

Nozeman	Doorzichtig	3
Actueel	Gat tussen wetenschap en beleid: oratie Frank van Oort	4
Onderzoek	Kantorenmarkt	
	Nieuwbouw van kantoren klimt uit dal door Matthieu Zuidema	6
	Particuliere beleggers	
	Risicopercepties van particuliere beleggers en hun financiers door Marrit Laning, Bart Louw en Tom Berkhout	12
	Taxaties	
	Luchtbellen in waardering door taxatiemethoden? door Peter van Gool en George G.M. ten Have	18
	Winkelcentra	
	Inzicht in consument verhoogt rendement winkelgebieden door Douwe Reitsma, André Doffer, Caroline Rohling en Ingrid Ploegmakers	26

THEMA HERSTRUCTURERING 33

- Publiek eigendom en samen rekenen in Paleiskwartier
door Fred Hobma en Gerard Wigmans 34
- Kansloze kantoren slechts klein deel van de markt
door Nicolaas Waaning, Piet Korteweg, Martijn Windels
en Dimitri Ntelidis 40
- Kansen voor de stedelijke winkelstraat
door Wim-Jaap Eising 47
- Kritisch bekeken: Groen wonen blijft taboe
door Geurt Keers 44

Signalering	Pas verschenen	60
	Agenda	62
Van de VOGON	WVTTK	
	Regulering van de kantorenmarkt bepleit	63
Auteursrichtlijnen		64

COLOFON

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

Property Research Quarterly is een gezamenlijke kwartaaluitgave van PropertyNL bv en de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON), met medewerking van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE). Deze publicatie wordt mogelijk gemaakt door bijdragen van de sponsors die op de achterzijde staan vermeld.

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

Hoofdredactie/directie
Wabe van Enk

Gedelegeerd hoofdredacteur
drs Erik de Boer

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

Redactie
Herbert Fens, drs Boris van der Gijp MRE, drs Peter ter Hark MRICS, dr Jos Janssen, drs Gert-Jan Kapiteyn RBA, mr Peter van Mierlo, drs Han Olden, dr Cees-Jan Pen, Monique Roso (eindredactie), drs Gerjan Vos

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

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

Druk
Grafisch Bedrijf Tuijtel

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

ISSN 1570-7814

Doorzichtig

door Ed Nozeman

Al jaar en dag heet transparantie het devies van de vastgoedsector. We leven in een open samenleving, we hebben een open economie en we streven naar een zo groot mogelijke professionaliteit. Het handelen van individuen, van bedrijven en instellingen moet voor insider en buitenstaander dus helder zijn. Informatie dient toegankelijk en eenduidig te zijn. Zowel de academische wereld als de beroepspraktijk pleiten daarvoor. Kortom: transparantie moet!

Maar willen we dat allemaal? Volgens Van Dale staat transparant voor doorschijnend, van een bijzondere helderheid, gemakkelijk te doorzien. Vertaald naar de vastgoedwereld betekent dat in elk geval betrouwbare en toegankelijke informatie over markten, spelers, het spel, de regels en de gebruiken. Tot hoever dient dat informatieniveau dan te reiken? Zijn daar normen voor?

Over de vastgoedmarkten zijn we hier te lande redelijk tot goed geïnformeerd, over de individuele spelers heel wat minder. De meeste spelers lopen met hun strategie en financiële handel en wandel bepaald niet te koop. Voor de niet-beursgenoteerde clubs is dat trouwens makkelijker dan de beursgenoteerde, maar die laatste zijn bij ontwikkelaars en consultants een zeldzaamheid. Over de mate van helderheid van spel en regels lopen de meningen uiteen, al scoren de institutionele beleggers in dat opzicht beter dan de andere spelers.

Transparantie heeft zo haar grenzen verband houdend met veronderstelde negatieve gevolgen. Privacy is er zo een. Maar weinigen willen met naam en vermogen in de Quote 500 of de Privé belanden. Concurrentieoverwegingen vormen ook een motief. Laat de conculega's maar in het ongewisse wat je weet en wat je van plan bent. Soms speelt fiscaal ontsnappingsgedrag een rol bij het bewust ontworpen woud van tussenbv's.

Vergeleken met de situatie van 25 jaar geleden hebben we niettemin enorme vooruitgang geboekt. Zowel door de technologie als door de verminderde koudwatervrees van partijen beschikken we nu over meer kennis en inzicht. De vastgoedwereld is duidelijk minder gesloten dan voorheen. Zij is zich ook meer bewust van haar maatschappelijke verantwoordelijkheid. Het bestaan van verschillende vastgoedbladen draagt bij aan die openheid. De redacties worden niet, zoals soms in het buitenland, fysiek bedreigd als ook minder fraaie zaken aan de kaak gesteld worden. Slechts incidenteel ontvangen ze een brief van een advocaat van een belaagde partij.

Het ideaal van maximale transparantie zal een illusie blijven. Maar uitgaande van de thans geaccepteerde opvatting over transparantie is er nog veel te verbeteren. Daarbij fungeren nu eens de Angelsaksen als referentiekader, dan weer onze eigen drang naar perfectie. Thorbecke zei het al: er is meer dan voorheen te doen in deze wereld.

Prof. dr. Ed Nozeman is bijzonder hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan de RUG en UvA

Het gat tussen wetenschap en beleid

Het 'stedelijk netwerk', een nieuw concept in het ruimtelijk beleid, is empirisch zwak onderbouwd. Het lijkt de planologisch modieuze pendant van begrippen als netwerkeconomie, netwerksturing en netwerksamenleving. Dit stelt prof. dr. Frank van Oort in de oratie die hij op 1 februari 2006 uitsprak ter gelegenheid van zijn benoeming als hoogleraar 'Stedelijke Economie en Ruimtelijke Planning' bij de faculteit Geowetenschappen van de Universiteit Utrecht. Het zou verkeerd zijn oude beleidsconcepten als stad en stadsgewest in te wisselen voor dit nieuw concept. De concepten zijn complementair en kunnen ieder hun eigen bijdrage leveren aan het ruimtelijk beleid.

door Han Olden

Behalve hoogleraar in Utrecht is Frank van Oort onderzoeker bij het Ruimtelijk Planbureau. Het zal daarom niemand verbazen dat de relatie tussen regionaal economisch onderzoek en ruimtelijk beleid een belangrijk thema in zijn oratie vormt. Als een rode draad loopt de introductie van het beleidsconcept stedelijke netwerken door zijn betoeg. De nota Pieken in de Delta van het ministerie van Economische Zaken en de Nota Ruimte van het ministerie van VROM hebben het concept in het leven geroepen als planologische opvolger van steden en stadsgewesten. Aangezien de laatste jaren in het ruimtelijk beleid veel op het oog 'vernieuwende' concepten zijn geïntroduceerd, zoals stedelijke knooppunten en corridors, vraagt Frank van Oort zich af of het concept 'stedelijke netwerken' de werkelijkheid wel voldoende weerspiegelt. Vanuit de invalshoek van het beleid stelt hij bovendien de terechte vraag of het concept voldoende anticiperend is om de ruimtelijke ontwikkelingen van wonen, werken, infrastructuur en recreatie van een algemeen geldend beleidsraamwerk te voorzien.

Steden ter discussie

Wat is er aan de hand? De grote stad is al sinds jaar en dag een bron van economische vernieuwing. Daarover bestaat weinig verschil van mening. Agglomeratievoordelen spelen hierbij een belangrijke rol. De laatste tijd staat de stad als vernieuwingsbron echter ter discussie. Stedelijke economische functies verspreiden zich over een steeds groter gebied. Winkelcentra ontstaan op goed bereikbare perifere locaties buiten de stad. Groeikernen krijgen naast een wonfunctie ook een werkfunctie. De stad breidt zich uit als een olievlek. De economische kansen beperken zich hierdoor niet meer tot de grote steden. Ook middelgrote en suburbane gemeenten herbergen succesvolle en innovatieve bedrijven. De problemen blijven zich echter wel concentreren in de grote steden: congestie, hoge grondprijzen, omvangrijke werkloosheid en achterblijvende leefbaarheid.

Is die constatering voldoende om van beleidsconcept te wisselen? Frank van Oort meent

van niet. Nadere bestudering van economische indicatoren als groei, innovatie en de aanwezigheid van kenniswerkers leren dat het ruimtelijke spreidingspatroon veel complexer is dan op het eerste gezicht lijkt. Het is te simpel om in die situatie een groter oppervlak als stad te definiëren, zodat alle dynamiek er binnenvalt. Dat past ook niet in het historische patroon. Het uitdijen van de stad is iets van alle tijden. Al in de zeventiende eeuw was het fysiek uitleggen van de stad een middel in een actieve concurrentiestrijd tussen steden onderling en tussen de stad en het omliggend platteland.

Zelforganisatie

Om het ruimtelijk beleid beter te onderbouwen, pleit Frank van Oort voor meer onderzoek naar de functionele relaties van bedrijven en consumenten. In zijn visie over regionaal-economische groei sturen zij de ontwikkelingen, eerst individueel en vervolgens collectief. Met andere woorden: er is sprake van zelforganisatie. Zonder inmenging van regionale of lokale overheden ontwikkelen bedrijven en consumenten hun netwerken. Deze, vaak zichzelf versterkende, netwerken leiden uiteindelijk tot stedelijke of regionale agglomeratievoordelen.

Zelforganisatie betekent dat bedrijven en consumenten zich niet zo maar laten sturen. In veel beleidsstudies blijft dit onderbelicht. Hierdoor bestaat het gevaar dat beleidsmakers gaan dromen en komen met concepten die niet aansluiten bij de wensen van bedrijven noch van consumenten. Dat het beleid zich van die wensen iets moet aantrekken, is helaas nog lang niet voor alle ruimtelijke ordenaars een uitgemaakte zaak. Het is daarom helemaal niet zo verwonderlijk dat beleidsinitiatieven zo weinig impact hebben op de formatie en werking van netwerken tussen bedrijven in de regio's. Megawinkelcentra kunnen niet tegenhouden, als de consumenten daar graag willen winkelen. Creativiteit van mensen valt niet te sturen met stedelijk beleid.

Complementair

De kennis over de netwerken van bedrijven en consumenten is nog veel te beperkt om nu al in het conceptuele diepe te springen met de introductie van het begrip stedelijke netwerken. Door nader onderzoek naar nu nog ongekende relaties wil Frank van Oort het gat tussen stedelijk onderzoek en stedelijk beleid verkleinen.

Een eerste stap heeft hij inmiddels gezet. Binnenkort brengt het Ruimtelijk Planbureau de resultaten van een omvangrijk onderzoek naar de relaties van bedrijven naar buiten. Aan het onderzoek hebben enkele duizenden bedrijven deelgenomen. Wat blijkt? Het hiërarchische 'centrale plaatsenmodel' en het 'netwerkmmodel' drukken gezamenlijk een stempel op de regionale structuur van bedrijfsrelaties. Anders gezegd: het is niet óf centrale stad óf stedelijk netwerk. De modellen zijn complementair. Het veronachtzamen van één van beiden leidt onherroepelijk tot een onvolledig beeld. Dit inzicht komt niet vaak terug in beleidsstukken. Het lijkt voor beleidsbeslissingen vaakhandiger te werken met een versimpeld onvolledig beeld dan met de complexe werkelijkheid.

Economische vernieuwing en stad; kansen en uitdagingen voor stedelijk onderzoek en beleid. Oratie prof. dr Frank van Oort 1 februari 2006 Universiteit Utrecht. De volledige tekst is te downloaden via www.rpb.nl en wordt binnenkort in gedrukte vorm door het RPB gepubliceerd.

Nieuwbouw van kantoren klimt uit dal

De kantorennieuwbouw in de periode 2005-2015 wordt gekenmerkt door een verschuiving in de onderliggende vraagfactoren. De ‘motor’ van de nieuwbouwproductie in de jaren negentig, de banengroei in de kantoorhoudende dienstensector, zwakt af. Aan de andere kant creëert de toenemende kantorenvoorraad een hogere vervangingsbehoefte. De kantorenvraag blijft hierdoor op niveau, blijkt uit onderzoek naar de kantorenvraag tot 2015 door het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.

door Matthieu Zuidema

De kantorenvraag wordt door verschillende factoren bepaald. Het merendeel van de kantoorbehoefte komt voort uit de vervanging van verouderde kantoorpanden en de groei van het aantal kantoorbanen. In dit artikel wordt onderzocht in hoeverre de totale kantorenvraag tussen 1990 en 2004 was toe te schrijven aan beide factoren. Mede op basis van die analyse wordt vervolgens een raming van de kantorenvraag tot 2015 gegeven. Voor de raming is aangesloten bij de langetermijnsenario's van het CPB (CPB 2004).¹

Definities

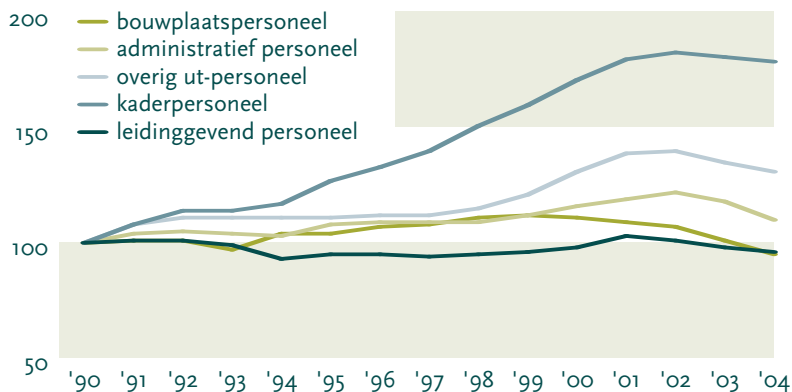
De vervangingsvraag is gedefinieerd als de vraag naar nieuwe kantoren die zich uit omdat bestaande huisvesting om bepaalde redenen niet meer voldoet. Kantoorruimte kan eenvoudig bouwtechnisch gezien verouderen, maar ook kan sprake zijn van economische veroudering. Een kantoor is economisch verouderd op het moment dat in brede zin de opbrengsten van het kantoor niet meer opwegen tegen de kosten. Toenemende kwaliteitseisen van de kantoorgebruikers kunnen de economische veroudering versnellen, ook al zijn de kantoren technisch nog goed (Korteweg 2002). Economische groei en (de vaak daarmee samenhangende) technologische ontwikkeling kunnen de kwaliteitsvraag beïnvloeden. Zo zijn door de ontwikkeling in ict in de jaren '90 van de vorige eeuw de faciliterende diensten van een gebouw belangrijker geworden. Daarnaast gaat een periode van hoogconjunctuur samen met een grotere investeringsbereidheid van bedrijven. Een deel van de investeringen komt ten goede aan de (kwaliteit van de) huisvesting.

Bij banengroei wordt onderscheid gemaakt naar enerzijds groei door absolute werkgelegenheidstoename en anderzijds verschuiving binnen de bestaande werkgelegenheid richting kantoorwerk. De toename van het aantal kantoorbanen in de zakelijke dienstverlening wordt vooral gekenmerkt door de werkgelegenheidsgroei. Tussen 1990 en 2004 nam de werkgelegenheid in de dienstensector sterk toe met groeicijfers van gemiddeld rond 4% per jaar. De resulterende kantorenvraag is een uitbreidingsvraag. De werkgelegenheidsontwikkeling in de overige economische sectoren bleef achter. In de nijverheid is de werkgelegenheid gekrompen en ook in het openbaar bestuur is de werkgelegenheid nauwelijks toegenomen. Van een uitbreidingsvraag is geen sprake. Dat wil echter niet zeggen dat het kantoorgebruik binnen deze sectoren niet toenam. Door groeiende en complexere bestuurlijke, financiële, logistieke en organisatorische functies

¹ De scenario's geven inzicht in de onzekerheden rond de toekomstige ontwikkeling van de Nederlandse economie.

van de grote industriële ondernemingen en de overheid hebben dienstverlenende (kantoor)functies aan belang gewonnen. Daardoor werd kantoorruimte belangrijker als onderdeel van de huisvesting. Deze trend wordt wel aangeduid als interne tertiaïrisering of verkantoring van de economie. Ter illustratie is de ontwikkeling van het soort werk binnen het arbeidsbestand in de bouwnijverheid van 1990 tot 2004 weergegeven (figuur 1). De totale werkgelegenheid is per saldo onveranderd, maar duidelijk zichtbaar is de toename van het indirecte (kantoor)personeel ten opzichte van het directe bouwplaatspersoneel. Uit gegevens van het CBS blijkt dat de gemiddelde werknemer in de loop van de tijd gemiddeld hoger opgeleid is, een hogere functie bekleedt en meer beeldschermwerk verricht. Ook dit zijn aanwijzingen dat kantoorbanen relatief aan belang winnen ten opzichte van productiewerk.

Figuur 1 Verkantoring in de bouw (index)



Bron: EIB

Kantorenvraag 1990-2004

Gekozen is om de vraag naar kantoren af te meten aan de vierkante meters kantoorruimte zoals die zijn beschreven op de verleende nieuwbouwwergunningen. De bouwvergunningen worden afgegeven door de gemeenten en geregistreerd door het CBS. Gezien de uitval van bouwvergunningen (5 à 10%) en de doorlooptijd van het bouwproject komt het vergunningenvolume niet exact overeen met de resulterende bouwproductie. De bouwvergunningen geven echter wel een gedetailleerd beeld van de ontwikkeling in de bouwplannen naar regio en opdrachtgever. Van de gerealiseerde kantorenbouwproductie ontbreken dergelijke gegevens.² Tussen 1990 en 2004 werden nieuwbouwwergunningen verstrekt voor gemiddeld 1,6 mln m² bruto vloeroppervlak (bvo) aan nieuwe solitaire kantoren per jaar. Onderzocht wordt in hoeverre deze kantorennieuwbouw was toe te schrijven aan de genoemde vraagfactoren vervangingsvraag, uitbreidingsvraag en verkantoring.

² Voor een uitgebreide analyse van het verband tussen nieuwbouwwergunningen en -productie wordt verwezen naar EIB (2006). Vraag naar kantoren tot 2015. Amsterdam.

Vervangingsvraag

De vervangingsbehoefte is te bepalen aan de hand van de omvang en ouderdom van de aanvangsvoorraad en de gemiddelde levensduur van een kantoor. Voor begin jaren '90 komt R.L. Bak tot een voorraad van iets minder dan 30 mln m² verhuurbaar vloeroppervlak (Bak 2002, 2003, 2004). Om deze voorraadregistratie te kunnen vergelijken met de bouwvergunningen in bvo, wordt de voorraad opgehoogd. De berekende totale kantorenvoorraad van 36,4 mln m² bvo is vergelijkbaar met de voorraadschatting van het EIB in 1992. Over de leeftijdsopbouw van de voorraad en de gemiddelde levensduur van een kantoor is minder bekend. Bak (2002) becijfert dat in 2001 iets meer dan de helft van de voorraad ouder was dan 18 jaar. De leeftijdsopbouw is niet constant. In een periode dat veel nieuwe kantoren aan de voorraad worden toegevoegd, neemt de gemiddelde leeftijd af. Omdat alternatieve gegevens ontbreken, wordt in de onderzochte periode de leeftijdsopbouw volgens Bak als standaard genomen.

De gemiddelde levensduur bepaalt de vervangingsbehoefte. Bouwtechnisch kan een kantoor meer dan 50 jaar mee, maar economisch is een kantoor voor beleggers na maximaal 15 jaar wel afgeschreven. Daarentegen schrijven gebruikers de investeringen in nieuwbouw normaal gesproken af over een periode variërend van 40 tot 60 jaar. Een gemiddelde levensduur van 40 jaar betekent dat 2,5% van de voorraad elk jaar moet worden vervangen. Dat komt overeen met een vervangingsnieuwbouw van 0,9 mln m². Afgezet tegen het vergunningenvolume van 1,6 mln m², is een vervangingsbehoefte van 0,9 mln m² aan de hoge kant. Meer dan de helft van de nieuwbouwproductie tussen 1990 en 2004 is dan toe te schrijven aan vervangingsbehoefte. Dit valt ook niet te rijmen met de sterke toename in het kantoorgebruik. Zo nam de kantorenvoorraad toe van 36,4 mln m² bvo in 1990 tot 53,4 miljoen m² in 2004. Gecorrigeerd voor de leegstandspercentages in beide jaren betekent dit een stijging van het daadwerkelijke kantoorgebruik van ruim 15 mln m².

Onderzoek naar de kapitaalgoederenvoorraad door het CBS geeft voor bedrijfsgebouwen gemiddeld genomen een levensduur van 55 jaar. Een dergelijke levensduur houdt in dat ongeveer 1,5% van de voorraad per jaar wordt vervangen (CBS 1997).³ De vervangingsnieuwbouw bedraagt dan 0,5 mln m². Niet alle vervangingsbehoefte uit zich in de nieuwbouwstatistiek. Zolang de bouwproductie plaatsvindt op de bestaande fundering, valt volgens de definities van het CBS de aangevraagde bouwvergunning onder renovatie of (groot) onderhoud. Het aantal grootschalige renovaties is echter schaars. Van alle renovatieprojecten heeft meer dan 90% een bouwsom van minder dan € 1 mln. Daarnaast hebben de renovatievergunningen bijna altijd betrekking op kleinere kantoorpanden, waarvan het aandeel in de totale kantorenvoorraad gering is. Het belang van de renovatieproductie binnen de vervangingsvraag is derhalve beperkt. Dit in acht nemend, wordt het vervangingspercentage op 1,5% gesteld. Een hoger vervangingspercentage geeft een niet waarschijnlijke hoge nieuwbouwbehoefte en een lager percentage zou een onwaarschijnlijk hoge levensduur van een kantoorpand inhouden.⁴

³ Buck Consultants International verwijst naar onderzoeken van STEC (1999) en Twynstra en Gudde (1997 en 2000) waar uitgegaan wordt van een realistisch vervangingspercentage van 1,5%. BCI (2001). Strategische Visie kantorenbeleid Arnhem. Nijmegen.

⁴ Zo gaat een vervangingspercentage van bijvoorbeeld 0,5% samen met een gemiddelde levensduur van een kantoor van bijna honderd jaar.

Uitbreidingsvraag

Naast de vervangingsvraag is de kantoorbehoefte toegeschreven aan de groei van het aantal kantoorbanen. Dit is uitgesplitst naar een uitbreidingsvraag binnen de commerciële dienstensector en verkantoring van de industrie en publieke sector. De verdeling van de vraag in verleende nieuwbouwvergunningen naar dienstverlening, nijverheid en overheid is gebaseerd op het kantoorgebruik naar sector. De verdeling volgt uit kantorenmarktgegevens van DTZ Zadelhoff, Dynamis en Bak en de verleende nieuwbouwvergunningen van het CBS. De uitbreidingsvraag in de commerciële dienstverlening is gegeven door het sterke verband tussen werkgelegenheidsontwikkeling en de kantorennieuwbouw.⁵ Kwantitatief is dit weer te geven door middel van een kantoorcoëfficiënt. Deze coëfficiënt is gedefinieerd als het effect dat een extra werknemer in de dienstensector heeft op het kantoorruimtegebruik. De kantoorcoëfficiënt wordt gevonden door in de periode 1990-2004 de werkgelegenheidsgroei af te zetten tegen de uitbreidingsvraag.⁶ De cumulatieve groei van het aantal werkzame personen in de zakelijke en financiële dienstverlening bedraagt tussen 1990 en 2004 iets meer dan 600.000. De uitbreidingsvraag voor deze sector ligt in dezelfde periode op 5,4 mln m² kantoorruimte. Per extra werknemer neemt de behoefte aan nieuwe kantoorruimte gemiddeld dan toe met bijna 10 m².⁷ Voor de overige commerciële diensten levert deze berekening, vanwege het lagere aandeel kantoorarbeid, een coëfficiënt van 5 m² per werknemer op. De invloed van de verkantoring is minder direct vast te stellen. Met naar bedrijfstak de totale vraag bekend en de vervangingsvraag te berekenen, is het restant van de vraag eenvoudig gezien als het gevolg van de verkantoring. De resultaten van de analyse zijn weergegeven in tabel 1.

Tabel 1 Verleende bouwvergunningen kantorennieuwbouw 1990-2004 (cumulatief mln m² bvo) naar gebruiker en determinanten

	Totaal vergunningen naar gebruiker	Uitbreidings- vraag	Vervangings- vraag	Verkantori- sering
Nederland	24,6	8,2	8,2	8,2
waarvan:				-
Zakelijke en financiële dienstverlening	8,1	5,4	2,7	-
Overige commerciële diensten	4,2	2,8	1,4	-
Nijverheid	3,2	-	1,1	2,1
Openbaar bestuur	6,1	-	2,0	4,1
Zorg en overig non-profit	3,0	-	1,0	2,0

Bron: CBS, EIB

Kantorenvraag 2005-2015

De ontwikkeling van de kantorenvraag tussen 1990 en 2004 fungeert als raamwerk om de vraag tot 2015 te kunnen voorspellen. De voorspelling is opgebouwd uit afzonderlijke ramingen van de invloed op de kantorennieuwbouw van de vervangingsvraag,

⁵ Zie ook Nyfer (2001 en 2003). Kijk op kantoren. Breukelen.

