

# PropertyNL **researchquarterly**



**maart 2004** jaargang 3 nr. 1

onafhankelijk onderzoek

voor de vastgoedprofessional

een uitgave van PropertyNL en VOGON

## **in dit nummer**

Thema grondbeleid:

- Nederland mist onderzoek naar grondmarkten
- Nieuwe instrumenten zijn niet nodig
- Revolutie in de grondexploitaties

Nieuwe winkels geen garantie voor betere binnensteden

Bedrijventerreinen verdienen nieuwe benadering

Huurniveaus winkels en kantoren voorspeld

<b>Van de VOGON</b>	Een opwindende relatie, door Ed Nozeman	3
<b>Forum</b>	Stelling: Er moet een bouwstop komen op de nieuwbouw van winkels in binnensteden	4
	Reacties op de stelling Overheidsmaatregelen stimuleren woningproductie niet	5
<b>Onderzoek</b>	<b>Retail: huurniveaus</b> Zicht op markthuren winkelpanden door Ed Bolt	8
	<b>Retail: effecten nieuwbouw</b> Winkelnieuwbouw leidt niet tot versterking van concurrentiepositie door Ester Fleers	13
	<b>Bedrijventerreinen: prijsontwikkeling</b> Prijsexplosie bedrijventerreinen vraagt om reactie vastgoedsector door Werner Hermans	16
	<b>Ruimtelijke ordening: ict &amp; ruimtebehoefte</b> Kantoorbehoefte daalt door telewerken door Frank van Oort en Otto Raspe	23
	<b>Voorspellingsmethoden: huurniveaus</b> Het grootste probleem zijn de data door Wendy Hoven	29
	<b>Thema: grondbeleid</b>	34
	• Wat weten wij van grondmarkten in Nederland? door Barrie Needham	35
	• Grondbeleid en ontwikkelingsplanologie door Tejo Spit	41
	• Marktrevolutie in de stadsvernieuwing en grondexploitaties door Willem Korthals Altes	47
	• Convenant grondprijnsbeleid geen noodzaak voor kwaliteit door Philippe Sprenger en Geurt Keers	52
	• Van Nota Grondbeleid tot Nota Ruimte door Diana Westendorp-Frikkee en Peter Overwater	57
<b>Kritisch bekeken</b>	Een nieuwe benadering van bedrijventerreinen door Jan Schuur	63
<b>Signalering</b>	Voor u geselecteerd	68
	Agenda	71
<b>Van de redactie</b>	Auteursrichtlijnen en nieuwe adressen	72

# Een opwindende relatie

door prof. dr Ed F. Nozeman

Spijtig voor degenen die een smakelijk verhaal verwachten over de escapades van beroemdheden binnen de vastgoedsector. Maar het gaat mij dit keer om de verhouding tussen emotie en ratio, tussen verstand en gevoel. Evenwicht of juist onbalans tussen beide treffen we zowel bij mensen zelf aan als bij hun producten.

Voor de buitenwacht is de vastgoedbusiness toch vooral een wereld van koele rekenaars, slimme zakenlieden en macho bouwmanagers. Kortom, een wereld waar de rede overheerst. Wetenschappers en analisten doen er nog een scheepje bovenop. Risico's, markten en processen: ze trachten die zoveel mogelijk te beredeneren en te kwantificeren, want de beslissers vragen bewijs. En terecht, want het gaat om het middelen van derden en om complexe vraagstukken.

Is er dan nog wel ruimte voor het gevoel, de emotie en de intuïtie? Het lijken fenomenen uit een andere wereld. Je leest er niet zoveel over. Ze zijn slecht onderzocht - c.q. aantoonbaar, laat staan grijpbaar. Maar toch laat vastgoed zich zonder die dimensie lastig voorstellen. De opdrachtgever die zijn beslissing vooral baseert op gut feeling, op geloof in zijn project. De ontwikkelaar die een uniek concept bedenkt op grond van een plotse ingeving. De architect, die een ontwerp neerzet dat ons raakt. De constructeur die ons verast met een ongebruikelijk raamwerk. Stuk voor stuk voorbeelden waarbij intuïtie en verbeelding aan de basis liggen.

Het een kan niet zonder het ander. De charme van aantrekkelijk vastgoed is juist dat idealiter het een mix is van beredeneerde zaken enerzijds, gevoel en emotie anderzijds.

Krijgen de rekenmeesters de overhand in een project, dan kloppen ongetwijfeld de functionaliteit en rentabiliteit, maar komt het creatieve in de knel. Dat kan zelfs ontwerpers van naam overkomen. Zo staat het Amerikaans cultureel centrum van Gehry er in het Parijse Parc Bercy wat verloren bij. Gehry werden zoveel beperkingen opgelegd vanuit de bedilzuchtige omgeving dat zijn opus magnum niet goed uit de verf kwam.

Krijgen de ontwerpers de overhand in een project, dan mag het aandacht trekken van pers en de spraakmakende gemeente, maar klopt het noch qua functionaliteit noch qua rentabiliteit. Befamd (berucht?) zijn de voorbeelden van woningprojecten in Engelse steden die architectuurprijzen in de wacht sleepten, maar binnen tien jaar rijp voor de sloop bleken zowel vanwege het fysieke verval als door het geringe gebruiksgemak.

Kortom: mooi is niet altijd handig, en efficiency is soms dodelijk voor de esthetica.

De vraag is nu of in een economisch magere tijd niet het gevaar dreigt dat we worden opgezadeld met vastgoedproducten die wel heel functioneel en rendabel blijken te zijn maar waarbij de creativiteit het kind van de rekening zal gaan worden. Als soberheid het adagium wordt en risicomijdend gedrag gaat overheersen, dan biedt dat een weinig aantrekkelijk perspectief. Of ligt in de noodzakelijke soberheid toch een kans voor vernieuwende concepten met een afwijkende vormtaal en nieuwe materiaaltoepassingen? Ik neig in elk geval naar het laatstgenoemde.

Ed Nozeman is directieadviseur van ING Real Estate, bijzonder hoogleraar aan de Rijksuniversiteit van Groningen en voorzitter van de VOGON.

## FORUM

Forum is een rubriek in PropertyNLresearchquarterly waarin lezers hun mening kunnen geven over actuele ontwikkelingen op de vastgoedmarkt. In ieder nummer is daarom een stelling opgenomen die de discussie op gang moet brengen. In de daaropvolgende editie presenteert de redactie (een selectie uit) de standpunten.

U kunt uw reactie sturen naar [vogon@propertynl.com](mailto:vogon@propertynl.com). De stelling wordt ook per e-mail toegestuurd aan de Vogon-leden. De redactie hoopt Vogon-leden zo te stimuleren zich in de discussie te mengen.

Stelling:

## Er moet per direct een stop komen op nieuwbouw van winkels in Nederlandse binnensteden

Esther Fleers concludeerde in haar afstudeeronderzoek (zie elders in deze editie) dat nieuwbouw van winkelcentra in een aantal door haar onderzochte binnensteden (Amersfoort, Breda en Nijmegen) niet vanzelfsprekend leidt tot een versterking van de concurrentiepositie van diezelfde binnensteden. Ook zijn de leegstandscijfers in het winkelbestand gegroeid. Een stevige conclusie die voor menig projectontwikkelaar, vastgoedbelegger of gemeentebestuurder op een ongelukkig moment komt. Want er zijn nogal wat plannen om binnensteden middels nieuwbouw van winkelcentra te revitaliseren.

Met de conclusie van Esther Fleers in het achterhoofd vragen we ons af of er niet een bouwstop moet worden afgekondigd voor winkelcentra in binnensteden. Zelf maakt Esther Fleers een onderscheid tussen een kwalitatieve en een kwantitatieve toevoeging. Is dit onderscheid terecht? Komen de nieuwe winkelcentra in de stadscentra niet als mosterd na de maaltijd? Moeten publieke en private partijen juist een vlucht naar voren nemen om de positie van de binnensteden te redden? Zijn de binnensteden gered met een of meerdere nieuwe winkelcentra of zijn flankerende maatregelen nodig, zoals aanpak van de aanloopstraten?

Geef uw mening over bovenstaande stelling via

[vogon@propertynl.com](mailto:vogon@propertynl.com)

## ‘Maatregelen van minister Dekker stimuleren woningbouwproductie niet’

Dat de door VROM-minister Dekker aangekondigde maatregelen de woningbouwproductie niet zullen verhogen, is voor velen een uitgemaakte zaak. De minister is van goede wil, zo is de algemene perceptie, maar de samenleving is niet maakbaar. ‘Bovendien is de keuze voor enkele maatregelen soms onhandig.’ Het zou vooral de markt zijn die de woningbouwproductie bepaalt, niet het overheidsbeleid. Kortom: het is zoeken naar voorstanders van het woningbouwbeleid van minister Dekker.

door Kees van Elst

Dit forum schetst de reacties op de stelling ‘De door minister Dekker van VROM aangekondigde maatregelen, zoals de vermindering van de regelgeving, zullen de woningbouwproductie niet verhogen’. De vele pro’s zijn afgezet tegen de weinige contra’s. De meest typerende reacties zijn hieronder samengevat.

BASTIAAN DRIESSEN (ONTWIKKELINGS VISIE):

### ‘Woningbouwproductie is meer afhankelijk van markt dan van regelgeving’

*‘De woningbouw stagneert niet zozeer door een teveel aan regelgeving. Het zijn voornamelijk andere factoren die ervoor zorgen dat de afgeleverde productie achterblijft bij hetgeen als wenselijk wordt geacht. Deze factoren zijn:*

- 1. De kwalitatieve mismatch van het aanbod op nieuwbouwlocaties met de woningvraag. Op grootschalige nieuwbouwlocaties is, soms ook mede door de hoge grondprijs, ruimte gemaakt voor woningbouw in het duurdere segment. Dit segment kenmerkt zich door een woningbehoefte in de nabijheid van voorzieningen. Deze ontbreken in de nieuwe wijken.*
- 2. De veranderde risicoperceptie van projectontwikkelaars. Bij een toenemend afzetrisico neigen projectontwikkelaars naar maatregelen zoals een verhoogde voorverkooppeis. Deze maatregelen worden gestimuleerd door de verhoogde druk op winstmarges, die mede zijn ingegeven door ongebreidelde grondaankopen tegen forse grondprijzen. Kortgeleden zag de markt er anders uit en werden woningen vrijwel altijd moeiteloos verkocht. De ontstane situatie remt de woningbouwproductie.*

## FORUM

3. *Het beslag op de financiële middelen bij de grootste projectontwikkelaars.*

*De schaal van ontwikkelingsprojecten, dus ook van woningbouwprojecten, neemt toe. De grote projectontwikkelaars hebben veelal vele projecten tegelijkertijd in uitvoering. Het beslag op financiële middelen neemt derhalve toe. Indien bijvoorbeeld bij 10 projecten 30 woningen per project nog niet zijn verkocht, betekent dit, bij een gemiddelde prijs van € 200.000 per woning, een vermogensbeslag van € 60 miljoen. Projectontwikkelaars zullen minder genegen zijn voortgaande risico's te accepteren en zullen wederom een hogere voorverkoops stellen. Ook dit remt de woningbouwproductie.'*

BARRIE NEEDHAM (KATHOLIEKE UNIVERSITEIT NIJMEGEN):

## 'De markt bepaalt de productie, niet de minister'

*'De door minister Dekker aangekondigde maatregelen om de woningbouwproductie te verhogen, zijn op een foutieve veronderstelling gebaseerd. Dekker gaat ervan uit dat woningbouwontwikkelaars op dit moment meer woningen willen realiseren. Dat is niet juist. De veronderstelling is nergens onderbouwd, behalve door de woningontwikkelaars zelf.*

*Onder de huidige omstandigheden van stagnerende huizenprijzen en matige economische groei moeten wij nagaan wie baat heeft bij een lage woningbouwproductie en wie niet.*

- *Geen baat hebben de starters op de woningmarkt, de politici ook niet. Maar de starters hebben geen stem en politici bouwen geen woningen.*
- *Diegenen die al een eigen woning hebben, hebben wel baat bij het uitblijven van een omvangrijke nieuwbouwproductie in een markt met stagnerende prijzen. Zij vrezen dat de bouw van meer woningen de waarde van hun woning zal aantasten. Deze woningbezitters blijven in hun huidige woning en wachten met verkopen totdat de prijzen weer stijgen.*
- *Grondeigenaren hebben baat bij het wachten op een nieuwe prijsstijging, ze verkopen hun grond vooralsnog niet (voor zover projectontwikkelaars zich voor verwerving aandienen) en remmen daarmee de woningbouwproductie. De rentekosten van het uitstellen van de verkoop zijn lager dan de prijsstijging na het wachten.*
- *De positie van woningontwikkelaars is niet eenduidig. Als zij al grond hebben gekocht en wel tegen hoge prijzen, dan betekent het uitstel van realisatie hoge rentekosten. Onmiddellijke aanvang van de bouw betekent waarschijnlijk dat lagere verkoopprijzen kunnen worden bedongen dan over een jaar. En voorzover zij nu al huizen te verkopen hebben, willen zij de marktpositie van de weinige kopers niet versterken door meer woningen op de markt te brengen. Kunnen de ontwikkelaars het zich veroorloven om te wachten? Volgens Priemus wel, want zij hebben zoveel winst opgedaan in de vette jaren.'*

Needhams conclusie is evident: Dekkers maatregelen zullen niet werken. De markt - hier: grondeigenaren en projectontwikkelaars - bepaalt de woningbouwproductie, niet de minister. Aansluitend hierop stelt Needham zichzelf de vraag: waarom is de woningmarkt in Nederland zo instabiel? *'Het is opvallend dat zowel de prijzen als de productie van koopwoningen in Nederland sterker schommelen dan in Engeland. De verklaring is belangrijk voor*

het begrijpen van de huidige dip in de woningbouwproductie. De instabiliteit van de Nederlandse markt heeft niets te maken met vergunningen en bestemmingsplannen, maar juist met de centrale planning van de woningbouwproductie. Volgens econoom James Mead, adviseur van de naoorlogse Labour-regering, brengt een centrale planning een groot gevaar met zich mee: de werkelijkheid blijkt veelal anders te zijn dan de prognoses. Op dat moment gaat het overal fout.'

**BORIS VAN DER GIJP (NEPROM, OP PERSOONLIJKE TITEL):**

## 'Markt dicteert, maar Dekker verdient kans'

'Wanneer de markt blijft als nu, zullen de maatregelen van minister Dekker niet snel leiden tot een verhoging van de woningbouwproductie. Immers, ook voor nieuwbouwwoningen gelden de wetten van vraag en aanbod. En zolang de vraag zich onvoldoende manifesteert, is het economisch niet gerechtvaardigd om het aanbod te verhogen.

Maar het sentiment van vandaag hoeft niet het sentiment van morgen te zijn. Er zijn talloze redenen om optimistisch te zijn over de toekomst van de woningmarkt. Nederland is niet opeens een arm land geworden, er is ontzettend veel vermogen, het aantal huishoudens blijft voorlopig groeien en de rente en de inflatie zijn allebei laag en stabiel.

Wanneer de vraag aantrekt, zal het nut van de maatregelen van minister Dekker blijken. Met goed ingrijpen kan straks sneller worden ingespeeld op de betere marktomstandigheden. Door nu al systematisch de belemmeringen in de regelgeving die snelle woningbouwproductie in de weg staan uit de weg te ruimen. Door de bezwaarmogelijkheden van burgers beter in balans te brengen met het maatschappelijke belang van woningbouw. En door ruimtelijke-ordeningsprocedures te stroomlijnen. Uiteraard mogen van deze maatregelen geen wonderen worden verwacht, maar het is duidelijk dat in de toekomst meer en betere woningen worden gebouwd dan de woningbouw in de afgelopen, gouden jaren.'

**GIJS KLOMP (ING REAL ESTATE):**

## 'Dekker zorgt voor impuls, mits gesteund door lokale overheden'

'De door de minister voorgestelde maatregelen zullen wel degelijk een positieve impuls aan de woningbouwproductie geven, ofschoon de nu afgekondigde maatregelen in een bredere context moeten worden gezien. Om de door de minister genoemde doelstelling daadwerkelijk te realiseren, is namelijk een breder pakket aan maatregelen noodzakelijk. De doelstelling is alleen haalbaar indien ook de gemeentelijke overheden bij de beleidsvorming kunnen worden betrokken en er op deze wijze een marktconform grondprijzenbeleid kan worden gerealiseerd. Daarnaast spelen ook andere factoren een rol, zoals de aangekondigde wijzigingen in het huurbeleid en de nieuwe Nota Ruimte, welke meer dynamiek, deregulering en decentralisatie (naar de provinciale en gemeentelijke overheden) in de woningbouw mogelijk moet maken.'

## Zicht op markthuren winkelpanden

De winkelmarkt is nog niet als open en efficiënt te karakteriseren. De waarde-bepaling van winkelobjecten is daarom vaak te veel een subjectieve bezigheid. Dit brengt grote risico's mee voor projectontwikkelaars die hun objecten in de markt moeten zetten en voor beleggers die verantwoord willen investeren. Ook de implementatie van het nieuwe huurrecht en de uitvoering van WOZ-taxaties vragen om een doorzichtiger markt.

door Ed Bolt

Sinds de evolutie van "Finden" naar "Planen" zich heeft voltrokken, tracht de mens de verschijnselen die zich voordoen, te rubriceren en te analyseren teneinde daar greep op te krijgen. Essentieel is daarbij het vermogen om binnen ruimten entiteiten los van elkaar te kunnen onderscheiden, om verhoudingen in termen van grootte en afstand te kunnen waarnemen, om eenheden getalsmatig te kunnen waarderen, om eigenheden binnen entiteiten te kunnen onderkennen, om samenhangen op het spoor te kunnen komen, om systematisch te kunnen omzien naar voorbij en om nieuwigheden te duiden die toekomstbeïnvloedend zijn. Vanuit deze beschouwingwijze kan ook de markthuurwaarde van winkelpanden worden onderzocht.

Uit het aan dit artikel ten grond slagliggende onderzoek blijkt dat de hoogte van markthuren met name wordt bepaald door het type centrum en het standplaatsmilieu waarbinnen de panden liggen, alsmede door de diepte en grootte en andere specifieke hoedanigheden van deze objecten.

### Onderzoek naar centrumcategorieën

De markthuren per m<sup>2</sup> bij winkels lopen veel sterker uiteen dan bij andere vastgoedcategorieën. Dit is aanleiding om, op basis van een (voor-)onderzoek naar eigenheden, tot een dusdanige indeling van zowel winkelcentra als (daarin) van standplaatskwaliteiten te komen dat de bandbreedte waarbinnen de huurwaardes zich voordoen, wordt 'opgeknipt' en zich tot reeksen versmalt binnen deze entiteiten. Daarmee wordt een beter zicht op door de markt gewenste referentiegegevens mogelijk.

### Verwondering

Bij de verkenning van het Nederlandse winkellandschap tonen zich tussen de te onderscheiden entiteiten verrassende verschillen. Zo blijken de grootste winkelcentra, gemeten naar winkelverkoopvloeroppervlakte (wvo), niet minder dan 50 keer groter te zijn dan de kleine. Kijkend naar alleen de modesector in deze centra belooft het verschil de factor 200 tot zelfs bijna 400. Het aandeel in de oppervlakte van winkels in de sector van de (alledaags benodigde) voedings- en genotmiddelen bedraagt binnen de belangrijke winkelstraten van de grotere centra slechts zo'n 3%, terwijl dat in kleine centra 30% à 60% is. De grootste warenhuizen, die wel door 2.500.000 bezoekers per jaar worden bezocht, blijken



40 keer groter te zijn dan de kleinste soortgenoten. Het verschil in wvo tussen de grote modemagazijnen gevestigd in de grootste centra en die met hetzelfde logo in kleinere concentraties, belooft al gauw de factor 6. In de kleine centra blijken deze winkels te ontbreken. Op grotere oppervlakten worden navenant veel meer artikelen, in breedte en diepte, aangeboden dan op kleinere. Daardoor verschillen grotere en kleinere centra van elkaar in aanbodvariëteiten en -kwaliteiten.

### **Andere verschillen**

Gegeven de grote variatie in omvang van consumentendraagvlakken, kan de jaaromzet in de grootste centra oplopen tot € 900 mln, terwijl kleine centra vaak niet verder komen dan € 5 à 15 mln. Het aantal inwoners van een woonkern blijkt overigens niet alleen bepalend te zijn voor de grootte van het eigen centrum en de mate waarin het plaatselijke winkellapparaat lokale en boven-locale koopkracht bindt. Zo wordt in een plaats met 15.000 à 20.000 inwoners in de sector niet-dagelijks benodigde artikelen gemiddeld bijna 55% van de toonbankbestedingen van de eigen inwoners gebonden. Echter: even grote woonkernen die op een korte afstand (van maximaal 5 km) tot grote winkelcentra liggen, weten - min of meer conform de theorie van Reilly - gemiddeld nog geen 40% te binden. Bedraagt de afstand evenwel minstens 25 km, dan is een koopkrachtbinding van zelfs 75% geen uitzondering.

In de grootste binnensteden blijkt de waarde per m<sup>2</sup> winkelgebruiks vloeroppervlakte (wgo) gemiddeld € 4.500 te bedragen en in de belangrijkste winkelstraten zelfs € 6.650. In dorpscentra belooft die waarde gemiddeld slechts € 800 per m<sup>2</sup>.

