam er weer ruimte voor groei van de kwaliteit. De kopersmarkt trok aan, verkoopprijzen stegen, de aanneemsom steeg en steeg mee... Totdat de huizen in 2008 onbetaalbaar dreigden te worden voor de kopers. De financiering kwam in het geding, dus moest er een stabilisatie komen. En toen kwam de crisis.

De lucht eruit

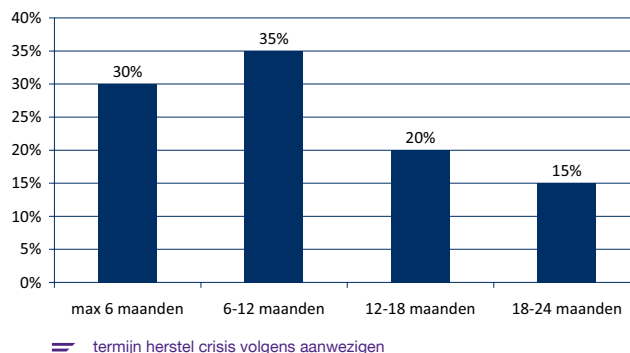
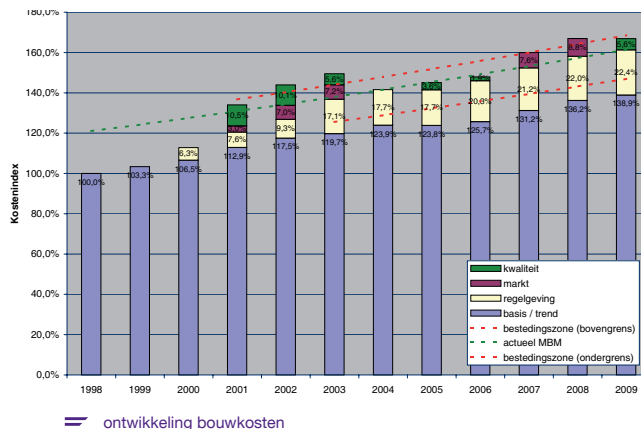
Door de combinatie van financieringsproblemen en hoge kosten worden inmiddels grote projecten stilgelegd, vertelt Moerkerken. Overeengekomen prijzen worden sterk naar beneden afgerond. Bij de toeleveranciers stapelen de voorraden zich op. De eerste partij 'gratis heipalen' is al gesignaleerd. In hoeverre is hier nog sprake van een zuiverend effect, een noodzakelijke correctie?

De ruimte voor een prijsdaling van de bouwpreizen is er: zelfs tot twintig procent, zo laat Moerkerken zien. Buiten de kredietcrisis om zou dit zelfs een gezonde correctie kunnen heten. Alleen doorkruist de crisis die ontwikkeling en heeft hij alles in zich om het marktproces grondig te verstoren – namelijk als de daling straks doorschiet.

De plannen die nu uitgevoerd en opgeleverd worden, zijn ontwikkeld in een tijd van lage kosten. Tussen planontwikkeling en oplevering zit nu eenmaal twee tot drie jaar. Deze kwalitatief hoogwaardige woningen komen nu dus op de markt – in een dure tijd. De oplossing: in dure tijden zou je dure woningen moeten ontwikkelen, in goedkope tijd maak je schrale plannen. 'Maar verkoop dat maar eens,' aldus Moerkerken.

Conclusie

Behalve wanneer de financiering weer snel op gang komt – een kwestie van vertrouwen! – kan deze periode van kopersstaking en prijsdalingen wel eens een lange en moeizame zit worden. Of, zoals Tom Bregman het samenvat: schuld los je niet op met méér schuld. De lucht moet eruit, bezuinigingen zijn onafwendbaar.



In de crisisjaren dertig werden de mooiste huizen gebouwd...

Tafeldiscussie

Tafel rood discussieert vervolgens verder over de bouwmarkt, onder leiding van Han Moerkerken. De eerste vraag was: wat zijn de effecten van de kredietcrisis binnen uw eigen werk? Voor de verschillende werkgebieden kwamen deze grote lijnen naar voren:

Voor de corporaties zit het probleem vooral in de doorstroming van mensen die hun huidige woning moeten verkopen voor zij een nieuwe woning kunnen kopen. Op termijn kan dit de liquiditeitspositie van corporaties sterk beïnvloeden: uiteindelijk moeten zij hun onrendabele investeringen betalen uit de verkoop van huurwoningen.