⁶ Een vergelijkbare, maar vereenvoudigde, methodiek zoals het CPB deze hanteert binnen het project BedrijfsLocatieMonitor.

⁷ Gezien het gemiddeld ruimtegebruik per kantoorwerknemer van 25 à 30 m² lijkt een kantoorcoëfficiënt van 10 m² aan de lage kant.

Aan de andere kant werkt binnen de zakelijke en financiële dienstverlening slechts een deel in een solitair kantoor (< 50%). De werkgelegenheidsgroei zal dan niet enkel bestaan uit kantoorbanen.

uitbreidingsvraag en verkantorisering. Bij de raming is gebruik gemaakt van langetermijnsenario's voor de economische ontwikkeling van het CPB (2004). Het CPB heeft de vier scenario's (Regional Communities, Strong Europe, Transatlantic Market en Global Economy) geordend rond twee sleutelvariabelen, te weten (internationale) economische ontwikkeling en de hervorming van de collectieve sector. Zoals aangegeven hangt de vervangingsvraag af van leeftijdsopbouw en omvang van de kantorenvoorraad en de verwachte gemiddelde levensduur. De leeftijdsopbouw en omvang van de kantorenvoorraad zijn ontleend aan de publicaties van Bak. Met betrekking tot de verwachte levensduur is aangesloten bij het tussen 1990 en 2004 veronderstelde vervangingspercentage van 1,5%. De economische groei heeft enige invloed op de vervangingsvraag. Een hoge groei verkort de economische levensduur. De vervangingsvraag is dan per economisch groeiscenario verschillend. Uitgangspunt is dat in het 'middenscenario' Transatlantic Market het vervangingspercentage 1,5% blijft. In het economisch gezien laagste groeiscenario Regional Communities is het vervangingspercentage gedaald naar 1%. Naar rato van de verschillen in economische groei is vervolgens ook de vervangingsvraag voor de overige scenario's bepaald.

**Tabel 2 Kantorenvraag naar scenario
(nieuwbouwvergunningen, gemiddeld per jaar, 1990-2004 en 2005-2015)**

	1990-2004	2005-2015			
		Regional Commu- nities	Strong Europe	Trans- atlantic Market	Global Economy
Economische groei¹⁾					
(% per jaar)	2,6	1,0	1,8	2,2	2,9
Werkgelegenheid dienstensector¹⁾					
(% per jaar)	2,5	-0,2	0,2	0,7	1,3
Totaal verleende bouwvergunningen					
(miljoen m ² bvo per jaar)	1,6	1,1	1,3	1,5	1,7
Waarvan²⁾:					
- Uitbreidingsvraag	0,5	0,0	0,1	0,2	0,3
- Verkantorisering	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
- Vervangingsvraag	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9

1) De raming van de gemiddelde economische groei en werkgelegenheidsontwikkeling is gebaseerd op de prognose van het CPB tot 2020

2) Door verschillen in de afronding tellen de determinanten in de tabel niet op tot het totaal

Bron: CPB, EIB

Een raming van de werkgelegenheidsontwikkeling in de commerciële dienstensector geeft, in combinatie met de gevonden kantoorcoëfficiënt, de uitbreidingsvraag. Voor de raming wordt aangesloten bij de CPB-prognoses van de productie- en werkgelegenheidsontwikkeling naar sector en scenario. De invloed van de verkantorisering op de kantorenvraag is minder direct te bepalen. Het begrip op zich is moeilijk te kwantificeren, laat staan om voorspellingen te geven. Het CPB verwacht in de scenario's dat het onderscheid tussen industrie en diensten verder verdwijnt. Door de voortzettende

'outsourcing' en 'offshoring' verschuift het accent van direct productiewerk naar hoogwaardige (kantoor)activiteiten als research, marketing en administratie. Als dit betekent dat kantoorwerk aan aandeel blijft winnen binnen de nijverheid, zet de verkantoring door. De ontwikkelingen binnen de overheid zijn onzeker. In de CPB-scenario's wordt de ontwikkeling van de collectieve sector (mate van reorganisatie/privatisering) niet voor niets als een van de twee sleutelvariabelen gepresenteerd. Het is de vraag in hoeverre de kantoorbehoefte hiervan afhangt. In twee scenario's is sprake van hervorming en privatisering van de overheid. Reorganisaties gaan vaak samen met herhuisvesting of herinrichting van het bestaande onderkomen; dat kan resulteren in vraag naar nieuwe gebouwen. Net als voor de nijverheid is eenvoudig verondersteld dat de verkantoring binnen de overheid doorzet. De invloed van de verkantoring op de kantorenvraag tot 2015 is dan gelijk aan de vraag in de periode 1990-2004. Vanwege de onzekerheid wordt een verdeling naar scenario niet zinvol geacht. De resultaten van de opgestelde raming zijn als volgt. Tot 2015 is gemeten in nieuwbouwvergunningen de kantorenvraag geraamd op gemiddeld 1,1 mln m² per jaar in het scenario Regional Communities. In het economisch gunstigste scenario Global Economy ligt het vergunningenvolume op 1,7 mln m² per jaar (tabel 2).

Conclusie

Gezien de huidige situatie op de kantorenmarkt oogt een vraagraming van meer dan 1 mln m² per jaar wellicht optimistisch. In 2004 is voor minder dan 1 mln m² aan nieuwbouwvergunningen afgegeven, en in 2005 is de afgifte verder gedaald. De leegstand is opgelopen tot meer dan 15%. Door stagnatie in de werkgelegenheidsontwikkeling in de dienstensectoren neemt de uitbreidingsvraag af. Juist de uitbreidingsvraag wordt vaak verantwoordelijk gehouden voor de vraagontwikkeling in de periode 1990-2004. Het belang van de uitbreidingsbehoefte moet echter niet worden overschat. Wanneer de hoge bouwvolumes in de jaren '90 werkelijk waren toe te schrijven aan de kantoorbanengroei in de dienstverlening, was het leegstandspercentage niet dusdanig opgelopen. Ook gedurende de periode 1990-2004 is de vervangingsvraag met gemiddeld 0,5 miljoen m² per jaar al belangrijk geweest binnen de kantorenvraag.

Door het toenemen van de kantorenvoorraad wint de vervangingsvraag verder aan belang. Samen met de veronderstelde voortzettende verkantoring van de overheid en industriële sectoren lijkt de kantorenvraag daarom op niveau te blijven.

Over de auteur Drs. M.V. Zuidema is wetenschappelijk onderzoeker bij het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid te Amsterdam. Het onderzoek 'Vraag naar kantoren' dat ten grondslag ligt aan dit artikel is in 2006 door het EIB gepubliceerd.

Literatuur

- R.L. Bak (2002, 2003 en 2004). Kantoren in cijfers. Zeist.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (1997). De kapitaalgoederenvoorraad in Nederland. Voorburg.
- Centraal Planbureau (2004). Vier vergezichten op Nederland: Productie, arbeid en sectorstructuur in vier scenario's. Den Haag.
- Korteweg, P.J. (2002). Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging? Utrecht.

Risicopercepties van particuliere vastgoedbeleggers en hun financiers

Waarop beoordelen particuliere beleggers en hun financiers potentiële beleggingsobjecten en zitten er verschillen in hun kwaliteits- en risicopercepties? Uit recent onderzoek van DTZ Zadelhoff in samenwerking met het Nyenrode Real Estate Center blijkt onder andere dat de risicopercepties van particuliere vastgoedbeleggers en financiers grotendeels op één lijn liggen. Voor financiers is de ervaring met de belegger belangrijker dan de ervaring van de belegger.

door Marrit Laning, Bart Louw en Tom Berkhout

Over de particuliere vastgoedbeleggers in ons land is niet zo veel bekend. En dat terwijl deze groep een omvangrijke portefeuille bezit en een groot deel van de dynamiek op de beleggingsmarkt voor haar rekening neemt. Ter illustratie, in de afgelopen vijf jaar is gemiddeld een derde van het totale investeringsvolume op de beleggingsmarkt tot stand gebracht door particuliere beleggers. Eind 2004 is een eerste onderzoeksrapport verschenen onder de titel *Analyse Loont!* In dit eerste verkennende onderzoek lag de nadruk op een inventarisatie van portefeuillekenmerken, drijfveren en strategieën. Uit dit onderzoek bleek onder meer dat de beleggers die zich richten op onderzoek en analyse significant hogere rendementen behalen dan zij die onderzoek en analyse achterwege laten. Hoewel dit onderzoek veel kennis heeft opgeleverd bleven uiteraard veel vragen onbeantwoord. De beleggers beweerden hoge rendementen te behalen met een grote spreiding van de beleggingen over kantoren, bedrijfsruimten, winkels en woningen. Zij gaven bovendien aan dat hun kennis en ervaring, evenals de snelheid van handelen leidde tot een hoog rendement. Hieruit zou men kunnen opmaken dat de belegger een zeer duidelijke kwaliteits- en risicoperceptie heeft. De vraag rijst vervolgens wat deze kwaliteits- en risicopercepties zijn. Op basis van welke factoren wordt een aankoopbeslissing genomen? Welke kenmerken (locaties, bouwperiodes en gebouwtypen) van vastgoed worden door beleggers als positief of juist als negatief ervaren? Uit het onderzoek bleek tevens dat de particuliere beleggers hun beleggingen voor een relatief groot deel (gemiddeld tussen 67% en 55% eigen vermogen afhankelijk van het segment kantoren, bedrijfsruimten, woningen of winkels) met vreemd vermogen financieren. Financiers kunnen daardoor een grote invloed uitoefenen op de omvang en samenstelling van de portefeuilles bij de beoordeling van financieringsaanvragen. Maar op basis waarvan worden de financieringsaanvragen beoordeeld? Geven bouwkenmerken de doorslag of wordt ook gekeken naar de ervaring van en met de belegger? Zal de financier een sterk uitgekristalliseerde kwaliteits- en risicoperceptie hebben, op basis waarvan een beleggingsobject wordt beoordeeld? Hoe zien deze percepties van financiers eruit en zijn er grote verschillen met die van de particuliere beleggers? Deze vragen hebben de leidraad gevormd voor een tweede onderzoek, dat in november 2005 is gepubliceerd onder de titel

Met financiers op één lijn. In dit artikel wordt ingegaan op enkele aspecten van het rapport, namelijk de portefeuilles van de particuliere beleggers en financiers, evenals het beoordelingsproces van financieringsaanvragen door de geldverstrekkers. Ter afsluiting worden de risicopercepties van particuliere vastgoedbeleggers en de verschillen met die van financiers belicht.

Methode

Voor Analyse Loont! was al een definitie opgesteld voor de groep particuliere vastgoedbeleggers die we wilden betrekken in het onderzoek. Om vergelijking mogelijk te maken is deze definitie gehandhaafd. Dit betekent dat de particuliere vastgoedbeleggers, die zijn betrokken in het onderzoek *primair beschikken over een (middel)lange beleggingshorizon en (in)direct vastgoed bezitten – al dan niet gezamenlijk met maximaal tien personen – door middel van een beleggingsvennootschap, -maatschap of -CV of via mede-eigendom. Verder houden ze een vastgoedportefeuille aan van minimaal € 2 miljoen en verhuren zij hun vastgoed aan derden om direct (huur) en/of indirect rendement (waardestijging) te genereren.*

Ook het begrip vastgoedfinancier is afgebakend. De vastgoedfinanciers die in het onderzoek zijn betrokken, *rekenen de financiering van vastgoed tot hun kernactiviteiten en zijn actief in Nederland met ten minste één kantoorvestiging.*

Op basis van deze definities is een representatieve lijst van mogelijke respondenten opgesteld. De respons was evenals in 2004 hoog: ongeveer 50%. Onder de totale populatie van 25 financiers was de respons hoger, hiervan namen er uiteindelijk 18 deel aan het onderzoek. In totaal zijn 75 mondelinge enquêtes afgenomen; 57 onder particuliere vastgoedbeleggers en 18 onder vastgoedfinanciers.

Er zijn voor de vastgoedfinanciers en de -beleggers aparte enquêtes ontwikkeld, die grotendeels overeenkomen. Zo zijn aan beide groepen vragen gesteld over de omvang en samenstelling van de vastgoedportefeuilles en waren de vragen met betrekking tot het risico- en kwaliteitsprofiel van vastgoed identiek. Met behulp van een extra onderdeel in de vragenlijst voor de vastgoedfinancier is geprobeerd informatie te verkrijgen over de beoordeling van financieringsaanvragen en de mate van monitoring van financieringen na verstrekking van de lening.

De verkregen gegevens zijn geanalyseerd met het statistisch pakket SPSS. Zo konden de frequentie en de gemiddeldes van en de correlaties tussen antwoorden worden bepaald. Ook is door middel van verschillende statistische tests onderzocht of bepaalde reeksen antwoorden bij elkaar horen. Zo werd bijvoorbeeld bij de risicoprofielen die zowel door particuliere beleggers als financiers waren opgesteld, gezocht naar de verschillen in antwoorden die deze groepen gaven op bepaalde vragen.

Direct vastgoed domineert beleggingsportefeuille

Het verzamelen van informatie over de feitelijke waarde van de totale portefeuilles van de particuliere beleggers blijkt moeilijk. De respondenten zijn in veel gevallen niet bereid dergelijke informatie vrij te geven. Wel zijn zij over het algemeen bereid een onderverdeling van de portefeuille naar beleggingscategorie te geven. Hieruit blijken duidelijke overeenkomsten met het eerdere onderzoek, de particuliere belegger heeft zijn vermogen voor circa 80% in direct vastgoed geïnvesteerd (zie tabel 1).

Tabel 1: Totaal vermogen naar soort belegging

	ultimo 2003	medio 2004	ultimo 2004	medio 2005
Vastgoed	78%	77%	79%	81%
(Vastgoed)aandelen	7%	7%	7%	7%
Obligaties	2%	2%	0%	0%
Liquiditeiten	5%	6%	7%	6%
Financiële instrumenten				
(futures, opties)	1%	1%	2%	1%
Maatschappen/CV's	4%	3%	1%	1%
Overige beleggingen	3%	4%	4%	4%

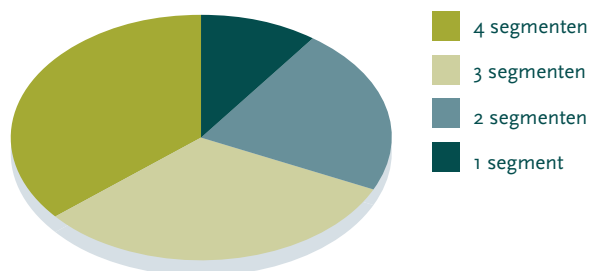
Bij nadere analyse van de vastgoedportefeuille blijken de beleggers gemiddeld over 40 panden te beschikken, waarbij zij over het grootste aantal woningen en het kleinste aantal kantoren beschikken. Wel is de gemiddelde marktwaarde van de kantorenportefeuille met € 12,6 mln het hoogst. Uit beide onderzoeken blijkt het leegstandspercentage in kantoren bij particuliere beleggers ver onder het nationale gemiddelde te liggen. Terwijl landelijk gezien per eind 2004 nog 12,1% van de kantorenvoorraad leeg stond, antwoordden de particuliere beleggers slechts een gemiddelde leegstand van 6% te hebben (zie tabel 2). Vooral de persoonlijke verhouding tussen de particuliere belegger en zijn huurders en het hiermee samenhangende intensieve portefeuillebeheer lijkt een zeer positief effect te hebben op het leegstandspercentage van de respondenten.

De beleggers hebben een voorkeur voor gespreid beleggen in woningen, winkels, kantoren of bedrijfsruimten. Slechts 10% beperkt zich tot één segment en ruim tweederde belegt in drie of vier segmenten (zie figuur 1).

Tabel 2: Gemiddelde leegstand per segment

Segment	Leegstand
Woningen	2%
Winkelruimte	2%
Kantoorruimte	6%
Bedrijfsruimte	6%

Figuur 1: Beleggingscombinaties



Particuliere belegger domineert hypotheekportefeuille

De groep financiers die aan het onderzoek heeft meegewerkt, had in december 2004 in totaal voor ruim € 127 miljard aan vastgoedfinancieringen (exclusief de eigendomswoning die tot hoofdverblijf dient) uitstaan in Nederland, waarvan 90% was toegekend aan particuliere beleggers. De omvang van de hypotheekportefeuilles verschilt sterk per financier. Wanneer de hypotheekportefeuilles worden uitgesplitst per segment, blijkt een variatie in aandeel tussen woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimten van tussen de 17% en 39%. Het aandeel kantoren in de portefeuille is het grootst, net als bij de particuliere beleggers. Met betrekking tot woningen ontstaat een ander beeld. Het aandeel hiervan is in de portefeuille van de financiers duidelijk groter dan in die van de particuliere beleggers.

Uit Analyse Loont! kwam naar voren dat de beleggers van mening waren dat hun goede persoonlijke contacten bij de bank een belangrijke bijdrage leveren aan het gegeneerde rendement. In dit onderzoek wilden we dan ook proberen te achterhalen of de financiers eveneens van mening waren dat subjectieve factoren een rol spelen bij financieringsaanvragen, of dat toch vooral de ratio de doorslag geeft. Aan de financiers is dan ook gevraagd een belang toe te kennen aan een reeks van factoren die het besluitvormingsproces beïnvloeden. Uit de respons blijkt een duidelijke rangorde, waarbij de verwachte geldstroom als factor de lijst aanvoert. Blijkbaar geeft de verwachting ten aanzien van de toekomstige geldstroom van een beleggingsobject de financiers een goed beeld van het risicoprofiel van een potentiële investering. Andere factoren die in de top drie voorkomen, zijn de kwaliteit van het vastgoed en die van de huurders. Goede ervaringen met beleggers blijken een positieve invloed op het besluitvormingsproces te hebben en scoren hoger dan de ervaring van de belegger (zie tabel 3).

Tabel 3: Rangorde van factoren die besluitvormingsproces beïnvloeden

Factoren	Gemiddelde score
Te verwachten inkomensstroom	4,39
Kwaliteit vastgoed	4,17
Huurders	4,11
Ervaring met de aanvrager	3,76
Ervaring van de aanvrager	3,72
Liquiditeit aanvrager	3,33
Solvabiliteit aanvrager	3,22

Risicoprofielen van vastgoed

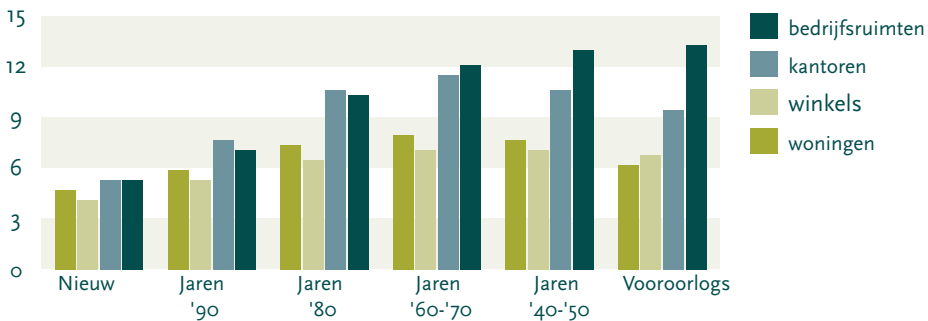
Particuliere beleggers en hun financiers maken bij potentiële beleggingsobjecten een inschatting van de risico's alvorens zij tot een aankoopbeslissing overgaan. In het onderzoek is geprobeerd de verschillen in risicoprofiel voor woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimten in kaart te brengen naar locatietype, gebouwtype, grootteklasse en bouwperiode. Dit is gedaan door zowel de particuliere beleggers als de financiers te vragen voor een aantal aspecten een score te geven van 1 tot en met 5, waarbij 1 staat voor het minst en 5 voor het meest riskant.

Wanneer een vastgoedbrede vergelijking wordt gemaakt, ontstaat het (bekende) beeld dat woningen worden gezien als minst riskante beleggingscategorie, terwijl het risico oplopend hoger wordt voor winkels, kantoren en bedrijfsruimten. Toch valt de gemiddelde score van

ruim 3 voor bedrijfsruimte nog alleszins mee. De respondenten zijn kennelijk relatief positief gestemd ten aanzien van het beleggen in vastgoed in ons land. Dit is in lijn met de hoge rendementen die zij rapporteren.

De ondervraagde particuliere beleggers blijken een duidelijke voorkeur te hebben voor nieuwbouw. In alle segmenten wordt nieuwbouw als het minst riskant gezien. Woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimten uit de bouwperiode jaren '60-'70 daarentegen blijken zeer riskant gevonden te worden. Vooral voor kantoren en bedrijfsruimten geldt: hoe ouder, hoe riskanter (zie figuur 2).

Figuur 2: Risicoprofielen naar segment en ouderdom



Bovendien blijkt er bij kantoren en bedrijfsruimten een duidelijke relatie te bestaan tussen de omvang van de gebouwen en hun risicoprofiel. Grootchalige gebouwen worden als riskanter aangemerkt dan kleine. Verder is opvallend dat de beleggers de Vinex-wijk als locatietype voor woningen het meest riskant blijken te vinden, terwijl de eengezinswoning als bouwtype als minst riskant naar voren komt.

De respondenten blijken hun investeringen af te stemmen op de risicoprofielen die zij hanteren. Er is namelijk een aantal verbanden gevonden tussen het aandeel eigen vermogen en het risicoprofiel. Voor de segmenten winkels, kantoren en bedrijfsruimten zijn bijna alle gevonden verbanden negatief. Dit impliceert dat risico als negatief wordt ervaren, aangezien men minder bereid is eigen vermogen te investeren. Het lijkt alsof de beleggers in deze gevallen het risico proberen af te wentelen op de financiers. Alleen voor het segment woningen is een positief verband gevonden tussen het aandeel eigen vermogen en het risicoprofiel. Dit heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat beleggen in woningen (los van locatie of bouwjaar) als een relatief risico-arme onderneming wordt gezien. Beleggen in woningen met een hoger risicoprofiel levert waarschijnlijk een hoger rendement op, terwijl het risico toch nog relatief beperkt is.

Verschillen in risicoprofielen

De risicoprofielen van de financiers komen nagenoeg overeen met die van de particuliere beleggers. Toch zijn er enkele verschillen. Zo blijken de particuliere beleggers woningen in de binnenstad duidelijk minder riskant te vinden dan de financiers. Zij waarderen ook de locatie hoogwaardig bedrijvenpark voor het segment bedrijfsruimte duidelijk positiever. Voor deze afwijkingen zijn geen specifieke verklaringen gevonden.

Voor het segment kantoren zijn de meningen van particuliere vastgoedbeleggers en -financiers vooral verdeeld ten aanzien van de schaal van het gebouw. Bij financiers lijkt de schaal van het kantoor minder van invloed te zijn op het risicoprofiel dan bij beleggers. De score van de verschillende antwoordcategorieën liggen dicht bij elkaar, bovendien vinden zij kleinschalige kantoren riskanter en grootschalige kantoren juist minder riskant dan de particuliere beleggers. Dit zou te maken kunnen hebben met het verschil in schaal waarop beide groepen respondenten opereren. De portefeuilles van particuliere beleggers zijn logischerwijs vaak vele malen kleiner dan die van de financiers. In een relatief kleine portefeuille kan een groot kantoor daarom een relatief groot risico met zich meebrengen met het oog op bijvoorbeeld leegstand. Ook lijkt de financier zich meer te laten leiden door algemene marktinformatie terwijl de particuliere beleggers afgaan op de eigen ervaringen. Dit is een mogelijke verklaring voor het feit dat financiers nieuwe kantoren riskanter vinden dan particuliere beleggers. De ondervraagde particuliere beleggers kennen immers weinig leegstand, terwijl er landelijk gezien een behoorlijke leegstand is, ook in nieuwe gebouwen.

Conclusies

Zowel particuliere beleggers als financiers hebben kwaliteits- en risicoprofielen opgesteld teneinde ons in staat te stellen de percepties van de twee groepen met elkaar te vergelijken. Gebleken is dat beleggers en financiers dezelfde taal spreken: hun profielen komen in zeer grote mate overeen. Een onderscheid in risicoperceptie is wel zichtbaar bij kantoor- en bedrijfsgebouwen. Beleggers beschouwen grootschalige gebouwen als risicovoller dan kleinschalige en geven de voorkeur aan investeringen in meerdere kleinere gebouwen dan in enkele grotere. Beleggers en financiers zijn erover eens dat beleggingen in nieuwbouw van woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimten het minst riskant zijn. De categorie jaren '60-'70 komt daarentegen bij drie van de vier segmenten (niet bedrijfsruimte) als meest risicovol uit de bus door hun functionele en optische veroudering.

Voor de investeringen in winkels, kantoren en bedrijfsruimten lijkt het alsof particuliere beleggers het risico (bewust dan wel onbewust) afwentelen op financiers. Het aandeel eigen vermogen in risicovoller beleggingen in de genoemde segmenten neemt af bij een minder gunstig risicoprofiel. Bij een ongunstiger risicoprofiel voor woningen, neemt het aandeel eigen vermogen van de particuliere belegger echter juist toe. Hier zijn beleggers blijkbaar wel bereid eigen vermogen te investeren naarmate het risico groeit. Tegenover een risicovoller woningbelegging staat waarschijnlijk ook een hogere winst, terwijl het risico ten opzichte van andere segmenten nog steeds beheersbaar is.