### **Uitkristallisatie van winkelcentra**

Het winkelbestand toont zich vooral binnen een scala van kleinere en grotere winkelconcentraties. De uitkristallisatie in allerlei soorten centra wordt beïnvloedt door het koopgedrag van consumenten, het vestigingsgedrag van detailhandelsbedrijven en overheidsbelemoening. De verklaring van verschillen in winkelcentra ligt in beginsel besloten in de minimale vraag- en omzetrniveaus om artikelen rendabel te kunnen verkopen. Het aantal vereiste consumenten verschilt daarbij per artikel. Het consumentendraagvlak kan voor winkels relatief klein zijn indien ze alledaags en universeel benodigde artikelen, zoals voedingsmiddelen, aanbieden. Voor bedrijven die gericht zijn op artikelen die periodiek of zelden worden gekocht, zoals mode- en zeer exclusieve artikelen, zijn grote(re) verzorgingsgebieden noodzakelijk. Bijgevolg manifesteren zich veel meer kleinere, vooral op dagelijkse boodschappen gerichte centra dan grotere concentraties waar, naast boodschappen doen, met name wordt gewinkeld.

Consumenten en veel ondernemers wensen dat winkels zich in de nabijheid van elkaar presenteren. Aldus wordt het, afhankelijk van de grootte van de centra, voor consumenten in meer of mindere mate mogelijk om artikelen naar soort, kwaliteit, vormgeving, kleur, reuk en/of prijs met elkaar te vergelijken en tot de beste aankoopbeslissing te komen (Nelson). Daarnaast doen zich voor bedrijven, in geval van concentratie, schaalvoordelen voor (Myrdal). Zo trekken een Bijenkorf in een hoofdcentrum en een IKEA op een woonboulevard over grote afstand consumenten aan. Dit is ook in het voordeel van de hier ook gevestigde bedrijven. Door de onderlinge synergie is het geheel duidelijk meer dan de som der delen.

Op basis van de hiervoor aangeduide constateringingen zijn in de aan dit artikel

## RETAIL - HUURNIVEAUS

onderliggende studie, binnen de hoofdcategorieën hoofdwinkel-, ondersteunende en partiële nevencentra in totaal een vijftiental typen centra in kaart gebracht.

### Standplaatskwaliteiten

Myrdal wees erop dat het proces van clustering van bedrijven, door de inelasticiteit van de oppervlakte van binnensteden, aan grenzen is gebonden. Voor hem is essentieel dat winkels met de hoogste productiviteit per m<sup>2</sup> de beste vestigingsplaatsen in de binnensteden weten te bemachtigen. De laagst scorende bedrijven moeten genoegen nemen met locaties aan de randen van de centra of zelfs geheel decentraliseren (vergelijk woninginrichting- en doe-het-zelfbedrijven). Alonso sluit hierbij aan. Zijn theorie kan zo worden verstaan dat winkelbedrijven uit allerlei branches met elkaar strijden om de locaties met de hoogste bezoekersstromen. Hierbij weten de hoogst biedende bedrijven (zoals juwelierszaken en bepaalde winkelformules op modegebied) via het huurprijsmechanisme beslag te leggen op panden in de drukste straten. Het gaat hierbij om A1 en A2 standplaatskwaliteiten met een (voetgangers)drukke-indices van 100 (drukste punt in het centrum) tot 75 respectievelijk 75 tot 50. Bedrijven die minder hoge huren kunnen opbrengen, nemen genoegen met vestigingsplaatsen in de minder drukke B1 en B2 straten. Aan deze worden drukke-indices van 50 tot 25 resp. 25 tot 10 gehecht. Ondernemingen die de minste huur kunnen betalen, zoals startende bedrijven, vestigen zich noodgedwongen binnen het C-milieu.

### Analyse huurprijsbeïnvloedende factoren

In het onderzoek werden voor de naar zes typen ingedeelde hoofdwinkelcentra en de verschillende standplaatskwaliteiten 850 markthuursprijsmutaties van winkelpanden geanalyseerd. Deze huurprijsmutaties werden de afgelopen jaren onder meer in het maandblad Vastgoedmarkt gepubliceerd. Van deze panden werd ter plaatse onder meer de passantendrukke vastgesteld en werden de diepte, de frontbreedte en de oppervlakte berekend. Winkels met zeer beperkte frontbreedtes (< 3,5 m) die in zeer ongunstige verhoudingen tot de panddieptes bleken te staan, werden niet in het bestand meegenomen.

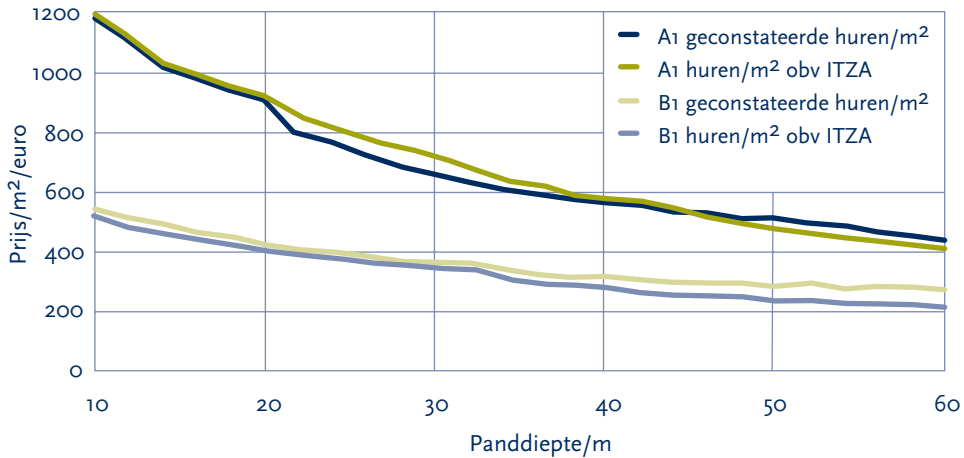
Uit de analyse van huurprijsbeïnvloedende factoren blijkt, dat de correlatie tussen de hoogte van de huurprijs per m<sup>2</sup> (Y) met de drukke-index beduidend sterker is dan met de variabelen diepte en oppervlakte. Zo bedragen bij de grote hoofdcentra de correlatiecoëfficiënten van log Y aangaande de drukke-index +0,75 en voor diepte en oppervlakte rond -0,41. Een correlatiecoëfficiënt ligt altijd tussen +1 en -1. Hoe dichter bij een van deze waarden, hoe sterker het verband met de hoogte van de huurprijs is. De positieve correlatie met de drukke-index wil zeggen dat de gemiddelde huurprijs per m<sup>2</sup> hoger wordt naarmate het om drukker winkelstraten gaat. De negatieve correlaties met diepte en oppervlakte betekenen dat, als de waarden van deze variabelen groter worden, het huurprijsniveau juist daalt.

### Verdere resultaten

Dit artikel beperkt zich tot één voorbeeld: de resultaten die werden vastgesteld voor de grote hoofdcentra van de eerste categorie. Deze centra komen voor in de grote steden. De bijgaande grafiek geeft, binnen het A1 en B1 milieu, de gemiddelde huurprijs per m<sup>2</sup> aan die voor winkelruimte op 0-niveau en met een bepaalde panddiepte wordt betaald. De stippe lijn toont de gemiddelde huurprijs per m<sup>2</sup> bij toenemende panddiepte volgens de zoge-

noemde 'gestroomlijnde' ITZA-methode (In Terms of Zone A). Voor een pand binnen het A1 milieu en met een diepte van 22 m belooft de gemiddelde huurprijs per m<sup>2</sup> wgo per jaar € 817.

### A1 en B1 Stand: huren geconstateerd en vervolgens gestroomlijnde ITZA methode



Zowel bij grote als middelgrote centra blijkt verder dat, gemiddeld genomen, de geconstateerde markthuurgrijzen van winkels met een grotere diepte dan 35 m c.q. een wgo van meer dan 250 m<sup>2</sup>, hoger uitkomen dan de huurprijzen berekend volgens de ITZA-methode. De toenemende vraag naar grotere winkelpanden (schaalvergroting) is daar niet vreemd aan. Dit wordt duidelijk uit de vaststelling dat over een periode van 14 jaar de markthuurgontwikkeling van grotere panden het beste de inflatie voorbleef. Dit vormt een interessant gegeven voor beleggers.

### Voorspellingsmodel referentiehuren

Door simultaan gebruik te maken van de variabelen (voetgangers)drukke-index (variabele  $X_1$ ), diepte ( $X_2$ ) en oppervlakte ( $X_3$ ), blijkt de 'hardheid' van (markt)huurgrijstaxaties (waarde  $Y$ ) te kunnen worden vergroot. Met gebruikmaking van de gegevens van de verzamelde waarnemingen en met behulp van door dr ir P.M. Upperman uitgevoerde regressieberekeningen, werden huurgrijsschattingsmodellen geformeerd. In het geval van de grote hoofdcentra blijkt de meervoudige correlatiecoëfficiënt met de markthuurgrijzen nu op 0,85 uit te komen. Dit is significant meer dan de hoogste correlatie (0,75) die hiervoor werd vastgesteld. Aanvankelijk werd ook de frontbreedte als simultane variabele meegenomen. Deze werd evenwel terzijde gelegd toen bleek dat dit te weinig toevoegde aan de verklaring van de huurgrijzen.

Het resultaat van de studie naar de markthuurgrijzen van hoofdcentra van de eerste categorie is, dat indien

$$W = \log Y,$$

het regressiemodel voor de gemiddelde waarde  $\mu^{\wedge}_W = 2,46120_1 + 0,00790884X_1 - 0,00825915X_2 - 0,000236367X_3$  luidt.

## RETAIL - HUURNIVEAUS

Een voorbeeld kan de praktische betekenis van deze formule illustreren. Uitgegaan wordt van een winkel die ligt aan een straatdeel met een locatiedrukke-index van 85, met een diepte van 22 m en een wgo van 125 m<sup>2</sup>.

Door deze drie getallen in het model in te voeren resulteert:

$$\mu^{\wedge}_W = 2,461201 + 0,00790884 \times 85 - 0,00825915 \times 22 - 0,000236367 \times 125 = 2,922204225.$$

De aan deze uitkomst te relateren gemiddelde huurprijs per m<sup>2</sup> wgo bedraagt:  $Y = 10^{2,922204225} = \text{€ } 836.$

### Nadere finetuning

Het in dit voorbeeld aan de berekende referentiehurprijs ten grondslag liggende materiaal omvat waarnemingen uit een zestal grote hoofdcentra van de eerste categorie. In deze steden hebben de factoren die de hoogte van de markthuur beïnvloeden, niet allemaal precies hetzelfde gewicht. Zo is de mate van schaarste aan winkelruimte of de 'spirit of the place' in deze centra niet identiek. Daardoor kunnen de gemiddelde overall huurprijzen tussen deze hoofdcentra in zekere zin van elkaar verschillen. Dit betekent dat de berekende huurprijs voor plaatselijke omstandigheden enigszins moeten worden gecorrigeerd. Voor een reeks van centra zijn in de onderliggende studie deze correctiefactoren berekend. Zo geldt voor Rotterdam een correctie van 0 à +10% en voor Utrecht en Eindhoven juist 0 à -10%. Zonder deze hier uit te werken, moeten tenslotte nog objectspecifieke correcties worden genoemd zoals de mate van indeelbaarheid/flexibiliteit en de bouwtechnische kwaliteit.

### Ontwikkeling markthuren

Door de vermindering van de koopkracht en de relatief hoge inkomenselasticiteit van woninginrichting-, luxe artikelen en kleding wordt de omzetontwikkeling in deze sectoren in 2004 en 2005 negatief beïnvloed. Hierdoor zullen de markthuurontwikkelingen op vooral de woonboulevards en in mindere mate binnen hoofdwinkelcentra minstens bij de inflatie achterblijven. In de laatstgenoemde centra zal dat vooral bij kleinere winkelpanden het geval zijn.

**Over de auteur:** Ed Bolt is fellow bij de SBV/UvA School of Real Estate. Dit artikel baseerde hij op zijn boek 'Winkelvoorzieningen op waarde geschat'. Naast de behandelde markthuren worden in deze publicatie op synchrone basis marktconforme aanvangsrendementen geanalyseerd. Doordoor wordt een praktisch handvat voor de waardebepaling van winkelobjecten verschaft. Info via e-mailadres: bolt.merkelbeek@planet.nl.

## Winkelnieuwbouw leidt niet tot versterking van concurrentiepositie

Om de economische concurrentiepositie van de eigen binnenstad te versterken, gaan steeds meer gemeenten over op het toevoegen van winkelnieuwbouw aan hun binnenstedelijk winkelapparaat. Er moet echter worden geconstateerd dat door ontwikkeling van dergelijke winkelnieuwbouwprojecten de concurrentiepositie van binnensteden allerminst wordt versterkt. In Nijmegen, Breda en Amersfoort blijkt dat na opening van een binnenstedelijk winkelnieuwbouwproject noch de bezoekersaantallen zijn gestegen, noch de regionale verzorgingspositie van de binnenstad is versterkt.

door Esther Fleers

De aantrekkelijkheid van een binnenstad wordt naast toegankelijkheid, de aanwezigheid van horeca, cultuur en voldoende parkeergelegenheid, bepaald door het functioneren van het winkelapparaat. Volgens Boekema, in zijn publicatie 'Het behoud van de binnenstad als winkelhart', is er zonder aantrekkelijk winkelgebied geen sprake van een aantrekkelijke binnenstad. De binnenstad is namelijk essentieel voor de lokale economie en een goed functionerend winkelapparaat is dan ook voor het totale functioneren van de binnenstad van belang.

Winkelen in de binnenstad heeft echter aan aantrekkelijkheid ingeboet; vooral binnensteden in grote gemeenten kampen steeds meer met dalende bezoekersaantallen. In 'De binnenstad, instrumenten voor offensief beleid' geeft het Hoofdbedrijfschap Detailhandel aan dat er steeds vaker op perifere locaties grootschalige winkel- en vrijetijdscentra worden ontwikkeld. Bovendien moderniseren ook steeds meer stadsdeelcentra en kleinere gemeenten hun winkelaanbod. Deze externe alternatieven, die naast een variërend winkelaanbod en een goede toegankelijkheid ook voldoende parkeergelegenheid bieden, zorgen ervoor dat de concurrentiepositie van binnensteden steeds meer onder druk komt te staan. Daarnaast zorgen ook interne beperkingen, zoals gebrek aan ruimte voor publiekverzorgende voorzieningen en eenvormigheid, door filialisering en branchering, ervoor dat de kwaliteit van het winkelaanbod in de binnensteden achteruit gaat.

Winkelnieuwbouw wordt nu door veel gemeenten gezien als oplossing voor dit probleem. Deze winkelnieuwbouwprojecten moeten meer bezoekers naar een binnenstad trekken, wat uiteindelijk gepaard moet gaan met voldoende consumptieve bestedingen die de binnenstedelijke detailhandel in staat stelt het kwaliteitsaanbod te handhaven. De vraag is of dit ook daadwerkelijk gebeurt en of ontwikkeling van winkelnieuwbouw wel een juiste strategie is om de positie van een binnenstad te versterken. Om dit te kunnen vaststellen is er een exploratief casuonderzoek uitgevoerd, waarbij de volgende drie binnensteden zijn geselecteerd: Nijmegen met de Marikenstraat (in september 2000 voor het publiek geopend), Breda met de Barones (geopend in september 1997) en Amersfoort met het St. Jorisplein (geopend in april 2000).

## RETAIL - EFFECTEN NIEUWBOUW

Deze casestudies betreffen binnenstedelijke winkelnieuwbouwprojecten die maximaal zes jaar geleden zijn opgeleverd en die minimaal 10.000 m<sup>2</sup> winkelvloeroppervlak (wvo) groot zijn. Ook is er in de drie steden naast een kwalitatieve verbetering sprake van een kwantitatieve uitbreiding van het winkelapparaat.

### Posities zijn niet versterkt

Er is gebleken dat in de onderzochte steden geen sprake is van een vergrote aantrekkingskracht op bezoekers. De bezoekersaantallen zijn namelijk noch in Nijmegen, noch in Breda of Amersfoort na de opening van de winkelnieuwbouwprojecten gestegen. Ook de regionale verzorgingspositie is in Nijmegen en Amersfoort niet versterkt. In Breda is het aandeel bezoekers van buiten de gemeente Breda wel versterkt. Dit wordt echter veroorzaakt door een afname van het aantal bezoekers uit de gemeente Breda zelf; dat blijkt uit een afname in de koopkrachtbinding, dat wil zeggen in hoeverre aankopen in de regio Breda worden verricht in de Bredase binnenstad.

Dan wordt al een aantal jaren in verschillende binnensteden jaarlijks de gehele detailhandel en horeca benaderd voor de ERBO-enquête van de Kamer van Koophandel. In deze enquête wordt bedrijven onder meer gevraagd naar de groei van hun nominale omzet en bedrijfsresultaat. Uit deze ERBO-enquêtes is gebleken dat er in de drie binnensteden geen sprake is van een bovengemiddelde verbetering in het bedrijfsresultaat. Het aantal non-food detailhandelondernemingen dat zegt dat jaar winst te hebben gemaakt, is in de drie steden gelijk gebleven of zelfs iets afgenomen.

Een andere opmerkelijke constatering is de ontwikkeling in het leegstandspercentage. In het rapport 'Cijfers in perspectief, De Nederlandse markt voor commercieel vastgoed 2003' waarschuwt DTZ Zadelhoff al voor opkomende leegstand. Uit dit onderzoek is gebleken dat in steden waar recentelijk nieuwe winkelruimte aan het kernwinkelapparaat is toegevoegd, meer leegstand voorkomt dan elders in het centrum dan in steden zonder nieuwbouwontwikkelingen.

Ook in de onderzochte steden is het leegstandspercentage na opening van de winkelnieuwbouwprojecten een stuk hoger dan ervoor. Uit de Retail Verkenner van Locatus is gebleken dat in de Nijmeegse binnenstad het aantal lege verkooppunten sinds de opening van de Marikenstraat met maar liefst 180% is gestegen van 24 in 1999 naar 67 in 2001. In Amersfoort betreft deze stijging 52%, van 46 lege verkooppunten in 1999 tot 70 in 2002.

### Leegstandsontwikkeling

	1999	2000	2001	2002
Nijmegen	4,63	11,32	11,71	12,3
Breda	10,58	16,03	18,42	18,87
Amersfoort	11,14	16,14	15,33	15,98

Bron: Locatus Retail Verkenner

Het totale winkelaanbod kan in de drie steden dus niet door de markt worden opgenomen. Op grond van de bevolkingstoename is de groei van het winkelapparaat in de drie binnensteden ook niet gerechtvaardigd. Wanneer de ontwikkeling in het aantal m<sup>2</sup> wvo namelijk wordt afgezet tegen de ontwikkeling in het aantal inwoners, is te zien dat het

aantal inwoners in de steden minder sterk stijgt dan het aantal m<sup>2</sup> wvo aldaar. Met als gevolg dat zowel in de nieuwe projecten, met uitzondering van de Marikenstraat, als in de oude centrumdelen leegstand ontstaat. Juist deze oude centrumdelen worden vaak gekenmerkt door de aanwezigheid van relatief veel kwalitatieve zwakke winkelmeters en dit is een zelfversterkend effect.

### **Keuze nodig tussen koude en warme sanering**

Geconcludeerd kan dan ook worden dat winkelnieuwbouw in combinatie met een kwantitatieve uitbreiding van het binnenstedelijke winkelapparaat, geen goede strategie is om de positie van binnensteden te versterken. Dit wil echter niet zeggen dat er dan maar geen winkelnieuwbouw in binnensteden moet plaatsvinden. De kans bestaat namelijk dat wanneer er niets aan de versterking van binnensteden wordt gedaan, de consument eerder geneigd zal zijn voor een ander winkelgebied te kiezen. De concurrentiepositie ten opzichte van alternatieven zal dan nog meer afzwakken. Winkelnieuwbouw hoeft echter niet gepaard te gaan met een kwantitatieve netto-uitbreiding van het wvo om hoofd te kunnen bieden aan deze concurrentie.

Wil winkelnieuwbouw een bijdrage kunnen leveren aan de versterking van de positie van binnensteden, dan moeten gemeenten allereerst te rade gaan of kwalitatieve verbetering van het binnenstedelijke winkelapparaat noodzakelijk is en welke doelen hier aan ten grondslag liggen. Als blijkt dat kwalitatieve verbetering noodzakelijk is, dan zal deze verbetering moeten plaatsvinden zonder dat er kwantitatieve uitbreiding plaatsvindt. Dat wil zeggen dat de oudere, zwakkere delen zullen moeten worden gesaneerd. Ondernemers uit deze oudere, zwakkere delen zullen echter niet snel uit zichzelf vertrekken wanneer gemeenten het beleid van koude sanering blijven volgen. Warme sanering, waarbij ondernemers door de gemeente worden uitgekocht, is de enige mogelijkheid om doeltreffend te werk te gaan.