Bij starters speelt het probleem van financiering veel minder, aangezien zij veelal een huurwoning achterlaten. Zij houden de markt anno 2009 nog gaande.

Het probleem van de doorstroming zit vooral aan de bovenkant van het woningaanbod, in de duurdere woningen dus. Door het gebrek aan zekerheid over de toekomst (hou ik mijn baan wel?) stellen mogelijk kopers hun beslissingen uit, waardoor stagnatie ontstaat.

De markt legt zich zelf stil! Wie herstelt dan het vertrouwen, wie verandert het sentiment?

De oplossing ligt, volgens de rond deze tafel verzamelde aanwezigen, vooral bij de consument; de klant die weer vertrouwen moet krijgen, zijn reserves moet overwinnen en overgaan tot koop.

Dat klinkt eenvoudiger dan het is. Individuele overwegingen gaan hier hand in hand met invloeden van massapsychologie. Deze factoren beïnvloeden elkaar wederzijds en worden samen beïnvloed door de media en door de ontwikkelingen op economisch vlak.

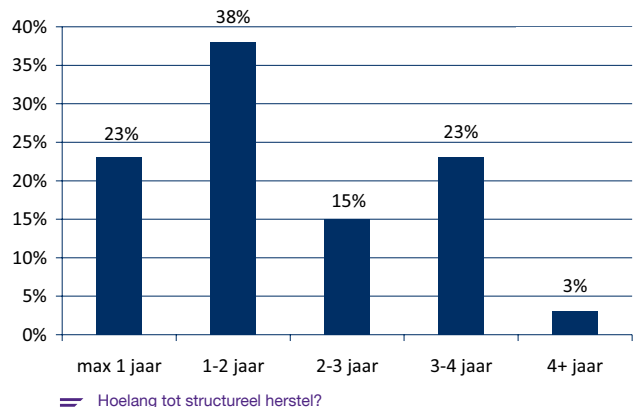
De corporaties kunnen in elk geval helpen bij de reparatie van de vertrouwenscrisis. Namelijk door het woningaanbod uit te breiden, evenals de koopgarantieregelingen. Dan moet echter ook de borgingsgrens van het Waarborgingsfonds Sociale Woningbouw omhoog.

De ontwikkelaars en/of projectmanagers lopen tegen ernstige vertraging aan en zelfs een stop in de bouw. Een groot aantal projecten staat stil en in de overgang van 2008 op 2009 worden ontslagrondes voorbereid. Hoe lang tot structureel herstel

Er wordt eerst gekeken naar tijdelijke contracten en ingehuurd personeel; bij elkaar gaat het bij de grote ontwikkelaars toch om percentages van rond de 10 tot 15 procent. Voor de ontwikkelaars lijkt intussen een koerswijziging geboden richting maatwerk voor specifieke doelgroepen en in kleine aantallen.

Men verwacht (of hoopt?) dat de vertrouwenscrisis dit jaar zijn dieptepunt zal bereiken. Dat zou betekenen dat vanaf 2010 weer een stijgende lijn inzet.

Voor de adviesbureaus ontstaat er een ander soort werk. Bestaande contracten worden opengebroken en onderhandelingen beginnen opnieuw. De marktrisico's zijn niet meer alleen op de ontwikkelaar af te wenden, want deze krijgt eenvoudigweg geen financiering meer. Er ontstaat voorlopig eerder meer dan minder werk. Maar een langere economische recessie zal ook repercussies hebben op de inzet van adviseurs. Door alle maatregelen van de overheid, vindt adviseur Galesloot, proberen we nu middels de klassieke Keynesiaanse methode een zachte landing van het systeem te bewerkstelligen. Hierna zal echter toch iedereen weer naar de vorige status quo terug proberen te komen.



Maar welk prijseffect de crisis heeft of op welk niveau we de status quo bereiken in bouwproductie is ongewis.

Tafel geel wordt voorgezeten door adviseur Jesse Flink (Planeta).

De gemeente Leusden loopt net als andere gemeenten renteschade op. Hier worden alleen de goedkopere woningen nog verkocht; doordat duurdere woningen te koop blijven staan, komt het saldo grondexploitatie onder druk. Herontwikkelen is duur, uitstel van ontwikkeling eventueel een optie.