Financiers laten zich bij de beoordeling van aanvragen hoofdzakelijk leiden door vastgoedgerelateerde factoren. Kenmerken ten aanzien van de aanvrager zijn minder belangrijk. Vooral de verwachte inkomensstroom van de desbetreffende belegging, de kwaliteit van het vastgoed en de huurders spelen een belangrijke rol in de besluitvorming. De ervaring van de financier met de aanvrager wordt belangrijker gevonden dan de ervaring met vastgoed van de aanvrager.

Over de auteur Drs M. Laning en drs B.I. Louw zijn werkzaam bij DTZ Zadelhoff Research, prof. dr T.M. Berkhout is verbonden aan Universiteit Nyenrode/MeesPierson Center for Real Estate Investments.

Luchtbellen in vastgoedwaarderingen door verkeerd gebruik taxatiemethoden?

Bestaan er luchtbellen in de waarde van vastgoed? En welke rol spelen de gangbare waarderingsmethoden daarin? Een analyse daarvan laat zien dat er nogal wat mis kan gaan en dat er nieuwe initiatieven wenselijk zijn om de taxatiepraktijk verder te verbeteren. Er zijn feiten die wijzen op overwaardering van probleempanen. Er is evenwel geen bewijs dat (gemengde) portefeuilles met direct Nederlands vastgoed overgewaardeerd zijn.

door Peter van Gool en George G.M. ten Have

Velen denken dat de huidige waarderingen van onroerend goed van vastgoedbeleggers opgeblazen zijn, in het bijzonder bij kantoren.¹ Dan bedoelt men dat de taxatiewaarden zoals die in de jaarrekeningen staan vermeld hoger zijn dan de feitelijke marktwaarden. De vraag is evenwel of de gedachtegang over de luchtbellen klopt. In dit artikel worden de gangbare waarderingsmethoden bekeken op de mate waarin zij fouten kunnen genereren. Leidt dat tot bewijs van het bestaan van luchtbellen? En hoe kunnen die dan toch worden voorkomen? Bij de beantwoording zullen wij ons primair richten op de situatie van de Nederlandse markt en op de in ons land meest gebruikte waarderingsmethoden van vastgoed. De waarderingsrichtlijnen staan twee methoden toe, namelijk: de zogeheten Netto Aanvangs Rendement methode (hierna de NAR-methode genoemd) en de Discounted Cash Flow (DCF)–methode.² Ook wordt in de markt de Bruto AanvangsRendement methode (BAR-methode) gebruikt (die overigens sterk lijkt op de NAR-methode), maar daarop wordt in dit artikel niet uitdrukkelijk ingegaan omdat deze methode niet in de richtlijnen is opgenomen. Alle genoemde methoden komen neer op het contant maken van de toekomstige (huur)inkomsten uit het onroerend goed.

De DCF-methode

In formulevorm komt de DCF- methode op het volgende neer:

$$W_{\text{markt}} = \left\{ \left[\frac{CF_1}{(1 + i_m)^1} \right] + \left[\frac{CF_2}{(1 + i_m)^2} \right] + \dots + \left[\frac{CF_n}{(1 + i_m)^n} \right] \right\} / (1 + kk)$$

Waarin:

W_{markt} = marktwaarde

CF_n = cash flow in periode n

i_m = markt disconteringsvoet (vrij op naam)

kk = kosten koper (als %)

Volgens deze formule komt de marktwaarde overeen met de contante waarde van alle verwachte toekomstige cash flows, waaronder de veronderstelde netto opbrengst uit verkoop aan het eind van de beschouwperiode. Leegstand en wijzigingen van de effectieve

1 F. Rolvink en J.F. van Wijnen, 'Vastgoed drijft op optimisme taxateurs', Het Financieel Dagblad, 10 mei 2005

2 In 2004 werd volgens de Stichting ROZ Vastgoedindex bij institutionele beleggers 60 á 70% van de woning- en kantoorbeleggingen gewaardeerd met behulp van de DCF-methode. Bij winkels was het aandeel 50%.

markthuren³ leiden bij gebruik van de DCF-methode in beginsel automatisch tot een verandering van de marktwaarde. Immers, het ontbreken van huurinkomsten door leegstand, huurvrije perioden, bijdragen aan inrichtingskosten en andere incentives leiden tot lagere cash flows en, bij een gelijkblijvende disconteringsvoet, tot een lagere marktwaarde. De hoog gebleven vraaghuren of 'catalogushuren' figureren niet in de berekeningen. Indien de lopende huurovereenkomsten gedurende de beschouwperiode expireren dient de taxateur⁴ te schatten of de huurder aan het einde van de huurperiode blijft huren en zo ja tegen welke condities. Bij de beantwoording van deze vraag dient hij zich te houden aan de richtlijn: de markthuuraarde waarbij de effectieve markthuren leidend zijn. Er lijkt dus niets aan de hand. Maar zo eenvoudig is het niet. Tal van factoren kunnen toch leiden tot vertekeningen van de marktwaarde, waaronder de volgende.

Optimisme en pessimisme

Bij het ramen van de toekomstige cash flows kan de taxateur te optimistisch zijn. Zo kan hij bijvoorbeeld denken dat de leegstaande of leegkomende ruimte weer snel wordt verhuurd en dat die verhuur geschiedt tegen een dan relatief hoge wederhuurprijs. Verder kan de taxateur een te hoge contracthuurstijging (van meer dan de inflatie) en te lage exploitatielasten voorzien. Natuurlijk kan een taxateur ook te pessimistisch zijn. Echter, stijgen de waarderingen te snel in de ogen van de beleggers, zoals tegenwoordig bij woningen en winkels, dan wil men soms weer liever terughoudendheid, vooral als men in de betreffende periode niet te veel (indirect) resultaat wil laten zien.

Onzekerheid

Een probleem is dat de taxateur niet weet hoe lang de leegstand zal duren en hoe hoog de nieuwe huurprijs zal zijn. In dit kader is het denkbaar dat de taxateur aanvankelijk optimistisch is ten aanzien van de (weder)verhuurtijd en de te realiseren effectieve huur. Maar naarmate de verhuur tegenvalt en/of de verhuurmarkt in kwestie verslechtert, zal hij zijn verwachtingen naar beneden bijstellen. Dit kan door het meenemen in de berekeningen van langere verhuurtijden en lagere te realiseren huren. Dit proces van 'voortschrijdend inzicht' leidt er toe dat de waarderingen zich langzaam aanpassen aan de verslechterde omstandigheden.

Gebrek aan informatie (lagging)

Bij het ramen van de toekomstige cash flows kan er sprake zijn van een gebrek aan relevante en/of openbare marktinformatie. In een verslechterende markt komen er minder transacties tot stand en is er dus ook minder marktevidence. De spaarzame transacties worden ook niet altijd of niet juist gepubliceerd, waardoor de marktpartijen en dus ook de taxateurs soms in het duister tasten. Referenties kunnen bovendien ook een tegengesteld beeld geven. Dit kan er toe leiden dat de taxateur voorzichtigheidshalve wacht op meer informatie voordat hij zijn ramingen bijstelt. Dit leidt tot vertragingen bij het vertalen van marktinformatie, het zogenaamde 'lagging-effect'.

Eerdere taxaties (smoothing)

Het komt voor dat taxateurs hun taxatie gedeeltelijk baseren op eerdere taxaties, waardoor nieuwe informatie niet of onvoldoende wordt meegenomen. Dit is een bron van 'smoothing'. Een taxateur die periodiek dezelfde objecten taxeert, kent het vastgoedobject en

³ Onder effectieve markthuuraard wordt de markthuuraard verstaan waarbij rekening gehouden is met de in de markt gebruikelijke incentives, zoals huurvrije perioden en financiële bijdragen in de inrichtingskosten.

⁴ Met de in dit artikel genoemde 'taxateur' wordt de interne en externe taxateur bedoeld, al is er in de praktijk een groot verschil in werkwijze tussen de interne en externe taxateur. Waar de verschillen groot zijn is dat in dit artikel weergegeven.

moet controleren of de cash flow afwijkt van schatting uit een eerdere taxatie. In dat geval zal hij dat moeten kunnen uitleggen. Soms zal blijken dat de informatie van de eigenaar al dan niet verklaarbaar is veranderd, en soms blijkt dat andere inputvariabelen zijn gewijzigd. In die zin is een confrontatie met eerdere taxaties een verbetering van het resultaat. Daar tegenover staan 'update opdrachten' bij externe taxateurs. Hierbij moet de taxateur een aantal (gewijzigde) marktgegevens leveren zonder dat hij de (markt)waarde kent die daarmee wordt berekend.

Disconteringsvoet

Een andere uitdaging vormt het vaststellen van de disconteringsvoet. Die moet voor het bepalen van de marktwaarde worden afgeleid uit marktevidence.⁵ Deze markt-disconteringsvoet worden nergens gepubliceerd, maar moet door een grondige analyse van de transacties worden bepaald. In de praktijk gebeurt zo'n analyse te weinig. Als alternatief benadert men de disconteringsvoet door de rentevoet te nemen van risicovrije beleggingen (bijv. kasgeldleningen) met daarop een risicopremie. Die risicopremie wordt min of meer arbitrair bepaald. Echter, men heeft het dan over het vereist rendement als input, in plaats van een markt-disconteringsvoet. Hierbij wil men in de branche voor het gemak zelfs tot een soort uniformering komen. De ROZ/IPD heeft zich ook schoorvoetend op dit pad begeven.⁶ Maar hierin schuilt een groot gevaar. De uitkomst van de berekening is dan niet de marktwaarde, maar de subjectieve beleggingswaarde. Dit is de waarde die men zelf aan het pand zou toekennen op basis van zijn eigen rendementseis. Een en ander leidt er wel toe dat de disconteringsvoeten van panden met leegstand niet (sterk) afwijken van goed verhuurde exemplaren.

Dit verbaast menigeen en de luchtbelgedachte rijst terstond op. Maar ook hier geldt dat dit in beginsel geen probleem vormt zolang de cash flows realistisch zijn geschat. Een aanpassing van en de cash flows en van de disconteringsvoet (naar boven) zouden namelijk leiden tot 'overkill'. In beginsel moet in de disconteringsvoet het risico worden opgenomen dat de veronderstelde toekomstige cashflows uiteindelijk niet worden gerealiseerd. Het gaat hier om het projectspecifieke risico in afwijking van het algemene marktrisico. Dit geeft de mogelijkheid tot een zekere 'trade off', met ook het gevaar dat de projectspecifieke risico's nergens worden meegenomen in de waarderingen. Er is op dit terrein nog veel te doen. Een enquête onder beleggers liet ook zien dat de meerderheid niet tevreden is met de huidige onderbouwing van de disconteringsvoet (Van Hulst 2004: 62).

Eindwaarde

Het schatten van de eindwaarde van een project aan het eind van de beschouwperiode (10 tot 15 jaar) biedt ruimte tot bewust of onbewust optimisme of pessimisme. Dit kan leiden tot behoorlijke vertekeningen. De eindwaarde maakt bij een 10-jaarsbeschouwperiode ongeveer 50% van de taxatiewaarde uit. Te vaak wordt verondersteld dat de eindwaarde beperkt lager is dan de beginwaarde. Historisch onderzoek laat evenwel zien dat er sprake kan zijn van forse waardedalingen door economische en technische veroudering, vooral bij kantoren (Jongerius 2004). Te optimistisch geraamde eindwaarden spelen overigens vooral bij maatschappen (Autoriteit Financiële Markten 2005: 39). Het mechanisch bepalen van de

⁵ Het International Valuation Standard Committee (IVCS) stelt dat de disconteringsvoet in beginsel overeen moet komen met het rendementspercentage dan kan worden verdiend op investeringen met een gelijk risiconiveau (hier dus een 'opportunity cost of capital'-gedachte), waarbij de disconteringsvoet overeen moet komen met de IRR die wordt gerealiseerd op vergelijkbare onroerendgoedtransacties, zodanig dat de marktrisicopremie onderdeel uitmaakt van de disconteringsvoet.

⁶ Zo zijn er richtlijnen gekomen voor vaststelling van de disconteringsvoeten voor DCF-taxaties. Die komen neer op het opbouwen ervan door het effectieve rendement op staatsleningen plus een opslag, wisselend per onroerend goed categorie en een objectspecifiek risico. In de voorschriften van de ROZ Vastgoedindex wordt ook gesproken van de gewenste internal rate of return.

eindwaarde kan overigens snel leiden tot dubbeltellingen in de berekening. Immers, de geschatte groei van huurinkomsten en exploitatie-uitgaven kan iets zeggen over de veroudering van het object, maar ook kan bij de berekening van de eindwaarde, een in de kapitalisatiefactor begrepen opslag, de veroudering weergeven.

Fouten in de dataset

Datasets kunnen simpelweg fouten bevatten. Zo kan men uitgaan van verkeerde metrages. Niet zelden zijn er meer m² verhuurd dan er feitelijk zijn. Ook kan gedacht worden aan bijzondere bepalingen in de huurovereenkomst of in de eigendomsakte die niet voorkomen in de standaard informatieset voor de taxateur. Veel afspraken die met externe taxateurs gemaakt zijn, zijn gebaseerd op de fictie dat de door de opdrachtgever opgegeven data juist en volledig zijn. Als achteraf blijkt dat de gegevens onjuist of onvolledig zijn, dan is de taxatie onjuist. Natuurlijk kan er ook nog boze opzet in het spel zijn om tot een hogere of juist lagere waardering te komen. Hierbij kan worden gedacht aan 'side letters' die niet aan de taxateur worden doorgegeven of aan het bewust opvoeren van renovatiekosten die niet noodzakelijk zijn. Er is evenwel geen bewijs dat dit bij institutionele beleggers meer dan zeer incidenteel voorkomt.

Taxatieprotocol

De taxateur moet zijn werkzaamheden geheel onafhankelijk kunnen opzetten en uitvoeren om tot een objectieve taxatie te komen. De taxateur als opdrachtnemende partij en de uitvoerende medewerkers bij de beleggers kunnen echter grote financiële belangen hebben bij de uitkomst van de taxaties.⁷ Opdrachtgevers kunnen de taxateur onder druk zetten om hoger dan wel lager te waarderen. Helaas heeft de Stichting ROZ vastgoedindex nog geen modelinstructie ten aanzien van het opdrachtgeverschap richting de taxateur. Onder de huidige omstandigheden kan een taxateur die geen gehoor geeft aan de verzoeken en/of die als klokkenluider optreedt zijn werk verliezen, waardoor hij in de verleiding komt de 'kool en de geit te sparen'. Zodra de taxateur zijn taxatie(s) heeft ingeleverd bij de opdrachtgever is het aan de opdrachtgever om wel of niet iets te doen met het afgeleverde werk. De belangen van de medewerkers van de opdrachtgever kunnen zo groot zijn dat men besluit de taxatie niet of niet geheel te volgen en daar andere interne of externe taxaties tegenover te zetten die meer in de 'belevingswereld' van de betreffende medewerker(s) passen. De oorspronkelijke taxatie zou dan kunnen worden weggemoffeld. Dit vormt dan ook terecht een aandachtspunt voor de accountant.

Genoemde factoren kunnen leiden tot vertekeningen van de marktwaarde en de boekwaarde. Maar het is niet zo dat ze per definitie leiden tot overwaardering. Lagging en smoothing treden ook op bij een daling van de aanvangsrendementen van goed verhuurde panden. Daarvan was in de afgelopen jaren sprake. Dat impliceert dat bij dat soort panden de waarderingen najlen op de feitelijke prijsstijgingen.

De NAR-methode

In formulevorm komt de Netto AanvangsRendement (NAR)–methode neer op het volgende:

⁷ Veel externe taxatieopdrachten zijn gebaseerd op een promillage van de getaxeerde waarde, waardoor de taxateur dus een belang zou hebben bij een hoge taxatie. Juist om die reden worden de waardeafhankelijke taxatieopdrachten steeds verder teruggedrongen ten gunste van objectafhankelijke feestructuren.

$$W_{\text{markt}} = \left[\left\{ \frac{(H_{\text{markt}} - E_i)}{Y_{\text{nar}}} \right\} - CW (H_{\text{markt}} - H_{\text{feit}}) - CW(\text{overige correcties}) \right] / (1+kk)$$

Waarin:

W_{markt}	= marktwaarde
H_{markt}	= bruto markthuur
E_i	= exploitatielasten jaar i
Y_{nar}	= netto aanvangsrendement (NAR) vrij op naam
CW	= contante waarde van ..
H_{feit}	= feitelijke netto huuropbrengst
kk	= kosten koper (als %)

De methode komt erop neer dat de netto huur voor een oneindige periode contant wordt gemaakt met een marktconform netto aanvangsrendement, gecorrigeerd voor een aantal factoren. De Y_{nar} wordt hierbij afgeleid uit recent verhandelde vergelijkbare panden in dezelfde markt (dus uit markt 'evidence')

Markthuur en correctie meer of minder huur

Bij de NAR- methode wordt, in tegenstelling tot de DCF methode, wèl gebruik gemaakt van markthuur en daarom zou hier meer kans zijn op luchtballen. Maar wat verstaat de taxateur onder de 'markthuur': de vraaghuur, de contracthuur, de zogeheten huurherzieningshuurwaarde of van de effectieve markthuur waarbij rekening is gehouden met huurincentives? Op het eerste gezicht lijkt dit niet veel uit te maken want de uitkomst van de huurwaardekapitalisatie wordt namelijk gecorrigeerd met de contante waarde van het verschil tussen de 'markthuur' en de feitelijke huuropbrengst gedurende de restperiode van de lopende huurovereenkomst. Met leegstand wordt zo rekening gehouden.

Het maakt echter wèl uit welke 'markthuur' men neemt. Immers: bij een veronderstelde te hoge 'markthuur' wordt voor de vervolgperiode, dus na de periode waarover men corrigeert in beginsel de te hoge bruto markthuur contant gemaakt. Dat kan grote gevolgen hebben, vooral bij vraaghuuren die boven de effectieve markthuren liggen en een korte restperiode van de lopende huurovereenkomst. Het is dus zaak om niet uit te gaan van de vraaghuur of van de contracthuur, maar van de effectieve markthuur na de correctieperiode. Alleen dan wordt er rekening gehouden met de bekende 'zaagtandeffecten' in de contracthuurprijzen. In de praktijk wordt echter vaak de markthuur genomen, waarin incentives niet zijn meegenomen. Dit kan een bron van luchtballen vormen.

Achterstallig onderhoud en renovaties

Ook kan er onvoldoende worden gecorrigeerd vanwege te verwachten groot onderhoud en/of renovaties. Zo zou er gecorrigeerd moeten worden voor 'bovengemiddeld' (achterstallig) onderhoud, toekomstige renovaties en voor ander bijzondere uitgaven, zoals bijvoorbeeld afkoop van erfpacht. Het moet dan gaan om uitgaven die in de referentietransacties, waaraan de gehanteerde NAR is ontleend, geen rol speelden.

Netto aanvangsrendement (Y_{nar})

Een uitdaging vormt het bepalen van het netto aanvangsrendement. Bruto aanvangsrendementen worden bij transacties nog wel gepubliceerd, maar een NAR moet worden afgeleid. Het bepalen van de NAR bij goed verhuurde en courante panden vormt in

de regel geen probleem, maar dat is het wel het geval bij panden met veel leegstand. Die worden niet vaak verhandeld, waardoor relevante marktevidence nogal eens ontbreekt. Het gebruik van een te lage NAR ligt dan op de loer. Bij een ontstaan en/of stijgen van de leegstand verhogen taxateurs de gehanteerde NAR vaak arbitrair naar gelang de verwachte duur van de leegstand. Ook wordt er wel geredeneerd vanuit de gemiddelde restperiode van de huurovereenkomsten. Naarmate die restperiode korter is, wordt het netto aanvangsrendement verhoogd met een toeslag. Een pand met een resterende huurovereenkomst van 10 jaar is vele malen meer waard dan een pand waarvan de restperiode nog maar 1 jaar is.

Het is hoe dan ook de vraag of de opslag op de NAR marktconform en voldoende is. Bij het toepassen van de NAR-methode is het probleem groter dan bij de DCF-methode omdat in beginsel de NAR-methode over een oneindige periode contant wordt gemaakt en niet, zoals bij de DCF-methode de feitelijke cash flows over en bepaalde periode.

Lagging en smoothing

Bij de NAR-methode spelen de genoemde effecten van 'lagging' en 'smoothing' ook een rol. Zo zal een daling van aanvangsrendementen, zoals die bij goed verhuurde panden in de afgelopen jaren heeft voor gedaan, niet altijd meteen worden vertaald in hogere waarderingen.

Geautomatiseerde vastgoedssystemen

De meeste grote beleggers hanteren geautomatiseerde systemen om voorspellingen te kunnen doen voor de toekomstige cash flows, (interne) waarderingen en rendementen. Die systemen kunnen ook tot een verkeerd gebruik leiden. Zo komt het voor dat kansloze en leegstaande panden periodiek in waarde stijgen omdat in het gehanteerde waarderingmodel een vaste leegstandsperiode is verondersteld en door het verstrijken van de tijd de leegstandsperiode korter wordt en het moment van de (overigens denkbeeldige) verhuur meer nabij komt. Hier zou dus een voortschrijdende leegstand of een tijdig bijstellen van de veronderstelde verhuurdatum op zijn plaats zijn. Een goed ontwerp en een goed gebruik zijn dus belangrijk.⁸ Andere voorkomende aspecten zijn gelegen in standaardisaties. Zo kan het bij DCF-modellen voorkomen dat er bij leegstand standaard wordt uitgegaan van een bepaalde vaste leegstandsperiode voor alle panden (bijvoorbeeld van 3 maanden), zonder dat naar de specifieke situatie per pand (te verhuren ruimte) wordt gekeken. Zo ook komen uniforme methoden voor bij het bepalen van onder andere mutatiekosten, huurincentives, exit yields. Uit verschillende studies komt naar voren dat er over het algemeen weinig consistentie en uniformiteit is in de rekenmodellen van de taxateurs. Ook blijkt dat de deelnemers van de ROZ/IPD-index en taxateurs de richtlijnen niet altijd even strikt nemen (Van de Ridder 2003; Smit 2002). Ook hier is er nog werk aan de winkel.

Is er bewijs voor het bestaan van luchtballen?

Bewijs van het overwaarderen van panden is schaars en incidenteel. Er bestaan echter aanwijzingen voor mogelijke overwaardering:

- Volgens de Stichting ROZ Vastgoedindex kregen 23 van de 994 Nederlandse kantoorpanden in handen van institutionele beleggers in 2004 een hogere waarde toegekend. Dit kan natuurlijk goede redenen hebben, zoals het inmiddels realiseren van nieuwe huurovereenkomsten of een contracthuurstijging van verhuurde gedeelte.

⁸ Uit onderzoek is overigens gebleken dat vele modellen mankementen vertonen. Nog maar enkele jaren geleden werd in de meeste waarderingsmodellen zelfs geen onderscheid gemaakt tussen de markthuur en de contracthuur.

- Bij een fors oplopen van de leegstand in de portefeuilles van institutionele beleggers nam in 2003 en 2004 de waarde van de kantoren met slechts 2,3% respectievelijk 1,8% af. Dit kan het gevolg zijn van geleidelijk opgenomen afwaarderingen, het eerder genoemde 'smoothing' en 'lagging' effect.
- De rapportage door sommige vastgoedondernemingen dat panden onder de boekwaarde zijn verkocht.⁹ Echter, het omgekeerde komt ook voor.

Anderzijds zijn er ook bewijzen dat de verschillen tussen taxatiewaarden en gerealiseerde verkoopprijzen marginaal zijn. Over de jaren 1995-2002 zouden die verschillen gemiddeld maar 4,2% bedragen (Hordijk 2005: 102). Over valuation accuracy, waarbij onder andere de taxatiewaarde wordt vergeleken met de uiteindelijke verkoopprijs, is er overigens een zeer uitgebreide literatuur (Hordijk & De Kroon 2005). Die laat vaak zien dat BAR/NAR taxaties meer accuraat zijn dan DCF-taxaties. Wellicht heeft dat te maken met de hiervoor beschreven wijze waarop de markt over transacties communiceert. Maar bij veel van de genoemde studies kan de kanttekening worden gemaakt dat panden met grote (leegstands)problemen niet snel zullen worden verkocht en in de gegevens zijn ondervertegenwoordigd.

Conclusie en aanbevelingen

Bestudering van de in ons land veel gebruikte waarderingsmethoden leert dat in principe goed kan worden omgegaan met leegstand en lagere effectieve huren. Natuurlijk dient men dan wel van realistische veronderstellingen uit te gaan. De grote verschillen in verkoopbaarheid tussen goed (lang) en slecht (kort) verhuurde panden lijken niet per definitie in de waarderings tot uitdrukking te komen. Hier stuit men op het probleem van het inprijzen van risico's. Het is lastig aan bepaalde risico's prijskaartjes te hangen, vooral bij gebrek aan marktevidence. Lege of grotendeels lege panden worden nu eenmaal minder verkocht dan de volle exemplaren. Ook zijn de waarderingsmodellen niet gericht op het schatten van risico's en zijn ze vaak wat te mechanisch geconstrueerd. Veranderingen van de markt en van de projectsituatie komen vertraagd en afgevlakt in vastgoedwaarderingen tot uitdrukking door een combinatie van 'lagging' en 'smoothing'.