Deze warme sanering kan plaatsvinden als gemeenten aan de betreffende projectontwikkelaar de volgende randvoorwaarde stellen: wil de projectontwikkelaar de winkelnieuwbouw realiseren, dan zullen bij de totale kosten voor het realiseren van de winkelnieuwbouw ook de kosten voor het saneren van de oude delen betrokken moeten worden. Zo ontstaat de mogelijkheid om ondernemers snel uit te kopen om het gesaneerde winkelgebied te herbestemmen. De betreffende projectontwikkelaar moet dan vervolgens wel het eerste recht krijgen om dit gesaneerde gebied opnieuw ontwikkelen. Zowel de gemeente als de projectontwikkelaar zullen overigens moeten investeren in de sanering van de oude delen. Wanneer de kosten voor deze sanering alleen op de schouders van de projectontwikkelaar komen te rusten, zullen beleggers uiteindelijk geconfronteerd worden met te hoge prijzen. Hun rendement op de investering komt daardoor dusdanig onder druk te staan dat andere opties interessanter worden om in te investeren.

Door warme sanering kan winkelnieuwbouw wellicht wel een bijdrage leveren aan de versterking van de positie van binnensteden. Overaanbod in combinatie met een hoog leegstandspercentage worden op deze manier namelijk beperkt, terwijl binnensteden wel beter het hoofd kunnen bieden aan de concurrentie.

**Over de auteur:** Esther Fleers is afgestudeerd aan de Technische Universiteit Delft, faculteit Bouwkunde, richting Real Estate & Housing (voormalig Bouwmanagement en Vastgoedbeheer).

## Prijsexplosie bedrijventerreinen vraagt om reactie vastgoedsector

Marktpartijen als beleggers en projectontwikkelaars hebben nog altijd weinig belangstelling voor bedrijventerreinen en bedrijfsruimten. Bovendien is hun belangstelling selectief. Met name op 'normale' gemengde bedrijventerreinen laten zij daardoor kansen liggen. De toenemende hoogwaardigheid van bedrijfsmatig vastgoed doet zich immers vooral hier voor, zo blijkt uit een analyse van prijsgegevens. De forse waardeontwikkeling van bedrijfsgrond moet worden aangewend voor de herstructureringsopgave die ons land te wachten staat. Dus: verleid lokale overheden en verover die markt.

door Werner Hermans

De Nederlandse vastgoedsector professionaliseert. In het afgelopen jaar hebben we diverse initiatieven gezien die een bijdrage leveren aan de transparantie van en kennis over de markt voor bedrijfsmatig onroerend goed. Te denken valt aan de stichting RealNext, de werkgroep Researchoverleg en de vereniging De Vierkante Meter.

Naast deze initiatieven valt ook op dat de sector nog vooral belangstelling heeft voor kantoren, winkelvastgoed en woningen. Bedrijventerreinen en bedrijfsruimten vinden we terug achterin de bladen. Toch is er in de vorm van het Integraal Bedrijventerrein Informatie Systeem (IBIS) jaarlijks een schat aan gegevens voorhanden. Aan een structurele analyse van ontwikkelingen en trends over een wat langere periode heeft het tot dusver ontbroken, hoewel al sinds 1975 dataverzameling over bedrijventerreinen plaatsvindt. Dit artikel probeert daarin verandering te brengen. Waar mogelijk worden de gegevens geconfronteerd met bevindingen uit ander onderzoek. Met name de analyse van prijsgegevens levert verrassende inzichten op.

### Verantwoording

De landelijke enquête bedrijventerreinen en kantoorlocaties vindt plaats onder verantwoordelijkheid van het Directoraat Generaal Ruimte en wordt uitgevoerd door de provincies. Al in 1975 is gestart met het verzamelen van diverse gegevens van alle bedrijventerreinen groter dan 5 hectare bruto, waar bovendien nog uitgifte mogelijk is. Vanaf 1991 worden alle bedrijventerreinen vanaf 1 hectare (inclusief de volle terreinen) meegenomen. De meeste analyses in dit artikel hebben betrekking op de periode 1993-2003.

Het bestand bevat momenteel 3.607 bedrijventerreinen. Prijsgegevens worden uiteraard alleen geregistreerd voor die terreinen waar uitgifte mogelijk is. Om incurante (rest)kavels, die al jaren te koop zijn, zoveel mogelijk buiten de prijsanalyses te houden, wordt daarbij uitgegaan van terreinen met minimaal 1 hectare terstond uitgeefbaar. De prijsanalyses hebben als gevolg daarvan betrekking op 1.079 (1993) resp. 718 (2003) terreinen.



## BEDRIJVENTERREINEN - PRIJSONTWIKKELING

**Tabel 1: Uitgifte bedrijventerreinen in Nederland, 1987-2002 (hectare)**

1987	901
1988	1080
1989	1467
1990	1400
1991	1241
1992	1034
1993	935
1994	959
1995	1228
1996	1316
1997	1525
1998	1461
1999	1571
2000	1341
2001	974
2002	910

**Bedrijventerreinen in vogelvlucht**

Sinds 1987 is in Nederland in totaal 19.343 ha. bedrijventerrein uitgegeven, ofwel gemiddeld 1.209 ha. per jaar. De terreinuitgifte laat een duidelijk cyclisch patroon zien, met pieken in 1989 en 1997 en een dal in 1993 (zie tabel 1). De uitgifte van bedrijventerreinen vertoont daarmee een zeer sterke samenhang met de economische ontwikkeling. Momenteel bevinden we ons wederom in een diep dal. De verwachting is dat het aantrekken van de terreinuitgifte nog wel enkele jaren op zich zal laten wachten<sup>6</sup>.

**Kengetallen bedrijventerreinen Nederland 2003**

a. aantal bedrijventerreinen:	3.607
b. bruto oppervlakte:	93.832 hectare
c. netto oppervlakte:	69.417 hectare
d. netto-bruto verhouding (c/b):	74%
e. totaal uitgeefbaar oppervlak:	11.045 hectare.
f. gemiddelde jaarlijkse uitgifte 1993-2002:	1.209 hectare.
g. gemiddelde maximum prijs gemengde bedrijventerreinen:	85,-/m <sup>2</sup>
h. idem 1993:	37,-/m <sup>2</sup>
i. ontwikkeling maximum prijzen 1993-2003 (g/h):	130%

geschat metrage bruto vloeroppervlak op bedrijventerreinen ((c-e)*0,62):	360.000.000 m <sup>2</sup> bvo
--	--------------------------------

Anno 2003 telt Nederland 69.417 ha netto terrein, waarvan nog 11.045 ha uitgeefbaar is. Uitgaande van een gemiddelde floor-space index voor bedrijfskavels van 0,62 kan het totale metrage bedrijfsruimte op deze terreinen worden geraamd op 360 mln m<sup>2</sup> bvo<sup>6</sup>. Ter vergelijking: Bak<sup>3</sup> schat het totale bruto metrage kantoorruimte in Nederland op zo'n 45 miljoen m<sup>2</sup>. Uitgedrukt in vierkante meters is de totale bedrijfsruimtesector dus vele malen groter dan de kantorensector<sup>6</sup>.

## BEDRIJVENTERREINEN - PRIJSONTWIKKELING

### Markt vooral buiten Randstad

Sinds jaar en dag neemt de provincie Noord-Brabant het grootste deel van de terreinuitgifte voor haar rekening, op afstand gevolgd door Gelderland, Zuid-Holland en Overijssel. Hekkensluiters zijn Zeeland en Utrecht. In tegenstelling tot de kantorensector bevindt de markt voor bedrijventerreinen zich met name buiten de Randstad: slechts 22% van de uitgifte op droge terreinen kwam in het afgelopen decennium voor rekening van de provincies Utrecht en Noord-en Zuid-Holland.

**Tabel 2: Uitgifte bedrijventerreinen per provincie (excl. zeehaventerreinen)**

	1993-1997	1998-2002	Vershil periodes 93-97/98-02
Groningen	253	313	24
Friesland	397	531	34
Drenthe	278	267	-5
Overijssel	509	596	17
Flevoland	293	351	19
Gelderland	604	638	6
Utrecht	223	169	-24
Noord-Holland	421	397	-6
Zuid-Holland	608	621	2
Zeeland	113	154	35
Noord-Brabant	1162	1029	-11
Limburg	548	548	0

Uit tabel 2 blijkt bovendien dat sprake is van geografische verschuivingen. Met name Groningen, Friesland en Zeeland hebben een steeds belangrijker aandeel in de terreinuitgifte; hierbij zijn de zeehaventerreinen in deze provincies nog eens buiten beschouwing gelaten. Vooral Utrecht en Noord-Brabant laten een afname zien. De eveneens in IBIS geregistreerde harde planvoorraad wijst op het doorzetten van deze trends.

### Themaparken: trend of hype?

Wanneer wordt gekeken naar kwalitatieve aspecten van de uitgifte, blijkt dat gemengde terreinen het leeuwendeel van de uitgifte voor hun rekening nemen. Zeehaventerreinen hebben een aandeel van ongeveer 10%, met grote regionale variaties. Zo kennen vooral provincies als Groningen (Oosterhorn, Eemshaven) en Zeeland (Sloegebied) een aanzienlijke aandeel zeehaventerrein in hun totale uitgifte. Het aandeel van hoogwaardige bedrijvenparken en distributieparken in de totale uitgifte is gering. Wel laten de uitgiftecijfers de laatste jaren een beperkte thematisering zien (zie figuur 3).

**Tabel 3: Uitgifte bedrijventerreinen naar segment**

segment	1993-1997	1998-2002	verschil 93-97/98-02 (procentpunt)
zware industrieterreinen	8	11	3
zeehaventerreinen	9	10	1
gemengde terreinen	75	67	-8
hoogwaardige bedrijvenparken	3	5	2
distributieparken	6	6	0
totaal %	100	100	
totaal abs.	5.964	6.256	

Hoewel momenteel bij beleggers en ontwikkelaars belangstelling bestaat voor themaparken die een specifiek segment van de markt bedienen<sup>5,10</sup>, is hun positie in de totale markt vooralsnog beperkt. De cijfers verhullen echter dat er binnen het segment gemengde terreinen ontwikkelingen gaande zijn die zeker zo interessant zijn als ontwikkelingen op hoogwaardige bedrijven- en distributieparken.

#### **Marktconform uitprijzen en hoogwaardige component**

De prijsontwikkeling duidt op marktconform uitprijzen en een hoogwaardige component. Dat blijkt vooral uit de prijsontwikkeling van bedrijfskavels. Deze moest in het afgelopen decennium in 'triple digit' worden genoteerd. In het afgelopen decennium zijn op veel locaties de prijzen voor bedrijfsgrond meer dan verdubbeld. Hiervoor wordt de volgende verklaring verondersteld:

- Bij het vaststellen van grondprijzen is door gemeenten lange tijd min of meer uitgegaan van de productiekosten van bedrijfsgrond: de kosten van verwerving, bouwrijp maken en eventuele afdracht aan fondsen voor bijvoorbeeld grote werken of milieuvorzieningen. Deze kosten zijn doorgaans lager dan de residuele grondwaarde, de feitelijke marktwaarde van grond. Het aantrekken van werkgelegenheid was vaak echter de rechtvaardiging om grond onder de marktwaarde van de hand te doen. Lokale overheden hanteren nu in toenemende mate 'marktconforme' prijzen voor bedrijfsgrond. Al dan niet na bestudering van verkoopresultaten elders wordt vastgesteld wat de 'maximaal haalbare grondprijzen' zijn. Steeds vaker benaderen de grondprijzen hierdoor de residuele grondwaarde. Hoewel deze trend in veel gemeenten zichtbaar is, impliceert zij ook dat de prijsstijgingen op hoogwaardige bedrijvenparken groter moeten zijn geweest dan op andere locaties. Naar zal blijken, is dit niet het geval. Daar komt bij dat grote prijsverschillen zich niet alleen tussen, maar steeds vaker ook binnen bedrijventerreinen voordoen. Er is dus meer aan de hand.
- Door trends als verdienstelijking en specialisatie worden bedrijven gemiddeld genomen kleiner. Productieprocessen worden kennisintensiever en schoner. Veel bedrijven krijgen hierdoor een meer kantoorachtige uitstraling, waarbij de werkgelegenheidsdichtheid en de representativiteit van gebouw en omgeving belangrijker wordt. Marktconform uitprijzen leidt op deze locaties vaak tot een relatief hoge grondprijs. Het gaat dan bijvoorbeeld om die kavels op een bedrijventerrein die beschikken over een goede zichtbaarheid. In het navolgende worden deze locaties 'hoogwaardig' genoemd,

## BEDRIJVENTERREINEN - PRIJSONTWIKKELING

waarbij de prijs - what's in a name? - het criterium is. Niet zelden zal het vastgoed echter ook in termen van kwaliteit 'hoogwaardig' zijn.

### Gemengde terreinen verschieten van kleur

Het zijn vooral gemengde terreinen en zware industrieterreinen die een explosieve ontwikkeling van de gemiddelde maximum prijzen hebben laten zien. Tussen 1993 en 2003 is hier de gemiddelde maximum prijs met 130% resp. 157% toegenomen (tabel 4). Wanneer de ontwikkeling van de gemiddelde maximumprijsniveaus als maatstaf wordt genomen voor de toenemende hoogwaardigheid van het vastgoed, kan worden geconcludeerd dat deze trend zich met name op deze terreinen voordoet. Zij nemen samen bovendien ruim driekwart van de totale uitgifte voor hun rekening.

**Tabel 4: Nominale ontwikkeling gem. maximumprijs naar segment, 1993-2003**

	1993	2003	1993-2003, in %
zware industrieterreinen	€ 30	€ 77	157
zeehaventerreinen	€ 57	€ 67	17
gemengde terreinen	€ 37	€ 85	130
hoogwaardige bedrijvenparken	€ 79	€ 126	59
distributieparkeren	€ 69	€ 132	91
totaal	€ 40	€ 89	123

Dat het doorgaans maar om een gedeelte van het terrein gaat, blijkt onder meer uit de verschillen tussen minimum en maximum prijzen. Tabel 5 geeft de toe- danwel afname van het percentage terreinen, waar het verschil tussen minimum en maximum prijs groter is dan 35%. Het zijn dan wederom de zware industrieterreinen en de gemengde terreinen die hun aandeel locaties met een hoogwaardige(re) component fors zagen toenemen. Met name de prijsontwikkeling op gemengde terreinen is interessant; de absolute prijsniveaus zijn er hoger en dit segment neemt de bulk van de totale terreinuitgifte voor zijn rekening.

**Tabel 5: Percentage terreinen waar verschil minprijs-maxprijs > 35%**

	1993	2003	1993-2003, in %
zware industrieterreinen	23	33	+ 43
zeehaventerreinen	o.m.	o.m.	o.m.
gemengde terreinen	16	23	+ 44
hoogwaardige bedrijvenparken	22	26	+ 18
distributieparkeren	27	21	- 22

o.m. = onvoldoende metingen

Wanneer nu specifiek wordt gekeken naar de maximumprijzen in het segment gemengde bedrijventerreinen, blijkt dat de prijsontwikkeling sterke geografische verschillen laat zien. Waar Groningen, Friesland en Zeeland, zowel qua absolute prijsniveaus als qua prijsontwikkeling, sterk achterblijven, stijgen de prijzen in Utrecht, Flevoland, Overijssel en Noord-Holland hard.

Interessant is dat grondprijzen ruim boven € 100/m<sup>2</sup> al lang geen uitzondering meer zijn.

## BEDRIJVENTERREINEN - PRIJSONTWIKKELING

Dit zijn prijzen waarbij het stapelen van bedrijfsruimte vanuit financiële overwegingen een reële optie kan zijn<sup>7</sup>. In Utrecht en Noord- en Zuid-Holland ligt zelfs het gemiddelde van de maximum meterprijzen boven € 100.

**Tabel 6: Nominale ontwikkeling gem. maximumprijs gemengde terreinen.**

	1993	2003	1993-2003, in %
Groningen	19	35	84
Friesland	23	37	61
Drenthe	21	47	124
Overijssel	28	77	175
Flevoland	32	89	178
Gelderland	33	82	148
Utrecht	67	195	191
Noord-Holland	51	132	159
Zuid-Holland	81	166	105
Zeeland	30	50	67
Noord-Brabant	40	90	125
Limburg	29	69	138
Nederland	37	85	130

### Ongekende potenties

De forse prijsstijgingen van vooral gemengde bedrijventerreinen bieden ongekende potenties. Deze blijven helaas nog onbenut. Zo kunnen zij een bijdrage leveren aan de enorme herstructureringsopgave die ons land te wachten staat. Grofweg een kwart van het totale terreinoppervlak is verouderd, en de kosten die met de aanpak ervan gemoeid zijn, lopen in de miljarden. Niet zelden maakt het toevoegen van hoogwaardige functies onderdeel uit van het herstructureringsproces. Vaak komen grondwaardestijgingen als gevolg van bestemmingsveranderingen echter niet ten goede van het verouderde bedrijventerrein in kwestie. Zij vloeien ofwel uit het publieke domein, ofwel naar de grondbedrijven en daarmee vaak uit het terrein. Toch zijn er diverse instrumenten denkbaar om waardestijgingen binnen het terrein te verevenen of af te romen<sup>8,9</sup>. Met name lokale overheden kunnen hier een regierol vervullen, maar een nauwe samenwerking met ontwikkelaars, bijvoorbeeld in een gezamenlijke ontwikkelingsmaatschappij, is ook een optie. Wanneer hier serieus werk van wordt gemaakt, is er een schat aan stille reserves beschikbaar.

Ook vanuit de markt mag dan een reactie worden verwacht. Door zich op te werpen als gebiedsontwikkelaar, kan een marktpartij voor lokale overheden een interessante partner zijn bij de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen. Vaak ligt de focus echter op vastgoedontwikkeling op pandniveau. Beleggers en ontwikkelaars zijn bovendien maar mondjesmaat actief op bedrijventerreinen, en dan vooral op specifieke, thematische terreinen met bijvoorbeeld veel logistiek vastgoed. Naar nu blijkt, verschieten met name 'gewone' gemengde bedrijventerreinen van kleur. Steeds vaker is hier sprake van een hoogwaardig terreindeel, waar de haalbare prijzen navenant zijn. Deze locaties liggen niet zelden buiten de Randstad. De omvang deze markt is aanzienlijk. Een wijziging in strategie is dus op zijn plaats.

## BEDRIJVENTERREINEN - PRIJSONTWIKKELING

**Over de auteur:** Werner Hermans is werkzaam als adviseur bij ETIN Adviseurs

## Literatuur

- 1 Aalst, A.C.J. van, T. Reesink, (2003) Te weinig geld voor herstructurering, in: PropertyNL researchquarterly, juni 2003
- 2 De floor-space index geeft de verhouding tussen bruto vloeroppervlak en kavelomvang weer. De aanname dat de gemiddelde fsi voor bedrijfskavels 0,62 bedraagt is gebaseerd op onderzoek van onder meer Inbo adviseurs en diverse eigen metingen in het kader van bedrijventerreinenstudies.
- 3 Bak (2002), R.L., Kantorenatlas Nederland; omvang, structuur en ruimtelijke spreiding van het in Nederland aanwezige kantoorgebouwenbestand.
- 4 Ook de waarde ervan is groter. Zo is de totale bouwsom van verleende bouwvergunningen voor hallen en loodsen met weinig of geen kantoorruimte al jaren groter dan die van zuivere kantoren. Zie CBS, statistieken verleende bouwvergunningen (diverse jaargangen) en NVB/STOGO/Universiteit van Utrecht, Thermometer Bedrijfsruimten (diverse jaargangen).
- 5 DTZ Zadelhoff (2004) Cijfers in perspectief; de Nederlandse markt voor commercieel vastgoed
- 6 Hermans, W. (2004) Uitgifte bedrijventerreinen in 2002 fors gedaald, in: Vastgoedmarkt, 02-2004
- 7 Inbo Adviseurs (2001) Kosten en baten van intensief ruimtegebruik op bedrijventerreinen
- 8 Ministerie van Economische Zaken (1999) Meer private betrokkenheid als kans bij de herstructurering van bedrijventerreinen
- 9 Priemus, H., E. Louw (2003) Kostenverhaal en planbaatafoming. In: Stedenbouw en Ruimtelijke Ordening 03-2003
- 10 "Bedrijfsruimte is gewild beleggingsobject", in: Het Financieele Dagblad 5-12-2003

## Kantoorbehoefte daalt niet door telewerken

De invloed van ict op de vraag naar ruimte van bedrijven lijkt beperkt en de vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven zijn nauwelijks veranderd. Er blijken namelijk weinig banen geschikt voor telewerken. Bovendien hechten zowel werkgevers als werknemers aan een kantoor: werkgevers willen het werk kunnen blijven controleren, en werknemers houden behoefte aan face-to-face contacten.

door Frank van Oort en Otto Raspe

De invloed van informatie- en communicatietechnologie (ict) op de samenleving is onmiskenbaar. Computers en andere ict-producten hebben in korte tijd hun intrede gedaan bij zowel huishoudens als bedrijven. Op het gebruik van de ruimte kan de opkomst van ict een aanzienlijke impact hebben. Zo maakt ict telewerken mogelijk, zodat het werk zich kan verplaatsen van traditionele werklocaties, zoals kantoren, naar de woning. Volgens de bekende futurologen uit de jaren '80 Toffler (1980) en Naisbitt (1984) heeft ict hiermee een revolutionaire impact op de manier van werken. Ze beschrijven hoe sinds de industrialisatie (de second wave) miljoenen arbeiders dagelijks tussen woon- en werkplek reizen. De 'derde golf', waarover vooral Toffler schrijft, zal banen terugbrengen van de werkplek naar de woonplek (als centrum van de samenleving). In kantoren kan vervolgens worden bespaard op de benodigde ruimte.