Vergelijkingen met kopersstakingen in de jaren tachtig en 2002 gaan niet op, vindt een van de deelnemers, omdat particulieren nu lastiger aan een hypotheek komen. Toch is dit voor starters een gunstige tijd vanwege de dalende prijzen.

De woningmarkt is een langdurige markt, zegt P. Roelofs, (woningcorporatie Stadgenoot). 'Als je in 1978 een woning had gekocht, was je pas in 1996 uit de kosten. Een korte termijn in de woningmarkt bestaat niet.'

Voor de toekomst zal een nieuwe stijl locatieontwikkeling zich voordoen. Een wijze les uit de kredietcrisis is: meer flexibiliteit in de plannen, en daarbij moeten we aan alle variabelen denken. De langjarige trajecten zo beter beheersbaar en faseerbaar te maken zal voor alle betrokkenen een winst zijn.

Nieuwe normen?

De samenleving zou een langdurige stagnatie in de woningmarkt moeten kunnen opvangen, zij het op de langere termijn. Dat meent H. van Berkel, gemeente Leusden. Naar zijn mening zullen de maatschappelijke normen moeten veranderen om tot een nieuwe status quo te komen. Vrijuit wordt aan tafel gefilosofeerd hoe dit zou werken.

Zo tonen onderzoeken aan dat er een woningtekort is in Nederland. Maar die onderzoeken zijn alleen wel gevoed met maatschappelijke kwaliteiten binnen ons voormalige financieel ambitieuze systeem. Zou het kunnen dat de normering van woonkwaliteit wellicht een nieuwe invulling krijgt, in balans met de huidige economische situatie? Wat het zelfcorrigerende vermogen is van de woningvraag zullen we gaan ontdekken. Blijven jongeren weer langer thuis wonen? Verschuift de norm van het acceptabele aantal bewoners op een oppervlakte? Vroeger woonde men toch ook met zes mensen op zestig vierkante meter? De kredietcrisis is een feit, maar door gewijzigde normen zou de woningmarkt zich ook weer voor een deel kunnen stabiliseren.

Adviseur Marjolijn Helmich:

'De grootste winsten zijn de afgelopen tijd behaald door de boeren (landbouwgrond), de eerste kopers, de ontwikkelaars en gemeenten.'

De aanwezigen dragen voorbeelden aan van normen uit de zorginstellingen: alle nieuwbouw voor cliënten wordt nu gerealiseerd met zestig m² per cliënt. Dit is wat de mensen wensen. Ook in de ouderenzorg zijn dit de huidige normen. De toekomstige generatie ouderen wil namelijk niet kleiner wonen. Of het economische mechanisme hierop van invloed zal zijn, zal de tijd ons leren.

De zorginstelling hier vertegenwoordigd merkt als enige nog weinig van de kredietcrisis. Er liggen nu juist kansen voor kwaliteitverbetering bij gelijkblijvende normbudgetten en dalende bouw prijzen.

Waar komt de crisis het meest tot uiting?

Aan tafel oranje, onder voorzitterschap van adviseur Henk Bouwman, constateert Bart Oomens (Stadkwadmaat) dat de verkoop van duurdere woningen in Doetinchem afneemt. Dat begon al vóór maar is versterkt door de crisis. Nu worden ook de kleinere huizen steeds minder verkocht. 'Twee-onder-een-kappers worden rijtjeshuizen.'

Eskes, gemeente Rheden: 'De seinen staan vaak nog op groen maar er wordt niet verkocht.' In Baarn blijkt er van een kopersstaking nog geen sprake; alleen woningen van 1 miljoen en meer blijven te koop staan. Starters willen wel nog kopen, maar zij hoeven ook niet eerst zelf hun woning kwijt, zegt adviseur Berkers. In Rotterdam worden duurdere appartementen niet meer verkocht maar verhuurd. Dennis van Hunen, ontwikkelaar bij het Rabo-Bouwfonds, meent dat vooral in de binnensteden flinke volumes gebouwd moeten worden om uit de kosten te komen; ontwikkelaars durven echter niet in te stappen door gebrek aan financiering. De ruimte zit bij de corporaties, dus is het hun beurt om hierin te stappen, meent Bouwman.

Vertragingsfactor

Ontwikkelaars moeten nu kiezen, doordat het lastiger is om kredieten los te krijgen. En dan valt de keuze steeds vaker op kleinere projecten. Dat is goed voor de kwaliteit van het gebouwde. Plannen worden niet herontwikkeld (want dat is te duur) maar gefaseerd aangeboden. Ook hier die vertragingsfactor.