Wat betreft kwantitatief bewijs ten aanzien van het bestaan van luchtballen zijn er zeker feiten die wijzen op 'lagging' en derhalve op overwaardering van probleem panden. Ook zijn bij tal van door beleggers en andere marktpartijen gepubliceerde cijfers vragen te stellen, zoals bij waardeinstijgingen van panden met relatief veel leegstand. Maar er zijn vrijwel geen gegevens die erop wijzen dat Nederlandse institutionele portefeuilles per saldo substantieel overgewaardeerd zijn. Een mogelijke reden hiervoor is dat 'lagging' en 'smoothing' zich ook voordoen bij yielddalingen en dat de daling van de aanvangsrendementen in de afgelopen tijd zich nog niet (volledig) heeft vertaald in hogere vastgoedwaarderingen van goed verhuurde panden. Ook hier kan lucht zitten, maar nu in de sfeer van een onderwaardering. De forse agio's van de beursgenoteerde vastgoedfondsen, en dan in het bijzonder van de winkelfondsen, zouden daarop kunnen wijzen.

Er is nog werk aan de (taxatie)winkel. Een nieuw elan is nodig. Het zou mooi zijn als de werkgroep taxaties van de Stichting ROZ/IPD Vastgoedindex tot verdere verplichte aanscherpingen zou komen. Onderwerpen die hierbij nadere aandacht vragen zijn de volgende:

⁹ Zie bijvoorbeeld het jaarverslag van KFN over 2004, p. 21.

- Het inbouwen van waarborgen voor het hanteren van realistische veronderstellingen, bijvoorbeeld ten aanzien van (weder)verhuurtijd, huurvrije perioden, andere verhuurincentives en (weder)verhuurprijzen. Ook is het zaak bij de NAR/BAR-methode uitgegaan van de effectieve markthuren.
- Er zou meer differentiatie moeten komen in de gehanteerde parameters. Daarbij zouden meer in beschouwing moeten worden genomen de projectspecifieke situatie en de vraag/aanbod verhouding op de betreffende huurmarkt. Er ontstaat dan een groter verschil in waarde tussen goed verhuurde en (gedeeltelijke) lege panden.
- Veel meer aandacht zou wenselijk zijn voor referenties en de aansluiting met het te taxeren project. Dit taxatieonderdeel komt er vaak bekaaid van af, terwijl het juist essentieel is.
- Aan interne taxaties zouden dezelfde eisen kunnen worden gesteld als aan externe taxaties, zeker ten aanzien van referenties en disconteringsvoeten.
- Procedureel gezien kan er ook nog het nodige verbeterd worden. Opdrachtgevers spelen daarbij een belangrijke rol. De taxateur en in het bijzonder de externe taxateur dienen geheel onafhankelijk van interne belangen te rapporteren. Het is zinvol dat er inzicht is in de strekking van de opdracht(en) aan de taxateurs. Dit om te voorkomen dat beperkte externe opdrachten intern worden vertaald in een 'externe' marktwaardetaxatie. Een en ander kan worden verwoord in een model-taxatie-opdracht. Verder kan men denken aan het inbouwen van waarborgen voor de overgang van een externe naar een interne taxatie in een opvolgende periode. Die overgang moet ceteris paribus niet leiden tot een 'herstel' van de oude (interne) waardering.

Over de auteur Peter van Gool MRICS is hoofd onroerend goed bij SPF Beheer en bijzonder hoogleraar Vastgoedeconomie bij de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) van de Universiteit van Amsterdam. George G.M. ten Have RT is als partner/directeur bij Boer Hartog Hoofd Consultancy / Dynamis te Amsterdam verantwoordelijk voor onder meer de taxaties. Het artikel is geschreven op persoonlijke titel, met dank voor waardevol commentaar van F.G. van Hoeken MRE MRICS van DTZ Zadelhoff en van dr. A.C. Hordijk MRICS van de Stichting ROZ Vastgoedindex. Een uitgebreide versie van dit artikel met verschillende rekenvoorbeelden is te raadplegen via www.vastgoedkennis.nl.

Literatuur

- Autoriteit Financiële Markten (2005), Vastgoed-CV's en maatschappen; een verkennende studie
- Hordijk, A.C. (2005), Valuation and Construction Issues in Real Estate Indices
- Hordijk, A.C. en H. de Kroon, 2005, Taxatienauwkeurigheid ROZ/IPD Index loopt internationaal in de pas, in Property Research Quarterly, december 2005, p. 36 – 42.
- Van Hulst, A.F. (2004), De disconteringsvoet voor taxaties: DV-tax. Thesis Masteropleiding ASRE-MSRE
- Jongerius, T.G.M. (2004), De BAR-ontwikkeling vanaf koop tot verkoop. Scriptie Master of Real Estate opleiding TIAS Business School Eindhoven.
- Van de Ridder, W. (2003), Consistentie en uniformiteit in de taxaties voor de ROZ/IPD Vastgoedindex. Scriptie, Universiteit van Amsterdam
- Smit, W.N.M. (2002), Uniformering ROZ/ IPD taxaties. Masterproof ASRE/MRE.

Begrip van de consument verhoogt rendement van winkelgebieden

Winkelpatronen van de consument veranderen snel. Veel retailers maar ook eigenaren en ontwikkelaars spelen hier onvoldoende op in. Vaak passen zij de 'one size fits all' benadering toe, waardoor er onvoldoende wordt ingespeeld op de behoefte van de consumenten in het verzorgingsgebied. De ervaring in het buitenland leert dat winkelcentra en formules die zich vanuit strategisch oogpunt richten op de specifieke consumentengroepen in het verzorgingsgebied bovengemiddeld renderen. Dit artikel staat stil bij de methode die daarop inspeelt: De Winkelconsument Centraal. De methode wordt toegelicht aan de hand van een case-studie.

door Douwe Reitsma, André Doffer, Caroline Rohling en Ingrid Ploegmakers

Winkelvastgoed is de afgelopen jaren een geliefd product geworden onder beleggers. De vraag naar winkelvastgoed als beleggingsproduct zal, door het geringe leegstandsrisico, naar verwachting van blijvende aard zijn. De ontstane schaarste aan beschikbaar product wordt versterkt door een toenemende interesse van buitenlandse beleggers. Een en ander heeft geresulteerd in een neerwaartse druk op de aanvangsrendementen. De huurgroeipectieven zijn echter bescheiden. Dit heeft allereerst te maken met het beperkte consumentenvertrouwen. Dit is weliswaar weer wat toegenomen, maar nog steeds ligt het vertrouwen ver onder het niveau van enkele jaren geleden. Een laag vertrouwen betekent lage bestedingen en daarmee een lage winst voor retailers. De winstmarge wordt ook negatief beïnvloed door de sterke concurrentie tussen winkelgebieden. De doorgroei van de huurprijzen staat hierdoor onder druk. Ook de huidige schaalvergrotingstendens beïnvloedt de huurprijzen negatief. De huurprijzen per m² voor grootschalige units liggen veel lager dan voor kleine units. Tenslotte dragen de lage inflatieverwachtingen niet bij aan hooggespannen huurgroeimogelijkheden.

Als gevolg van de genoemde trends is een gevecht om marktaandeel gaande. Marktaandeel is afhankelijk van het aantal consumenten dat een winkelgebied bezoekt en hun bestedingswaarde, ofwel de geneigdheid van de consument om zijn euro's in een winkel uit te geven. Ter realisatie van een zo hoog mogelijk marktaandeel moet een winkelcentrum niet alleen worden beschouwd als een vastgoedobject, maar als een organisatie die actief moet worden bestuurd en beheerd. Behoud dan wel vergroting van het marktaandeel hangt daarbij steeds meer samen met het vermogen van een ontwikkelaar, belegger en retailer om zich in te leven in de consumenten uit het verzorgingsgebied.

De consument en zijn belevingswereld

'DE' consument bestaat niet meer. Traditionele analyses waarbij gekeken wordt naar

variabelen als leeftijd, inkomen, levenscyclus en opleiding zijn steeds minder geschikt om consumptiepatronen en winkelgedrag te bepalen. Consumentengedrag wordt momenteel veel meer bepaald door lifestyle, emoties, waarden en normen. Winkelprojecten en -formules zouden daarom veel beter moeten worden afgestemd op hun specifieke verzorgingsgebied. Op basis van winkelprojecten in het buitenland die op deze fundamentele veranderingen in winkelpatronen hebben geanticipeerd, blijkt dat de bestedingen in deze centra veel hoger zijn dan in centra die dat niet gedaan hebben. Het loont dus om een winkelconcept af te stemmen op de normen, waarden, behoeften en interesses van de consumenten in het verzorgingsgebied. Jones Lang LaSalle en The SmartAgent Company hebben hiervoor een analysemodel ontwikkeld: De Winkelconsument Centraal. Het betreft een consumentgerichte benadering, waarbij een ontwikkelingsstrategie voor een winkelcentrum start met het in beeld brengen van zowel de socio-demografische aspecten, als van de waarden, normen, behoeften en interesses van verschillende consumentengroepen. Voor de socio-demografische analyse wordt gebruik gemaakt van de gegevens die hierover met betrekking tot het verzorgingsgebied ter beschikking staan. Voor de analyse van de lifestyle, waarden en normen wordt gebruik gemaakt van het Brand Strategy Research (BSR)[®] model van The SmartAgent Company. Dit is een in de praktijk gevalideerd researchmodel met een wetenschappelijke basis dat door The SmartAgent Company veelvuldig wordt ingezet. In het BSR[®] model wordt gewerkt met twee dimensies. Een horizontale dimensie die kan worden getypeerd als een sociologische dimensie. Daarmee wordt het onderscheid gemaakt tussen individualisten, oftewel ego-oriëntatie en groepsgerichten, oftewel sociale oriëntatie. De verticale dimensie kan worden getypeerd als een psychologische dimensie waarmee het onderscheid tussen een extraverte of openstellende houding versus een introverte, afsluitende houding kan worden gemaakt. De horizontale en verticale dimensie verdelen de ruimte zodoende in vier motivationele segmenten of belevingswerelden.

Figuur 1: De vier werelden in het BSR model



Belevingswereld Harmonie

De groep Harmonie (de gele belevingswereld)¹ bestaat uit mensen met een open, coöperatieve houding naar anderen en naar de samenleving. Harmoniezoekers zoeken naar een optimale balans tussen gezin, werk, woonsituatie en samenleving. De gemeenschappelijke normen en waarden van 'de' samenleving worden daarbij als impliciet uitgangspunt gehanteerd. Deze groep leidt een dynamisch leven en heeft vaak het gevoel tijd tekort te komen. Voor winkelen maken ze echter graag ruimte; winkelen is voor hen een gezellig uitje. Deze groep is niet erg productrouw, maar kickt op afwisseling. Daardoor test deze groep regelmatig nieuwe producten. Wel wordt sterk gelet op "waar krijgen voor je geld".

Belevingswereld Zekerheid

De groep Zekerheid (de groene belevingswereld) is eveneens groepsgericht, maar vanuit een 'gesloten' invalshoek. Aan dit besloten karakter - bijvoorbeeld de familie, de buurt en de vereniging - wordt een gevoel van veiligheid ontleend: "samen sta je sterk". Een eigen stelsel van samenhangende normen, waarden en gewoontes onderstreept deze groepscultuur. Men winkelt traditioneel, vaak bij dezelfde (buurt)winkels, en koopt met name als er iets versleten is en vervangen moet worden. Deze consumenten zijn ook erg merktrouw; "dan weet je tenminste wat je krijgt". Met kwaliteit en service kunnen retailers zich bij deze groep consumenten nog duidelijk onderscheiden.

Belevingswereld Controle

De groep Controle (de blauwe belevingswereld) is sterk individualistisch van karakter, manifestatief en gericht op grip of controle krijgen op het leven, de toekomst en bepaalde situaties. Macht kan hier als centrale drijfveer genoemd worden. De eigen individuele normen en waarden worden als uitgangspunt gehanteerd. Consumenten in deze wereld selecteren hun winkel zorgvuldig (waar kun je "gezien" worden) en lopen niet zomaar elke winkel binnen. Verder benadert deze groep de aankoop van producten op een zakelijke manier. Zij hechten grote waarde aan advies en service en richten zich met name op specialzaken. Zij laten de keuze van producten die zij kopen niet over een nacht ijs gaan. Doorgaans kopen zij producten van hoge kwaliteit en offeren de kwaliteit niet snel op voor een alternatief met een lagere prijs. Merken staan voor waarborg van kwaliteit, waardoor consumenten in de blauwe wereld met name merken aanschaffen.

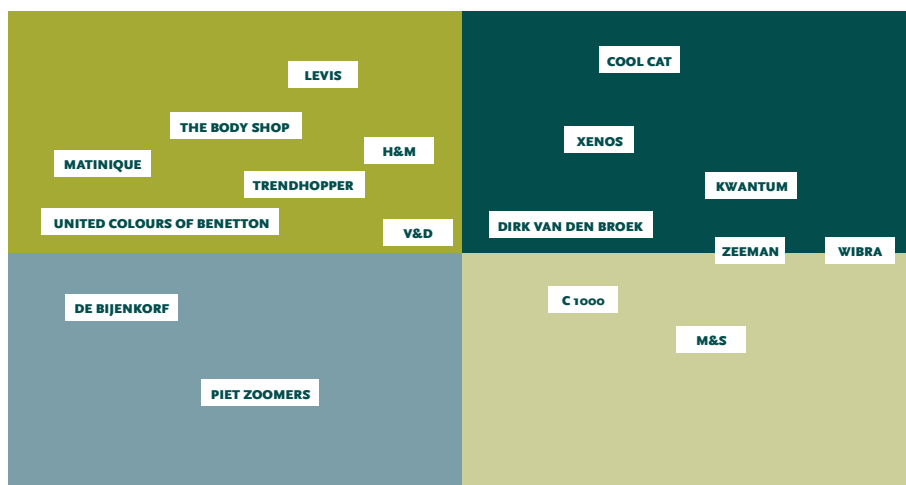
Belevingswereld Vitaliteit

Personen in de groep Vitaliteit (de rode belevingswereld) zijn eveneens sterk individualistisch van aard, maar hebben een meer openstellende houding naar de samenleving. Ook zij stellen de eigen normen en waarden centraal, waarbij dit zich veelal uit in een 'progressieve' levenshouding. Hier staat dan ook niet zozeer de eigen carrière centraal, als wel 'jezelf kunnen ontwikkelen en profileren' in een door hen als maakbaar gepercipieerde samenleving. Winkelen is "fun en ontdekken", waarbij ook regelmatig impulsief aankopen worden gedaan. Consumenten uit de rode wereld zijn daarbij vooral op zoek naar gespecialiseerde winkeltjes of boetiekjes om ideeën op te doen of producten te kopen. Zij vinden het dan ook leuk om nieuwe producten "uit te proberen". Het aanschaffen van een merk heeft voor deze groep vooral de functie van het benadrukken van hun lifestyle.

¹ De kleuraanduidingen geel, groen, blauw en rood in de beschrijvingen corresponderen met de kleuraanduidingen in het BSR®-model. Vanwege technische beperkingen zijn de kleuren in de figuren in deze uitgave anders uitgevoerd. Om de relatie met het model te handhaven, worden in de tekst de oorspronkelijke kleuraanduidingen aangegeven.

In onderstaande figuur staan enkele voorbeelden van winkelformules, waar consumenten uit een bepaalde wereld relatief vaak of juist minder vaak komen. Winkels die in de buurt van het o-punt liggen, hebben ofwel een relatief vlak profiel, ofwel een focus op consumenten uit meer dan een wereld. V&D is hier een voorbeeld van. De winkels die verder bij het o-punt vandaan liggen, zoals Matinique, De Bijenkorf, Piet Zoomers of Wibra, richten zich primair op een specifieke kleurgroep.

Figuur 2: Voorbeelden van winkels per kleurwereld



Specifieke kopersgroepen trekken

Een belangrijk element in de psychografische segmentatie is dat deze minder rigide is dan de socio-demografische segmentatie. Personen vallen nooit voor 100% in het ene of het andere kwadrant. Het gaat erom te bepalen met welk kwadrant men de meeste affiniteit heeft, waar men zich het meest thuis voelt of mee verbonden voelt. Voorkeuren voor merken, winkeltypen of formules, kranten, tijdschriften of TV-zenders kunnen hier vaak aan worden verbonden. Gelijktijdig wordt deze verbondenheid door gerichte productontwikkeling en -communicatie verder versterkt.

De toepassing van deze techniek bij de ontwikkeling van een winkelcentrum leidt ertoe dat de samenstelling van de groep winkels voor dit gebied op een andere wijze tot stand komt dan op basis van de traditionele distributie-planologische benadering. Het vaststellen van de belevingswerelden geeft beter inzicht in het consumentengedrag in het verzorgingsgebied van een winkelcentrum.

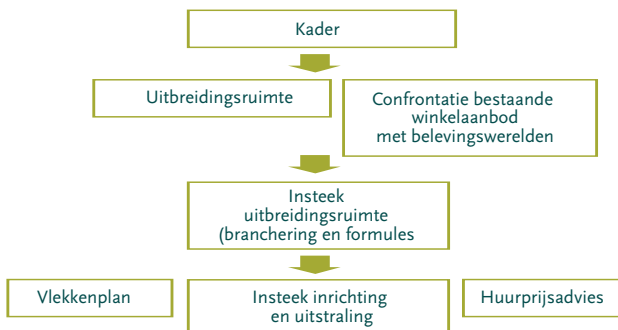
Dit maakt het voor ontwikkelaars, beleggers en retailers mogelijk om een winkelomgeving en een winkelconcept te ontwikkelen of te beheren dat de consument van morgen sterk aanspreekt en winkelmoedigheid voorkomt. Van belang is om door middel van consumentensegmentatie te komen tot een duidelijker profiel van een winkelcentrum, en daarmee tot een meer aantrekkingskracht voor specifieke kopersgroepen. Met een gedifferentieerd marketingbeleid kan zo een betere ontplooiingsmogelijkheid voor huurders worden geboden plus een uitweg uit de concurrentieslag.

Een casestudy: winkelcentrum Hellevoetsluis

Het product De Winkelconsument Centraal is bruikbaar voor recreatieve centra, wijkwinkelcentra, centra aan de rand van steden, leisurecentra en formuleconcepten. Ten aanzien van winkelgebieden kan het gaan om nieuwe ontwikkelingen, een uitbreiding en een herontwikkeling van een bestaand centrum. Daarnaast kan de methode kansen signaleren bij centra die momenteel suboptimaal functioneren. Aan de hand van de case Hellevoetsluis wordt de toepassing van de Winkelconsument Centraal toegelicht.

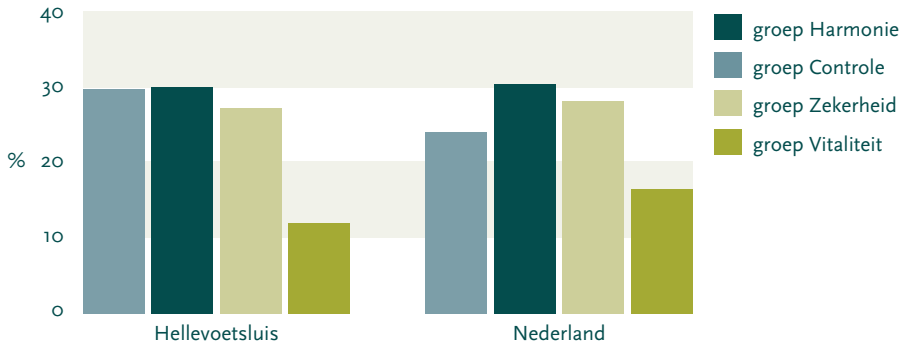
In Groot-Brittannië en Duitsland wordt de methode al enkele jaren toegepast. Voorbeelden zijn de conceptontwikkeling voor de uitbreiding van het centrum van Liverpool, het Zeil Forum in Frankfurt en het vestigingsplaatsonderzoek inclusief formuleontwikkeling voor de van origine Amerikaanse boekwinkel Border's Books in Groot-Brittannië. In het najaar van 2005 is de methode voor het eerst in Nederland toegepast. Het onderzoek had betrekking op de haalbaarheid van de uitbreiding van het centrumgebied van Hellevoetsluis en de insteek van die uitbreiding. Het uitgangspunt was 'optimaal inspelen' op de interesses en behoeften van de inwoners van het verzorgingsgebied. Het doel van de studie voor de opdrachtgever, Kixx Development, was om vast te stellen of de verwachte uitbreidingspotentie van het winkelcentrum op een meer inhoudelijke dan uitsluitend op cijfermatige wijze kon worden onderbouwd. Het resultaat is momenteel onderwerp van gesprek tussen de ontwikkelaars, de winkeliersvereniging en de gemeente.

Figuur 3: Stappenplan opdracht Hellevoetsluis



Het onderzoek begon met een schets van het kader, te weten de relevante trends en ontwikkelingen, de detailhandelsambitie, de concurrentiepositie en de beleveniswerelden in de gemeente en omgeving. Op basis van woningbouwplannen is een doorvertaling gemaakt naar de toekomstige kleurgroepen. Uit de analyse bleek dat in de onderzochte gemeente de consumenten die behoren tot de groep Controle (blauw) sterk in aantal toenemen. De meerderheid van de bevolking behoort tot de groep Zekerheid (groen) en de groep Harmonie (geel), terwijl de groep Vitaliteit (rood) ten opzichte van het landelijke gemiddelde ondervertegenwoordigd is. In de komende 10 jaar zal de groep Harmonie (geel) in omvang toenemen ten koste van de groep Zekerheid (groen).

Figuur 4: Belevingswerelden in Hellevoetsluis in vergelijking met Nederland als geheel

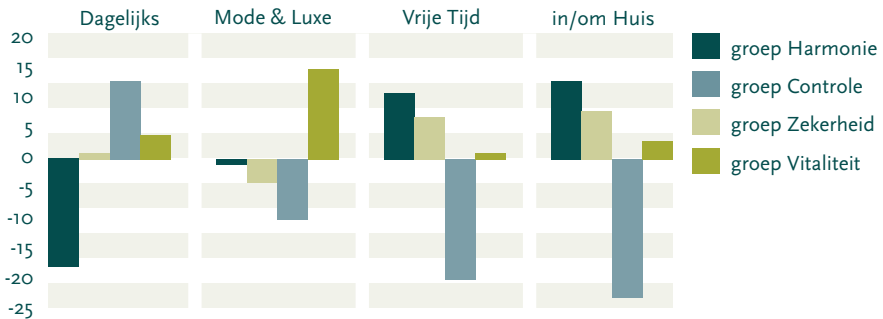


Voordat een advies kon worden opgesteld, is de uitbreidingsruimte cijfermatig in beeld gebracht op basis van een distributie-planologische berekening (dpo). Voor deze benadering is gekozen om de gemeente tegemoet te komen en om de ruimtelijke grenzen van het plan al in een vroeg stadium aan te geven. De Winkelconsument Centraal is dus een kwalitatieve toevoeging op de traditionele dpo-benadering.

Vervolgens is van de bestaande winkels in het centrum bekeken op welke beleveniswerelden zij aantrekkingskracht uitoefenen. Daarbij komt het vrijwel nooit voor dat een winkel zich uitsluitend op één enkele wereld richt. CoolCat richt zich bijvoorbeeld sterk op de gele wereld, en M&S Mode op de groene wereld. Beide winkels spreken ook andere beleveniswerelden aan.

De confrontatie van de oriëntatie van de zittende formules met de aanwezige beleveniswerelden in het verzorgingsgebied gaf aan op welke werelden onvoldoende wordt ingespeeld. Uit die exercitie blijkt dat in de dagelijkse sector met name de gele wereld (groep Harmonie) niet aan zijn trekken komt. In de overige branchegroepen wordt onvoldoende op de blauwe wereld (groep Controle) ingespeeld.

Figuur 5: De over- en ondervertegenwoordigde beleveniswerelden in het bestaande winkelaanbod in Hellevoetsluis



Het kader, de berekening van de uitbreidingsruimte en de oriëntatie van het bestaande winkelaanbod maakten het mogelijk een advies te formuleren over de insteek van de uitbreiding. Op basis daarvan is bekeken welke branches moeten worden uitgebreid en welke kleurwereld daarbij past. Aan de verdeling van de uitbreidingsruimte over de branches lag de gemiddelde vertegenwoordiging van de branches in vergelijkbare kernen ten grondslag. Dit is vervolgens gecorrigeerd naar de huidige ruimtevraag in de verschillende branches. Voor de verdeling van de uitbreidingsruimte per branche over de kleurwerelden is gestreefd naar het verkrijgen van een weerspiegeling van het verzorgingsgebied in het toekomstige winkelaanbod. Bij de branches zijn voorbeelden van formules gegeven die het bestaande aanbod kunnen versterken. Ook is aangegeven welke huidige formules hun assortimenten zouden moeten aanpassen aan het verzorgingsgebied om in sterkere mate de consument aan te spreken. Daarnaast zijn vlekkenplannen uitgewerkt met een situeringsvoorstel van de kleuraccenten en branches. Ook is een advies gegeven over de uitstraling en inrichtingselementen die passen bij de kleurwerelden en zijn indicatieve huurprijzen afgegeven.