Het idee dat ruimtelijk-economische patronen door ict drastisch kunnen veranderen, is nog steeds actueel. Het is recentelijk met name Cairncross (2002) die spreekt over de 'death of distance'. De Economist noemde dit 'einde van de geografie' de belangrijkste kracht die de komende halve eeuw de samenleving gaat vormen - een impact vergelijkbaar met de uitvinding van de elektriciteit. Bedrijven zouden 'footloose' worden doordat ict hen minder afhankelijk maakt van de locatie. Ze kunnen zich dan daar vestigen waar de mix van locatiefactoren voor hen het meest gunstig is. Hierdoor zouden in het bijzonder goedkopere (perifere) locaties of locaties met een kwalitatief hoog woonmilieu aantrekkelijker kunnen worden. Voor regio's en de regionale vastgoedmarkt kan zo'n veronderstelde ontwikkeling belangrijke gevolgen hebben. Zo lijkt het traditionele stedelijke milieu in zo'n scenario niet meer noodzakelijkerwijs een aantrekkelijke vestigingsplaats voor bedrijven.

Is het nu waar dat het gebruik van de ruimte door ict revolutionair is veranderd sinds de introductie van de technologie in de jaren '70? Deze vraag staat centraal in een onderzoek door het Ruimtelijk Planbureau naar de ruimtelijk-economische effecten van ict (Van Oort e.a. 2003a). In deze bijdrage gaan we in op de consequenties van ict op het ruimtebeslag van bedrijven en kantoren en op de ontwikkelingen in telewerken, zowel vanuit het perspectief van bedrijven en kantoren als van de woning. Vervolgens behandelen we het vestigingsgedrag van bedrijven in de ict-sector, de van nature meest footloose sector, als voorbeeld.

## RUIMTELIJKE ORDENING - ICT & RUIMTEBESLAG

### Laag aandeel telewerken

Het effect van telewerken op het ruimtebeslag is afhankelijk van verschillende factoren. Ten eerste de totale omvang van telewerken. Hiermee wordt meteen een lastig punt aangesneden. In de literatuur worden veel verschillende definities gehanteerd, waardoor de omvang steeds verschillend wordt gemeten. Wij sluiten aan bij een recente studie van MuConsult (2003) waarin een 'telewerker' is gedefinieerd als iemand die werkzaam is in loondienst én de computer thuis in de laatste vier weken uitsluitend of vooral ten behoeve van het werk heeft gebruikt.<sup>1</sup> Anno 2002 werkt 3,3% van de beroepsbevolking uitsluitend thuis. Daarbovenop heeft 8,5% een gedeelde werkplek (zowel thuis als op kantoor).

In verschillende onderzoeken naar de mate van geschiktheid van banen om te telewerken worden deze relatief lage aandelen bevestigd. In Van Oort e.a. (2003a) wordt gesteld dat de potentie van 30% van het aantal banen voor de huidige situatie een bovengrens is. Opvallend is dus dat niet geldt dat alle beeldschermwerkers (anno 2003 60%) ook per definitie potentiële telewerkers zijn. Telewerken is met name voor hoogst gestandaardiseerd administratief werk of gespecialiseerd werk, waarvoor geen andere hulpmiddelen nodig zijn dan een pc, geschikt. Maar zelfs voor deze bezigheden, die geen directe, gelokaliseerde input van anderen vereisen, willen werknemers contact met collega's op het werk. Face-to-face contacten blijken een fundamentele rol te spelen in economische processen en ict is hiervoor geen substituut. Zeker voor complexe informatieoverdracht blijkt nabijheid en het hebben van face-to-face contacten een belangrijke factor. Slechts een gedeelte van de werktijd vullen kenniswerkers daarom met telewerk in. Daarnaast zijn ook de (geringe) mogelijkheden die werkgevers bieden van invloed. Niet elk bedrijf of instituut dat in theorie de mogelijkheden tot telewerk heeft, zal ook telewerk faciliteren. Gebrek aan controle op de werkzaamheden en gebrek aan sociaal contact zijn hierbij de voornaamste argumenten (zie bijvoorbeeld TNO Inro 2004). Op dezelfde manier zal niet elke werknemer die de mogelijkheid heeft, ook concreet gaan telewerken.

Voor het effect op het ruimtebeslag is ook de frequentie van het telewerken van belang. Op dit moment is dat voor de grootste groep telewerkers slechts één dag in de week. Het aandeel werkenden dat op twee of meer dagen thuiswerkt, is beperkt tot een harde kern van 5% van alle thuiswerkers (Breedveld en Van den Broek 2003<sup>2</sup>). Degenen met een gedeelde werkplek telewerken in frequentie relatief weinig. Een gemiddelde van 1 dag in de week voor een relatief kleine groep banen leidt niet tot grote ruimtewinsten.

### Werkplekken in kantoren

De ict-revolutie lijkt door de verdergaande verdienstelijking van de Nederlandse economie vooral haar weerslag te hebben op de ruimte benodigd voor kantooractiviteiten<sup>3</sup>. Doordat mensen thuiswerken is de bezettingsgraad van een kantoorgebonden werkplek soms zo laag dat één plek door meer mensen kan worden gebruikt. Ruimtelijk-economisch kan telewerken dus een reducerend effect hebben op de totale vraag naar kantoorruimte (MuConsult 2003, CPB 2003). Maar dit is niet de enige ruimtelijke uitwerking. Mogelijk zal de functie van kantoren wijzigen, bijvoorbeeld doordat zij meer dienst gaan doen als ontmoetingsplaats dan als werkplaats. Het belang van face-to-face contacten komt hier

<sup>1</sup> Mensen die een computer vooral voor privé-doeleinden gebruiken, en slechts af en toe voor het werk, behoren volgens deze definitie dus niet tot de groep telewerkers. En ook personen die de computer thuis gebruiken om te werken maar niet in loondienst zijn, worden in deze definitie niet meegenomen. Dit betreft bijvoorbeeld mensen met een bedrijf aan huis.

<sup>2</sup> Op basis van de definitie voor thuiswerken in het Tijds Bestedings Onderzoek.

<sup>3</sup> Het CPB (2003) geeft aan dat ook (en vooral) de vraag naar bedrijventerreinen beïnvloed wordt door ICT-ontwikkelingen in de economie. De door hem waargenomen trend van vestigingsvoorkeuren van (kantoorhoudende) ICT-bedrijven op formele bedrijfslocaties heeft echter betrekking op een zeer korte analyseperiode (1997-2000), waarbij sprake is van een tekort aan binnenstedelijk vastgoed aanbod door de varkenscyclus in de vastgoedsector. De 'voorkeur' voor formele bedrijventerreinen is daardoor vooral aanbod-gestuurd (vergelijk Nyfer 2003).



weer naar voren. Dat vergt meer vergader- en ontmoetingsruimten. Ook zal er naar verwachting meer ruimte nodig zijn voor overleg en ontspanning. Deze extra functies, met de ruimte die zij vragen, zouden ertoe kunnen leiden dat de 'winst' die via het doorvoeren van wisselwerkplekken wordt behaald, geheel of gedeeltelijk teniet wordt gedaan (Louter 2001; Horan 2000).

Louter (2001) concludeert dat het doorvoeren van telewerken, in combinatie met wisselwerkplekken, in ieder geval zal leiden tot een ander type gebouwen voor kantoorwerkzaamheden. Het zal echter niet noodzakelijk leiden tot een vermindering van het totaal benodigde kantooroppervlak per kantoorwerknemer. Louter stelt zelfs dat het gemiddeld (totaal) benodigde oppervlak per kantoorwerknemer mogelijk zal toenemen, omdat sommige kantoorarbeiders van meerdere werkplekken (bijvoorbeeld in satellietkantoren) gebruik gaan maken, tegen vroeger één werkplek. Bovendien is het moeilijk het gebruik per werkplek door meerdere kantoorwerkers zo te organiseren dat de bezettingsgraden op elke werkplek hoog zijn.

### **Extra werkkamer in woning**

Naast besparingen in kantoren vragen telewerkers aan de woningkant ook extra ruimte en dit zou in het totale ruimtebeslag in feite ook als kantoorruimte moeten meetellen. De invloed van telewerken op de woningkeuze blijkt echter nog bescheiden (Goetgeluk e.a. 2002). Telewerkers wijken wat betreft hun locatievoorkeuren niet af van andere woonconsumenten met een vergelijkbaar inkomen. Bovendien blijkt het telewerken niet bepalend voor hun woonlocatiekeuze. Wel geldt dat, in vergelijking met andere woonconsumenten, telewerkers standaard over één kamer meer willen beschikken. Onderzoek van MuConsult (2003) toont aan dat telewerkers gemiddeld ruimere huizen hebben. Als de telewerktrend doorzet, zal de huidige woningvoorraad hierop niet berekend zijn.

Een tweede veronderstelling van het effect van telewerken op de woningmarkt is dat de keuze van de vestigingsplaats van een onderneming door het woonklimaat wordt beïnvloed. Steeds vaker wordt ook de kwaliteit van de leefomgeving gezien als een factor die bedrijven laten meewegen in hun vestigingsplaatsbeslissing. Onder de veronderstellingen dat werknemers en bedrijven (de kenniswerkers zijn hun enige locatiefactor van belang) footloose zijn, wordt in de literatuur gesuggereerd dat de woonplek van kenniswerkers bepalend is voor de vestiging van high-tech of ict-bedrijven (Florida 2002). Amerikaans onderzoek van Love en Crompton (1999) bevestigt dit. Zij onderzochten bedrijven die recentelijk een dergelijke standplaatsbeslissing hadden gemaakt op het belang van diverse vestigingsplaatsfactoren in deze keuze. Hieruit blijkt nadrukkelijk dat de kwaliteit van de leefomgeving een factor van betekenis is. Dit geldt met name voor bedrijven die sterk en extreem footloose (weinig en niet aan de locatie gebonden) zijn, en die ook nadrukkelijk in hun bedrijfsfunctioneren kenniswerkers nodig hebben.

De Nederlandse situatie wijkt hiervan echter af. Dit blijkt uit onderzoek van Van Oort e.a. (2003b) naar kenniswerkers. In Nederland blijken kenniswerkers kwaliteitskenmerken van de woonomgeving te prefereren boven andere factoren, zoals de kans op werk (die locaties van waaruit de meeste potentiële banen zijn te bereiken). Opvallend is echter dat ict-dienstverleners die recentelijk zijn verhuisd, deze vestigingsplaatsvoorkeuren van hun kenniswerkers wel erkennen maar er niet naar handelen: bedrijven nemen deze factoren in hun beslissing niet mee. 'Traditionele' agglomeratiefactoren blijken nog steeds de drijvende krachten achter hun vestigingsplaatsbeslissingen. De belangrijkste factoren zijn

## RUIMTELIJKE ORDENING - ICT & RUIMTEBESLAG

de aanwezigheid van telecommunicatie-infrastructuur, het aanbod van personeel en de (fysieke) bereikbaarheid.

Een verklaring voor de afwijkende Nederlandse situatie kan zijn dat de woonmilieuvoorkeur van kenniswerkers in Nederland zowel groene, rustigere, suburbane locaties als centraal-stedelijke gebieden betreft (Van Oort e.a. 2003b). Voor beide locaties geldt dat ze zich binnen stedelijke agglomeraties concentreren. De polycentrische stedelijke structuur van de Randstad, in combinatie met de relatief grote pendeltolerantie van kenniswerkers maakt dat de economische vestigingsdynamiek van bedrijven zich voornamelijk binnen deze regio blijft afspelen, waarbij kenniswerkers hun woonvoorkeuren toch kunnen realiseren.

### Ruimtelijke dynamiek van ICT-bedrijven

Als bedrijven door ict footloose worden, kunnen ruimtelijke vestigingspatronen veranderen. In Van Oort e.a. (2003a) is de ict-sector uitgebreid als voorbeeldsector onder de loep genomen. De ict-sector is namelijk te kenschetsen als een jonge industrie, die volledig is gebaseerd op een nieuwe technologie en in hoogopgeleide werknemers. Ict-bedrijven hebben minder last van investeringen in bedrijfsplanden en kapitaalgoederen die in het verleden zijn opgebouwd. Door voorop te lopen in termen van toegepaste (communicatie)technologie is in die sector de informatie-economie het meest doorgedrongen en geïntegreerd. Bij zowel ict-bedrijven als werknemers in deze sector (vaak aangeduid als kenniswerkers) wordt vaak een hoogste mate van footlooseheid verondersteld (Florida 2002; Gottlieb 1995). Bovendien heeft de groei van de ict-sector zelf een belangrijke ruimtelijke consequentie. Zo gaat groei gepaard met toenemend ruimtebeslag (volume-effect).

Op basis van kwantitatieve analyses kan worden geconcludeerd dat de ict-sector een duidelijk ruimtelijk specialisatie- en ontwikkelingspatroon kent (Louter 2001). Er zijn twee belangrijke ruimtelijke concentratiepunten: de Noordvleugel van de Randstad (de regio Amsterdam-Utrecht) en de regio Eindhoven. De Zuidvleugel van de Randstad scoort ook redelijk, maar aanzienlijk minder dan de Noordvleugel. De ict-hardware is momenteel zeer sterk vertegenwoordigd in de regio Eindhoven en in Noord-Limburg. De ict-dienstensector is vooral sterk vertegenwoordigd in de regio Utrecht, waar zeer veel computer-softwarebedrijven zijn gevestigd. De ict-contentsector is zeer sterk vertegenwoordigd in de regio Amsterdam en 't Gooi in de vorm van reclamebureaus, uitgeverijen en de media-sector.

Er kan worden ingezoomd op de ruimtelijke evolutie van de ict-sector. In de eerste fase zijn het de stedelijke regio's in het kerngebied (de Randstad) die de broedplaatsen zijn van nieuwe bedrijfsontwikkeling (in ons geval binnen de ict-sector). In een tweede fase verspreidt de sector zich ruimtelijk naar grote en middelgrote steden en vervolgens (derde fase) naar steden in de nationale periferie en relatief landelijke gebieden in het uitstralingsgebied (Gelderland en Noord-Brabant). Hier stopt de ontwikkeling. De gebieden die zich als eerste ontwikkelden (de stedelijke regio's in de Randstad), behouden hun relatieve voorsprong ten opzichte van de overige ontwikkelingsgebieden als het gaat om ict-bedrijvigheid. Concentratie vindt echter niet plaats in de grote steden maar in enkele suburbane ringgemeenten en in stedelijke gebieden buiten de grootste agglomeraties. Nieuwe ict-bedrijven blijken zich bij voorkeur te nestelen in stedelijke gebieden waar de mate van specialisatie in de eigen sector al groot is en waar een grote mate van sectorale diversiteit

voorwaarden schept voor een beter functioneren.

Uit de kwantitatieve studies blijkt dat steden hun concurrentiekracht niet verliezen. Bedrijven blijken niet dermate footloose dat ze uit deze gebieden zijn weggetrokken. Sterker nog, stedelijke regio's blijken juist zeer attractief voor economische activiteiten die als footloose kunnen worden bestempeld. Binnen deze gebieden treedt er echter een opmerkelijk fenomeen op. Wanneer de ict-gevoelige bedrijvigheid op een laag geografisch schaalniveau wordt geanalyseerd, blijken de centraal-stedelijke gebieden hun aandeel ict-gerelateerde werkgelegenheid te verliezen, terwijl vooral in de verder weg gelegen groenstedelijke gebieden het aandeel toeneemt. In Van Oort e.a. (2003) wordt dit 'geconcentreerde deconcentratie' genoemd.

### **Virtuele communicatie vervangt fysieke niet**

Op basis van deze onderzoeken stellen we dat kantoren voor een groot deel gevestigd blijven in stedelijke gebieden, omdat ook andere aspecten dan virtuele bereikbaarheid een rol spelen. Wel is het belangrijk onderscheid te maken naar het soort werk. Zo zal een deel van de kantorensector een stedelijke oriëntatie behouden, terwijl een ander deel onder invloed van ict in sterkere mate dan voorheen ruimtelijk zal kunnen deconcentreren. Dat is het verschil tussen 'front offices', waarvoor face-to-face contacten een belangrijke rol blijven spelen, en 'back offices', waar routinematige administratieve werkzaamheden worden verricht. Wat voor de ruimtelijke (de)concentratie in relatie met front en back offices belangrijk is, is het niveau van kennisuitwisseling: moeilijk overdraagbare kennis ten opzichte van routinematige, gemakkelijk overdraagbare kennis. Bedrijven die vooral deze laatste vorm van informatie uitwisselen middels ict-toepassingen, zijn veel flexibeler in hun locatiekeuze.

Ict zorgt er dus voor dat netwerken een ruimtelijk grootschaliger karakter kunnen krijgen. Tegelijkertijd blijven de onderlinge (economische) agglomeratieprincipes gehandhaafd die voor deze netwerken essentieel zijn. Bij de nieuwe rol van afstand gaat het minder om agglomeratie op basis van kostenvoordelen, en meer om de uitwisseling van gecodeerde en impliciete kennis, de leereffecten die verbonden zijn met de interactie binnen lokale netwerken en de samenwerking en wedijver binnen die lokale netwerken. Ict heeft hierbij zelf geen structurerende rol, maar is afgeleide van de activiteiten van organisaties. Aan de ene kant maakt ict ruimtelijke spreiding mogelijk, terwijl aan de andere kant de ontwikkeling van (economische, institutionele en persoonlijke) netwerken, waarvan ict een essentieel ondersteunend onderdeel is, die spreiding beperkt. Virtuele communicatie is op dit moment geen volwaardig substituut voor fysieke communicatie.

**Over de auteurs:** Otto Raspe ([raspe@rpb.nl](mailto:raspe@rpb.nl)) en Frank van Oort ([oort@rpb.nl](mailto:oort@rpb.nl)) zijn als onderzoekers verbonden aan het Ruimtelijk Planbureau ([www.ruimtelijkplanbureau.nl](http://www.ruimtelijkplanbureau.nl)) te Den Haag. Frank van Oort ([f.vanoort@geog.uu.nl](mailto:f.vanoort@geog.uu.nl)) is tevens verbonden aan de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht.

## RUIMTELIJKE ORDENING - ICT & RUIMTEBESLAG

### Literatuur

- Breedveld en Van der Broek (2003) De meerkeuzemaatschappij; Facetten van de temporele organisatie van verplichtingen en voorzieningen, Sociaal Cultureel Planbureau, Den Haag
- Cairncross, F. (2001), The death of distance 2.0. How the communications revolution will change our lives, London: Texere.
- CPB (2003), 'ICT, economie en ruimtegebruik'. Memo ten behoeve van WLO-studie 2004.
- Florida, R. (2002), The Rise of the creative class, and how it is transforming work, leisure, community and everyday life, New York: Basic Books.
- Goetgeluk, R., E. Louw en H. Priemus (2002), Willen Telewerkers anders wonen?; een kwalitatieve studie naar de mogelijkheden invloed van telewerken op het tijd-ruimte budget en de woningkeuze, Delft: OTB.
- Gottlieb, P.D. (1995), 'Residential amenities, firm location and economic development', Urban Studies 32 (9): 1413-1436
- Horan, T.A. (2000), Digital places. Building our city of bits, Washington: The Urban Land Institute.
- Louter, P.J. (2001), Ruimte voor de digitale economie, Delft: TNO Inro
- Love, L.L., en J.L. Crompton (1999), 'The role of quality of life in business (re)location decisions', Journal of Business Research.
- MuConsult (2003), Monitor ICT, Ruimte en Mobiliteit; de gevolgen van ICT voor ruimtegebruik en transport, Amersfoort.
- Naisbitt, J. (1984), Megatrends. Ten new directions transforming our lives, New York.
- Nyfer (2003), Kijk op kantoren 2003. De ontwikkeling op de kantorenmarkt tot 2011. Breukelen: Nyfer.
- Van Oort, F., O. Raspe en D. Snellen (2003a), De ruimtelijke effecten van ICT, Den Haag: Ruimtelijk Planbureau, Rotterdam: NAI Uitgevers
- Van Oort, F. A. Weterings en H. Verlinde (2003b), 'Residential amenities of knowledge workers and the location of ICT-firms in the Netherlands', Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, Vol. 94, No. 4: 531-538.
- Thompson, W.R. (1968), 'Internal and external factors in the development of urban economics', in Perloff, H.S. en L. Wingo (red.), Issues in urban economics, Baltimore: John Hopkins Press.
- TNO Inro (2004) Domotion, nog te verschijnen
- Toffler, A. (1980), The third wave, New York: Bantam Books.

## REGIONALE VOORSPELLINGEN:

## Het grootste probleem zijn de data

'If you can see more than a dozen cranes from your office window, you are probably looking at the next property recession'. Dit citaat uit The Financial Times uit 1989 lijkt ook anno 2003 weer op te gaan. Hoe kan het toch dat de vastgoedmarkt hier telkens intrapt en zich telkens laat verschalken door weer een vastgoedcyclus? Wat zijn de te verwachten ontwikkelingen de komende jaren? Waar kunnen we de hoogste huurgroei verwachten?

door Wendy Hoven

Om goed te kunnen inspelen op kantorenmarkten is inzicht in de toekomstige ontwikkelingen van groot belang. Eén manier om dit inzicht te verkrijgen, zou een voorspellingsmodel kunnen zijn. Door middel van een voorspellingsmodel kan het handelen in de markt betrouwbaarder worden gemaakt. Deze achtergrond is de aanleiding van de zoektocht naar een model dat inzicht geeft in de ontwikkelingen van huurprijzen. Het accent ligt hierbij op de middellange termijn (drie tot zes jaar).