Daar komt de voorzichtigere hypotheekverstrekking bij, die de verkoop doet dalen. Potentiële kopers van hun kant verwachten meer kortingen. De woningen duurder maken wegens stijgende bouwkosten is nu onverkoopbaar. Ze kunnen alleen nog omlaag. De toegenomen regelgeving draagt daar niet aan bij; terwijl bepaalde milieueisen nog moeten worden ingevoerd.

Adviseur Otten: 'We moeten gewoon weer huizen bouwen met een goede prijs-kwaliteitverhouding.' Bouwers moeten meer kwaliteit leveren tegen een lagere prijs.

Enkele deelnemers menen dat de woningen in de toekomst weer kleiner worden, doordat er steeds meer kleinere huishoudens komen.

En dan is er nog de rol van de overheid en de regelgeving. Veel regels leveren niets op en werken alleen complicerend.

De weinige regels die wél iets opleveren, bijvoorbeeld duurzaamheid, zouden juist meer gestimuleerd moeten worden. Laat de overheid EPC-meerkosten ten bate van het milieu subsidiëren, dan blijft de bouwsector ook aan het werk.



'Mensen krijgen meer invloed op wat ze kopen. Het product moet aan de wens voldoen. Misschien is het niet zo slecht dat de markt wordt opgeschud. Het product wonen bleef achter bij de wensen van de kopers.'

Conclusies:

- ⇒ Er moet minder regeldruk komen.
- ⇒ Ontwikkelaars wachten af, iedereen levert in.
- ⇒ Toename eenpersoonshuishoudens én veranderde financiering zullen hun stempel drukken op bouwprogramma's.
- ⇒ Ook de (residuele) grondwaarde staat onder druk.
- ⇒ Wat we nu hebzucht noemen, heette eerder welvaartsgroei.
- ⇒ Maar: 'We zijn onderweg naar evenwicht'.

Commercieel vastgoed en bedrijven- terreinen: revitaliseert de crisis?

hoofdstuk 4



Zoveel kantoren en bedrijfspanden staan leeg en toch groeien de bedrijventerreinen maar aan, volgens sommigen als een woekerende schimmel langs de snelwegen.

Een doorn in het oog van zowel veel planologen als van gewone burgers. Hoe kon deze situatie zo ontstaan? En zou deze crisis hierin verandering kunnen brengen?

Aan tafel blauw, voorgezeten door Hoogleraar Planologie Tejo Spit, verschillen de meningen over de effecten van de kredietcrisis. De ene partij (adviseurs) ziet nieuwe kansen, een ander voorziet een zwarter scenario van langdurige terugval dat veel mensen zal raken.

De markt voor commercieel onroerend goed bestaat uit de kantorenmarkt en bedrijventerreinen. Deze markt kenmerkt zich al enige jaren door een vervangingsvraag in plaats van een uitbreidingsvraag. Er komt meer nieuwbouw bij en er blijft meer oud over. Als de bedrijven met verhuisplannen niet gaan verhuizen dan zal de markt grotendeels stil komen te liggen, meent adviseur Han Olden.

Op de kantorenmarkt voorziet Jasper Huizinga (SNS Bank) een afwijkende trend. Ontwikkelaars en beleggers komen onder druk van de economische stagnatie met steeds goedkopere huurvoorstellen, om zo toch hun nieuwbouwkantoren te vullen en bouwprojecten te kunnen starten. Het wordt pas vreemd wanneer nieuwe panden goedkoper te huur zijn dan oudere panden. Deze laatste zijn steeds jaarlijks geïndexeerd en daardoor 'automatisch' in prijs gestegen. Bizar is dat deze mogelijke ontwikkeling alleen nog maar meer nieuwbouw stimuleert, naast steeds meer leegstaande oudere panden.

Impuls

'Krijgt het probleem van de vele leegstaande kantoorpanden en verouderde bedrijventerreinen dan geen impuls door deze crisis, positief of negatief?' vraagt Tejo Spit zich af.

Dat hangt volgens diverse deelnemers allereerst af van hoe lang de crisis duurt. Uiteindelijk zullen ook de eigenaren van verouderd vastgoed op bedrijventerreinen moeten afboeken. Onder druk van deze crisis, of anders van hun eigen banken moeten ze de komende periode stevig afschrijven op het vastgoed tot een reële, aanzienlijk lagere waarde. Wellicht behoort dan de revitalisering van verouderde bedrijventerreinen weer tot de mogelijkheden. Om bedrijventerreinen te kunnen herontwikkelen moeten de nieuwe functies voldoende opbrengen om het oude vastgoed te kunnen kopen, te slopen en de locatie geschikt te maken voor nieuwe functies.