Betere aansluiting tussen consument en winkelcentrum

Voor beleggers kan toepassing van De Winkelconsument Centraal leiden tot groei van het rendement van een winkelcentrum dat zij in eigendom hebben. De methode richt zich immers op het optimaliseren van de aantrekkelijkheid van een centrum, waarmee de toekomstige mogelijkheden voor huurgroei kunnen worden gemaximaliseerd.

Een meerwaarde voor ontwikkelaars van de methode is een vroegtijdige signalering van de positionering van een winkelgebied. Dit zorgt ervoor dat het ontwikkelingsteam in dezelfde richting werkt, wat tijd, geld en energie uitspaart. Tegelijkertijd levert het instrument de onderbouwing voor de haalbaarheid van nieuwbouw- dan wel herontwikkelingsinitiatieven, zoals de case aangeeft. Publieke dan wel commerciële partijen met belangen in het ontwikkelingsgebied kunnen daardoor makkelijker worden overtuigd. Een kostenbesparing wordt gerealiseerd doordat gericht de best passende retailers kunnen worden benaderd. Onnodige kosten, bijvoorbeeld voor de inrichting van de openbare ruimte, kunnen worden bespaard zonder dat het succes van de ontwikkeling wordt geschaad.

Ook retailers kunnen hun voordeel met de methode doen. Zij kunnen hun concept optimaal laten aansluiten bij de wensen van hun primaire doelgroep en gericht vestigingsplaatsonderzoek doen. Uitgangspunt daarbij is de aanwezigheid van een hoge concentratie van de primaire doelgroep.

De kern van ons betoog is dan ook dat het voor alle partijen aan de aanbodzijde van de markt - retailers, ontwikkelaars, beleggers en gemeenten - de moeite loont om optimaal in te spelen op de behoeften van de consumenten in het verzorgingsgebied. Zo ontstaan aansprekende winkelcentra waar bestedingsgeneigde consumenten graag vertoeven en veelvuldig zullen terugkeren. Daarmee is de cirkel rond: een beter begrip van de consument levert voordelen op voor alle partijen. De positieve reactie van de opdrachtgever en van de lokale winkelvereniging op het resultaat van de studie laat dat ook zien.

Over de auteur André Doffer is Research & Consultancy Director, Douwe Reitsma is directeur van The SmartAgent Company. Caroline Rohling en Ingrid Ploegmakers zijn als senior consultant verbonden aan Jones Lang LaSalle Research & Consultancy.

Meer onderzoek geen overbodige luxe

door Han Olden

Herstructurering van binnenstedelijke gebieden is sinds decennia een speerpunt van het ruimtelijk beleid. Van de nieuwe woningproductie moet 40% in bestaand stedelijk gebied plaatsvinden. Ook voor het commerciële vastgoed is herontwikkeling inmiddels onvermijdelijk, al vlot de uitvoering nog niet. De oplossing volgens Monique Roso in het jubileumnummer van PropertyNL Magazine is een meer vraaggerichte productie: hou de vinger aan de pols van de gebruikers en ontwikkel op basis hiervan een visie op de potenties van een gebied. Maar wat weten we eigenlijk van de voorkeuren van gebruikers? Hoe kijken ontwikkelaars aan tegen binnenstedelijke ontwikkeling? Wat zijn gebiedspotententies? Voor de redactie van Property Research Quarterly was dit aanleiding in dit nummer dieper in te gaan op de rol van onderzoek bij binnenstedelijke herontwikkeling.

Dat viel niet mee. Het gat tussen onderzoek en beleid waarover Frank van Oort in zijn oratie sprak (zie elders in deze editie), gaat ook hier op in. Aan beleidsnota's geen gebrek, maar een gedegen onderbouwing ontbreekt vaak. Toch is de redactie erin geslaagd vier interessante artikelen te verzamelen die stuk voor stuk het belang van goed onderzoek onderschrijven.

De ervaringen van het Paleiskwartier in 's-Hertogenbosch, een binnenstedelijke herontwikkeling op een voormalig industrieterrein, zijn in dit verband illustratief. Hobma en Wigmans laten in hun bijdrage zien dat het in een vroegtijdig stadium uitvoeren van haalbaarheidsonderzoek een van de kritische succesfactoren is geweest bij het tot stand komen van publiek-private samenwerking. Het regelmatig bespreken van de resultaten van het onderzoek droeg bij aan het wederzijds vertrouwen, zorgde voor kennisuitwisseling en maakte continue bijstelling van de plannen mogelijk.

De problematiek van verouderde kantoren komt aan de orde in het artikel van Waaning, Korteweg, Windels en Ntelidis. Omdat er veel speculaties de ronde doen over de marktkansen van vooral ouder vastgoed, onderzocht Dynamis het aanbod. De uitkomst: echt kansloos is slechts 7% van het huidige aanbod. Transformatie is lang niet altijd de oplossing. Voor velen wellicht een opvallende conclusie. Tijdens een recente studiemiddag van de VOGON trok Rudolf Bak echter al een vergelijkbare conclusie.

Eising onderzocht de succesfactoren bij de reconstructie van vier vooroorlogse winkelstraten. Slechts weinig pogingen om vernieuwing door te voeren, hebben echt succes. Investeer in inzicht en proces is zijn boodschap. Door veel energie te steken in analyse van de uitgangssituatie, ontstaat sneller zicht op een haalbaar ambitieniveau. Dit verkleint de kans op uitzichtloze planvormingstrajecten. Zelfs als uit de eerste verkenning een somber beeld opdoemt, is dat waardevolle informatie voor het vervolg van het traject. In de rubriek 'kritisch bekeken' laat Keers zien dat een gebrek aan inzicht gemakkelijk kan leiden tot eenzijdige beleidskeuzes. Aan de hand van de uitkomsten van diverse onderzoeken laat hij zien dat groen wonen per saldo niet slechter is dan compact wonen. Een betere onderbouwing van het ruimtelijke beleid is in zijn ogen dan ook geen overbodige luxe maar bittere noodzaak.

Publiek eigendom en gezamenlijk rekenen succesfactoren bij Paleiskwartier

Het al in een vroegtijdig stadium uitvoeren van haalbaarheidsstudies en anticiperende grondvererving door de gemeente zijn succesfactoren geweest bij het totstandkomen van publiek-private samenwerking in het stationsgebied 's-Hertogenbosch. Hierdoor ontstond al in de initiatieffase voldoende wederzijds vertrouwen om een ontwikkelingsmaatschappij op te richten, waarin gemeente en marktpartijen de ontwikkeling samen ter hand namen. De ontwikkelingsmaatschappij omvat zowel de grondexploitatie als de vastgoedontwikkeling. Een zo vergaande vorm van samenwerking is in Nederland vrij uitzonderlijk.

door Fred Hobma en Gerard Wigmans

Veel projecten van binnenstedelijke gebiedsontwikkeling worden gerealiseerd met gebruikmaking van publiek-private samenwerking (PPS). Publiek-private samenwerking definiëren we in dit verband als: samenwerking van gemeente en private partijen met gebruikmaking van ieders specifieke deskundigheid en inbreng (Akro Consult 1999; 2001; Wolting 2001). In algemene zin is het doel van publiek-private samenwerking het samenbrengen van de overheidsrol met marktkennis en geldstromen van private partijen. Meer in het bijzonder kunnen aan publiek-private samenwerking verschillende overwegingen ten grondslag liggen, zoals:

- verbreding van de financiële basis (bundeling van financiële middelen van publieke en private partijen);
 - spreiding van risico's;
 - bundeling van know how (bijvoorbeeld procedurekennis van de overheid met marktkennis van private partijen);
 - combineren van projecten met hoog rendement met projecten met laag rendement;
 - grondeigendomsverhoudingen
- (Wigmans 2004).

Voorwaarde voor een succesvolle publiek-private samenwerking is dat partijen van elkaar afhankelijk zijn. Publiek-private samenwerking is geen verplichtend op te leggen instrument, maar kan alleen op vrijwillige basis tot stand komen. Dat impliceert dat de animo van marktpartijen om deel te nemen aan een publiek-privaat samenwerkingsproject vooral wordt bepaald door de vraag of samenwerking met de overheid voordelen biedt. Achtergrond van gemeentelijke deelname is realisatie van haar ruimtelijk beleid, waarvoor zij mede afhankelijk is van private investeringen in het gebied.

Vormen van publiek-private samenwerking

Er bestaan in hoofdzaak twee juridische vormen van publiek-private samenwerking bij binnenstedelijke gebiedsontwikkeling. In de eerste plaats kunnen overheid en private sector

gezamenlijk een project ter hand nemen en daarover afspraken maken die worden neergelegd in samenwerkingsovereenkomsten. In de tweede plaats kunnen partijen ook besluiten een aparte rechtspersoon in de vorm van een ontwikkelingsmaatschappij op te richten. Deze ontwikkelt zelfstandig activiteiten die moeten bijdragen aan het verwekelijken van de gezamenlijke doelstelling(en). Het motief voor een dergelijke keuze is dat zowel de publieke als de private partner de risico's wil beperken. Ondernemen is per definitie risico nemen. Maar het moet wel gaan om acceptabele risico's. De private partner wil een deel van het eigen risico afdekken door omzet uit de ontwikkelingsmaatschappij. Dit is steeds een van de belangrijkste drijfveren van een private partner om deel te nemen in een ontwikkelingsmaatschappij.

Binnen een ontwikkelingsmaatschappij is sprake van één regie. Het werken als zelfstandige organisatie dwingt de betrokken partijen tot een gezamenlijke aanpak en zeggenschap, een gezamenlijk risico en belang. Dit heeft eigen voor- en nadelen. Voor de goede orde: ook bij samenwerking in de vorm van een ontwikkelingsmaatschappij worden de nodige contracten gesloten. De samenwerking in een ontwikkelingsmaatschappij kent in beginsel een risicoverdeling die via de taakstelling in de rechtspersoon is gebracht, naar rato van het aandelenbezit. Dit roept de vraag op welke taken, voortvloeiend uit de ontwikkeling en realisering van het project, de partijen in een ontwikkelingsmaatschappij als gezamenlijke rechtspersoon zouden willen inbrengen. In de praktijk ziet men dat dit uiteen kan lopen van alleen de inbreng van gronden (aangeduid met grondbank) tot en met de productie en afzet van bouwrijpe grond. Het laatste geval wordt vaak aangeduid met Grondexploitatie maatschappij (GEM) of Grondontwikkelingsmaatschappij (GOM). Soms betreft de samenwerking een ontwikkelingsmaatschappij, die ook taken heeft bij de realisering. Een dergelijke samenwerking wordt wel Vastgoedontwikkelingsmaatschappij (VOM) genoemd. Deze termen worden in de praktijk niet altijd in deze strikte zin overgenomen.

Regie op gebiedsniveau

Het is voor een goed begrip van publiek-private samenwerking in de vorm van een ontwikkelingsmaatschappij van belang te wijzen op de verschillen met een projectgewijze ontwikkeling op bouwplanniveau die werkt op basis van steeds opnieuw te sluiten overeenkomsten tussen een publieke en private partij. Een ontwikkelingsmaatschappij biedt ruimere mogelijkheden tot flexibiliteit op het niveau van het gehele plangebied dan een contractuele structuur die zich moet beperken tot afzonderlijke bouwplannen. Inspelen op marktwisselingen is eenvoudiger, omdat de programmasamenstelling van een bepaald bouwplan telkens in relatie tot het gehele gebied kan worden beoordeeld. Er bestaat regie op gebiedsniveau. Compensaties in de programma's kunnen op gebiedsniveau plaatsvinden.

In vele gevallen is er bij een contractuele structuur geen sprake van één regie: de publieke en de private partij blijven in gesprek en in het ergste geval bestoken ze elkaar voortdurend met posities, claims en allocaties van kosten. Ieder maakt zijn eigen inschatting; de een van de maximaal te realiseren grondprijs (de gemeente), de ander van de maximaal te berekenen grondprijs (de private partij). Ieder heeft zijn eigen boekhouding. In een contractuele, stapsgewijze samenwerking gaat, kortom, veel energie en tijd zitten in pogingen tot doorschuiven van risico's naar de wederpartij. Bij een contractuele samenwerking zal de gemeente wegen zoeken om de marktpartij te verplichten ook zwakke ofwel risicovolle onderdelen van het project te realiseren, althans daarvoor de gronden af te nemen. Dit blijkt in de praktijk een moeizaam proces. De marktpartij zal het risico benadrukken en het onderhandelingsresultaat zal negatief worden beïnvloed door het worst-case scenario.

Deze situatie doet zich bij een ontwikkelingsmaatschappij in principe minder voor. De verwachting van de gemeente is dat de marktpartij door een betere afstemming met de markt de grondopbrengsten helpt optimaliseren. Of dat de marktpartij zich committeert om zwakkere functies mee te ontwikkelen en daartoe een gedeelte van de vastgoedexploitatie winst inzet - al of niet met als tegenprestatie dat een deel van de bouwproductie bij dit bedrijf terecht komt. De mate waarin marktpartijen bijdragen aan het proces en risico's wensen te dragen is evenwel constant punt van aandacht.

Ontwikkelingsmaatschappij Paleiskwartier

In de initiatieffase van binnenstedelijke gebiedsontwikkeling spelen haalbaarheidsstudies en grondverwervingstrategieën een zeer belangrijke rol. In dit artikel willen wij dat verduidelijken aan de hand van een case van gebiedsontwikkeling in PPS-verband: het stationsgebied 's-Hertogenbosch. Dit gebied is onderwerp geweest van een onderzoek dat wij samen met anderen uitvoerden. Het onderzoek is gepubliceerd onder de titel 'Integrale gebiedsontwikkeling; het stationsgebied 's-Hertogenbosch' (Bruil, Hobma, Peek & Wigmans 2004). In dit artikel beperken we ons tot die onderdelen van het onderzoek die betrekking hebben op haalbaarheidsstudies en grondverwerving.

De keuze voor 's-Hertogenbosch is drievoudig te rechtvaardigen:

- in de tijd gezien is het stationsgebied in 's-Hertogenbosch een van de verst gevorderde gevallen van binnenstedelijke gebiedsontwikkeling in Nederland;
- het stationsgebied wordt vaak als succesvol voorbeeld aangehaald. Voor het succes wordt vooral gewezen op het gebied aan de westkant van het station, het Paleiskwartier, dat een ingrijpende metamorfose ondergaat. Er verrijst een omvangrijk, gedifferentieerd en hoogwaardig programma van kantoren, woningen en andere stedelijke functies;
- Het Paleiskwartier kent een vergaande vorm van samenwerking in de vorm van de BV Ontwikkelingsmaatschappij Paleiskwartier. De BV heeft zowel de regie van de grondexploitatie als van de vastgoedexploitatie. Een zo vergaande vorm van samenwerking is naar Nederlandse begrippen vrij uitzonderlijk en daarom interessant als empirisch materiaal. Met de oprichting van de BV Ontwikkelingsmaatschappij Paleiskwartier in 1998 heeft de gemeente samen met drie marktpartijen (projectontwikkelaar Kondor Wessels, de Nationale Investeringsbank en Stork Pensioenfonds) de verantwoordelijkheid op zich genomen voor de integrale planontwikkeling van het twintig hectare grote gebied. Zowel de grondexploitatie als de vastgoedexploitatie is ondergebracht bij de BV, waarin ieder van de partijen voor een kwart deelneemt. Dit houdt in dat enerzijds de gemeente ook risicodragend in de vastgoedexploitatie participeert en dat anderzijds de marktpartijen meedelen in het risico van de grondexploitatie. De samenwerking is gebaseerd op het gezamenlijk ontwikkelde en gedragen Masterplan. De inhoudelijke grondslag van de BV is de Samenwerkingsovereenkomst (SOK).

Haalbaarheidsstudies spelen centrale rol

Haalbaarheidsstudies spelen een centrale rol bij de planontwikkeling. Bij een haalbaarheidsstudie gaat het om het zichtbaar maken van kosten en opbrengsten van grondgebruik, op een bepaalde locatie, binnen een bepaalde tijd. De haalbaarheidsstudie is verder van belang om te bepalen of het project in markttechnische zin haalbaar is. Er moet een marktanalyse voor de verschillende bestemmingen van het plan worden gemaakt, waarbij tevens beoordeeld moet worden of het uitgiftepatroon in de tijd wel goed is ingeschat (Wigmans 2003).

Bij het haalbaarheidsonderzoek staat het zoeken naar een sluitende grondexploitatie centraal.

Die is niet alleen in formele zin een vereiste voor de oprichting van een ontwikkelingsmaatschappij, maar zeker ook een vereiste om deelname van marktpartijen in een ontwikkelingsmaatschappij te verkrijgen. Marktpartijen blijken in de praktijk, eerder dan bij samenwerking in contractueel verband, bereid te zijn om in een ontwikkelingsmaatschappij het grondexploitatie-risico mede te dragen, omdat zij er dan op vertrouwen dat de gemeente eerder geneigd is om tot optimalisatie te komen.

Het bespreken van haalbaarheidsstudies stond in de Bossche praktijk met grote regelmaat op de agenda van de vier partijen. Een eerste verkenning van de haalbaarheid werd al in juni 1995 uitgebreid besproken. Dit gebeurde nog voordat een stedenbouwkundig bureau was geselecteerd. Door de partijen werd een door henzelf uitgewerkte stedenbouwkundige verkenning doorgerekend waarbij de bebouwingsintensiteit als variabel werd aangenomen. De economische haalbaarheid werd op basis hiervan nog globaal onderzocht. Vele haalbaarheidsstudies op basis van achtereenvolgende planvarianten volgden elkaar nadien op onder het motto 'rekenen en tekenen'. Over deze berekeningen vond overleg plaats en moesten aannames worden gedaan over de verwervingsprijs, de bebouwingsintensiteit van het plan (de omvang van het programma), de te hanteren gemiddelde grondprijs bij de bestemmingen (woningen, kantoren), de parameters (waaronder het bruto aanvangsrendement als dominante parameter), de gewenste afdracht aan een fonds bovenwijkse voorzieningen, de parkeernormen. Kennis op het terrein van grondexploitatie (gemeente), vastgoed en marktanalyse (private partijen) werd daarbij uitgewisseld. Men kreeg oog voor de inzichten en know-how van elkaar. Met de noodzaak om het onderling eens te worden over de uitgangspunten en variabelen als input voor de haalbaarheidsstudies groeide zo ook het vertrouwen in het proces.

Geloof in haalbaarheid bepaalt commitment

Een beoordeling van de haalbaarheid bij gebiedsontwikkeling blijkt een dynamisch proces. Haalbaarheidsstudies worden continu bijgesteld. Belangrijk bij publiek-private samenwerking is commitment tussen de partijen te bereiken over de uitgangspunten en de variabelen die in de berekeningen moeten worden gehanteerd. Bij de beoordeling van de haalbaarheid in het Paleiskwartier 's-Hertogenbosch was steeds de vraag aan de orde hoe de resultaten van grondexploitatie en vastgoedexploitatie onderling gecompenseerd kunnen worden. Grondexploitatie-resultaat en ontwikkelingswinst zijn in de gekozen samenwerkingsconstructie communicerende vaten.

Op de haalbaarheid van de vastgoedontwikkeling stemmen de partijen hun onderling commitment af. Haalbaarheid is dan ook een constante op de agenda. Publiek-private samenwerking blijkt een wankel evenwicht, doordat haalbaarheid verschillend wordt ingeschat. Tegelijkertijd is dit ook verklaarbaar, zeker wanneer het project zich nog in een verkennend stadium bevindt. Berekeningen laten verschillende ontwikkelingsresultaten in termen van winst en verlies zien. Een en ander is afhankelijk van de gekozen inputvariabelen, de mate van 'hardheid' en realiteitsgehalte van deze variabelen, en marktinschattingen naar de interesse van vastgoedontwikkeling.

Zo bleek ING, PPS-partner van het eerste uur, een veel negatievere inschatting te maken van de haalbaarheid dan de drie andere partners. Dit hield vooral verband met de verwerving van een van de drie cruciale kavels in het gebied. Voor ING was dit ook de aanleiding uit de publiek-private samenwerking te stappen. De andere partijen benaderden al snel een andere partij (SPS, Stichting Pensioenfonds Stork). Deze was bereid in de PPS te stappen.

Een zeker inzicht in de financiële haalbaarheid gedurende het proces is een basisvoorwaarde voor (het laten voortduren van) publiek-private samenwerking. Het verrichten van haalbaarheidsanalyses is dan ook een constante factor in het onderhandelingsproces tussen partijen die samen de financiële risico's en verantwoordelijkheden nemen bij een gebiedsontwikkelingsproces.

Anticiperende grondvererving

Bij het vraagstuk haalbaarheid spelen de kosten die moeten worden gemaakt voor het verwerven van gronden een dominante rol. Zo ook bij het Paleiskwartier. Een bewuste strategie was om vroegtijdig te starten met het verwervingsproces. Beschikkingsbevoegdheid over de grond biedt, zo is de verwachting, betere perspectieven voor een meer integrale aanpak. In bestaand stedelijk gebied telt deze voorwaarde nog zwaarder dan op uitbreidingslocaties. In tegenstelling tot uitbreidingslocaties is in stedelijk gebied de grond al voor stedelijke functies in gebruik. Dat gold evenzeer in het Paleiskwartier, waar een keur aan bedrijven met ieder hun eigen eigendomsgrenzen nog werkzaam waren. Er was sprake van een gefragmenteerd eigendomspatroon. Om in een dergelijke situatie een herontwikkelingsproces in gang te zetten, is het veelal nodig de grondeigendomsverhoudingen te wijzigen. Dat onderkende de gemeente 's-Hertogenbosch al in een vroeg stadium.

In een gemeentelijke notitie van januari 1995 (Gemeente 's-Hertogenbosch 1995) staat over vroegtijdige verwerving: "Sommige kavels kunnen niet op eigen kracht ontwikkeld worden omdat bijvoorbeeld de verhouding bebouwd/onbebouwd slecht uitpakt (weinig ontwikkelingspotentie), en/of de aankoopprijs te hoog is, en/of een te zware bodemproblematiek. De relatief goedkope kavels moeten de exploitatie van de dure kavels goedmaken." In de optiek van de gemeentelijke regiefunctie is een dergelijke verevening van kosten relatief eenvoudig te realiseren wanneer alle grond in handen is van één partij. Het is dan ook niet vreemd dat de gemeente tussen 1992 en 1995 waar mogelijk probeerde grond te kopen of koopopties af te sluiten. Risico's waren tot dan toe voor de gemeente. Dat veranderde echter toen de gemeente marktpartijen bij dit proces inschakelde.

In december 1995 slaagde de gemeente erin om als kernonderdeel in de samenwerking de marktpartijen deelgenoot te maken in deze operatie. In de Intentieovereenkomst van december 1995 wordt namelijk afgesproken dat het verwerven van de kavels voor gemeenschappelijk risico zou plaatsvinden. Een zeker commitment werd zodoende al in een vroeg stadium met de markt aangegaan. In het principe-commitment dat de grondvererving als een gemeenschappelijke verantwoordelijkheid en risico van de partijen regelt, is daar het volgende over te lezen: "Indien en zodra Partijen besluiten tot gezamenlijke (her-)ontwikkeling en tot oprichting van de Ontwikkelingsmaatschappij overgaan [...], zal de gemeente de door haar verworven Locatie-Gronden voor *dezelfde prijs* [cursivering van de auteurs] als waarvoor zij deze van anderen heeft verkregen verkopen en overdragen aan de Ontwikkelingsmaatschappij." (artikel 8). Het is het vrij uitzonderlijk dat partijen in dit stadium durven overeen te komen dat de verwervingsoperatie onder gezamenlijk risico verloopt.

Het vroegtijdig verwerven van gronden door een gemeente of samenwerkingsverband gaf een voorsprong in het proces en op andere partijen. Speculerend aankopen door andere private partijen en daarmee mogelijke prijsopdrijving en versnippering van eigendom, wordt voorkomen. "Integrale verwerving is essentieel", zo werd door de gemeente benadrukt en nadien binnen de PPS (BV Ontwikkelingsmaatschappij Paleiskwartier) ook onderschreven. Sommige kavels konden niet op eigen kracht worden ontwikkeld; de relatief goedkope kavels

Kansloze kantoren slechts klein deel van de markt

Er doen veel speculaties de ronde over hoe groot het aandeel onverhuurbaar, incurant of kansloos aanbod is. Dynamis onderzocht hoe groot de leegstandsproblematiek op de kantorenmarkt is, waar dat aan ligt en welke oplossingen mogelijk zijn. Werkelijk kansloze kantoren maken 7% van het aanbod uit. Maar het maakt herstructurering niet minder noodzakelijk.

door Nicolaas Waaning, Piet Korteweg, Martijn Windels, Dimitri Ntelidis

De NVB denkt dat om de kantorenmarkt op lange termijn weer gezond te maken het nodig is jaarlijks ongeveer 1 mln m² te slopen of een andere bestemming te geven (NVB 2005). Momenteel wordt 6,5 mln m² kantoorruimte aangeboden. Negentig procent hiervan staat daadwerkelijk leeg. Ongeveer 1,5 mln m² geldt volgens de NVB als 'kansloos'.