De centrale vraag is dan ook volgende:

*wat is de te verwachten huurprijs en vraag naar kantoorruimte op de middellange termijn in de volgende vijftien steden in Nederland: Almere, Arnhem, Breda, Den Bosch, Den Haag, Eindhoven, Groningen, Hoofddorp, Maastricht, Nijmegen, Rotterdam, Tilburg, Utrecht en Zwolle.*

### 'The Devil is the Data'

Er zijn vanuit de literatuur verschillende voorspellingsmodellen voor de vastgoedmarkt aanwezig. De meeste vastgoedgerelateerde voorspellingsmodellen zijn vaak zowel kwantitatief als kwalitatief van aard. Op basis van literatuuronderzoek is gekozen voor een kwantitatief model waarvan de uitkomsten worden onderworpen aan een kwalitatieve beoordeling.

Om een betrouwbaar voorspellingsmodel te ontwikkelen, dient voldoende input-data aanwezig te zijn. Dit is ook meteen het grootste struikelblok in de vastgoedmarkt. Zoals Ball en Tsolacos<sup>1</sup> schrijven: 'The devil is the data.' Pas sinds de jaren '80 is in Nederland serieus gestart met de verzameling van vastgoeddata. Dit levert grote problemen op bij het maken van een voorspellingsmodel. Voor een kwantitatief econometrisch model dient een lange tijdreeks beschikbaar te zijn. Het gaat hier om tijdreeksen tussen de twintig en vijftig jaar. Voorspellingen worden namelijk vaak gedaan op basis van historische gegevens.

Bij het ontwikkelde voorspellingsmodel is een tijdreeks van twaalf jaar in kleinere steden en zeventien jaar in grotere steden meegenomen, dit is naar gangbare maatstaven erg weinig. Hierdoor moeten de uitkomsten met de nodige voorzichtigheid worden behandeld. De relatief korte tijdreeks maakt het niet mogelijk meer dan twee onafhankelijke variabelen in het model te stoppen.

Op basis van correlatieonderzoek tussen de huurprijs en een reeks van economische en vastgoed-variabelen zou worden gekozen voor de variabelen provinciale werkgelegenheid en

<sup>1</sup> Ball M. Tsolacos S., UK commercial property forecasting: The devil is the data, Journal of Property Research, 2002, 19(1) 12-38

## VOORSPELLINGSMODELLEN - HUURNIVEAUS

voorraad als verklarende variabelen voor de huurprijs. Om echter het multicollineariteitsprobleem te omzeilen, worden de variabelen provinciale werkgelegenheid en opname van kantoorruimte opgenomen als verklarende variabelen voor de huurprijs in het model.

De samenhang tussen werkgelegenheid en huurprijs is logischerwijs hoog: ze volgen immers allebei dezelfde trend. In het kader hiervan is getracht de co-integratiemethode toe te passen. Met behulp van co-integratie in een model worden de verschillen in de lange-termijntrend op de korte termijn geanalyseerd (Greene<sup>2</sup>). Helaas zijn opnieuw onvoldoende data aanwezig om betrouwbare uitkomsten met behulp van de co-integratie methode te kunnen presenteren.

Een vertragingseffect is vanwege de lange bouwprocedures in de vastgoedmarkt waarschijnlijk. Uit correlatieonderzoek bleek de grootste samenhang tussen huurprijs en werkgelegenheid te vinden op tijdstip  $t-1$  en  $t-3$ . Om de voorspellingen in de toekomst te vereenvoudigen, is in dit onderzoek gekozen om een vertraging van drie jaar mee te nemen voor zowel de opname als de provinciale werkgelegenheid.

In het uiteindelijke model wordt de huurprijs verklaard door de variabelen provinciale werkgelegenheid en opname die beide met een vertraging van drie jaar worden meegenomen. De precieze uitwerking van het model zal, hier niet verder worden besproken, aangezien het een intern onderzoek betreft.

### De uitkomsten van het model

Wanneer het model wordt getoetst op basis van de verklaarde variantie, blijkt het model in bovenstaande hoedanigheid voor de meeste steden een goede fit te geven. Onderstaande tabel geeft aan wat de verklaarde variantie (ofwel de  $R^2$ ) in de vijftien steden is voor zowel de gewogen gemiddelde huurprijs als de tophuurprijs op basis van bovenstaand model. Een verklaarde variantie van 80% wordt als voldoende beschouwd.

**Tabel 1: Verklaarde variantie gem. huurprijs/tophuurprijs in 15 steden**

Plaats	de $R^2$ bij het voorspellen van de tophuur	de $R^2$ bij het voorspellen van de gewogen gemiddelde huurprijs
Almere	81%	71%
Amersfoort	91%	89%
Arnhem	94%	67%
Breda	90%	86%
Den Bosch	71%	43%
Den Haag	96%	90%
Eindhoven	99%	86%
Groningen	41%	67%
Hoofddorp	82%	79%
Maastricht	93%	58%
Nijmegen	93%	-
Rotterdam	91%	87%
Tilburg	93%	-
Utrecht	89%	86%
Zwolle	76%	81%

<sup>2</sup> Greene, William H., *Econometric Analysis*, New Jersey, Prentice-Hall, 1997

## VOORSPELLINGSMODELLEN - HUURNIVEAUS

Uit bovenstaande tabellen blijkt dat met name de tophuurprijs goed wordt voorspeld met behulp van de gebruikte data. Met uitzondering van Groningen, Den Bosch en Zwolle hebben alle steden een  $R^2$  van 80%. De gewogen gemiddelde huurprijs blijkt minder goed te worden voorspeld met behulp van de gebruikte data. Voor Nijmegen en Tilburg worden helemaal geen uitkomsten gevonden op basis van het gebruikte model. Dit betekent dat de huurprijzen voor deze steden niet kunnen worden voorspeld met behulp van de variabelen opname en provinciale werkgelegenheid. Verderop in dit artikel zal hier nader op in worden gegaan.

Het model is voor de vijftien steden historisch getest voor de periode 1990-2002. Daarnaast zijn voor deze steden voorspellingen gedaan voor de jaren 2003 tot 2005. Hieronder zijn als voorbeeld de voorspellingen van de gewogen gemiddelde huurprijs voor Rotterdam weergegeven.

<b>Rotterdam</b>	<b>Gewogen gem. huurprijs</b>		<b>Procentuele groei</b>	<b>Afwijking in %</b>
<b>jaar</b>	<b>Werkelijke gem. huur</b>	<b>Voorspelde gem. huur</b>	<b>Voorspelde huur</b>	<b>Voorspelde huur - werkelijke huur</b>
1990	102,10	95,42		-6,54%
1991	98,47	98,28	3,00%	-0,19%
1992	102,55	102,36	4,15%	-0,19%
1993	103,01	103,02	0,64%	0,01%
1994	101,65	106,79	3,66%	5,06%
1995	106,64	111,63	4,53%	4,68%
1996	105,73	112,10	0,42%	6,02%
1997	110,27	112,23	0,12%	1,78%
1998	122,07	114,79	2,28%	5,96%
1999	126,15	118,94	3,62%	-5,72%
2000	132,05	128,07	7,68%	-3,01%
2001	128,00	137,78	7,58%	7,64%
2002	155,00	146,28	6,17%	-5,63%
<b>Voorspelling</b>				
2003		154,91	5,90%	
2004		161,78	4,44%	
2005		163,89	1,30%	

Uit bovenstaande tabel blijkt dat het model voor de stad Rotterdam de gewogen gemiddelde huurprijs historisch gezien over het algemeen goed voorspelt. De grootste uitschieter is te zien in 2001 waar de gewogen gemiddelde huurprijs 7,64% te hoog wordt voorspeld. De voorspellingen voor 2003 tot 2005 zijn op basis van het model gedaan. De werkelijke gewogen gemiddelde huurprijs in 2003 is € 155,00<sup>3</sup>. Dit komt goed overeen met de voorspelling die gedaan is op basis van het model.

#### Hoogste huurgroei in Arnhem in 2005

De voorspellingen in de vijftien steden verschillen sterk van elkaar. Kijkend naar de voorspellingen betreffende de tophuurprijs, dan kunnen de volgende conclusies getrokken worden:

## VOORSPELLINGSMODELLEN - HUURNIVEAUS

- in 2005 wordt voor Arnhem de hoogste huurgroei voorspeld. In deze stad wordt volgens het model een tophuurgroei van 4,5% voorspeld. De tophuurprijs zal in 2005 dan uitkomen op € 184.
- Maastricht komt daarentegen het slechtst uit de bus. Voor 2005 wordt een huurprijs verwacht van € 156. Dit is een daling van 8,64% ten opzichte van de het jaar daarvoor.
- Voor de meeste steden wordt nog een kleine huurgroei voorspeld in 2005. Die zal schommelen tussen de 0 en 2% ten opzichte van 2004. Eindhoven en Groningen zijn hierop evenals Maastricht een uitzondering. Dit zijn de enige drie steden waar daadwerkelijk een daling van de huurprijs te verwachten is.

Het model voorspelt geen duidelijke regionale verschillen. Zo blijkt Nijmegen met een huurgroei van 1% in 2005 in zijn ontwikkeling niet aan te sluiten bij Arnhem. Wel kan worden gesteld dat de zuidelijke steden Maastricht en Eindhoven relatief slecht presteren evenals het in Noord-Nederland liggende Groningen. Het model voorspelt aldus een negatieve ontwikkeling voor de regio's Noord- en Zuidoost-Nederland.

Nogmaals moet worden opgemerkt dat deze uitkomsten met de nodige voorzichtigheid moeten worden geïnterpreteerd gezien de - beperkte - hoeveelheid beschikbare data.

### Het model geëvalueerd

Met behulp van deskundigen<sup>4</sup> in de kantorenmarkt is getracht een oorzaak te vinden voor de slechte voorspelbaarheid van de huurprijs in de steden Den Bosch, Groningen, Maastricht, Nijmegen en Tilburg. Met deze deskundigen is tevens het model geëvalueerd. Bijna alle kenners stellen de werkgelegenheid als goede verklarende variabele voor het voorspellen van de huurprijs. Volgens hen echter is kantoorwerkgelegenheid een betere variabele in het voorspellen van huurprijs. Door gebrek aan goede kantoorwerkgelegenheidscijfers is in het model gekozen voor totale werkgelegenheid. Daarnaast zeggen enkelen dat het schaalniveau van werkgelegenheid lager moet, liefst op COROP- of zelfs op stadsniveau. Ook hiervan ontbreken echter lange tijdreeksen.

Naast werkgelegenheid kunnen volgens marktdeskundigen ook het aanbod, de leegstand en de verhouding tussen aanbod en opname relevant zijn in het voorspellen van de huurprijs. In dit onderzoek is een dergelijk verband niet gevonden. Het kan zijn dat ook hier weer het gebrek aan data parten speelt.

De meegenomen vertragingstermijn van werkgelegenheid van drie jaar op de huurprijs is volgens de meeste kenners in de markt te lang. Een vertraging van één of twee jaar vinden zij waarschijnlijker.

### De slecht voorspelde steden nader bekeken

Geprobeerd is het model voor Den Bosch, Groningen, Maastricht, Nijmegen en Tilburg te verbeteren door het gebruik van een ruwe schatting van de kantoorwerkgelegenheid. Door het alleen meenemen van overwegend kantoorhoudende sectoren, is opnieuw een model geschat voor het voorspellen van zowel de gewogen gemiddelde huurprijs als de tophuurprijs in de vijf steden. De  $R^2$  blijkt nu voor de meeste steden inderdaad omhoog te zijn gegaan.

In Tilburg en Nijmegen kunnen nog steeds geen uitkomsten worden gepresenteerd. Den Bosch doet het opvallend genoeg slechter wanneer de kantoorwerkgelegenheid in het model wordt meegenomen in plaats van de totale werkgelegenheid.

<sup>3</sup> Database Jones Lang LaSalle, 2004

<sup>4</sup> De volgende bedrijven, instellingen en personen zijn geïnterviewd: Gemeente Nijmegen, Gemeente Maastricht, Jones Lang LaSalle, Strijbosch Thunissen, STOGO, NYFER, ING Real Estate, Oranjewoud, Meeüs, Universiteit Utrecht en de heer R.L. Bak



Gezocht is naar regionaal specifieke factoren die kunnen verklaren waarom de huurprijs in Den Bosch, Groningen, Maastricht, Nijmegen en Tilburg slecht wordt voorspeld. De belangrijkste conclusie die in dit kader gedaan kan worden, is het feit dat het veelal relatief kleine kantorenmarkten betreft. Kleinere markten zijn gevoeliger voor extreme transacties die de gewogen gemiddelde huurprijs en daarmee het model ernstig kunnen verstoren. Den Bosch is echter geen kleine kantorenmarkt en is dus een uitzondering. Een duidelijke oorzaak voor de slechte voorspelbaarheid van Den Bosch is tijdens het onderzoek niet gevonden.

### **Stabilisatie in plaats van daling**

Aan de hand van het model kunnen huurprijzen, tot drie jaar vooruit, worden voorspeld. Het model levert voor de periode 1990-2002, met een gemiddelde afwijking van 0,45% voor de gewogen gemiddelde huurprijs en 0,36% voor de tophuurprijs, goede voorspellingen. Gezien de huidige marktsituatie is de verwachting dat de voorspellingen voor 2003 tot 2005 waarschijnlijk meer afwijken van de werkelijke huurprijs. De voorspellingen laten allemaal een groei van de huurprijzen zien terwijl dat, gezien de verwachte stabilisatie van de kantorenmarkt, niet waarschijnlijk is. Wel moet worden opgemerkt dat de voorspelde huurprijzen een afvlakking in de groei laten zien.

Alle deskundigen verwachten de komende jaren een stabilisatie van de huurprijs. Opvallend genoeg verwacht met uitzondering van de Universiteit Utrecht niemand een daling van de huurprijs de komende drie jaar. Deze daling van de huurprijs wordt tegengehouden door het geven van huurvrije periodes, lange-termijncontracten en andere incentives waardoor de huurprijs op het huidige niveau lijkt te blijven. De huurprijs kent als gevolg van deze incentives geen duidelijke marktwerking. Hierdoor wordt de ontwikkeling van een adequaat voorspellingsmodel bemoeilijkt.

Naar aanleiding van bovenstaande uitkomsten van het onderzoek worden de volgende aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek.

Ten eerste is het essentieel voor de vastgoedsector om de markt transparanter te maken. De aanwezigheid van eenduidige data is van groot belang bij het maken van (econometrische) voorspellingsmodellen. Inzichtelijk moet worden gemaakt waar huurvrije periodes en andere incentives worden toegepast.

Pas sinds de jaren '80 wordt vastgoeddata bijgehouden, waardoor de tijdreeksen erg kort zijn. Wanneer over een aantal jaren langere tijdreeksen beschikbaar zijn, kunnen betere voorspellingsmodellen worden gemaakt. Door langere tijdreeksen wordt het mogelijk meer onafhankelijke variabelen in een model te stoppen waardoor meer factoren de huurprijs kunnen bepalen. Ook is het dan mogelijk om andere econometrische analyses toe te passen, zoals de eerder besproken co-integratietesten. Tevens is het van groot belang om een duidelijke tijdreeks van kantoorwerkgelegenheid te creëren.

Het in dit onderzoek ontwikkelde model is een momentopname. Elk jaar zal het model echter opnieuw moeten worden getest en aangepast met behulp van nieuwe data en kennis omtrent de kantorenmarkt. De kracht van de voorspellingen wordt hierdoor steeds groter.

**Over de auteur:** Wendy Hoven heeft haar afstudeeronderzoek ten behoeve van de studie Sociale Geografie aan Rijksuniversiteit Groningen, gedaan in opdracht van Jones Lang LaSalle onder begeleiding van de heer Ed Nozeman, Kees van Elst en Caroline Rohling. Momenteel is zij werkzaam bij PAS BV Adviesbureau in Gebiedsontwikkeling als Trainee Planeconoom.

## Grondbeleid en ruimtelijke ordening

Het verschijnen van de Nota Ruimte zal zonder twijfel het grondbeleid weer op de politieke agenda zetten. Bij het ruimtelijke beleid gaat het immers niet alleen om mooie visies op de ruimtelijke ontwikkeling van ons land op langere termijn, maar ook om een doeltreffende uitvoeringsstrategie. Het instrumentarium van het grondbeleid speelt daarbij een belangrijke rol. Voor de redactie van PropertyNLresearchquarterly is het verschijnen van de Nota Ruimte aanleiding om in een aantal artikelen dieper in te gaan op belangrijke thema's uit het grondbeleid.

Wetenschappelijke kennis over de werking van de grondmarkt zou de basis moeten zijn van het instrumentarium. Dat is niet het geval. Needham vraagt zich af waarom we in Nederland zo weinig weten over de grondmarkt. In vergelijking met hun buitenlandse collega's hebben Nederlandse economen opvallend weinig belangstelling voor grondprijsvorming en de relatie tussen grondprijzen en grondgebruik. Het gebrek aan kennis belemmert een effectieve uitvoering van het ruimtelijke beleid. Daarom stelt Needham een nationaal onderzoekprogramma voor met de hoofdlijnen van onderzoek naar grondmarkten.

In januari 2001 stuurde het toenmalige kabinet de Nota Grondbeleid naar de Tweede Kamer met als doel het vorm geven aan de modernisering van het grondbeleid. Westendorp-Frikkie en Overwater gaan na wat er is gebeurd met de plannen uit die nota. Zij constateren dat de politieke aandacht vooral is uitgegaan naar vernieuwing van het instrumentarium. Daarbij speelden eerder vooringenomen standpunten een rol dan een grondige kennis van de grondmarkt. Spit gaat dieper in op de behoefte aan nieuw instrumentarium in het kader van ontwikkelingsplanologie. Zijn conclusie is dat de gereedschapskist van planologen voldoende instrumenten bevat om de ruimtelijke ambities te realiseren. De roep om nieuwe en betere instrumenten is volgens hem vooral een teken van onmacht en gebrek aan deskundigheid en creativiteit.

Korthals Altes behandelt de gevolgen van verschuivingen in de woningbouwprogramma's (meer duurdere woningen) voor de financiering van de stadsvernieuwing. Doordat de grondopbrengsten van de woningbouw anno 2000 een veel groter deel van de grondkosten dekken dan tien jaar geleden, zijn gemeenten minder afhankelijk van subsidies. Daar staat tegenover dat de afhankelijk van marktpartijen die de woningbouw realiseren, is toegenomen.

Philippe Sprengers bespreekt de stand van zaken van het convenant dat Rijk, ontwikkelaars en gemeenten hebben afgesloten om te voorkomen dat het gemeentelijke grondprijnsbeleid belemmerend werkt voor de kwaliteit van nieuwbouwwoningen. Opvallend is dat tweederde van de 27 onderzochte gemeenten het convenant (nog) niet toepast voor het bepalen van de grondprijzen.

# Wat weten wij van grondmarkten in Nederland?

In dit artikel wordt geconstateerd dat ons inzicht in hoe grondmarkten in Nederland werken gering is, en dat dit inzicht belangrijk is voor een effectiever beleid bij meerdere beleidssectoren. Een verklaring wordt gegeven waarom wij zo weinig van grondmarkten weten. Voorstellen worden gedaan hoe onze kennis hierover kan worden verdiept.

door **Barrie Needham**

Verreweg het merendeel van de grondtransacties in Nederland vinden vrijwillig plaats. Eigenaren bieden hun grond te koop aan, anderen willen grond en op deze manier wordt eigendom verwisseld tegen een overeengekomen prijs. Dit gebeurt met inachtneming van door de overheid gestelde voorwaarden zoals de bouwvergunningsplicht en ook met de overheid als actieve aanbieder en vrager. Toch wordt grotendeels vrijwillig verhandeld, ook door overheidsinstanties. Dat is het belangrijkste kenmerk van een markt. Wat weten wij over deze grondmarkt c.q. deze grondmarkten?

Economische theorieën over markten hebben als doel het verklaren van vraag en aanbod, hoe beide van de prijs afhangen, wat de hoeveelheid grond is die wordt geruild en wat de prijs is waartegen dit plaatsvindt. Verder wil deze theorieën antwoord geven op de vraag of er segmenten in de grondmarkt zijn, zo ja welke, en wat de invloed is van het ene segment op het andere.

Maar de kennisvraag gaat verder. Wat is het verband tussen de markt voor grond en de markt voor woningen? Tussen de markt voor grond en de markt voor landbouwproducten? Als er veel bekend is over deze markten, kunnen wij deze verbanden zelfs kwantitatief uitdrukken: wat is de prijselasticiteit van de vraag naar grond voor de woningbouw (hoe reageert de vraag naar deze grond op veranderingen in de prijs ervan)? Wat is de kruiselasticiteit van de vraag naar grond ten opzichte van de vraag naar woningen (hoe reageert de vraag naar woningbouwgrond op veranderingen in de prijzen van woningen)?