Nu de banken vastgoed (en andere bezittingen die geen reële waarde vertegenwoordigen) moeten bijstellen op actuele waarde, ligt het voor de hand dat deze strengere kijk op waardering ook verder doordringt. In die zin kunnen de kredietcrisis en daarop volgende economische crisis op een gezonde manier corrigerend werken. We zullen wel

even moeten wachten op die nieuwe functies die we op de leegkomende, opgeruimde bedrijventerreinen kunnen vestigen. De vraag naar nieuwe bedrijfsgebouwen zal pas weer aantrekken met economisch herstel.

Ligt hier een rol voor het Rijk (of de gemeenten) om verouderd vastgoed grootschalig op te kopen, wanneer dit voor een prikje te koop is?

Blijf zitten waar je zit

De kredietcrisis lijkt volgens veel aanwezigen langzaam over zijn hoogtepunt heen (zie ook de stellingen aan het begin van dit document), maar van de economische crisis is de reikwijdte nog niet te overzien. Bedrijven zijn zeer terughoudend met investeringen, waarschijnlijk ook in verplaatsing of verbeteren van hun vastgoed. Eigenaars/gebruikers zullen kritisch door de banken worden gevolgd. Ruimtenood is al jaren lang de doorslaggevende factor voor bedrijven om te verhuizen en te verplaatsen. Anders dan op de kantorenmarkt (die vooral een huurmarkt is), staan de ontwikkelaars op de bedrijvenmarkt niet klaar met kant-en-klare panden en lage instaptarieven. Waar mogelijk zullen bedrijven op de eigen kavel ruimte zoeken om groei op te vangen.

Ligt hier misschien een parallel tussen de auto- en de vastgoedbranche, vraagt Theo Stauttner zich af. Terwijl in de autobranche de verkoop van nieuwe auto's keldert, kent de reparatie- en tweedehandsmarkt juist een enorme opleving.

Misschien krijgt de vastgoedbranche ook wel vernieuwing en verbetering van bestaand onroerend goed en revitaliseert de markt zich op deze wijze, zegt Han Olden. In dat geval hoeft niet de hele bouwwereld veel minder werk te krijgen. Waar voor de een problemen ontstaan, liggen er voor de ander kansen; ook binnen een sector.

Oplossingsrichtingen

Crisis op de grond- en vastgoedmarkt is niet nieuw, betoogt Hoogleraar Planologie Tejo Spit. Tijdens eerdere crises benoemde hij een aantal 'Tejoretische' oplossingsrichtingen, voor de hand liggend, maar wel interessant om de lijnen eens te volgen:

1. Programma aanpassen en opbrengsten verhogen;
2. Kosten verlagen en ambities bijstellen;
3. Uitstellen van kosten en rente besparen.

Programma's bijstellen lijkt op de woningmarkt te kunnen helpen. Op de bedrijven- en kantorenmarkt lukt dat minder. De woningmarkt kent immers een groot aantal woningsegmenten. Een deel hiervan is vanuit beleid ontwikkeld en minder uit marktvraag. De woonproducten die nu niet lopen zijn (behalve de duurdere woningen) vooral de niet markt-



Johan de Greef

conforme types. Wanneer de crisis tot na 2009 voortduurt zullen de overheden hun bouwprogramma's moeten heroverwegen, denken sommigen.

Dat geldt ook voor de bedrijven- en kantorenmarkt: de grootste vraaguitval ontstaat op locaties die de overheid of het bestemmingsplan bepaalt. Meer menging en diversiteit worden hier stevast uitgesloten, met weer een nieuw eenzijdig bedrijventerrein als resultaat. Een heroverweging in het programma betekent vooral: meer mogelijk maken! (Opvallend: de kredietcrisis verscherpt bestaande problemen en brengt ze pregnanter op ons netvlies en in de discussies.)

Kosten verlagen heeft alleen zin wanneer dit de daling van opbrengsten kan bijbenen. Momenteel is er geen opbrengst omdat er weinig of niets wordt afgezet. In theorie vindt er een interessante ontwikkeling plaats: de opbrengsten lijken minder hard te dalen dan de kosten. Een balansverbetering! Waar blijven de kopers en afnemers, die straks mogelijk een betere prijs-kwaliteitverhouding kunnen krijgen?