Wat kansloos is hangt samen met de regionale kantorenmarkt en met de kenmerken van het object. Er zijn grote verschillen tussen regio's en objecten, want de kantorenmarkten zijn lokaal of regionaal georiënteerd (Atzema, Korteweg en Waaning 2005) en elk object is in diverse aspecten uniek. Daarom is het noodzakelijk ieder kantoor afzonderlijk te beoordelen. De makelaars van Dynamis hebben een quick scan gemaakt van de 2.650 kantoren die op 1 oktober 2005 te huur stonden. Hierbij is een ondergrens van 500 m² aangehouden voor kantoren in de Randstad en de Brabantse Stedenrij en 250 m² voor kantoorpanden daarbuiten. Alleen de 23 steden die door Dynamis worden gevolgd, zijn in de analyse betrokken - zo'n 75% van de Nederlandse kantorenmarkt.

Het doel van het onderzoek is te onderzoeken hoeveel panden kansrijk, kansarm, dan wel kansloos zijn nog als kantoor verhuurd te worden, waar het aan ligt dat en in het laatste geval mogelijke oplossingen te vinden. Kansrijk zijn objecten die hoogstwaarschijnlijk in een aantrekkende of gezonde kantorenmarkt als kantoorruimte verhuurd kunnen worden tegen een marktconforme huurprijs. Kansarm zijn objecten die waarschijnlijk in een aantrekkende of gezonde kantorenmarkt als kantoorruimte verhuurd kunnen worden, maar waarbij dan vermoedelijk grote concessies gedaan moeten worden in de huurprijs ten opzichte van de markthuurwaarde voor marktconforme gebouwen of forse renovaties, restylingen of verbeteringen gepleegd moeten worden. Kansloos zijn objecten die in een aantrekkende of gezonde vastgoedmarkt niet meer kunnen worden verhuurd als kantoor. Kantoorpanden zijn op kansrijkheid beoordeeld op basis van parate kennis van de makelaars. Door een dagelijkse aanwezigheid in de markt worden deze in staat geacht een redelijk oordeel hierover te kunnen geven. Aspecten die daarbij in ogenschouw zijn genomen zijn zowel pand- als locatienkenmerken zoals ligging, bereikbaarheid, huurprijs, voorzieningen, ouderdom, staat van onderhoud, uitstraling en parkeergelegenheid. Van de kansloze panden zijn deze kenmerken uitgewerkt zoals hierna beschreven. Tenslotte is gekeken naar mogelijke (transformatie) oplossingen voor die incurante objecten. Hierbij

¹ Zie hier voor onder andere Sprekende Cijfers Woningmarkten 2005/2, en NVM-persbericht januari 2006.

wordt met name ingezoomd op de woonfunctie, omdat op de woningmarkt een grotere krapte wordt verondersteld dan op de bedrijfsruimte- en winkelmarkt.¹

Er is vastgesteld dat er 358.000 m² kantoorruimte (145 kantoren) kansloos is en volledig afgeschreven kan worden. Een deel hiervan zal kunnen worden getransformeerd naar wonen of een andere functie, maar het overgrote deel zal moeten worden gesloopt. Dit is 1% van de totale kantorenvorraad, en 7% van het kantorenaanbod. Daarnaast is er 1,7 mln m² kansarm aanbod in 1.039 objecten, waar verhuur moeilijk zal worden. Tot slot is er nog eens 3,2 mln m² kantoorruimte in 1.460 objecten dat de komende jaren wel verhuurd gaat worden (zie tabel 1).

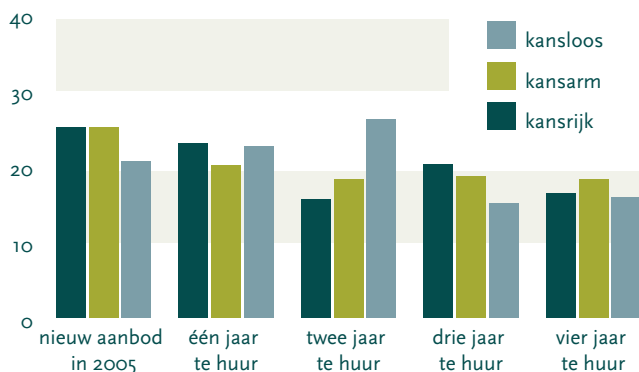
Tabel 1: Aandeel kansrijke, kansarme en kansloze kantoorpanden naar m²

kansrijk	60%
kansarm	33%
kansloos	7%

Mate van kansrijkheid en andere kenmerken

Twee-, drie- of vierjarig aanbod wordt al snel gezien als incourant, kansloos aanbod. Dat gaat in de huidige marktsituatie echter niet op (figuur 1). Van het aanbod staat 17% vier jaar of langer te huur. Toch is hiervan 59% nog kansrijk om zonder aanpassingen te verhuren. Dit zijn onder andere nieuwbouwobjecten die al een aantal jaar geleden op de markt zijn gekomen, maar nog niet verhuurd zijn. Aan de andere kant zijn er ook 33 nieuwbouwobjecten die in 2005 op de markt zijn gekomen, maar waarvan de Dynamismakelaars nu al zeggen dat gekeken moet worden naar sloop of functiewijziging.

Figuur 1. Periode te huur naar mate van kansrijkheid



in m ²	kansrijk	kansarm	kansloos
nieuw aanbod in 2005	791.493	424.670	73.500
één jaar te huur	723.337	341.025	80.724
twee jaar te huur	494.314	308.753	93.402
drie jaar te huur	638.862	314.299	54.061
vier jaar te huur	517.952	309.703	56.668

De gemiddelde tijd te huur van een kansloos kantoor is 1,91 jaar, van een kansarm kantoor 1,80 jaar en van een kansrijk kantoor 1,75 jaar.² Verwacht kan worden dat de verschillen in tijd te huur bij de voortgang van de vastgoedcyclus groter zullen worden, omdat de kansrijke kantoren langzamerhand opgenomen zullen worden. Ook de leeftijd van de gebouwen is van invloed op de kansen op de markt. Voor deze analyse is slechts gekeken naar een kwart van de panden³, omdat van de rest het bouwjaar niet bekend is. Gedeeltelijk gaat op "hoe jonger, hoe beter": bouwjaren na 1990 en 2000 springen er zeer positief uit. De kantoren uit de jaren '80 komen er het slechtst vanaf: 45% is kansarm. Wel heeft dat decennium een zeer laag aandeel kansloze objecten.

Tussen de omvang van het aanbod in m² en de kansen op de markt is geen duidelijk verband. Alleen kansarm aanbod is substantieel kleiner (33%) dan kansrijk en kansarm. In het geval van kansrijk betreft dit vaak de grotere, moderne, nieuwere op de gebruiker toegespitste kantoren. In het geval van kansloos zijn het juist deze erg grote kantoren die door hun omvang incurant zijn. Een grote gebruiker vinden voor een echt groot verouderd object is dan vaak onmogelijk.

Geografische spreiding van kansen

Het landelijk beeld van de spreiding van kansen wordt vanwege de enorme omvang van het aanbod sterk bepaald door de verhouding in het westen van het land. In Zuid-Nederland is procentueel het meeste kansrijke aanbod te vinden (67%) (tabel 2). Kansarm aanbod is oververtegenwoordigd in het noorden en oosten. Er is ook een onderscheid gemaakt naar type locatie (tabel 2). In West-Nederland valt op dat centrumlocaties het veel beter doen dan niet-centrum locaties: 82% is kansrijk. Centra in Noord Nederland springen er minder positief uit: 16% is zelfs kansloos en minder dan de helft van het aanbod is kansrijk. Ook in Zuid-Nederland komen de centra er relatief bekaaid vanaf.

Van de kansloze kantoren bevindt 31% zich op gemengde bedrijventerreinen en 25% in woonwijken, maar slechts 14% op kantorenlocaties: een teken dat functiemenging niet altijd ten goede komt aan de verhuurbaarheid van een pand.

Tabel 2. Relatie locatie en courantheid naar m²

Landsdeel	centrum ja/nee	kansrijk	kansarm	kansloos	totaal
Noord	centrum	46%	38%	16%	100%
	niet-centrum	50%	45%	5%	100%
Totaal Noord		49%	44%	7%	100%
Oost	centrum	53%	43%	4%	100%
	niet-centrum	58%	38%	4%	100%
Totaal Oost		57%	39%	4%	100%
West	centrum	82%	16%	2%	100%
	niet-centrum	57%	35%	8%	100%
Totaal West		61%	32%	7%	100%
Zuid	centrum	69%	19%	12%	100%
	niet-centrum	66%	26%	8%	100%
Totaal Zuid		67%	24%	10%	100%
Eindtotaal		61%	33%	7%	100%

² Bij de bepaling van de aanbodperiode moet rekening worden gehouden met de onderzoeksmethode: er is gekeken of een object of een gedeelte daarvan in het verleden ook al te huur stond. Het kan dus zijn dat een groter kantoor verschillende verdiepingen in de loop der jaren te huur heeft staan en verhuurd. Wanneer op de verschillende peildata dit gebouw terug komt, wordt het gezien als meerjarig aanbod. Het eenjarig aanbod is eigenlijk één jaar minus drie maanden, omdat de meest recente peildatum 1 oktober 2005 is.

Huurprijs indicator voor kansrijkheid

De mate van kansrijkheid is relatief goed af te lezen aan de huurprijs, veel meer dan aan het aantal jaar dat een pand te huur staat. In tabel 3 wordt deze relatie weergegeven. Dit is een bevestiging dat de periode dat een kantoor te huur staat en kansrijkheid twee heel verschillende zaken zijn.

Tabel 3: Relatie prijs en kansrijkheid

Gegevens	aantal jaren aangeboden	kansrijk	kansarm	kansloos	eindtotaal
Huurprijs gemiddeld	0	148	120	104	135
	1	150	119	91	134
	2	143	122	104	132
	3	149	128	113	139
	4	151	121	98	135
totaal		148	122	102	135
Huurprijs mediaan	0	140	120	107	130
	1	140	122	90	130
	2	135	125	104	130
	3	140	125	108	135
	4	145	125	102	131
totaal		140	125	102	130
Huurprijs maximaal	0	385	246	150	385
	1	375	267	143	375
	2	265	230	170	265
	3	355	295	175	355
	4	350	185	145	350

Analyse redenen kansloos aanbod

Waarom is een kantoor kansloos of kansrijk? Er zijn verschillende redenen denkbaar. Heuvelling en Lommerse (2005) noemen economie, locatie en bereikbaarheid, gebouwkwaliteit, maatvoering en ruimtelijke indeling gebouw, ecologie, energetica, sociaal-maatschappelijke wensen en de gebruikerswensen. Zij komen tot de conclusie dat denken vanuit de gebruiker/huurder het belangrijkste is. Denken vanuit de huurder betoogt ook de NVB (2004) in haar rapport Kantoorgebruikers in Profiel. Hierin is onderzocht welke factoren van belang zijn vanuit het oogpunt van de kantoorgebruikers in de keuze van hun kantoorpand. Deze criteria komen overeen met de selectiecriteria die de belegger hanteert in de keuze voor het al dan niet aanschaffen van een kantoor.⁴ Deze criteria zijn gebruikt voor het vaststellen van de achtergronden van kansloosheid of onverhuurbaarheid

Pandgerelateerde redenen: uitstraling en architectuur belangrijk

De belangrijkste reden dat panden kansloos zijn, is de gebrekkige architectuur en uitstraling (figuur 2). Ook een gebrekkig afwerkingsniveau en gebrek aan flexibiliteit in de indeling scoren hoog als het gaat om redenen voor onverhuurbaarheid. Wat van veel

³ Deze deelverzameling van 513 objecten (24%) is geen aselechte steekproef uit de verzameling van alle panden uit dit onderzoek. Zij geeft echter wel een aardig beeld van de situatie en er is geen reden aan te nemen dat een van de drie courantheidscategorieën over- en dan wel ondervertegenwoordigd is.

⁴ Presentatie van de heer J. Wolters, NVM Vastgoeddebat op 21 november 2005.

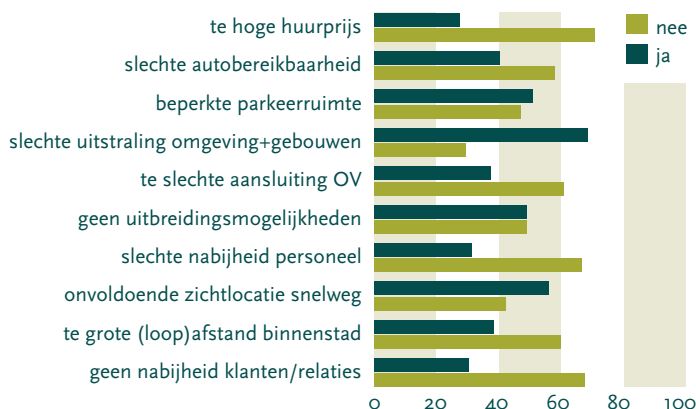
minder belang wordt geacht zijn de hoge exploitatielasten en hoog energiegebruik. Deze kunnen wel optreden, maar zijn meestal niet de belangrijkste redenen van onverhuurbaarheid. Vaak zijn meerdere gebreken tegelijk aanwezig in panden, waardoor deze als onverhuurbaar worden aangemerkt. Juist deze combinaties maken dat een object niet meer verhuurbaar is. Er worden gemiddeld 4,5 pandcriteria en 4,4 locatiecriteriën per gebouw genoemd als reden voor de onverhuurbaarheid.

Figuur 2 Redenen van kansloosheid - pandgerelateerde kenmerken



Locatiegerelateerde redenen: uitstraling omgeving essentieel

Niet alleen pandgerelateerde kenmerken zijn belangrijk, maar zeker ook locatiecriteriën (figuur 3). Zeer hoog scoren hier de slechte uitstraling van omgeving en gebouwen, in 70% van de gevallen is dit genoemd als één van de redenen die het betreffende kantoorpand incourant maken. Ook onvoldoende zichtbaarheid vanaf de snelweg, beperkte parkeerruimte en geen uitbreidingsmogelijkheden voor in de toekomst werden in meer dan de helft van de gevallen genoemd. Opvallend is dat het huurprijsniveau een zeer geringe rol speelt in de kansrijkheid van het object. Huurprijzen worden over het algemeen aangepast indien nodig. Wanneer wordt gekeken naar bereikbaarheidsprofiel, valt op dat meer dan driekwart van de kansloze objecten op slecht bereikbare plaatsen liggen, ver weg van stations of snelweg. Slechts 11% is aan de snelweg gelokaliseerd en 12% op een stationslocatie. Bij de openbaar-voervoerproblemen is de afstand tot NS-stations vaker een probleem dan de afstand tot een halte van andere soorten OV.

Figuur 3 Redenen van kansloosheid - locatiekenmerken

Transformatie slechts beperkte oplossing

Wat kan je nog met deze objecten die niet meer te verhuren zijn? Sloop is in 24% van de gevallen aangegeven door de makelaar als de beste optie. Echter, in driekwart van de gevallen heeft het nog zin om na te denken over het instandhouden van het object. In 24% van de gevallen is 'upgraden tot kantoor' mogelijk, in de vorm van een volledige restyling, waarbij het gebouw nagenoeg helemaal gestript wordt. In 29% van de gevallen wordt herontwikkeling tot woningen als serieuze optie genoemd. Geraerds en Van der Voort (2005) hebben een aantal criteria opgesteld aan de hand waarvan vrij snel bepaald kan worden of een kantoor geschikt kan worden gemaakt voor woningbouw:

- 'vetocriteria': stedelijke ligging, bouwjaar, leegstand, afmetingen casco (verdiepingshoogte en kantoordiepte), capaciteit in nieuwe wooneenheden, en
- 'graduele criteria': representativiteit, uitbreidbaarheid, draagconstructie, gevel, ontsluiting, installaties en milieu.

In de praktijk blijkt vaak dat transformatie financieel niet haalbaar is. Vooral wanneer het pand nog maar enkele jaren geleden is verworven, vraagt de eigenaar een te hoge prijs.

In totaal wordt 54% van de locaties waar zich kansloze kantoren bevinden, geschikt geacht voor herontwikkeling tot woning. Het is duidelijk dat hierbij een groot aantal factoren moet worden afgewogen, zoals aanwezigheid van groen, nabijheid drukke weg (geluidsoverlast), huur of koopwoningen in de omgeving, bebouwde omgeving (veel of weinig appartementen) en aanwezigheid van voorzieningen.

De toekomst

Er is veel aanbod, waarvan een groot deel door de ligging of onderhoud/uitstraling kansarm of kansloos is om ooit nog als kantoor te worden verhuurd. Met een vervangingsvraag van bijna anderhalf miljoen vierkante meter komt constant nieuw aanbod op de markt. Deels wordt dit vrij snel weer door de markt opgenomen, maar deels is dit kansloos en kansarm aanbod. Derhalve is dit een continue proces dat constant uitdagingen en mogelijkheden biedt.

De verwachtingen voor de toekomstige vraag naar kantoren zijn om verschillende redenen niet rooskleurig. Daaronder de demografische reden: door vergrijzing en ontgroening zullen zowel de populatie als de beroepsbevolking niet toenemen. Eichholz en Brounen (2004) lieten zien dat de Nederlandse beroepsbevolking tot 2050 met 13,8% zal afnemen, wat een negatief effect zal hebben op het kantoorgebruik. Vergroting van de arbeidsparticipatie is mogelijk als de overheidsmaatregelen met betrekking tot prepensioen en WAO het gewenste effect hebben. Daar tegenover staat echter dat de uitstroom van witte-boorden functies naar lage-lonenlanden zal doorzetten, wat hier niet bijdraagt aan meer vraag naar kantoren. Het CPB berekende zelfs dat in het meest gunstige geval de gemiddelde landelijke opname tot 2040 750.000 m² per jaar zal zijn (het Global Economy scenario) en in het meest ongunstige geval slechts 200.000 m² per jaar (het Regional Communities scenario). Met name na 2020 zal de kantoorgebonden werkgelegenheid gelijk blijven of zelfs afnemen (Arts e.a. 2005). Op korte termijn zijn de voorspellingen gelukkig wat positiever: de economie trekt weer voorzichtig aan (een verwachte groei in 2006 van 2,5%), maar de vastgoedmarkt reageert met een vertraging van één à twee jaar op economisch herstel. Al met al redenen om te geloven dat de komende twintig, of zelfs veertig jaar de vraag naar kantoren voornamelijk een vervangingsvraag zal zijn. Vooralsnog lijkt het er op dat ontwikkelaars, beleggers en gemeenten een hele grote kluit gaan hebben aan de grote hoeveelheid economische en technisch verouderde kantoren en bedrijventerreinen. Daar ligt de grote uitdaging.

Over de auteurs Dr. P. J. Korteweg is verbonden aan de faculteit Geowetenschappen van de Universiteit Utrecht. D. Ntelidis studeert Internationale Economie en Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht en heeft aan dit onderzoek meegewerkt in het kader van zijn afstuderen. M. Windels is verbonden als onderzoeker aan Boer Hartog Hoofd makelaars. Drs. N.A. Waaning was ten tijde van het onderzoek werkzaam als research manager bij Dynamis. Momenteel werkt hij als consultant bij Buck Consultants International.

Literatuur

- Arts, P.H.A.M., J. Ebrecht, C.J.J. Eijgenraam, M.J. Stoffers(2005), De vraag naar economische activiteit tot 2040. Bedrijfslocatiemonitor, CPB.
- CPB (2005), Korte termijn ramingen.
- Atzema, O., P.J. Korteweg en N. Waaning (2005), Stedelijke verschillen kleuren de Nederlandse kantorenmarkt. Property Research Quarterly, 4, nr. 2, pp. 4-11.
- Dynamis (2005), Spreekende Cijfers Woningmarkten 2005/2
- Dynamis (2006), Spreekende Cijfers Kantorenmarkten 2006.
- Eichholtz, P. en D. Brounen, (2004), Vastgoedmarkt kraakt onder demografische druk. ESB, nr. 4430, p. 150-153
- Geraerds, R. en T. Van der Voordt (2005), "Transformatie van kantoorgebouwen. Van Leegstand naar herbestemming". Real Estate Magazine 39 nr. 12. pp. 12- 17
- Heuveling, J. en R. Lommerse (2005), Weg met de leegstand! Facilitair Management, Jaarboek 2005.
- NVB (2004), Kantoorgebruikers in profiel.
- NVB (2005), Thermometer Kantoren.

Kansen voor de stedelijke winkelstraat

De historische winkelstraten in de grote steden bevinden zich in moeilijk vaarwater. Ze kunnen de concurrentie met de aan de stadsgrenzen verrezen centra moeilijk aan. De slechte bereikbaarheid, een aanbod van te kleine panden en weinig ruimte voor vernieuwing tasten de concurrentiepositie aan. Het belang van een gezonde, aantrekkelijke winkelstraat voor de leefbaarheid van stadswijken wordt breed onderkend. Maar pogingen vernieuwing of verbetering door te voeren leiden zelden tot succes. In het onderzoek 'Kansen voor de Stedelijke Winkelstraat' is de planvorming van vier Amsterdamse winkelstraten bestudeerd. Dit artikel geeft aan welke lering uit deze praktijkcases kan worden getrokken over de problematiek, voorwaarden voor succes en de wenselijke aanpak.

door Wim-Jaap Eising

Het onderzoek richtte zich op de winkelstraten die zijn gelegen in het vooroorlogs gebied, tussen centrum en ringweg Aro. Juist deze straten zijn de laatste decennia hard getroffen. De diversiteit van het winkelaanbod en daarmee het verzorgingsniveau zijn afgenomen. Het aanbod staat niet meer in gezonde verhouding tot de vraag, wat leidt tot verhuurproblemen en zelfs structurele leegstand.

Oorzaken voor het positieverlies zijn van demografische en economische aard. Zo is het aantal inwoners in de stadswijken in de afgelopen decennia sterk afgenomen. De oorspronkelijk grote gezinnen in de stadswoningen hebben plaatsgemaakt voor een- of tweepersoonshuishoudens. Dit heeft uiteraard tot een aantasting van het draagvlak van winkelstraten geleid. Daarnaast is de concurrentie sterk toegenomen. Nieuwe, goed bereikbare centra als Boven 't IJ in Amsterdam-Noord, Osdorpplein en het Gelderlandplein in Buitenveldert zijn in staat gebleken bezoekers uit de wijde omtrek aan te trekken. Alleen de binnenstad lijkt haar positie als recreatief centrum redelijk te kunnen behouden. De sterke concentratie modewinkels vormt zelfs een verdere beperking van de mogelijkheden van de overige Amsterdamse winkelstraten.

De keuze aan winkelgebieden voor de Amsterdammers is toegenomen en dit heeft vooral geleid tot een afname van de binding aan de 'eigen' buurtvoorzieningen (tabel 1). Dit uit zich in een afname van het winkelaanbod in het vooroorlogs gebied (tabel 2). De vaak matige economische perspectieven van de winkelstraten zijn op hun beurt weer een rem op de investeringsbereidheid van eigenaren en ondernemers. Veel winkelstraten belanden hierdoor uiteindelijk in een negatieve spiraal.

Tabel 1: Koopkrachtbinding niet-dagelijkse goederen 1996 - 2004

	1996	2004
Westerpark	22%	18%
Oud West	53%	49%
Zeeburg	30%	23%
Bos&Lommer	32%	22%
De Baarsjes	30%	26%
Oost watergraafsmeer	51%	41%
Oud-Zuid	50%	42%
Zuideramstel	40%	39%

Bron: Onderzoek & Statistiek Amsterdam, 2004

Tabel 2: Verandering in het winkelaanbod 1996 - 2003

	Verandering in aantal winkelvestigingen
Binnen de ring:	
Westerpark	-32%
Bos&Lommer	-21%
De Baarsjes	-19%
Oud West	-15%
Buiten de ring, naoorlogs:	
Osdorp	+17%
Zuid oost	+13%
Zeeburg (naoorlogs)	+3%

Bron: Onderzoek & Statistiek Amsterdam, 2004

Complexiteit vernieuwing

Naast een gebrek aan economische potentie vormt het verdeelde eigendom een sterk beperkende factor bij vernieuwingsoperaties. Voor een ingrijpende verbetering van een winkelstraat is de medewerking nodig van gemeente, eigaren, ondernemers en vaak ook bewoners. Geen van de partijen beschikt doorgaans over de macht en middelen om een sterke regierol te vervullen. Daarnaast liggen de belangen van partijen lang niet altijd in elkaars verlengde. Een winkelstraat is vaak ook een verkeersstraat, een woonstraat en een werkgebied. De verschillende gebruikers stellen hun eigen eisen en hebben hun eigen middelen de planvorming te beïnvloeden.

In de praktijk zien we dat samenwerking tussen of zelfs binnen partijen dan ook moeizaam tot stand komen. Als reactie hierop zoeken partijen vooral naar activiteiten die binnen het eigen bereik liggen. De ervaring is dat hoe meer partijen betrokken zijn in het streven tot verbetering, hoe complexer het planproces. Er zijn grofweg drie categorieën plannen te onderscheiden:

- Gezamenlijke marketing en promotie: winkeliers maken gezamenlijk afspraken over de promotie van het winkelgebied, doorgaans georganiseerd via de winkeliersvereniging.
- Cosmetische opknapbeurt: naast de promotie worden ook de winkelpuien aangepakt en het openbaar gebied vernieuwd.
- Integrale verbetering: het meest vergaand zijn de plannen die tot fysieke ingrepen en verbeteringen leiden: schaalvergroting van winkelpanden, aanleg parkeergarage en aanpak woningvoorraad.