## Schaarse gegevens

Voorafgaand aan de verklaringen moeten er gegevens zijn over deze markthandelingen. Wat is er in Nederland beschikbaar hierover? Wij hebben gegevens over de prijzen waartegen grond voor een paar afzonderlijke functies wordt verhandeld: de prijs voor bouwrijpe woningbouwgrond in verschillende regio's, de prijs voor landbouwgrond van verscheidene soorten en locaties en de prijs voor bouwrijpe grond op bedrijventerreinen. Voor de landbouw weten we hoeveel grond wordt verkocht in een gegeven jaar. Meer gegevens hebben wij niet. Ruimtelijke ordenaars spreken over ruimteclaims, maar de economische wetenschap erkent dit begrip niet. Volkshuisvesters hebben het over de behoefte aan bouwgrond: maar ook met het begrip behoefte kunnen economen niets doen.

## THEMA GRONDBELEID

De schaarse gegevens die wij wel hebben, kunnen wij nauwelijks met bestaande theorieën verklaren. Twintig jaar geleden werd openlijk gezegd en geschreven: 'De prijs van grond is wat er een gek voor wil geven.' Met andere woorden: grondprijzen zijn niet te verklaren. Gelukkig is sindsdien de wetenschap over grondprijzen gevorderd (Kruijt et al. 1990). De theorie van de residuele grondwaarde is ingevoerd en op grote schaal toegepast, te pas en te onpas (zie Ball et al. voor de beperkingen van deze theorie). Een verband is gelegd tussen melkquota en de prijs van landbouwgrond, een mooi voorbeeld van hoe overheidsbeleid de vraag naar grond kan beïnvloeden en daarmee de prijs van grond (Tweede Kamer 1987, nr. 20200). De huidige minister van LNV schreef zijn proefschrift om de prijs van landbouwgrond te verklaren (Veerman 1983). Incidenteel wordt een grootschalig kwantitatief onderzoek uitgevoerd om bepaalde hypothesen over grondprijzen te toetsen (Buurman 2003).

Maar hoe waardevol ieder van deze onderzoeken apart is, het zijn slechts incidentele gevallen. Een systematisch overzicht in de werking van grondmarkten hebben wij niet. Niet lang geleden werd gezegd dat de actieve betrokkenheid van gemeenten op de grondmarkt het onmogelijk maakte om daar economische theorieën op toe te passen. Dat argument is echter inmiddels verworpen (Needham 1992). Er is geen inhoudelijke reden waarom economische theorieën zo weinig op grondmarkten in Nederland zijn toegepast. Het kan worden gedaan. Het wacht op onderzoekers.

Inmiddels wordt verondersteld dat aanbieders op de 'gewone manier' op prijs reageren (hoe hoger de prijs, hoe meer wordt aangeboden), dat vragers op de 'gewone manier' op prijs reageren (hoe hoger de prijs, hoe minder wordt gevraagd), dat gedurende de interactie tussen vragers en aanbieders de prijs verandert totdat de hoeveelheid gevraagde en de hoeveelheid aangeboden gelijk zijn (de veronderstelling dat 'prices clear the market'). Zijn deze veronderstellingen juist? Wat beweegt de aanbieders van grond in de werkelijkheid om hun grond op de markt te brengen? Hoe reageren zij op prijsveranderingen? En hoe reageren vragers naar grond op prijsveranderingen daarin? Wij weten niet hoe aanbieders en vragers in contact met elkaar komen, ook niet welke rol prijs speelt in deze interactie. Zonder deze kennis kunnen wij de effecten van door de overheid opgelegde voorwaarden niet voorspellen<sup>1</sup>.

### Het praktische gevaar van deze onwetendheid

Het verwondert mij dat economen in Nederland zo weinig nieuwsgierig zijn naar 'de gronden van hun bestaan'. In het buitenland is hier een bloeiende - en, vind ik, een boeiende - wetenschap in (zie Needham 2000). Je zou kunnen zeggen: een land, en met name een klein land, moet zich specialiseren. In Nederland wordt gekozen om geen economisch onderzoek naar grond te doen. Maar dit raad ik af om een aantal maatschappelijke redenen.

**Ten eerste:** wij komen niet gemakkelijk los van het pad dat wij jaren geleden zijn ingegaan, namelijk dat grond voornamelijk een input is voor het ruimtelijk beleid. Wellicht zijn er betere manieren om met grond om te gaan. Maar die zien wij niet omdat wij geen wetenschappelijke bril hebben waardoor wij naar alternatieven, zoals de praktijken in andere landen, kunnen kijken.

<sup>1</sup> George de Kam en Barrie Needham hebben onderzocht hoe woningcorporaties, vaak in samenwerking met projectontwikkelaars aan bouwgrond komen. De bevindingen suggereren dat vraag en aanbod bij elkaar komen op andere manieren dan door het prijsmechanisme. Zie Needham, de Kam (forthcoming).

**Ten tweede:** wij zijn slecht voorbereid op veranderingen in commerciële praktijken. Marktpartijen veranderen sneller dan wetenschappers, waardoor wetenschappers de eventuele gevolgen voor het overheidsbeleid niet op tijd hebben doordacht. Dit wordt duidelijk geïllustreerd met de gang van zaken rondom Vinex-locaties. Terwijl overheidsinstanties in nauw overleg met hun wetenschappelijke adviseurs bezig waren locatiegebonden subsidies en dergelijke voor die nieuwe bouwlocaties uit te werken, gingen ontwikkelaars stilletjes hun gang met het opkopen van grond aldaar, waardoor een groot deel van de voorbereiding irrelevant werd (Needham 1997). Dat vooruitlopend opkopen gebeurt in andere landen al jaren. Waarom hadden wij dat niet voorzien? Uit onwetendheid. Ik verwacht dat grondprijzen in Nederland zullen blijven stijgen. Daar zijn wij totaal niet op voorbereid, omdat wij ons blind staren op beleidsconcepten zoals ontwikkelingsplanologie, die geen rekening houden met grondmarkten.

**Ten derde:** onze beleidscreativiteit wordt beperkt door een smal inzicht in de scala aan manieren waarop grondmarkten kunnen worden gestructureerd. Ik geef het volgende voorbeeld. In Nederland hebben wij weinig rechten in grond die kunnen worden verhandeld. In sommige andere landen mogen huurrechten worden verhandeld, hypotheekrechten, ontwikkelingsrechten, jachtrechten, erfpachtsrechten et cetera. In sommige staten van de VS mogen ontwikkelingsrechten op de ene locatie zelfs worden verkocht en uitgeoefend op een andere locatie. In Valencia kunnen eigendomsrechten tijdelijk worden bevroren terwijl een ruilverkavelingplan voor een woonwijk wordt ontwikkeld. In de Verenigde Staten mag de overheid een deelrecht op grond onteigenen zonder het eigendomsrecht over te nemen. In Nederland zoeken wij naar beleidsmogelijkheden uitsluitend in het publiekrecht (veranderingen in de Wet op de ruimtelijke ordening en dergelijke) en wij zien de mogelijkheden om beleid te voeren ook door veranderingen in het privaatrecht over het hoofd.

### **Een verklaring voor deze stand van zaken**

Ironisch zou onze gebrekkige kennis te maken kunnen hebben met de grote waarde die wij aan grond als een gemeenschapsgoed hechten. In ons land is veel grond door mensen in nauwe samenwerking 'gemaakt' - gewonnen, ontgrond en ingepolderd. De grond is van ons, zo voelen wij dat. Dat krijgt zijn uiting in onder meer de traditie van een zeer actieve betrokkenheid van gemeenten op de grondmarkt. En - hieraan verwant - in de traditie van een grote betrokkenheid van zoveel mensen bij het ruimtelijke beleid. Deze twee tezamen hebben tot de mening geleid dat grond wordt gezien als input voor de ruimtelijke ordening, niet als een goed waarin kan worden gehandeld. Die houding is niet slecht voor de leefbaarheid van Nederland. Maar het heeft wel gevolgen voor de staat van onze kennis over grond. Namelijk dat wij de verhandelingen in grond nauwelijks hebben bestudeerd.

Een andere verklaring kan worden gevonden in de opleidingen alhier. Bijzonder ongelukkig is dat Nederlandse gemeenten hun eigen opleiding (de opleiding Grondzaken) hebben voor mensen die bij een gemeentelijk grondbedrijf gaan werken. Want die mensen - die voor het omgaan met grond zo belangrijk kunnen zijn - worden gevormd in een apart circuit. Zij komen niet direct in contact met ideeën uit de wetenschap die de praktijken van het grondbeleid in een breder kader zou kunnen plaatsen. Ook afgezonderd is de beroepsopleiding voor makelaars: zij worden niet uitgedaagd door contacten

## THEMA GRONDBELEID

met economische wetenschappers. Er is behoefte aan opleidingen die door alle partijen worden gevolgd en gedeeld, zij het van gemeenten, ontwikkelaars, financiers, adviseurs, bouwkundigen, onderzoekers. En het moeten opleidingen zijn die in een onderzoeksklimaat worden gevestigd en gegeven. Deze opleidingen komen wel, bijvoorbeeld aan de Amsterdam School of Real Estate, mede onder de inspiratie van de Royal Institute of Chartered Surveyors uit Groot-Brittannië, die de behoefte hieraan inzag,

Ook kan de verklaring worden geopperd dat de grondmarkt in Nederland onoverzichtelijk is. Dat is geen overtuigende verklaring, want dit kenmerkt de grondmarkten overal. Toch is het ironisch dat hier, waar overheidsinstanties zo actief op die markt optreden, zo weinig informatie is over wie wat en waar in bezit heeft.<sup>2</sup> Maar misschien is dat niet zo vreemd. Kennis is immers macht. Het vergroten van kennis om effectief op de grondmarkt op te treden kost geld. Diegenen met de meeste kennis hebben de kleinste transactiekosten: zij hebben derhalve een bevoorrechte positie. Gemeenten met veel informatie hebben een machtspositie die ze niet willen zien verkleinen door het overzichtelijker maken van de markt, en de grote projectontwikkelaars willen dat ook niet.

### Wat moet economisch onderzoek naar grond inhouden?

Hoe worden grondmarkten door het privaatrecht gestructureerd?

Bij het 'mainstream economics'-onderzoek wordt grond gezien als een goed waarin kan worden gehandeld zonder transactiekosten. Men begint met de veronderstelling van een grondmarkt zonder zogenaamde imperfecties. Vervolgens kan met eventuele imperfecties - zoals bestemmingsplannen - rekening worden gehouden. Data worden verzameld over grondtransacties: de locatie, de kwantiteit, het gebruik en de prijs zijn de relevante gegevens. De bedoeling met dergelijk onderzoek is die gegevens te verklaren: waarom is op locatie X zoveel grond met gebruik A tegen prijs P voor gebruik B verkocht? Dat vereist goede databestanden en uitgekende statistische analyses. De uitkomsten vallen meestal niet mee. Het onderzoek van Buurman (2003) is naar mijn weten het meest uitgebreide in Nederland. Hij onderzoekt 8500 transacties die betrekking hebben op 15.000 kadastrale percelen. De prijsvariantie probeert hij te verklaren met een scala aan onafhankelijke variabelen. De analyse voert hij met een OLS-regressie uit. Dit haalt R-kwadraten van rondom 70%. Dat is ruim voldoende bij dit soort analyse, maar het geeft geen bevredigende verklaringen.

Ik betreur het dat dit soort onderzoek in Nederland zo weinig voorkomt, omdat het veel informatie zou leveren voor het onderzoek waar ik wel voor pleit, met name gegevens over afzonderlijke transacties. Verder meen ik dat het mainstream economics-onderzoek naar grondprijzen en grondgebruik van beperkte betekenis is. De reden is dat het geen rekening houdt met inzichten uit de institutionele economie. Deze vertakking van de economische wetenschap voegt aan de mainstream economie aandacht voor de regels toe, waaronder handelingen plaatsvinden. Dat zijn regels over wat mag worden verhandeld en de regels voor de verhandeling (het marktgebeuren) zelf. Deze regels worden vastgesteld en gehandhaafd door het privaatrecht, zoals het Burgerlijk Wetboek en de Huurwet. Geen markt kan functioneren zonder regels, want kopers en verkopers willen zekerheid over wat wordt verhandeld, over de betaling, over het nakomen van de overeenkomst, et cetera. Er zijn talloze manieren om met regels grondmarkten in te richten. Ieder manier leidt tot

<sup>2</sup> De Bodemstatistiek zegt niets over eigendom, en het Kadaster registreert transacties eerder dan eigendom, zodat de kadastrale gegevens geen betrouwbaar beeld over eigendom geven.

andere uitkomsten. Daarom kan de grondmarkten van Nederland niet worden begrepen zonder kennis van de marktregels. Hoe zijn deze markten gestructureerd?

### **Wat wordt verhandeld op de grondmarkt?**

Uitgaande van de institutionele economie wordt de aandacht gericht op het handelen in rechten. Want de regels bepalen wat wordt verhandeld: als je een hectare grond koopt in het ene land is dat anders dan een hectare in een ander land, want de regels verschillen. Bijvoorbeeld: bij wie ligt het risico als de grond is vervuild? Koop je ook het recht om de grond te laten erven door wie je wilt? Koop je het recht om de grond te gebruiken als onderpand? De antwoorden op deze vragen bepalen de waarde van het recht dat je koopt. In Nederland kan worden gehandeld in rechten van juridisch eigendom, in rechten van economische eigendom, in erfpachtsrechten, maar huurrechten mogen niet worden verhandeld. Hoe met deze rechten mag worden omgegaan, wordt door het civiel recht geregeld. Dit recht bepaalt de marktwerking. Erbij komen de publiekrechtelijke regelingen vanuit het ruimtelijk en het milieubeleid: wat zijn de gevolgen hiervan voor wat wordt verhandeld, tussen wie, en tegen welke prijs?

### **Wat is de invloed van de transactiekosten?**

Transactiekosten zijn meer dan de overdrachtsbelasting en het honorarium van de notaris en de makelaar. Hieronder vallen ook de kosten van het zoeken naar grond die aan je eisen voldoet, ook het zoeken naar iemand die jouw grond wil kopen, ook de kosten van vertragingen. Andere transactiekosten zijn de kosten van het vergaren van informatie over de factoren die de waarde zouden kunnen bepalen zowel nu als in de toekomst en de kosten van acties om die factoren te beïnvloeden (b.v. door deelname aan inspraakprocedures, bezwaar en beroep). In Nederland worden veel transactiekosten indirect door de overheid betaald, want al die rapporten en plannen over het ruimtelijk beleid verminderen de onzekerheid - en daarmee de transactiekosten - waarmee transacties in grond worden omringd. In andere landen, waar de overheid direct en indirect minder marktanalyses en haalbaarheidsstudies verricht, worden deze in opdracht van marktpartijen uitgevoerd en bekostigd.

Wat zijn de gevolgen van de hoogte en de verdeling van deze kosten voor wat wordt verhandeld, door wie en tegen welke prijs?<sup>3</sup> Als de transactiekosten stijgen (b.v. vanwege het willen beïnvloeden van de uitkomsten van planologische en milieurechtelijke procedures) betekent dit dat de kleine spelers worden verdrongen van de markt door grote spelers zoals gemeenten, projectontwikkelaars en woningcorporaties?

### **Waarom doen wij het zo in Nederland?**

Padafhankelijkheid is een begrip uit de institutionele economie. Een 'pad' wordt ingeslagen, regels daarvoor worden gemaakt, wij leren goed omgaan met die regels, het handelen daaronder gaat gemakkelijk en goedkoop. Het zou kunnen zijn dat in de loop der tijd een andere manier van doen beter zou zijn. De aanleiding kan zijn technologische veranderingen, nieuwe concurrenten en nieuwe producten. Maar voor andere praktijken hebben wij de regels niet: zij moeten eerst worden geschapen, wat geld kost. De kennis hebben wij vaak ook niet, omdat de oude trouwe praktijken ondersteund worden met onderzoek juist naar die praktijken en niet naar alternatieve praktijken. Wij kunnen niet gemakkelijk uit het diepe spoor klimmen. Dat geldt in Nederland voor de manier waarop

<sup>3</sup> Momenteel voert Edwin Buitelaar onder begeleiding van Barrie Needham een promotieonderzoek uit naar de transactiekosten bij verschillende 'user rights regimes' in verschillende landen.

## THEMA GRONDBELEID

wij beleidsmatig met grond omgaan (Needham, Louw 2003).

Stel bijvoorbeeld dat wij zouden willen dat gemeenten ophouden met het aanleggen van bedrijventerreinen en zich tot hun publiekrechtelijke taken (bouwvergunning, bestemmingsplan, milieubeleid) zouden beperken. Wij zouden merken dat het zeer moeilijk zou zijn om die verandering in te voeren, omdat een samenhangend stelsel van regels, gewoonten, handelingen en prijzen is ontstaan rondom de bestaande praktijken.

Als wij in Nederland anders zouden willen omgaan met grondmarkten, dan zouden wij een grondige kennis van de huidige regels en praktijken moeten hebben, alsook een strategie over hoe deze kunnen worden gewijzigd.

### Conclusie

Dit blad behandelt de resultaten van onderzoek naar vastgoed. Deze aflevering gaat over onderzoek naar grond. En deze bijdrage had graag resultaten hierover willen doorgegeven. Maar onderzoek naar de werking van grondmarkten in Nederland wordt nauwelijks uitgevoerd. Bij gebrek aan onderzoeksresultaten stelt deze bijdrage een onderzoeksprogramma voor – de hoofdlijnen van onderzoek naar grondmarkten in Nederland.<sup>4</sup>

**Over de auteur:** Barrie Needham is hoogleraar ruimtelijke ordening aan de Katholieke Universiteit Nijmegen

### Literatuur

- Ball, M., C. Lizieri, B. MacGregor, 1998, *The economics of commercial property markets*, London: Routledge
- Buurman, J., 2003, *Rural land markets, a spatial explanatory model*, proefschrift, Vrije Universiteit Amsterdam
- Kruijt, B., B. Needham, T. Spit, 1990, *Economische grondslagen van grondbeleid*, Amsterdam: Stichting Beleggings- en Vastgoedkunde
- Needham, B., 1997, *Land policy in the Netherlands*, T.E.S.G. 88/3, pp.291-6
- Needham, B., 1992, *A theory of land prices when land is supplied publicly: the case of the Netherlands*, *Urban Studies*, 29/5, pp.669-86
- Needham, B., 2000, *Land taxation, development charges and the effects on land use*, *Journal of Property Research*, 17/3, pp. 241-57
- Needham, B., E. Louw, 2003, *Padafhankelijke bedrijventerreinen*, *Economisch-Statistische Berichten*, 88/4410, pp.368-70
- Needham, B., G de Kam (forthcoming), *Understanding how land is exchanged: co-ordinating mechanisms and transaction costs*
- Tweede Kamer der Staten Generaal, 1987, stuk 20200, brief van de minister van landbouw en visserij
- Veerman, C.P., 1983, *Grond en grondprijs*, proefschrift Landbouwhogeschool Wageningen

<sup>4</sup> Februari 2004 begint bij het Ruimtelijk PlanBureau een onderzoek naar grondmarkten in Nederland, uitgevoerd door Jan Groen, Arno Segeren en Barrie Needham



## Grondbeleid en ontwikkelingsplanologie

Met de sluipenderwijs toegenomen betekenis van ‘ontwikkelingsplanologie’ is vrijwel ongemerkt de complexiteit van ruimtelijke ontwikkeling snel toegenomen. Dit leidt aan de kant van publieke partijen al snel tot de roep om meer en/of betere instrumenten voor grondbeleid. Dit is een heilloze weg. Veel zinvoller lijkt het om de gegroeide ambities beter in de hand te houden en het bestaande instrumentarium beter te gaan gebruiken.

door Tejo Spit

‘Ontwikkelingsplanologie’ wordt vaak omschreven als het gezamenlijk ontwikkelen door publieke en private partijen van complexe ruimtelijke projecten. En als dan vervolgens de vraag rijst of deze vorm van ontwikkeling nieuw is, volgt al snel de reactie: natuurlijk is ontwikkelingsplanologie niets nieuws onder de Nederlandse zon. Immers, we doen al decennia niets anders. Nu is er slechts een nieuw etiket opgeplakt. Het lijkt gewoon het voortzetten van de Nederlandse ruimtelijke ordeningstraditie, waarbij de gemeentelijke overheid sterk de regie voert bij ruimtelijke ontwikkelingen. Of is er toch sprake van een nieuwe ontwikkeling in het ruimtelijk beleid? Laten we de zaken eens op een rijtje zetten.

Wanneer de definitie van VROM (Bakker 2003<sup>1</sup>) als uitgangspunt genomen wordt, moeten we constateren dat geen van de genoemde kenmerken echt nieuw is in de ruimtelijke ordening. Ook publiek-private samenwerking is in de historie van de ruimtelijke ordening geen onbekend fenomeen (Van der Cammen & De Klerk 1993, Kreukels & Spit 1990).