Uitstel kost geld. En wie gaat dat betalen? Gemeenten en projectontwikkelaars bakkeleien voeren over de voortgang van plannen en afname van grond. Centrale vraag is echter, wat zijn die plannen en de grond (nog) waard. Nu de banken grootschalige portefeuilles met woninggerelateerde leningen hebben moeten afschrijven, moeten ze wel steeds scherper oordelen over financiering van vastgoed. De gemeente kent dit probleem minder, gezien haar vaak directe relatie met de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG). Maar ook de gemeenteraad is nu onrustig en oordeelt kritischer over investeringsbeslissingen en leningfaciliteiten aangaande grondexploitatie. Hand op de knip, totdat het vertrouwen er weer is?

Maar wie of wat brengt de markt weer in beweging en wie brengt de kopers weer terug?

Het zal een samenspel van factoren zijn, waarop ook de overheid geen pasklaar antwoord heeft. Weinig aanwezigen zien interventie door de overheid als oplossing, zeker niet met eenzijdige maatregelen als verlaging van btw of overdrachtsbelasting. Dergelijke kostenverlagende maatregelen dienen niet op zichzelf te staan maar moeten een duidelijk doel dienen, bijvoorbeeld het financieel haalbaar maken om koopwoningen tijdelijk te verkopen. Op deze manier kan de bouwproductie op gang blijven.

Kanshebbers

Zijn er dan geen winnaars of kanshebbers? Natuurlijk wel. Als de besproken verwachtingen voor de bouwsector uitkomen dan zal bouwen de komende twee jaar aanzienlijk goedkoper worden. Organisaties die niet afhankelijk zijn



Jasper Huizinga

Johan de Greef

'Een recessie heeft nog nooit iets goeds gebracht. Leidt de kredietcrisis eerst tot een economische crisis, nu iedereen een stap terug moet doen zal ook de spanning tussen de grote economische machten gaan toenemen. Waar handel eerst de verbindende factor was (denk aan de relatie VS en China) kan de crisis nu wel eens de splijtende factor worden.'

van afzet door commerciële verkoop kunnen hiervan profiteren. Denk bijvoorbeeld aan nieuwbouw van cliëntwoningen en -voorzieningen in de zorg. Daar zal het gemakkelijker worden om de ambities voor kwalitatief hoogwaardige huisvesting binnen de rijksbudgetten te realiseren.

Helpt de kredietcrisis ook de corporaties en de Vogelaaarwijken in hun vlucht omhoog? Aan de ene kant liggen hier dezelfde kansen als voor non-profit instellingen. Bedenk anderzijds wel, zegt Floris Schrijvers van Vivare, dat corporaties voor hun investeringen grotendeels afhankelijk zijn van de verkoop van bestaande huurwoningen. Voorlopig loopt de verkoop van goedkope woningen aan bestaande huurders nog redelijk: woningen onder de € 150.000 in de regio Arnhem waar geen nieuwbouwproducten tegen deze prijs worden aangeboden. De vraag is wat deze kopersgroep gaat doen wanneer er massaal ontslagen vallen in de industrie en in dat deel van de dienstverlenende sector waar vooral laagopgeleiden werken.



Theo Stautterer

'Deze crisis nivelleert de inkomens. De echt hoge inkomens hebben verloren; met goedkopere bouwprizen kunnen de Vogelaaarwijken sneller en beter worden geherstructureerd'

slotconclusie

Nood en deugd

Afsluitend concludeert Theo Stauttner dat er meer denkrich-tingen worden geboden dan oplossingen. Wat kenmerkend is voor de huidige situatie. De crisis waarin we nu zijn beland reikt verder dan een of enkele sectoren in een enkel land. Defaitisme leidt niet tot oplossingen en zit ook niet in de aard van de aanwezigen op deze inspirerende bijeenkomst, 'maar we moeten ons niet groter denken dan we zijn'.

Bijsturen is voorlopig het parool, maar uiteindelijk moeten we naar een nieuwe balans. Bijstelling van grondprijzen is een tijdelijke optie, maar bij uitblijvende verkoop biedt het geen oplossingen. Grondprijzen die dalen onder de grondkosten leiden tot stilstand vanuit de grondexploitatie.