De eerste categorie kan door enkel de ondernemers worden opgepakt. De andere twee

categorieën vragen ook de medewerking en zelfs investeringsbereidheid van gemeente en eigenaren.

Onderzoek naar vier praktijkcases

In de praktijk zien we winkelgebieden die na een vele magere jaren weer een bloeiperiode doormaken. In het onderzoek 'Kansen voor de stedelijke winkelstraat' is de ontwikkeling van vier Amsterdamse winkelstraten bestudeerd, die al dan niet vanuit een achterstandssituatie in de afgelopen jaren zijn vernieuwd of versterkt. Het onderzoek spitste zich toe op de succesfactoren die aan de basis lagen van de positieve ontwikkeling van de winkelstraten. Direct betrokkenen, ondernemers, belangenbehartigers en gemeente, zijn geïnterviewd en vele studies en trendrapportages over de ontwikkeling van winkelgebieden bestudeerd. De vier cases verschillen sterk van elkaar, qua locatie, problematiek en gekozen aanpak.

Mercatorplein, stadsdeel De Baarsjes

In de jaren '80 bekend als een van de onveiligste gebieden van Nederland. Een gezamenlijke inspanning van overheid, eigenaren, corporaties en ondernemers dit probleemgebied ingrijpend vernieuwd. Sprake is van een integrale verbetering. Sloop-/nieuwbouw van woningen en bedrijfsruimten, integratie van een parkeergarage, verplaatsing en vergroting van de supermarkt en gezamenlijke promotieacties maakten deel uit van de plannen. Het Mercatorplein, tezamen met de Jan Evertsenstraat is uiteindelijk verbeterd als woon-, winkel- en verblijfsgebied.

Beethovenstraat, stadsdeel Oud-Zuid

De Beethovenstraat heeft zich ontwikkeld van wijkverzorgend centrum tot aantrekkelijke winkelstraat, met naast dagwinkels ook gespecialiseerde modische formules en horeca. Nadere bestudering leert dat deze ontwikkeling min of meer organisch tot stand is gekomen. Hoewel gemeente, winkeliers en eigenaren afspraken hebben gemaakt over de aanpak van de winkelstraat, hebben deze tot nu toe weinig resultaat opgeleverd. Ondanks het uitblijven van fysieke verbeteringen, functioneert de straat uitstekend. Zo'n 40% van de omzet is zelfs afkomstig van buiten het eigen stadsdeel.

Haarlemmerstraat/-dijk, stadsdeel Centrum

Gelegen aan de westzijde van het centrum, vormt dit winkelgebied op dit moment één van de hoogst gewaardeerde straten in de stad (tabel 3). Maar de Haarlemmerstraat/-dijk is uit een diep dal gekropen. Ooit een concentratiegebied van coffeeshops en overlast, kenmerkt het gebied zich nu door een aantrekkelijke mix van speciaalzaken, dagwinkels, horeca en een filmhuis. Aan de opleving lag geen alomvattend plan ten grondslag. De in de loop der jaren doorgevoerde projecten zijn van cosmetische en promotionele aard. De belangrijkste succesfactoren zijn echter processen van gentrification in de omliggende buurten (Jordaan, Prinseneiland) en sterk straatmanagement.

De 9 Straatjes, stadsdeel Centrum

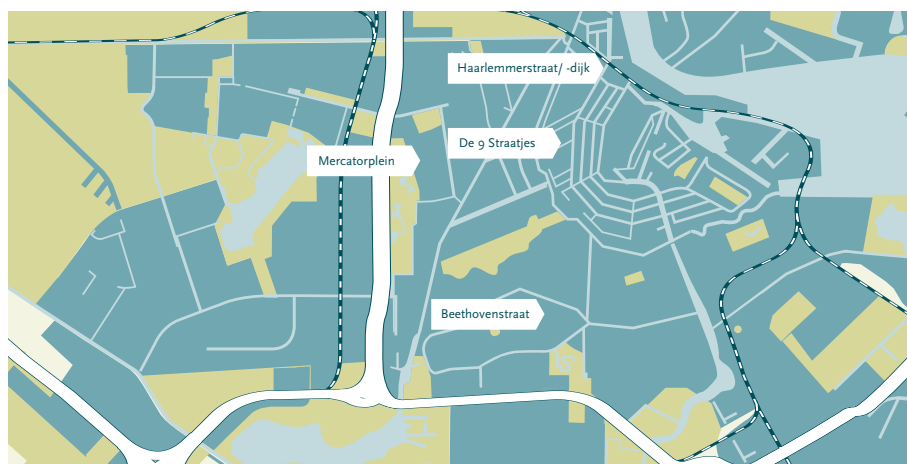
Bereikbaarheidsaspecten buiten beschouwing gelaten, worden de 9 Straatjes zelfs het best gewaardeerd als winkelgebied in Amsterdam (tabel 3). Het concept van de 9 Straatjes komt voort uit de winkeliers zelf. In hoofdzaak gaat het om een gezamenlijke profilering als

winkelgebied, zowel qua aanbod als qua promotie. Het is de ondernemers gelukt een uitgestrekt gebied, doorsneden door grachten en woonhuizen, te 'verkopen' als één gebied. Het oorspronkelijke centrumrandmilieu met vooral buurt- en speciaalwinkels, is inmiddels ontwikkeld tot volwaardig onderdeel van de Amsterdamse binnenstad.

Tabel 3: Consumentenwaardering winkelgebieden Amsterdam

	Uiterlijk winkels	Aan-kleding inrichting	Sfeer, gezelligheid	Service	Keus	Prijs-niveau	Par-keren	Ge-mid-deld
Amstelveen-centrum	7,7	7,7	7,5	7,4	7,2	6,6	7,7	7,3
Gelderlandplein	7,7	7,5	7,0	7,7	7,1	6,1	8,4	7,3
Boven 't IJ	7,0	7,0	6,9	7,2	7,1	6,5	8,3	7,1
Westelijke grachtengordel	7,4	7,5	7,8	7,5	7,4	6,3	5,2	7,0
Haarlemmerstraat/-dijk	7,5	7,7	7,8	7,3	7,3	6,4	5,3	7,0
Gemiddeld alle winkelgebieden	6,8	6,6	6,7	7,1	6,7	6,4	6,3	6,6

Bron: Onderzoek & Statistiek Amsterdam, 2004



Evenwicht tussen maakbaarheid en haalbaarheid

Een eerste conclusie uit het onderzoek is dat de 'maakbaarheid' van een winkelgebied begrensd is. Illustratief hiervoor is het voorbeeld Mercatorplein. De projecten hebben de leefbaarheid verbeterd evenals de ruimtelijke kwaliteit. In economisch opzicht daarentegen zijn de resultaten minder positief. De marktpositie van het winkelgebied is weinig verbeterd en nog steeds kampt het gebied met leegstandsproblemen. Het voorbeeld van de Beethovenstraat leert dat ondanks het achterwege blijven van verbeteringen, de straat prima functioneert. Het koopkrachtige publiek in de omgeving compenseert feitelijk de gebreken, zoals de lastige bereikbaarheid en de geringe maatvoering van panden. In de aanpak van winkelgebieden is dit een belangrijk besef. De specifieke economische positie en natuurlijke ontwikkeling van straat en omgeving bepalen de kaders voor een actief streven naar verbetering.

Het project Mercatorplein is het enige voorbeeld waarin integrale verbeteringen zijn gerealiseerd. Ook als andere gedocumenteerde projecten bekeken worden, blijken dergelijke projecten slechts onder strikte voorwaarden tot stand te komen. Uit de praktijkcases kunnen enkele dominante factoren worden onderscheiden die de haalbaarheid van de ambities in een plan bepalen.

Hoog op de politieke agenda

De aanpak van een winkelgebied moet de volle steun genieten van de politiek. Plannen ter verbetering van vastgoed en omgeving kennen zelden een aantrekkelijk rendement. Verhoging van huurniveaus of vergroting van het programma is lang niet altijd haalbaar in het dichtbebouwde stedelijk gebied. Voor een project als het Mercatorplein is de verkregen (geldelijke) overheidssteun een van de kritische succesfactoren geweest.

Aanpak biedt oplossing voor alle partijen

In het verlengde hiervan is de kans op politieke steun het grootst als met een project meerdere politieke doelstellingen worden verwezenlijkt. Problemen op het gebied van de leefbaarheid en veiligheid vormen een krachtiger vliegwiel om projecten van de grond te krijgen dan louter economische problemen. De drugsoverlast in een andere Amsterdams voorbeeld, de Zeedijk, vormde bijvoorbeeld de hoofdaanleiding van de gemeente om te participeren in een ingrijpende opknopbeurt van deze straat. Eigenaren zitten in dergelijke situaties vaak met verhuurproblemen en ondernemers met dalende omzetten. Voor alle partijen biedt in dat geval een structurele aanpak als enige uitzicht op verbetering.

Mensen die bereid zijn de kar te trekken

Leiderschap in een project is onmisbaar. Het op gang brengen en houden van een project en het enthousiasmeren van winkeliers en eigenaren vergen een grote inspanning. De opleving van de 9 Straatjes en de Haarlemmerstraat/-dijk kan niet los worden gezien van de inspanningen van de voorzitter van de winkeliersvereniging respectievelijk de straatmanager.

Betrokkenheid partijen met langetermijnbelang en investerend vermogen

Een positieve ontwikkeling is de getoonde interesse van woningcorporaties in winkelstraten. Zij onderkennen het belang van een gezonde winkelstraat voor de woonkwaliteit in een gebied. Steeds vaker participeren corporaties in verbeterplannen van winkelgebieden, onder andere door een actief aankoopbeleid van panden. Een dergelijke partij is in staat fysieke verbeteringen haalbaar te maken door hun langetermijnverbinde in een buurt.

Plannen moeten de plannen van ondernemers zijn

Draagvlak voor de plannen bij ondernemers, de partij met een direct belang in de winkelstraat, is noodzakelijk. Om investeringen in een opknopbeurt van een winkelstraat niet teniet te laten doen, zijn blijvend inspanningen benodigd in het beheer, de promotie en verhuur. De 9 Straatjes is hiervan een positief voorbeeld. Bij het Mercatorplein bleek het draagvlak onder ondernemers voor de uitgevoerde projecten niet altijd even hoog. Dit heeft het verantwoordelijkheidsgevoel bij ondernemers voor de straat geen goed gedaan. De betrokkenheid van deze partij is na oplevering van de diverse projecten sterk verzwakt.

Helder beeld van economische potenties noodzakelijk

Dit potentieel is geen simpele afgeleide van het aanwezige draagvlak in de omgeving. In het stedelijk gebied hebben vele factoren invloed op de economische mogelijkheden. De bevolkingskenmerken, de (verkeers-)functie en ligging van de straat, de kwaliteit van de omgeving, de historie en de belevingswaarde zijn alle van invloed op de mogelijke positie van een winkelstraat. Ook leert het onderzoek dat de kwaliteit van een winkelstraat in kleine dingen kan zitten, zoals aanwezigheid van enkele specialistische formules, horeca of een herkenbaar thema in het aanbod. Verbetering van de winkelstraat hoeft niet altijd te liggen in grootschalige projecten. Kennis en inzicht van de potentie van een straat vormen een belangrijke basis om tot effectieve maatregelen te komen.

Investeer in inzicht en proces

Ingrijpende verbeteringen zijn geen garantie voor succes. Het gaat erom de juiste maatregelen te treffen voor de specifieke problematiek in een winkelstraat. Een standaardrecept voor de aanpak van de stedelijke winkelstraat ontbreekt. Een sterke aanbeveling is wel meer energie te steken in het begintraject van een verbeteringsproces. Door vanuit een integrale bril de uitgangssituatie van een winkelstraat te bestuderen, ontstaat sneller zicht op het haalbare ambitieniveau. Dit verkleint de kans dat energie wordt gestoken in uitzichtloze planvormingstrajecten. Uit het onderzoek komen de volgende drie stappen naar voren als wenselijk:

Stap 1: Health Check winkelstraat

Deze brengt in beeld hoe de winkelstraat scoort op de onderscheiden succesvariabelen: de politieke status van het project, de ernst van het probleem, de ervaren noodzaak tot verbetering onder partijen en een analyse van de betrokken stake- en shareholders. Ook geeft dit onderdeel een beeld van de positie van de straat binnen het stedelijk gebied.

Stap 2: Ambitieniveau vaststellen

Deze verkent de aard van de noodzakelijke en wenselijke verbeteringen. Aan de hand van de Health Check wordt bepaald welk ambitieniveau in de planvorming haalbaar is en of dit voldoende zekerheid biedt om tot structurele oplossingen te komen. Deze verkenningsfase is een interactief proces met ondernemers en, afhankelijk van het ambitieniveau, met eigenaren en investeerders. Vooral draagvlak onder ondernemers is in deze fase onontbeerlijk.

Stap 3: Businessplan

Het businessplan vormt de vertaling van het gewenste eindbeeld naar concrete projecten. Gedurende het planproces wordt draagvlak voor visie en projecten omgezet in commitment van partijen. Het businessplan verwoordt de visie, de projecten, taken, verantwoordelijkheden, tijdspad en financiering. Een project wordt toebedeeld aan de daarvoor meest geschikte partij. Projecten op het gebied van marketing en promotie liggen bij ondernemers, vastgoedingrepen bij eigenaren en verbetering van het openbaar gebied in eerste aanleg bij gemeenten.

De insteek en kwaliteit van het proces is van grote invloed op het eindresultaat. Zoals

aangegeven heeft geen van de partijen de absolute macht noch de middelen om een stempel te drukken op het ontwikkelingstraject. Vrijwilligheid en het zoeken naar gemeenschappelijke belangen moeten in een planproces leidend zijn. Het vormgeven van een overlegsituatie met partijen vormt in de aanpak van winkelstraten een essentiële stap. Afhankelijk van de wenselijke aanpak en het verloop van het planproces kan vervolgens de best passende organisatievorm worden vastgesteld.

Somber beeld is ook inzicht

De geformuleerde aanpak heeft als voornaamste doel in een vroeg stadium het wenselijke en haalbare ambitieniveau voor de aanpak van een winkelstraat inzichtelijk te maken. De verwachting is wel dat voor een aantal winkelstraten de Health Check een somber beeld oplevert. In de grote steden bestaat doorgaans een te groot winkelaanbod in relatie tot de vraag. In deze concurrerende marktsituatie is voor veel winkelstraten uiteindelijk weinig potentie, draagvlak dan wel investeringsbereidheid.

Maar ook inzicht in het aanbod perspectiefloze winkelstraten is van waarde. Kennis over verschillen in potenties tussen winkelgebieden biedt op gemeentelijk niveau houvast in het prioriteren van projecten en formuleren van beleid. Het aangeven op welke winkelgebieden uiteindelijk wordt ingezet, verschaft duidelijkheid aan betrokken partijen. Uiteindelijk gaat het erom dat investeringen van overheid, ondernemers en eigenaren zinvol zijn en bijdragen aan de kwaliteit van de stad.

Over de auteur Wim-Jaap Eising is werkzaam als adviseur bij Inbo Ruimte&Vastgoed. Het onderzoek 'Kansen voor de Stedelijke Winkelstraat' is een afstudeerscriptie van de opleiding Master City Developer, een gezamenlijk initiatief Erasmus Universiteit Rotterdam, TU Delft en Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam.

Literatuur

- Berg, L van der (2003), 'Social Challenges and Organizing Capacity in the Cities', syllabus Economie van Steden en regio's Master City Developer Erasmus Universiteit, Rotterdam
- Bruil, I. en F. Hobma, G-J. Peek, G. Wigmans (2004), Integrale Gebiedsontwikkeling, het Stationsgebied 's-Hertogenbosch De afdeling RE&H, faculteit Bouwkunde, TU Delft
- Dienst Onderzoek&Statistiek (2004) Winkelen in Amsterdam Gemeente Amsterdam
- Flannigan, N. (1999), 'Tenanting other People's Property', Planning Practice & Research vol. 14 no. 1
- Fleischeuer, S. (1985), 'Vele Schouders Onder Herstelplan Amserdamse Zeedijk', R&D Magazine, oktober 1985
- Kolpron consultants i.o.v. HBD (2001), De Binnenstad, Instrumenten voor Offensief Beleid Hoofd Bedrijfschap Detailhandel, Den Haag
- Nes, A. van (2004), 'Spatial Conditions for a typologie of shopping areas in Amsterdam', Syllabus Gebiedsontwikkelingsproces 1 Master City Developer Erasmus Universiteit, Rotterdam
- Seinpost i.o.v. Stadsdeel de Baarsjes (2003), Meten is Weten deel 5 Stadsdeel De Baarsjes, Amsterdam
- Stadsdeel de Baarsjes (1992), Masterplan Mercatorplein en omgeving Stadsdeel de Baarsjes, Amsterdam
- Verlaat, J.van 't (2003 B), 'Integraal Stedelijk en Regionaal Beleid', syllabus Stedelijk Management Master City developer Erasmus Universiteit, Rotterdam
- Wigmans, G. (2003), 'Contingent Governance', syllabus Stedelijk Management Master City Developer Erasmus Universiteit, Rotterdam

Groen wonen blijft taboe in Nota Ruimte

Al sinds de Derde Nota ruimtelijke ordening wordt bundeling van wonen en werken voorgestaan. De Vierde Nota (VINEX) en de Nota Ruimte hebben groen wonen verder in de ban gedaan. In de Nota Ruimte is de onderbouwing voor bundeling van woningbouw in en aan de stad betrekkelijk zwak; onderzoek naar bijwerkingen van dit compact verstedelijkingsbeleid wordt niet aangemoedigd. Als het beschikbare onderzoek op een rij wordt gezet, is de (voorlopige) conclusie: meer groen wonen is per saldo niet slechter dan meer compact wonen en waarschijnlijk zelfs beter. Betere onderbouwing van ruimtelijk beleid is dus geen overbodige luxe.

door Geurt Keers

Nederland voert al twintig jaar beleid voor compacte verstedelijking. De Structuurschets Stedelijke Gebieden uit 1983 zette hiervoor de koers uit. VINEX gaf dit voor de periode 1995-2005 meer handen en voeten. Van de woningbouw werd 60% gebundeld in stadsgewesten en 30% binnen bestaand stedelijk gebied. De Nota Ruimte wil 80% van de uitbreiding van de woningvoorraad in bundelingsgebieden en streeft naar realisatie van 40% van de ambities binnen bestaand bebouwd gebied. Het bundelingsbeleid houdt primair verband met bescherming van het landelijk gebied: ten behoeve van natuur en landschapsbehoud moet dit zoveel mogelijk open blijven. Nog niet zo lang geleden stond voorop dat het agrarisch gebied in stand moest worden gehouden voor de eigen voedselvoorziening. Bundeling wordt ook gezien als middel om (groei van auto)mobilititeit te beperken. Daarnaast wordt groen wonen als bedreiging gezien voor de steden. Huishoudens met hogere inkomens die naar het landelijk gebied vertrekken, betekenen verdere verarming van de steden.

Groen wonen - kleinschalige woningbouw in lage dichtheid tot 15 woningen per ha in het landelijk gebied (van villawijk tot dorpsuitbreiding of nieuw dorp, gehucht of landgoed) - is met deze argumentaties voor goede doelen van natuur-, milieu- en landschapsbehoud in de ban gedaan. Opmerkelijk is evenwel dat de empirische fundering hiervoor gering is. Wat ook te denken geeft is dat studies van de EU erop wijzen dat er geen eenduidig recept is voor duurzame verstedelijking (Bartelds&De Roo 1995; Europese Commissie 2004). In dit artikel wordt nagegaan wat studies concluderen over compact wonen en groen wonen op de onderwerpen ruimtebeslag, mobiliteit en woningmarkt.

Met de doelen is op zich niets mis. Het ruimtelijk beleid gaat er echter van uit dat de doelstellingen alleen kunnen worden bereikt met compacte verstedelijking. Het artikel verkent of de doelstellingen ook met groen wonen kunnen worden bereikt.

Meer ruimtebeslag bij groen wonen?

Op het oog neemt groen wonen meer ruimte in beslag dan compact wonen.

De dichtheid van wonen in het groen (villawijk, dorpsuitbreiding, wonen aan het water

enz.) is met 15 woningen per ha lager dan bijvoorbeeld in de VINEX-uitleg van de Randstad en omgeving met 30 huizen per ha. Groen wonen neemt dan meer open ruimte in. Het grotere ruimtebeslag bij een groene wijk is echter bij zorgvuldig ontwerp voor meer dan 90% groen of water. Daarom is het groen wonen. Een VINEX-wijk met 30 woningen per ha is een meer stenige wijk met kleine tuinen en weinig groen en water. Niettemin beslaat groen wonen op dit niveau meer open ruimte. Compact wonen heeft echter gevolgen die dit zuiniger omgaan met ruimte in meer of mindere mate teniet doen, ook binnen stedelijke gebieden zelf:

- Meer recreatie en tweede woningen buiten de stad (ook in het buitenland) en daarmee samenhangend meer recreatieve mobiliteit. Dat leidt tot beslag op open ruimte, ook voor infrastructuur en gebouwde voorzieningen.
- Door het bouwen in de stad worden (semi-)stedelijke functies naar de open ruimte verplaatst: sportvelden, volkstuinten, maneges e.d.; woningbouw op bedrijventerreinen leidt tot nieuwe bedrijfslocaties in de open ruimte.
- Stedelijk gebied - rood - bestaat ook uit groen, water en stadsnatuur. Bouwen in de stad gaat ook ten koste van groene open ruimte in de stad. Voor de kwaliteit van de stad moet een achterstand van bijna 3.000 ha groen binnen de kom van steden worden ingehaald, vooral in de Randstad (Raad voor het Landelijk gebied 2005).
- Door bundeling van verstedelijking in hoge dichtheid wordt ook milieuvervuiling geconcentreerd in het leefmilieu van velen (zoals blijkt bij de fijnstofproblematiek en het bouwen in dicht stedelijk gebied)

(RIGO 2002; Keers 2003; Marlet 2002).

Het streven naar compact verstedelijken wordt gevoed door de gedachte dat de open ruimte op langere termijn wordt volgebouwd als een beleid met bijvoorbeeld meer ruimte voor groen wonen wordt gevoerd. Meer groen wonen hoeft voor het beslag op open ruimte bepaald echter geen onoverkomelijke bedreiging te zijn. De open ruimte van Nederland wordt namelijk niet volgebouwd. De bevolkingsomvang is tegen 2040 stabiel. Als de laatste grote geplande uitbreiding in de open ruimte in 2010-2030 in groene milieus met lage dichtheid wordt gerealiseerd, beslaat het bebouwd gebied in 2030 niet 12%, maar 12,5% van ons land (Van Harssel 2004). Er blijft dus nog een zee aan ruimte open.

Kwaliteit open ruimte

Open ruimte wordt ook verondersteld kwaliteit te hebben, dat moet worden beschermd tegen bijvoorbeeld groen wonen.

Maar veel open ruimte heeft niet per definitie landschaps- of natuurkwaliteit. Veel delen van de open ruimte behoeven in meer of mindere mate kwaliteitsverbetering, zelfs delen van gebieden die door het beleid als nationaal landschap (25% van ons grondgebied) zijn aangewezen. Zo is van het Groene Hart naar schatting 1/3 'weinig gaaf landschap' (DLO 1998). Circa 1,2 mln ha agrarisch gebied op de zandgronden - ongeveer de helft van alle landbouwgrond (die 56% van ons land uitmaakt) - valt onder de reconstructieplannen voor het buitengebied. Groen wonen wordt daarbij niet of nauwelijks toegestaan, zodat veel collectieve middelen (E 7 mrd) met die verbeteringsplannen zijn gemoeid (RIVM 2004). Terwijl grote delen van het buitengebied weinig landschappelijke en natuurlijke waarden hebben, wordt vergeten dat groen wonen meer ecologische en landschappelijke waarden heeft en kan krijgen bij zorgvuldige ontwikkeling. De aanname dat rood niet evenwichtig in kwaliteit kan samengaan met groene ruimte, is weinig door feiten gestaafd. Recente

voorbeelden geven dit aan, zoals Wieringerrandmeer, Blauwe Stad, Zuiderburen in Leeuwarden en Goese Meer in Goes.

Ontwikkeling van meer woningen in kleinschalige groene woonmilieus hoeft dus niet als de grote bedreiging voor de open ruimte te worden gezien. Groen wonen biedt een kans om de omvangrijke verloederde, verschaalde en levenloze open ruimte op te knappen. Vergeleken met VINEX-locaties is becijferd dat groen wonen per woning meer geld voor natuurontwikkeling nabij het groene woongebied kan opleveren (RIGO 2005). Voor het maken van één hectare nieuwe natuur (grondverwerving en aanlegkosten) zijn maar ongeveer 8 groene woningen nodig. Groen wonen is daarbij zeker niet elitair. Bij de berekeningen is uitgegaan van 30% sociale woningbouw. Een kleiner aandeel sociale woningbouw of hogere grondprijzen leiden tot nog meer geld voor natuur- en landschapsonwikkeling. Voor één hectare nieuwe natuur zijn dan bijvoorbeeld maar 2,3 groene woningen nodig. Landelijk dorpswonen voor iedere doelgroep biedt veel mogelijkheden voor financiering van groenontwikkeling dan gebruikelijke grootschalige uitleg. Bouwen van woningen in de stad levert geen geld op voor groen. Doorgaans vergt binnenstedelijke woningbouw subsidies.