Wat is dan wel nieuw volgens deze definitie? Wel degelijk nieuw in de ruimtelijke ordening is de combinatie van de genoemde kenmerken en de intensiteit ervan, hetgeen leidt tot vergroting van de schaal en de complexiteit van ontwikkelingsprojecten. De projecten worden groter en alsmaar ingewikkelder. Steeds meer combinaties van functies moeten worden gerealiseerd en binnen de functies neemt ook de differentiatie (bijvoorbeeld in architectuur) steeds verder toe. Het aantal en de omvang van de ontwikkelingsprojecten in combinatie met de inhoudelijke ambities (tegen de achtergrond van immer veranderende marktverhoudingen en wisselingen in het overheidsbeleid) is dusdanig, dat de optelsom ervan een zelfstandig label of etiket als ontwikkelingsplanologie lijkt te rechtvaardigen. De vervolgvraag is echter: wanneer is het allemaal begonnen en wat voor effecten heeft de groei van ontwikkelingsplanologie tot nu toe gesorteerd?

<sup>1</sup> In de presentatie Ontwikkelingsplanologie op 2 april 2003 "It takes two to tango" wordt ontwikkelingsplanologie door het ministerie VROM aan de hand van de volgende kenmerken beschreven:

1. gebiedsontwikkeling;
2. als een gezamenlijk proces;
3. van complementaire partijen;
4. die een kwaliteitsslag nastreven;
5. door financiering en uitvoering van een projectenvelop.

## THEMA GRONDBELEID

Terugblikkend in de historie van de ruimtelijke ordening blijkt een logisch startpunt voor ontwikkelingsplanologie te liggen bij het verschijnen van de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening-extra (Vinex) (Ministerie VROM 1993). Daarin wordt immers samenwerking met marktpartijen als de dominante ontwikkelingsstrategie aangeprezen en op de rails gezet. Vanaf het sluiten van de zogenaamde 'Vinex-convenanten' rond het midden van de jaren '90, zijn de gelijknamige locaties langzamerhand in ontwikkeling genomen. Voor de ontwikkeling van de Vinex-locaties geldt 'ontwikkelingsplanologie' (volgens de definitie van VROM) als de dominante organisatievorm. Vele locaties worden volgens deze formule ontwikkeld, waarbij een of andere vorm van de zogenaamde 'projecten-envelop' een rol speelt. Vinex-locaties zijn echter inmiddels niet het enige type locatie dat volgens deze formule wordt ontwikkeld en ook andere (vaak binnenstedelijke) projecten waarin het principe van een projectenvelop wordt gebruikt komen langzamerhand van de grond.

### De evolutie naar ontwikkelingsplanologie

Al met al lijkt er reden genoeg om in de Nederlandse ruimtelijke ordening te spreken van 'ontwikkelingsplanologie' als een speciale vorm van planologie bedrijven. Een interessante vraag die vervolgens komt bovendien is die naar de relatie met andere typen planologie. Needham (2003) geeft daarvoor een eerste voorzet, door een heldere koppeling te leggen met de (klassieke) toelatingsplanologie. Immers, toelatingsplanologie (welke ruimtelijke ontwikkelingen -naar soort, kwaliteit en hoeveelheid- worden op welke plaats toegestaan door gemeenten) is onmisbaar voor een adequaat uitgevoerde ontwikkelingsplanologie. Om optimaal te kunnen profiteren van de verdiensten van de ontwikkelingsplanologie (ontwikkelen van moeilijke, complexe en/of omvangrijke locaties), zouden juist de verbanden met de toelatingsplanologie beter moeten worden uitgewerkt. Deze locaties kunnen immers slechts succesvol worden ontwikkeld als het aanbod (middels toelatingsplanologie) stringent wordt gereguleerd.

Met andere woorden: de hoge eisen die de ambities van ontwikkelingsplanologie, worden vertaald naar de toelatingsplanologie. Ook daar worden - op haar beurt- hoge(re) eisen aan gesteld. Als deze niet waar gemaakt (kunnen) worden, heeft de ontwikkelingsplanologie een probleem en komt ze zwaar onder druk te staan. De herontwikkeling van het Utrechts centrumgebied in relatie tot de (her)ontwikkeling van winkelcentra elders in het stedelijk gebied (maar vooral in Leidsche Rijn) is daar een voorbeeld van. De vastgoedbeheerder Corio is niet bereid te investeren in de herontwikkeling van Hoog Catherijne, zolang niet duidelijk is welke ruimte de concurrentie in het stedelijk gebied van de stedelijke agglomeratie krijgt om zich te ontwikkelen.

De geschetste relatie met toelatingsplanologie verhoogt de kwetsbaarheid van de ontwikkelingsplanologie.

Hier blijft het echter niet bij. Eigenlijk moet ook een relatie worden gelegd met de coördinatieplanologie, waarmee volgens formele regels (onder meer WRO/Bro) en in beleidsmatige zin afspraken over ruimtelijke ontwikkelingen worden vastgelegd en op elkaar worden afgestemd. Ruimtelijke ontwikkelingen vinden immers niet in een bestuurlijk of ruimtelijk vacuüm plaats, maar zullen zowel in tijd (procesmatig) als in de ruimte moeten worden ingebed. Hiervoor wordt een extra beroep gedaan op de bestaande coördi-

natiesystematiek (het planningstelsel in de ruimtelijke ordening, waarvan de WRO/Broeddeel uitmaakt), alsmede op aanpassing van de ruimtelijke omgeving van het betreffende project (vooral in termen van ontsluiting en voorzieningen). In feite herhaalt zich hier wat eerder met toelatingsplanologie gebeurde: de ambities van ontwikkelingsplanologie vergroten de eisen die aan de coördinatieplanologie worden gesteld. Voor de tweede achtereenvolgende keer wordt het succes van ontwikkelingsplanologie (mede) afhankelijk gemaakt van een ander type planologiebeoefening. Immers: meer ontwikkelen dwingt gemeenten (en andere overheden) tot meer coördineren en faciliteren. Dat kan ook niet anders, want met het negeren of verwaarlozen van de toegenomen coördinatiebehoefte door ontwikkelingsplanologie zouden de obstakels van morgen en overmorgen voor het succes ervan zijn gecreëerd.

Met andere woorden: de ambities van de betrokken overheden stapelen zich op verschillende manieren op. Dat is zeer zichtbaar via de ontwikkelingsplanologie zelf, maar zit ook nog eens verscholen in de eisen die de ontwikkelingsplanologie stelt aan zowel toelatingsplanologie en coördinatieplanologie.

### **De duale rol van gemeenten**

Een bijzondere situatie ontstaat wanneer de ambities van ontwikkelingsplanologie in grootschalige nieuwbouwprojecten moet worden waargemaakt. Hier hebben gemeenten te maken met een groot aantal private partijen, die verschillende belangen (kunnen) vertegenwoordigen. Gemeenten spelen hierbij een dubbelrol: deze zijn (als private rechtspersoon) zowel partij bij de ontwikkeling van (delen van) het gebied, als toezichthouder en coördinator in een publieke rol. Bij de afweging tussen het inzetten van privaatrechtelijke dan wel publiekrechtelijke middelen komen gemeenten terecht in datgene dat in juridische termen doorkruisingsleer (oftewel tweewegenleer) wordt genoemd (zie ook Overwater 2002, pp.36-39). Deze verschaft enkele richtlijnen om de spanningsvelden tussen publieke en private ambities op te lossen. Simpel gezegd komt het erop neer dat ook hier de beginselen gelden van de redelijkheid en billijkheid en de algemene beginselen van behoorlijk bestuur.

Toch blijkt dan de praktijk weerbarstiger. Op dit grensvlak blijken zich situaties te kunnen voordoen waardoor partijen vraagtekens plaatsen bij het gebruik van (de combinatie van) privaat- en publiekrechtelijke instrumenten. Een sprekend voorbeeld daarvan is de projectontwikkelaar/speculant (Oostveen), die in een Vinex-locatie (Leidsche Rijn) strategisch grond aankoopt (volgens de zogenaamde 'zebra-tactiek'). Dit gedrag kan door de betrokken gemeente worden beantwoord door te schuiven met bestemmingen in het betrokken gebied. Minder winstgevende ontwikkelingen worden dan geprojecteerd op de gronden die in het bezit zijn van die projectontwikkelaar, volgens de zogenaamde 'uitrook-tactiek'. Dit laatste wordt door de betrokken projectontwikkelaar getypeerd als 'pest-planologie'.

Op deze wijze ontstaan gemakkelijk vele soorten planologie-beoefeningen, maar de essentie is dat de werkelijkheid op het grensvlak tussen de inzet van publieke en private instrumenten door publieke en private partijen heel verschillend gepercipieerd worden. Dat geldt ook voor de (bedoelde en onbedoelde) effecten ervan.

## THEMA GRONDBELEID

**De ruimtelijke en procesmatige effecten**

De effecten van het toenemende belang van ontwikkelingsplanologie kunnen onderverdeeld worden in ruimtelijke effecten en procesmatige effecten. Eén van de ruimtelijke effecten is een stijging van de grondprijzen. Onderzoek van het LEI laat zien dat in Nederland in de periode 1998-2000 de prijs van landbouwgrond, waarvoor een zogenaamde 'rode' (wonen of werken) bestemming werd verwacht, gemiddeld steeg met 150% (Luijt 2002). Op bepaalde locaties, zoals Leidsche Rijn, kon deze stijging zelfs oplopen tot 400% (Needham e.a. 2000, p. 33). Een ander ruimtelijk effect is dat er verdringingseffecten ontstonden op lokale agrarische grondmarkten elders in Nederland. Immers, deze kapitaalkrachtige 'Vinx-boeren' hebben - om fiscale redenen - deze inkomsten vrijwel direct aangewend om elders in Nederland nieuwe landbouwgronden te verwerven. Lokale agrariërs werden daarmee uit de markt gedrukt (Needham e.a. 2000, p. 56). Een ander type verdringing is ontstaan door een actief ontmoedigingsbeleid van de betrokken gemeenten bij de ontwikkeling van complexe locaties, zoals de Waalsprong en Leidsche Rijn: de betrokken gemeenten maakten slechts bouwafspraken met grote projectontwikkelaars. Kleine(re), veelal lokale projectontwikkelaars/aannemers werden uitgesloten. Bij de ontwikkeling van de Waalsprong (Arnhem/Nijmegen) heeft dit geleid tot de oprichting van de Over-Betuwse Aannemers Combinatie (OBAC). Deze heeft in het Waalsprong-gebied enkele strategische aankopen gedaan om vanuit een sterke grondpositie deelname aan het ontwikkelingsproces af te dwingen. Ook in het Leidsche Rijn-gebied doen kleine(re) projectontwikkelaars pogingen om via grondposities deelname aan het ontwikkelingsproces af te dwingen. De meest bekende is de eerdergenoemde projectontwikkelaar/speculant Oostveen.

Ook in procesmatig opzicht zijn effecten zichtbaar. Er zijn op de complexe ontwikkelingslocaties twee vormen van samenwerking dominant: het Gezamenlijk Exploitatie Model (GEM) en het bouwclaimmodel. Het eerste samenwerkingsmodel (GEM) is vergelijkbaar met een publiek-private samenwerking. Gezamenlijk ontwikkelen gemeente en projectontwikkelaar(s) de grond, waarbij alle partijen een deel van het ontwikkelingsrisico dragen. In het bouwclaimmodel worden de ontwikkelingsrisico's per fase door één of enkele partijen gedragen, waardoor de ontwikkelingsrisico's overzichtelijker (en dus beperkter) worden. Hier wordt de ruwe bouwgrond door de grondeigenaar overgedragen aan de gemeente, die de grond bouwrijp maakt. Dit geschiedt tegen een bepaald bedrag per m<sup>2</sup>, aangevuld met de zogenaamde bouwclaims: afspraken over grondprijzen na bouwrijpmaken en op basis van de te ontwikkelen bouwvolumes (hoeveelheden, prijsklassen en kwaliteit). Hoewel verwacht zou mogen worden dat in het streven naar risicoreductie, het bouwclaimmodel het preferente samenwerkingsmodel zou zijn, blijkt uit onderzoek (Needham e.a. 2000) dat alle partijen het GEM-model prefereren. Dit kan worden verklaard door de wijze waarop in de bouwkolom het surplus van de grondwaarde 'neerslaat'. De Greef (1997) betitelde dit treffend als 'het gevecht om het residu in bouwkolom'. Blijkbaar overheerst het streven naar overwinsten (ook wel eens aangeduid met surplus of residu) alle nadelen van de samenwerking tussen publieke en private partijen. Sterker nog, ook de natuurlijke wens van betrokken partijen tot risicoreductie wordt

overvleugeld door het streven naar het incasseren van overwinsten. Deze conclusie wordt pas begrijpelijk wanneer men zich realiseert dat boven in de bouwkolom de overwinsten zich in volle omvang uitkristalliseren. Het streven naar risicoreductie bij publiek-private samenwerking uit zich dan ook op een ander manier: door relatief gedetailleerd de afspraken in contractvorm vast te leggen. Dit roept in de praktijk veel problemen op, omdat vervolgens over elke (kleinere) bijstelling het onderhandelingsproces opnieuw start. De manier waarop partijen elkaar op deze wijze in een 'wurggreep' houden wordt wel eens omschreven als 'een planologie van de angst' (Needham e.a. 2000, p. 58).

### **Nieuwe instrumenten?**

De betekenis van instrumenten voor een effectieve ontwikkelingsplanologie kan worden afgeleid van de wijze waarop deze worden ingezet. Telkens blijkt dat de inzet van instrumenten daaraan moet worden aangepast. Telkens blijkt ook dat instrumenten slechts partieel voldoen, omdat zij niet geheel zijn toegesneden op de problematiek of omdat marktpartijen zich trachten te onttrekken aan het regime van die instrumenten. Deze ontwikkeling leidt ertoe dat er een continue roep bestaat om het telkens aanscherpen en verbeteren ervan, zich niet realiserend dat instrumenten zelden op maat gesneden zijn en dat marktpartijen zullen anticiperen op dergelijke aanpassingen. Een mooi voorbeeld is de Wet voorkeursrecht gemeenten (zie ook Spit 2003, pp. 7-11).

Eenzijds zien we hiermee dat vanuit het gebruik van ruimtelijke instrumenten er een behoefte wordt geschapen aan nieuwe en betere instrumenten. Anderzijds zien we dat dit idee gevoed wordt door de stijgende ambities. Vooral in de stapeling van ambities in toelatingsplanologie, coördinatieplanologie en ontwikkelingsplanologie.

Simpel gezegd komt het erop neer dat de gereedschapskist van de planoloog vol zit met goede instrumenten en dat de kwaliteit van ruimtelijke ontwikkelingen voor het belangrijkste deel wordt ontleend aan de wijze waarop de instrumenten worden gehanteerd. In dat licht moet de roep om aanpassing van bestaande instrumenten of om ontwikkeling van nieuwe instrumenten vooral worden gezien als een vorm van onmacht, gebrek aan deskundigheid of creativiteit om met de bestaande instrumenten een kwalitatief hoogwaardige prestatie neer te zetten. Wanneer de gesignaleerde ambities moeten worden waargemaakt, is het verstandiger om deze nog eens kritisch te bezien, met name tegen de achtergrond van de stapeling ervan. Vervolgens is het van belang om in te zetten op verbetering van de kennis en kwaliteit van degenen die deze ambities in de praktijk moeten waarmaken.

## THEMA GRONDBELEID

### Literatuur

- Bakker, I. (2003), It takes two to tango. Presentatie Ontwikkelingsplanologie d.d. 2-4-2003. Apeldoorn: Ministerie VROM.
- Cammen, H. van der, L.A. de Klerk (1993), Ruimtelijke ordening, De ontwikkelingsgang van de ruimtelijke ordening in Nederland, Aula-paperback, Het Spectrum, Den Haag.
- Greef, J.H. de (1997), Het gevecht om het residu. In: TauwMabeg (1998), Relatie woningmarkt-grondmarkt: voorbeeldrapportage. Utrecht: TauwMabeg.
- Kreukels, A.M.J. & T.J.M. Spit (1990), Publicprivate partnerships in the Netherlands. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 1990/5, pp. 388-392.
- Luijt, J. (2002), Grondmarkt in segmenten 1998-2000. Den Haag: LEI.
- Ministerie VROM (1993), Vierde Nota over de ruimtelijke ordening Extra. Deel 4: Planologische Kernbeslissing Nationaal Ruimtelijk Beleid. Den Haag: Sdu Uitgeverij.
- Needham, B., P. te Raa, T. Spit & T. Zwanikken (2000), Kwaliteit, winst en risico. In: Notie van Ruimte: bijlagenrapport. Den Haag: Sdu.
- Needham, B. (2003), Onmisbare toelatingsplanologie. In: Stedebouw & Ruimtelijke Ordening 02/2003, pp. 39-43.
- Overwater, P.S.A. (2002), Naar een sturend (gemeentelijk) grondbeleid; Wie de grond heeft, die bouwt. Alphen a/d Rijn: Kluwer.
- Spit, T. (2003), Ontwikkelingsplanologie als beleidsopgave. Oratie. Utrecht: Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.

**Over de auteur:** Tejo Spit is werkzaam als hoogleraar planologie aan het Urban and Regional research center Utrecht (URU), Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht.

## De marktrevolutie in de stadsvernieuwing en grondexploitaties.

In korte tijd is veel veranderd in de woningbouwprogramma's in de stedelijke vernieuwing. Het programma verschoof van 95% gesubsidieerde woningbouw rond 1990, naar een programma met minder dan 20% goedkope woningen rond 2000. Grondopbrengsten dekten anno 1990 circa 30% van de grondkosten, anno 2000 is dit 70%. Gegeven deze aardverschuivingen zijn de veranderingen in het ruimtegebruik, zoals de dichtheid, gematigd te noemen. Deze verschuivingen vormen een belangrijke verklaring voor de thans bestaande verwarring over rollen van partijen en de daarbij behorende fricties.

door Willem Korthals Altes

Op grond van onderzoek van (Ecorys) Kolpron in 1991, 1996 en 2001 brent dit artikel deze verschuiving in het programma en de gevolgen voor grondgebruik en kosten en baten in de stadsvernieuwing in beeld.

In het kader van het stadsvernieuwingsbeleid en de afspraken voor de verstedelijkingsopgave voor de periode 2005-2010, heeft het ministerie van VROM (ECORYS) Kolpron gevraagd onderzoek te verrichten naar de grondproductiekosten, de grondopbrengsten en het ruimtegebruik in de stedelijke vernieuwing. In dit onderzoek (1991, 1996 en 2001) werd op een vergelijkbare wijze een groot aantal stadsvernieuwingsplannen doorgelicht, waarbij op een consistente wijze kosten werden toegerekend aan plannen en ingedeeld naar typen kosten. De plannen (met in totaal ruim 40.000 woningen) werden in overleg met gemeenten verzameld en geanalyseerd op basis van gemeentelijke bronnen. Hierbij zijn alleen kosten die toerekenbaar waren aan de nieuwbouwopgave meegenomen. Kosten voor de verbetering van de woonomgeving van bestaande woningen zijn niet meegenomen, omdat ander onderzoek de bijdrage voor deze opgave in beeld bracht. Statistische analyse wijst uit dat over het algemeen de betrouwbaarheidsmarges klein zijn, waardoor het onderzoek in een hoge mate representatief mag worden beschouwd voor de ontwikkeling in de stadsvernieuwing.

Dit onderzoek biedt een mogelijkheid om de verschuivingen in de praktijk van de Nederlandse stadsvernieuwing te beschouwen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar:

- sloop-nieuwbouwplannen: oude woningcomplexen slopen en nieuwe woningen bouwen;
- functieveranderingsplannen: een andere stedelijke functie (bijvoorbeeld een havenrein, een slachthuis of een ziekenhuis) maakt plaats voor woningen en
- inbreidingsplannen: bijvoorbeeld bebouwing van een groengebied.

Wat betreft de inbreidingsplannen: deze komen relatief weinig voor en het onderzoek kent

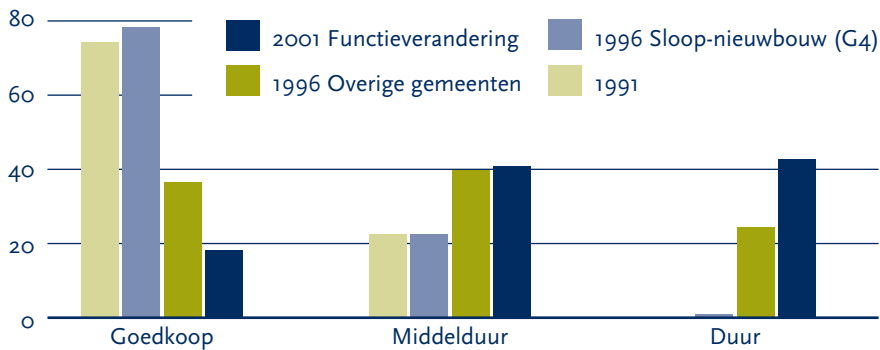
## THEMA GRONDBELEID

dusdanig weinig plannen in deze categorie dat de getrokken steekproef weinig zegt over de praktijk. De Nederlandse steden zijn dusdanig dichtbebouwd dat er weinig land echt braak ligt. Dit komt overeen met internationaal vergelijkend onderzoek naar braakliggend land in binnensteden. Nederland scoort daarop goed (Wood, 1998).