Wanneer de crisis blijft duren, vraagt dit om herprogram-mering en nieuwe producten. Meer luisteren naar de klan-ten is een basisregel, maar alleen datgene bouwen wat nu gevraagd wordt, zal zijn sporen achterlaten. Er moeten geen wijken komen waar je over twintig jaar deze periode aan af ziet. Een nieuwe balans geldt niet alleen voor vraag en aanbod van woningen maar ook voor eigen en vreemd vermogen bij financiering.

De sector is noodgedwongen sterk in beweging. We kun-nen die beweging aangrijpen om hem in een bepaalde, ge-wenste richting te duwen. Om bestaande misstanden op te ruimen, bijvoorbeeld. Stap één: de lucht eruit, zoals één van de aanwezigen het noemde, meer reële bouwprizen, ak-opslagen en dergelijke.

Stap twee: laten we van de nood een deugd maken en de maat-schappelijke ruimte die de afgelopen jaren is ontstaan, gebrui-ken om zaken op te pakken die we misschien al eerder hadden moeten aanpakken.

De consument nu laten profiteren van producten met een betere prijs-kwaliteitverhouding is misschien wel de eerste kleine stap die langzaam terugleidt naar vertrouwen in de woningmarkt.

'De consument nu laten profiteren van producten met een betere prijs-kwaliteitverhouding'

Met dank aan
de aanwezigen

Naam

- 1 P.H.J. Ackermans
- 2 R. Baron
- 3 T. van den Berg
- 4 J. van Berkel
- 5 W. Berkers
- 6 M. Boerema
- 7 A.J. Bos
- 8 H.J.M. Bouwman
- 9 T. Bregman
- 10 D.J. van Bruggen
- 11 M. Buining
- 12 D. Eskes
- 13 K. Fleuren
- 14 J. Flink
- 15 G. Galesloot
- 16 J.H. de Greef
- 17 Marjolijn Helmich
- 18 Joost Hogerwerf
- 19 Jasper Huijzinga
- 20 D.A. van Hunen
- 21 O. Jalving
- 22 A.F.J.M. Janssen
- 23 J. Klinge
- 24 Remco Kroon
- 25 E. Langen
- 26 Robert van Leeuwen
- 27 W. Lieberwerth
- 28 C. Luursema
- 29 J.J.L. Middelkoop
- 30 J.W.M. Moerkerken
- 31 P.C. van Munster
- 32 J.B. Nieuwenhuizen
- 33 H. Olden
- 34 M. Ormeling
- 35 R.A. Otten
- 36 Erwin Priem
- 37 H. Quick
- 38 P. Roelofs
- 39 F.A.M.L. Schrijvers
- 40 Alexander Schütte
- 41 T.J.M. Spit
- 42 C. van der Sprong
- 43 M. de Vos
- 44 P.A.H.J. Wagenaar
- 45 Jan IJzerman

Bedrijf

Oranjewoud
Ontwikkelingscombinatie Wateringse Veld
Meeuwsen Ten Hoopen Belastingadviseurs BV.
Gemeente Leusden
Berkers Bouw Consultancy
Van Wijnen projectontwikkeling Noord B.V.
Grondbedrijf bv
HKB stedenbouwkundigen
Rabobank
Stichting Esdégé-Reigersdaal
Buining & Partners B.V.
Gemeente Rheden
Bluecap Investment BV
Planeta
Omniplan
PPS Bureau Landelijk Gebied / DLG
Buro Spazio BV
Universiteit Utrecht
SNS Property Finance
Bouwfonds - Property Development
Van Wijnen Projectontwikkeling Midden B.V.
IMPULS
Qpark Nederland
Gemeente Amersfoort
Site woondiensten
ABN-AMRO
Gemeente Baarn
's Heeren Loo Noord-Nederland
College Sanering Zorginstellingen
MBM-groep
Stadkwadraat
Van Wijnen Holding N.V.
STOGO
's Heeren Loo West-Nederland
Vaecon
Nova Vastgoed
De Hartekamp Groep
Stadgenoot
Vivare Projecten BV
AT Osborne
Universiteit Utrecht
koerseigen
VEM Bouwkundig en civiel-technisch adviesbureau
College Sanering Ziekenhuisvoorzieningen
Xella



Utrechtseweg 331
3731 GA De Bilt
030 600 10 10
info@stad2.nl
www.stad2.nl

stad²