De maatschappelijke waarde van natuur en open cultuurlandschap wordt overtroffen door de waarde die aan groen wonen wordt toegekend (Bomhoff & Van der Geest 2001; Marlet 2002). De maatschappelijke waarde van levenloos grootschalig landbouwgebied zal daarbij in het niet vallen. Daar moet juist waarde aan worden toegevoegd, waarvoor de combinatie met groen wonen een belangrijke kans biedt.

Met meer groen wordt tevens duurzaam voorzien in de grote behoefte aan wonen in landelijke en dorpse woonmilieus, nu en in de toekomst. Groen wonen krijgt een beetje lucht in de Nota Ruimte doordat dorpen voor de eigen woningbehoefte mogen bouwen. Maar bij ontgroening en vergrijzing is weinig uitbreiding nodig. En dat staat niet in verhouding met de grote vraag naar landelijk dorpswonen van niet-dorpelingen.

Meer mobiliteit bij groen wonen?

Groen wonen zou leiden tot meer automobilititeit dan compact wonen.

De verschillen in automobilititeit tussen wonen in en bij stad en landelijk dorpswonen blijken vrij gering volgens diverse studies (RPB 2005; Meurs 2002; CPB 2004). Veel woon-werkmobiliteit en veel recreatieve mobiliteit (recreatie ver en vaker buiten de stedelijke gebieden) betreft kris-krasverkeer en daar heeft ruimtelijke ordening weinig effect op. Daarbij komt dat compacte verstedelijking ook mobiliteitsgroei kan bevorderen:

- Veel huishoudens zijn verder weg van de steden gaan wonen, omdat bij het werk in en nabij steden de gewenste woning in het gewenste woonmilieu in aantal en in prijs onvoldoende werd en wordt aangeboden.

- Compact wonen in of aan de stad gaat meer gepaard met activiteiten buiten de stad bij dagrecreatie en tweede woningbezit en daarmee samenhangende recreatieve mobiliteit.

Sociaal-recreatief verkeer wordt dus door de compacte verstedelijking gestimuleerd.

Door complexe verkeersrelaties die niet meer reageren op nabijheid van functies en positieve en negatieve mobiliteitseffecten van compacte verstedelijking is het niet verwonderlijk dat ruimtelijke ordening weinig effect sorteert op mobiliteit. In een studie van RPB wordt geconcludeerd dat het mobiliteitsargument tegen uitbreiding van de woningvoorraad in het buitengebied dan ook een ondergeschikte rol in de discussie over landelijk dorpswonen dient te spelen.

Compacte verstedelijking is geen oplossing voor het probleem. Bovendien ontstaan juist mobiliteitsproblemen: de bestaande infrastructuur in steden wordt mede door bouwen in en aan de stad overbelast. Door concentratie van functies op een beperkt gebied ontstaan files bij werk- en woonlocaties, aldus het RPB. Door de mobiliteit te concentreren rondom de grote steden, zijn de files juist in aantal en lengte toegenomen. Waren de nieuwbouw en daarmee de automobilititeit meer over het land verspreid, dan zouden er minder files zijn geweest.

Bij compacte verstedelijking zijn hoge investeringen in infrastructuur nodig om stedelijke gebieden bereikbaar te houden. Dit verkleint de flexibiliteit in ruimtelijke ordening. Nog sterkere bundeling van verstedelijking wordt dan wellicht extra noodzakelijk om tekorten op openbaar vervoer beheersbaar te houden.

Vanuit doeleinden van mobiliteitsbeleid zijn andere verstedelijkingsvormen mogelijk dan alleen compact verstedelijken. Landelijk dorpswonen kan daarvan een belangrijk onderdeel zijn, zonder dat de (auto)mobilititeit daardoor toeneemt.

Leegloop van de steden bij meer groen wonen?

Een belangrijk argument tegen meer landelijk wonen is dat dit wonen hogere inkomens uit steden aantrekt. De steden zullen zo verder verarmen, zo wordt gesteld.

Uit onderzoek komt naar voren dat steden de afgelopen jaren niet zijn verarmd (RIGO 2004; Musterd & Ostendorf 2005). Dat heeft niet alleen met woningbouw van VINEX te maken, maar ook met inkomensverbetering van stedelingen die carrière maken (men komt 'arm' de stad in en maakt vervolgens een loopbaan door). Een aanzienlijk deel van de hogere inkomens is aan de stad of stedelijke regio te binden indien voor hen de gewenste woningen en woonmilieus worden gebouwd. Hier ligt dan een groot spanningsveld: enerzijds compact willen bouwen met veel appartementen (40% van de woningbouw binnen bestaand stedelijk gebied), terwijl anderzijds de vraag van hogere inkomens in stedelijk gebied meer gericht is op grondgebonden wonen in de stad en groenstedelijke en groene milieus nabij de stad. De verwachte behoefte tot 2030 betreft voor 50 tot 60% vormen van groen wonen. Uitbreidingsvraag naar stedelijk wonen betreft slechts 30%, waarvan ongeveer 50% appartementen en 50% grondgebonden stadshuizen (VROM 2001: deel III, pag 110 e.v.).

Aan de andere kant zijn er ook veel huishoudens uit lagere inkomensgroepen in de stad - waaronder ook allochtone huishoudens - die landelijk dorps willen wonen. Maar voor die doelgroepen zijn koopwoningen in groene milieus onbetaalbaar en zijn er weinig goedkope huurwoningen in die milieus. Daarbij komt dat corporaties vooral huurappartementen bouwen in stedelijke milieus.

Negatieve effecten woningmarkt

Er zijn weinig woningmarktargumenten die pleiten voor compacte woningbouw in en bij de stad. Compacte verstedelijking brengt echter op de woningmarkt negatieve effecten met zich mee, vooral in de Randstand en de aangrenzende uitstralingsgebieden waar de woningvraag groot is en het verstedelijkingsbeleid zich het meest doet gelden:

- Landelijk dorpswonen is door restrictief beleid bij grote vraag onder invloed van stedelijke gebieden vrij schaars geworden. Huizen in dorpen worden als eerste of tweede woning tegen hoge prijzen opgekocht door stedelingen met hogere inkomens. Het effect is verdringing van dorpsbewoners met lagere inkomens (waaronder starters) naar

woningen in het stedelijk 'bundelgebied'.

- Permanente bewoning van recreatieverblijven is een reactie op een groot tekort aan betaalbare woningen in groene woonmilieus, zowel voor doelgroepen uit dorpen als uit stedelijke gebieden.
- Mede door restrictief ruimtelijk beleid en concentratie van de woningbouw op ingewikkelde bouwlocaties in en aan de stad ontstaat, gegeven bepaalde vraag, schaarste aan (bouwgrond voor) woningen, waardoor woningprijzen stijgen, met hogere woonlasten, meer hypotheekrenteaftrek en vraaguitval bij consumenten, minder doorstroming en meer goedkoop scheefwonen. Aldus ontstaan er ook tekorten aan goedkope woningen voor starters en ouderen. De woningtekorten zijn toegenomen, terwijl de woningproductie is gedaald. Een klimaat voor illegale onderverhuur is dan al lang geschapen.
- Weglek van woningvraag in grensgebieden naar buurlanden die goedkopere en meer gewilde woningen in groene woonmilieus aanbieden (RIGO 2002; OECD 2004).

Daarnaast wordt doorwerking van deze woningmarktverstoringen op andere sectoren signaleerd, zoals inefficiency in de woningbouw en grondproductie, hogere belastingdruk en verslechtering van ons vestigingsklimaat voor buitenlandse bedrijven door beperkt en prijzig woningaanbod. Er wordt ook gewezen op sociaal-culturele effecten. Sociale controle in stedelijke wijken staat meer onder invloed van vlucht naar recreatiegebieden en recreatieverblijven. Ouderen kunnen in krappe woningmarkten minder snel bij kinderen of jongere vrienden gaan wonen of omgekeerd; dat biedt minder mogelijkheden voor mantelzorg en vraagt om meer betaalde zorg of leidt tot tekorten daaraan.

Bij meer groen wonen zijn dergelijke effecten minder aan de orde en kan het wonen bijdragen aan de vitaliteit van het (vergrijzende) platteland. Vanzelfsprekend gelden er randvoorwaarden voor behoud en versterking van landschappelijke kwaliteit. Voor groen wonen komen vooral buitengebieden in aanmerking met lage kwaliteit in ecologie en landschap, waar een kwaliteitsimpuls nodig is.

Bij meer ruimte voor landelijk dorpswonen krijgt ook de stad meer ruimte voor verbetering van woonkwaliteit en leefbaarheid, waarmee ook midden- en hogere inkomensgroepen beter zijn te binden. In plaats van het grote accent op het volbouwen van de steden met appartementen en grote woongebieden aan de stad ontstaat er ruimte voor een sterke complete stad met meer differentiatie aan woningtypen en woonmilieus en meer balans tussen wonen, werken, groen, water, stadsnatuur en recreatieve voorzieningen in en bij de stad.

Compact bouwen: recept met ongewenste bijwerkingen

De argumenten voor compact wonen in en bij de stad en tegen meer groen wonen zijn tegen het licht gehouden van beschikbare onderzoeksresultaten. Hoewel niet alle aspecten tot op de bodem zijn uitgezocht, blijken er voldoende aanwijzingen dat compacte verstedelijking volgens het beleid van de Nota Ruimte en VINEX niet het enige beleidsconcept om open ruimte te beschermen en (auto)mobiliteitsgroei te beheersen. Ook is het beleid voor compact wonen niet te baseren op voorkeuren van woonconsumenten en verwachte ontwikkelingen daarin (zoals ontgroening en vergrijzing). Compacte verstedelijking blijkt ook een recept met veel ongewenste

bijwerkingen. De (voorlopige) conclusie is in de kern: meer groen wonen is per saldo niet slechter dan meer compact wonen en waarschijnlijk zelfs beter. Groen wonen biedt ook een kans om de benodigde kwaliteitsverbetering van verloederde delen van het landelijk gebied te kunnen realiseren.

Ruimtelijk ordening blijft een kwestie van afwegen en keuzes maken, maar dat mag best meer gefundeerd gebeuren.

Over de auteur

Geurt Keers is venoot bij RIGO Research en Advies (geurt.keers@rigo.nl). Het artikel is gebaseerd op de studie 'Meer groen wonen, natuurlijk' uit 2005 uitgevoerd in opdracht van NVB, vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemingen.

Literatuur

- Bartelds, H & G. de Roo (1995), Dilemma's van de compacte stad. Den Haag.
- Bomhoff, E.J., & L. van der Geest (2001), Rood en groen in een aantrekkelijk mix. Innovatienetwerk Groene Ruimte en Agrocluster, Den Haag.
- Centraal Planbureau (2004), Second opinion KKBA's 'Verstedelijkingsalternatieven Randstad' en 'Corridor'. Den Haag.
- DLO-Staringcentrum (1998), Jaarboek 1998 - een retraiterimte voor de Randstad. Wageningen.
- Europese Commissie (2004), Naar een thematische strategie voor het stadsmilieus. Brussel.
- Van Harsseel, H.J. (2004), Inleiding NVB-jaarvergadering te Nunspeet. Voorburg.
- Keers, G. (2003), Niet elke stedeling is altijd stadsbewoner - tweede wonen als stedelijk verschijnsel. In C. Cortie, J. Droogleevers Fortuyn, M. Wagenaar (red.), Stad en land - over bewoners en woonmilieus. Amsterdam.
- Marlet, G. (2002), Boeren, bouwen of openhouden. Amsterdam.
- Meurs, H. (red.) (2002), Land use and mobility. Utrecht.
- Ministerie van VROM (2001), Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening, (deel III). Den Haag.
- Musterd, S. & W. Ostendorf (2005), Visies en feiten over wonen en leven in stad en ommeland. In: Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, nr 2, 2005 (pp. 32-36)
- OECD (2004), Economic Survey of the Netherlands.
- Raad voor het landelijk gebied (2005), Recht op groen - advies over de groene kwaliteit van de openbare ruimte, deel 1: beleidsadvies. Den Haag.
- RIGO Research en Advies (2002), Ruimte voor wonen in de Vijfde Nota. Amsterdam.
- RIGO Research en Advies (2004), Stad en land in balans. Amsterdam.
- RIGO Research en Advies (2005), Meer groen wonen, natuurlijk, (bijlage II). Amsterdam.
- RIVM (2004), Schuiven op zand - ex ante evaluatie van de reconstructiegebieden. Bilthoven.
- Ruimtelijk Planbureau (2005), Nieuwbouw in beweging - een analyse van het ruimtelijk mobiliteitsbeleid van VINEX. Den Haag.

Krachtenspel in een kaartspel: een onderzoek naar het verbeteren van het krachtenspel voor de herontwikkeling van complexe binnenstedelijke stationsgebieden | Evelyn Pleijte, Eindhoven (2005)

Herontwikkelingsprojecten van binnensteden en de bijbehorende stationsgebieden zijn door het grote aantal actoren complex. Hierdoor schieten project- en programmamanagement tekort. Een verbetering van de huidige sturingselementen leidt tot beter management. Aan de hand van de resultaten van twee case-studies, Den Haag Nieuw Centraal en het Stationsgebied Utrecht, is een bord met kaartspel ontwikkeld. Dit kaartspel geeft een overzicht van de verbeteringen voor het management in het krachtenveld tussen de diverse actoren. Met behulp van een beperkte analyse van een casus wordt aangegeven waar een groot deel van de verbeterpunten liggen. Het is daarmee toepasbaar voor de projectmanager in diverse stadia van de herontwikkeling.

Afstudeerrapport in het kader van de specialisatie Vastgoedbeheer, Faculteit Bouwkunde Technische Universiteit Eindhoven.

Sustainable solutions for Dutch housing: reducing the environmental impacts of new and existing houses | Gerda Klunder (2005)

Uit de woningvoorraad is meer milieuwinst te halen. Woningbeheerders zijn hier primair verantwoordelijk voor. Dit promotieonderzoek geeft een kwantitatieve onderbouwing van concepten en strategieën voor duurzame maatregelen bij nieuwbouw en renovatie van woningen. Renovatie is minder schadelijk voor het milieu dan sloop gevolgd door nieuwbouw. De milieuwinst van duurzame nieuwbouw is op de korte termijn beperkt. Om de milieueffecten van ingrepen in de bestaande woningvoorraad te kunnen kwantificeren, is het instrument Eco-Quantum ontwikkeld, gebaseerd op de levenscyclusanalyse. De verkoop van duurzame woningen kan worden gestimuleerd door te wijzen op de voordelen van een lagere energierekening, meer comfort en een betere gezondheidswaarde.

Proefschrift, Technische Universiteit Delft.

Het online veilen van onroerend goed | D. van Westerop (2005)

Er bestaan nog geen functionerende veilingen van onroerend goed op het internet. Reguliere onroerendgoedveilingen komen in Nederland weinig voor, vanwege de belemmeringen bij de regels voor executieveilingen en de negatieve beeldvorming. Bij de ontwikkeling van de internetveiling zal er onderscheid gemaakt moeten worden tussen de vrijwillige en de gedwongen veiling. Daarnaast bestaat er een onderscheid in de benadering van particulieren en professionals. De grootste uitdaging van een onroerendgoedveiling via internet is het nabootsen van de rivaliteit en het creëren van vertrouwen. Daartegenover staan voordelen als transparantie, verlaging van de drempel tot deelname en kostenreductie.

Masterproof in het kader van de MRE-opleiding, Amsterdam School of Real Estate.

Is een woonzorgcomplex commercieel vastgoed? | Valerie Colson (2005)

Er is een toenemende vraag naar woonzorgcombinaties. Deze voorzieningen veranderen van intramuraal, zorg én wonen onder één dak, naar extramuraal, zorg en wonen gescheiden. Enerzijds wordt de financiële haalbaarheid onderzocht van de ontwikkeling van een woonzorgcomplex, met voorzieningen volgens de Algemene Wet Bijzondere

Ziektekosten. Anderzijds is onderzocht of een belegger dit product aan zijn vastgoedportefeuille wil toevoegen. Voor de projectontwikkelaar zijn de investeringskosten interessant, voor de belegger de rendementswaarde. De realisatie van een woonzorgcomplex met extramurale verblijfsplaatsen en vrije-sectorappartementen is voor een projectontwikkelaar financieel haalbaar. Ook als vastgoedobject kan het aan de portefeuille van een belegger worden toegevoegd.

Thesis in het kader van de MSRE-opleiding, Amsterdam School of Real Estate.

Waardebepaling van hotelvastgoed | H.S.E.J. Beuken (2005)

De exploitatie van een hotelonderneming en van het bijbehorende vastgoed zijn verschillende disciplines. Hotelvastgoed ontleent zijn waarde hoofdzakelijk aan de exploitatieresultaten. Voor de waardebepaling bestaan verschillende methoden. Er wordt gekeken welke van de bekende waarderingmethoden voor hotelvastgoed het meeste geschikt is en tevens voldoet aan de criteria van de aspirant-koper. Deze is geïnteresseerd in de toekomstige financiële resultaten en heeft daardoor een belang bij een transparante analyse van de componenten van de waardering. Hij wil zich een oordeel vormen over het risico en het rendement van de aankoop. De waardebepaling op basis van de discounted cashflow voldoet het beste aan de criteria, de investeringsstrategie en de eisen van de aspirant-koper.

Thesis in het kader van de MSRE-opleiding, Amsterdam School of Real Estate.

De verkrijging van aandelen in de overdrachtsbelasting | Yves E. Gassler (2006)

De overdrachtsbelasting kan het beste worden afgeschaft. Niet alleen ontbreekt een gedegen rechtsgrond voor deze heffing, ook komt de wettekst niet overeen met de bedoelingen van de wetgever. Wil er sprake zijn van een fictieve roerende zaak (indirect eigendom) waarover, bij overdracht, overdrachtsbelasting is verschuldigd, dan moet aan drie eisen worden voldaan: de bezitseis, de doeleis en de aanmerkelijk-belangeis. De bezitseis zegt dat minimaal 70% van de activa van de vennootschap uit onroerend goed moet bestaan. De doeleis stelt dat de vennootschap voor minimaal 70% als enige werkzaamheid of activiteit de handel in of verhuur van onroerend goed heeft. Wordt aan deze twee eisen voldaan, dan is er sprake van een onroerendezaaklichaam, waarvan de aandelen als een fictieve onroerende zaak worden aangemerkt. Een derde eis voor heffing van overdrachtsbelasting is dat minstens eenderde belang (het 'aanmerkelijk belang') moet worden verkregen. Wordt aan een van de drie voorwaarden niet voldaan, dan is geen overdrachtsbelasting verschuldigd. Vooral de aanmerkelijk-belangeis is eenvoudig te omzeilen. Door de trend dat bij de heffing van overdrachtsbelasting steeds meer naar de economische eigendomsverkrijging wordt gekeken en er meer conform de economische werkelijkheid wordt gegeven, kan de aanmerkelijk-belangeis bij de verkrijging van aandelen net zo goed geschrapt worden.

Proefschrift, Universiteit Leiden.

25 AGENDA

26-28 31st Annual ICSC European Conference

26-28 april 2006, Kopenhagen
Informatie: www.icsc.org

27 INREV Annual Conference

27 + 28 april 2006, Rome
Informatie: www.inrev.org

27 Wonen 2006

27 april 2006, Amsterdam
Informatie: www.sbo.nl

28 IPD European Property Investment Conference 2006

10-12 mei 2006, Lissabon
Informatie: www.ipdglobal.com

ULI Europe Spring Trends Conference

22 en 23 mei 2006, Milaan
Informatie: www.europe.uli.org

IPE Real Estate Investor Forum & Awards 2006

1 juni 2006, Amsterdam
Informatie: www.iperealestate.com

13th Annual ERES Conference

7-10 juni 2006, Weimar
Informatie: www.eres.org

Nationale Conferentie Zuidas

13 juni 2006, Amsterdam
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

Provada

13-15 juni 2006, Amsterdam
Informatie: www.provada.nl

Megawinkels

22 juni 2006, Rotterdam
Informatie: www.vastgoed-instituut.nl

AFIRE European Conference

28 en 29 juni 2006, Frankfurt
Informatie: www.afire.org

GRI European Summit

11 en 12 september 2006, Parijs
Informatie: www.globalrealestate.org

Regulering van de kantorenmarkt bepleit

De 18e VOGON studiemiddag stond in het teken van de structurele leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt. In diverse presentaties werd het probleem van verschillende kanten besproken en werden enkele mogelijke oplossingen voor het slepende probleem voorgesteld. Samenwerking tussen de verscheidene publieke en private partijen werd gezien als de basis van de oplossing.

door Tanja Gülischer

Rudolf Bak (CB Richard Ellis) leidde de studiemiddag in. Hij deelde mee dat ondanks een hogere transparantie de gepubliceerde leegstandscijfers onnauwkeurig zijn. Het gebruik van verschillende definities én onzekerheid over de daadwerkelijke voorraad liggen hieraan ten grondslag. Bak was overigens van mening dat structurele leegstand zichzelf uiteindelijk oplost. Hoe de spelers op de kantorenmarkt, inclusief de overheid, met structurele leegstand dienen om te gaan, is echter een van de grote vragen van dit moment. Michiel van Driel (Lexence) vroeg zich af of bestemmingsplannen die een overmaat aan kantoorruimte creëren, voldoen aan het criterium 'goede ruimtelijke ordening'. De Raad van State heeft nog geen aanleiding gezien op basis van dit criterium bestemmingsplannen te vernietigen, maar zal naar verwachting wel nadrukkelijker naar leegstand gaan kijken. Een lastig punt hierbij is dat de hogere overheden geen actief beleid voeren om leegstand te beperken. Als het aan de Eerste Kamer ligt, gaan rijk en provincie meer sturen. Als uitsmijter noemde van Driel een nieuwe trend: de 'kantorenoorlog'. Hierbij spannen beleggers procedures aan tegen andere beleggers en ontwikkelaars om de concurrentie te beperken.

Danny van Leeuwen (Gemeente Haarlemmermeer) lichtte vervolgens het ruimtelijk beleid van zijn gemeente toe. Hij pleitte voor een regionale regulering van de kantorenmarkt. Tot op heden ontbreekt die. In de Noordvleugel van de Randstad probeert men dit inmiddels te bereiken via het regionale Platform Kantoren en Bedrijventerreinen. De overheid dient een betere benutting van bestaande bouw na te streven in plaats van wildgroei van nieuwbouwlocaties, die elders leegstand creëren, te tolereren.

De laatste spreker, Kees van Elst (TCN Property Projects), was het hier niet mee eens. Zijns inziens zal marktwerking zorgen voor verlaging van structurele leegstand en is een grotere overheidsbemoeienis niet de oplossing. De sleutel tot succes is volgens hem een conceptuele aanpak. "Nederland wordt een conceptenland", luidde dan ook zijn devies. Vanuit het publiek kwam voor deze stelling weinig steun. In specifieke gevallen kan het werken. Thematisering is riskant en conjunctuurgevoelig. Bovendien is functiemenging bij bestaande kantoorparken moeilijk uit te voeren. De conceptuele aanpak was volgens de aanwezigen daarom niet zo geschikt voor het terugdringen van de huidige leegstand; het is eerder een visie om toekomstige leegstand te voorkomen.

Aan het einde van deze drukbezochte studiemiddag concludeerde Rudolf Bak dat de structurele leegstand zal oplossen, mits alle marktpartijen actief aan de leegstand werken en de overheid haar rol in deze uitbreidt. Wellicht dat de suggestie vanuit de zaal om nieuwbouw te koppelen aan het leegstandsniveau in de bestaande voorraad daarom zo gek nog niet is.

Richtlijnen voor auteurs

Grondslag

Aan artikelen liggen de resultaten van concreet onderzoek ten grondslag. Het kan zowel gaan om fundamenteel wetenschappelijk onderzoek als om toegepast wetenschappelijk onderzoek. De resultaten van onderzoek moeten breed toepasbaar zijn. Onderzoek dat betrekking heeft op individuele locaties of regio's, past niet in de formule. Daarnaast biedt de redactie ruimte voor opiniërende artikelen. Ook die vinden echter hun basis in onderzoek.

De redactie streeft naar een aantrekkelijke afwisseling van langere en kortere artikelen. De maximale lengte is circa 2000 woorden.

Opbouw

Een artikel is bij voorkeur als volgt opgebouwd:

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

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

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

Procedure

De redactie stelt het op prijs wanneer auteurs een outline van hun voorgenomen artikel toezenden. Op basis hiervan kan de redactie beoordelen of een uitwerking tot een volledig artikel zinvol is.

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

Wijze van aanleveren

Voor aanlevering gelden de volgende technische richtlijnen:

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

**Voorstellen voor artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via:
vogon@propertynl.com**