### Ontwikkeling woningbouwprogramma

Anno 1990 (figuur 1) domineerde nog het 'bouwen voor de buurt'. In de stadsvernieuwingsplannen bestond 73% van het woningbouwprogramma uit sociale huurwoningen en was slechts 5% van de woningen in de vrije sector. Vijf jaar later was in de sloopnieuwbouwplannen in de vier grote steden nog niet veel veranderd. Er was in deze plannen zelfs sprake van het ontbreken van dure woningen. In 1995 was het beleid van deze steden wel veranderd. Het bouwen voor de buurt was losgelaten. Vanwege de lange doorlooptijd van complexe stadsvernieuwingsplannen, was deze praktijk nog niet waar te nemen bij dit type plannen. De verschuiving in programma was wel te zien bij de functieveranderingsplannen en de sloop-nieuwbouwplannen in de overige gemeenten van Nederland.

**Figuur 1: Ontwikkeling Woningbouwprogramma**



Bron: Kolpron (1991, 1996), Ecorys-Kolpron (2001)

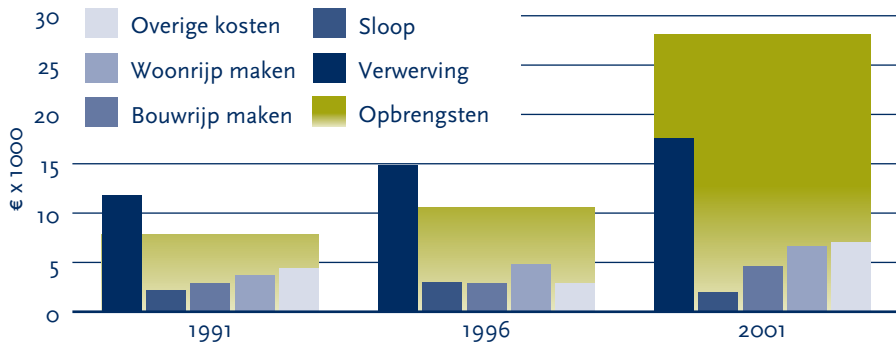
In 2000 was deze ontwikkeling nog verder voortgeschreden. Helaas was dit onderzoek niet gericht op de sloop-nieuwbouwopgave, zodat dit onderzoek niet een eventuele verschuiving in de vier grote steden kan bevestigen. Wel blijkt dat op de functieveranderingslocaties het aandeel goedkope woningen verder is gedaald. Dit lage aandeel komt overeen met ervaringen in een studie van De Kam en Needham (2002) die aangeven dat voor corporaties functieveranderingslocaties het minst beschermde segment van de woningbouwopgave vormen.

### Grondeexploitaties

De ontwikkeling in het programma had zijn pendant in de ontwikkeling van kosten en opbrengsten op de locaties. De kosten stegen in het decennium aanzienlijk. Echter, de opbrengsten stegen veel sterker (figuur 2). In 1991 dekten de opbrengsten slechts 30% van de kosten, anno 2001 was dit reeds 75%.



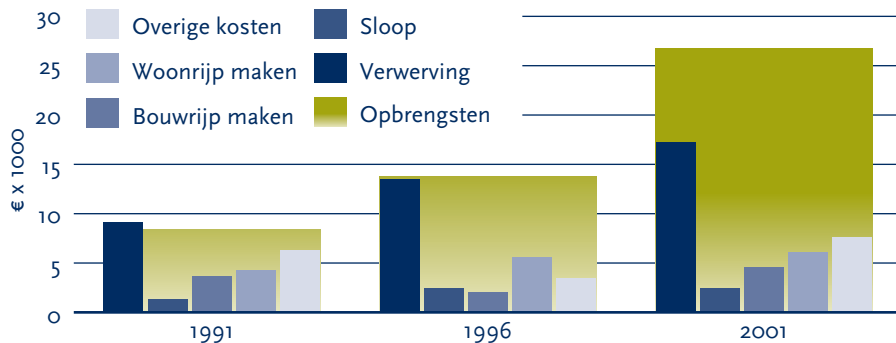
**Figuur 2: Ontwikkeling kosten en opbrengsten (totale onderzoekspopulatie)**



Bron: Kolpron (1991, 1996), Ecorys-Kolpron (2001)

Wanneer alleen naar de functieveranderingslocaties (figuur 3) wordt gekeken, dan is ditzelfde beeld te zien. In 1991 dekten de opbrengsten slechts 32% van de kosten, anno 2001 was dit reeds 70%.

**Figuur 3: Ontwikkeling kosten en opbrengsten functieveranderingsplannen**



Bron: Kolpron (1991, 1996), Ecorys-Kolpron (2001)

Het is gegeven de grote verschuivingen tussen overheid en markt in programma en opbrengsten niet verwonderlijk dat de regierol van de gemeentelijke overheid als thema op de agenda is gekomen. De rollen van de partijen wijzigen, de wijze waarop, onderliggend, ook de bij herontwikkeling aanwezige disciplines (zoals stedenbouwkundig ontwerp, marktkennis, 'subsidielogen') een rol spelen, verandert ook. De vragen rond de regierol van de gemeente gaat derhalve om meer dan alleen de relatie tussen gemeenten en marktpartijen, het gaat ook om de interne organisatie van de gemeente zelf (Korthals Altes e.a., 2003).

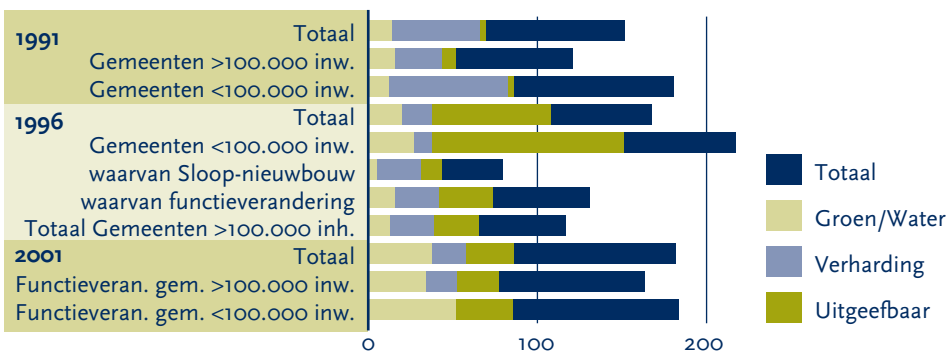
## THEMA GRONDBELEID

**Ruimtegebruik**

Het ruimtegebruik in de stadsvernieuwing is niet zo sterk veranderd als het woningbouwprogramma (figuur 4). Met name in gemeenten met minder dan 100.000 inwoners waren de dichtheden anno 2000 niet veel lager dan in 1991 en belangrijk hoger dan in 1995. Wat betreft gemeenten groter dan 100.000 inwoners is er wel sprake van een zekere verruiming. Dit heeft twee belangrijke oorzaken:

1. verschuivingen in het programma. Duurdere woningen zijn groter en vragen ook meer openbare ruimte (bijvoorbeeld in de vorm van parkeerplaatsen). Terwijl de totale dichtheid is afgenomen, is de dichtheid voor dure woningen juist verhoogd;
2. verschuiving in het type locatie. Was anno 1990 de typische functieveranderingslocatie nog een binnenstedelijke havenlocaties langs het water, waarbij hoge dichtheden binnen het plan kon worden gerealiseerd en waarbij het buiten de planexploitatiegrenzen gelegen water voor open ruimte zorgde. In 2000 gaat het vaker om locaties buiten de 19e-eeuwse en soms ook in naoorlogse wijken, bijvoorbeeld ter plekke van scholen, ziekenhuizen, rioolwaterzuiveringsinrichtingen. Gegeven deze andere locaties ligt het hier meer voor de hand te bouwen in een lagere dichtheid.

**Figuur 4: Ruimtegebruik in stadsvernieuwing (in m<sup>2</sup> per woning)**



Bron: Kolpron (1991, 1996), Ecorys-Kolpron (2001)

**Consequenties van verschuivingen**

Het is gegeven bovenstaande veranderingen in programma en financieringswijze niet verwonderlijk dat er discussie is ontstaan over de verhoudingen tussen de gemeente en marktpartijen. Deze discussie ontstaat mede, omdat de nieuwe verhoudingen en verantwoordelijkheden van partijen een van de oorzaken vormen van stagnatie bij de ontwikkeling van projecten. Andere partijen dan voorheen dragen de risico's van de ontwikkeling. Aangezien veel partijen slechts extra risico willen dragen als de zeggenschap over de ontwikkeling naventant toeneemt en partijen vaak voldoende zeggenschap willen behouden over de ontwikkeling, leidt dit vaak tot lange discussies over taken en verantwoordelijkheden. Hierbij wordt vaak het holistische begrip regierol van de gemeente gehanteerd om deze verhoudingen te kenschetsen. Een goede invulling van de regierol zou leiden tot een goede voortgang van projecten. De trage voortgang van de bouw, ook in

stedelijke vernieuwingsgebieden, laat zien dat in de praktijk het lastig is dit te doorbreken. Ook geldt dat in de nieuwe verhoudingen, de bestaande regulering door de overheid op een andere manier ingrijpt in de verhoudingen. Van zelfregulering door de overheid, waarbij de overheid veelal in een laat stadium het eigen gedrag aan regels bond, wordt het meer regulering van marktpartijen door de overheid, hetgeen verklaart waarom er toeneemende weerstand tegen regels ontstaat. Bovenstaand onderzoek geeft geen precies inzicht in de nieuwe verhoudingen, maar beschrijft veeleer dat de verhoudingen tussen overheid en markt structureel zijn veranderd. Het verklaart daarmee een belangrijk deel van de onwennigheid die er thans bij veel partijen lijkt te heersen over het in de praktijk brengen van stedelijke vernieuwing.

### Conclusies

In de jaren '90 is het woningbouwprogramma in stadsvernieuwingsplannen fundamenteel gewijzigd. Sociale woningen maakten plaats voor markt woningen. Subsidieafhankelijkheid, zowel voor het realiseren van het programma, als voor de grondexploitatie zelf, maakt plaats voor marktafhankelijkheid. Op basis van de uitkomsten van dit onderzoek kan worden verwacht dat dit tot grote verschuivingen leidt in de relaties tussen partijen bij de ontwikkeling van het woningbouwprogramma. Ervaring in de stadsvernieuwing van eind jaren tachtig is op veel opzichten niet meer van toepassing in de huidige opgave. Nieuwe manieren van aanpak zijn gezocht, maar, gegeven de stagnatie van de woningbouw, zijn deze nog onvoldoende gevonden.

**Over de auteur:** Willem Korthals Altes is hoogleraar grondbeleid en vastgoedinformatie aan de TU Delft

#### Literatuur

- ECORYS-Kolpron (2001) Grondproductiekosten, grondopbrengsten en ruimtegebruik voor BLS, Rotterdam: Kolpron Consultants.
- Kam, G. de en Needham, B (2002) Woningcorporaties op de grondmarkt, Nieuwe Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, 8(3), 35-40.
- Kolpron (1991) Grondproductiekosten, Grondopbrengsten en ruimtegebruik binnen BSG, Rotterdam: Kolpron Management Support.
- Kolpron (1996) Grondproductiekosten, grondopbrengsten en ruimtegebruik in bestaand stedelijk gebied, Rotterdam: Kolpron Consultants.
- Korthals Altes, W., Nieuwenhuizen, S., Stevens, M. en Harkes, N. (2003) Organisatie van prestatie: regie in de stedelijke ontwikkeling, Rotterdam: ECORYS-Kolpron (<http://www.kei-centrum.nl/files/kei2003/documentatie/ecorys-regierolgemeenten-eindrapportage-131003.pdf>)
- Wood, B. (1998) Vacant Land in Europe, Lincoln Institute of Land Policy Working Paper, WP98BW1, Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy

## Convenant grondprijnsbeleid geen noodzaak voor kwaliteit

Gemeenten, ontwikkelaars en consumenten streven bij het realiseren van nieuwbouwwoningen naar kwaliteit. Maar wat nu als het gemeentelijk grondprijnsbeleid het realiseren van deze kwaliteit door ontwikkelaars moeilijk, of in sommige gevallen zelfs volstrekt onrendabel maakt? Het besef dat gemeentelijk grondprijnsbeleid deze extra kwaliteit niet behoort te belemmeren heeft geleid tot een convenant tussen vier betrokken partijen. Dit artikel geeft de resultaten weer van een onderzoek weer naar de stand van zaken van dit convenant. Het convenant blijkt niet altijd nodig om kwaliteitstoevoegingen mogelijk te maken.

door Philippe Sprenger en Geurt Keers

Het Ministerie van VROM, de Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers (NVB), De Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen (NEPROM) en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG) hebben in het najaar van 2001 een convenant afgesloten waarin zij een grondprijnsbeleid nastreven dat het realiseren van extra kwaliteit van nieuwbouwwoningen bevordert. Middelen hiertoe zijn het bevorderen van concurrentie bij gronduitgifte en het berekenen van de grondprijns conform één van de in het Convenant afgesproken methoden.

### De methoden van het Convenant

Het Convenant is opgesteld om ervoor te zorgen dat het toevoegen van kwaliteit voor een ontwikkelaar financieel geen negatieve consequenties heeft. Hiertoe wordt de residuele grondprijnsmethode aanbevolen. Dit is een methode waarbij de grondprijns wordt bepaald door de v.o.n.-prijns van een woning(type) te verminderen met de bouwkosten. Het residu hiervan is een marktconforme grondprijns. Andere methoden om de grondprijns te berekenen zijn volgens het Convenant toegestaan, mits ze het realiseren van extra kwaliteit niet extra belasten. Een rekenvoorbeeld van wanneer dit wel aan de orde is:

De gemeente hanteert een grondprijns van 30% van de v.o.n.-prijns

1. Er wordt een woning gerealiseerd met een v.o.n.-prijns van 200.000, de grondprijns bedraagt 30% van 200.000= 60.000.
2. De consument wil een dakkapel laten toevoegen door de ontwikkelaar, hiervoor rekent de ontwikkelaar 20.000 waarvan 5.000 winst. De nieuwe v.o.n.-prijns wordt door de gemeente vastgesteld op 220.000. De grondprijns wordt ook opnieuw berekend en bedraagt nu 30% van 220.000= 66.000. De winst van 5.000 door het plaatsen van de dakkapel wordt teniet gedaan door de extra grondkosten van 6.000! De ontwikkelaar zal deze kwaliteitstoevoegingen dan ook niet stimuleren.

Na twee jaar is besloten een evaluatie uit te voeren om te bepalen in hoeverre het Convenant een rol speelt bij het gemeentelijk grondprijnsbeleid. Hiertoe zijn interviews gehouden met 27 gemeenten. Meestal is gesproken met het hoofd van de afdeling grondzaken. De gemeenten zijn zo gekozen dat alle gebieden van Nederland aan bod komen. Grote en kleine gemeenten zijn evenredig vertegenwoordigd. Daarnaast zijn tien projectontwikkelaars geïnterviewd, die actief zijn in de beschouwde gemeenten. Bij de ontwikkelaars is in de meeste gevallen gesproken met de projectmanager woningbouw in een bepaalde gemeente of regio.

### **Bekendheid Convenant**

Het blijkt dat het grootste deel van de gemeenten (85%) het Convenant kent en ongeveer weet waar het over gaat. Van de geïnterviewde gemeenten past echter tweederde het Convenant niet toe. Deze niet-toepassers van het Convenant hanteren andere methoden om de grondprijs te bepalen. Van de negen toepassers van het Convenant zijn er drie gemeenten die naast de residuele grondprijsmethode, voor bepaalde situaties of locaties, ook andere grondprijsmethoden hanteren.

Het Convenant is opgesteld om er zorg voor te dragen dat de woningkwaliteit geen sluitpost wordt binnen de woningontwikkeling. Hiertoe wordt de residuele grondprijsmethode aanbevolen. De aangetroffen niet-residuele methoden onder de 18 niet-toepassende gemeenten kunnen in drie groepen worden onderscheiden:

- (residuele) grondquotemethode;
- kostprijsmethode, en
- comparatieve methode.

De (residuele) grondquote kan onderverdeeld worden naar vier gemeenten met een grondquote en vier met een residuele grondquote. In onderstaand kader wordt de verschillende methoden aan de hand van een rekenvoorbeeld uitgelegd.

De alternatieve methoden worden verduidelijkt aan de hand van een voorbeeld waarbij de v.o.n.-prijs van een woning 200.000 bedraagt en de bouwkosten 140.000.

- Residuele methode. Aangezien de woning 200.000 kost en de bouwkosten 140.000 zijn blijft er 60.000 over als grondkosten. De grondprijs bedraagt dus 60.000.
- Residuele grondquote. Op basis van de residuele methode komt de gemeente tot een grondprijs van  $200.000 - 140.000 = 60.000$ . Het bedrag van 60.000 wordt omgezet in een quote van de v.o.n.-prijs. Deze quote bedraagt dan  $60.000/200.000=30\%$ . Deze quote van 30% wordt vervolgens bij meerdere woningen of woningtypen toegepast.
- Een grondquote. De gemeente hanteert een grondquote die niet gebaseerd is op een residuele berekening. In dit voorbeeld kan deze bij voorbeeld 20% maar ook 35% zijn.
- Kostprijsmethode. De gemeente bepaalt de kosten die verbonden zijn met de exploitatie van de grond. Deze kosten worden in de regel omgezet in een vaste grondprijs per woningtype.
- Comparatieve methode. De gemeente leidt de grondprijs af van de grondprijzen die gangbaar zijn in de omliggende gemeenten.

## THEMA GRONDBELEID

Over het algemeen zijn het de grotere gemeenten die gebruik maken van de residuele methode.

De redenen waarom een groot aantal gemeenten de residuele grondwaarde niet toepast, zijn op twee hoofdzaken terug te voeren: men is tevreden met de huidige methode (zowel met de werkwijze als de opbrengsten) of men verwacht niet de capaciteit te hebben om een residueel systeem in te voeren.

De tevredenheid over de huidige methode wordt veroorzaakt doordat de gemeente goed overweg kan met de ontwikkelaars, het realiseren van extra woningkwaliteit (in de ogen van de gemeente) met de huidige methode ook mogelijk is, men tevreden is over de grondprijsofbrengsten en dat het ambtelijke apparaat de capaciteit niet heeft om bouwkosten te kunnen bepalen.

Gemeenten blijken in bepaalde gevallen niet volledig inzicht te hebben in de bouwkosten van woningen. Om een residuele methode te kunnen toepassen, is deze kennis wel noodzakelijk maar lijkt de ambtelijke capaciteit te ontbreken.

Om dezelfde redenen acht het merendeel van de gemeenten toepassing van (delen van) het Convenant in het komende jaar niet mogelijk.

### Concurrentie bij gronduitgifte

Een andere methode om de woningkwaliteit te vergroten, is ervoor te zorgen dat verschillende ontwikkelaars in concurrentie met elkaar zijn bij het verwerven van gemeentelijke grond en het recht om deze te bebouwen. De gedachtegang is dat concurrentie bij de gronduitgifte, de ontwikkelaars zal stimuleren elkaar te beconcurreren op basis van de te realiseren woningkwaliteit.

Deze concurrentie wordt echter sterk verminderd zodra er sprake is van een zogeheten bouwclaim. Dit wil zeggen dat het niet de gemeente is, die de gronden in bezit heeft maar de ontwikkelaar. Ontwikkelaars kopen in de regel vaak gronden in de hoop dat daar ooit zal worden gebouwd. Als een ontwikkelaar grond heeft, is hij in de regel wel bereid deze aan de gemeenten te verkopen, maar alleen wanneer hij het recht krijgt hierop woningen te ontwikkelen (bouwclaim). Hiermee omzeilt de ontwikkelaar concurrentie met anderen bij het verwerven van bouwrechten. Dit houdt echter ook het risico in dat de prikkel voor een ontwikkelaar om zich kwalitatief te onderscheiden ten opzichte van andere ontwikkelaars kleiner wordt.

Wanneer de gemeente de grond zelf in eigendom heeft, raadt het convenant aan een zogeheten ontwikkelingscompetitie te houden. Voor de werkwijze bij een ontwikkelingscompetitie wordt verwezen naar het Kompas bij ontwikkelingscompetities. Dit Kompas wordt slechts door een minderheid van de Convenant-toepassers (deels) gebruikt. Over het algemeen werken gemeenten met grond in eigendom met prijsvragen en open inschrijvingen.

#### Mogelijke uitgiftemethoden:

- Ontwikkelingscompetitie: gericht op het selecteren van een ontwikkelaar en ontwikkelingsvoorstel, eventueel gekoppeld aan een ontwerp.
- Prijsvraag: een vraag voor ideeën of ontwerpen. De realisatie van het project kan aan als prijs dienen voor het winnen, maar de prijs kan ook een geldbedrag zijn.
- Open inschrijving: ontwikkelaars geven aan welk bedrag zij over hebben voor de grond. De hoogste bieder wint.

De redenen hiervoor zijn de eerder genoemde bouwclaim en het feit dat een ontwikkelingscompetitie veel tijd en geld kan kosten. Het hanteren van een prijsvraag kan ook leiden tot concurrentie op kwaliteit wanneer projectontwikkelaars tot de deelnemers behoren. Bij een open inschrijving is het kwaliteitsaspect het minst aanwezig. Deze methode staat het verst af van de doelstellingen van het Convenant en kan de invloed van de gemeente op het realiseren van kwaliteit beperken.

### **Veranderingen aan de woning**

Een belangrijk aspect van het Convenant is hoe om te gaan met veranderingen aan de woning. Dit kunnen veranderingen zijn tijdens de ontwikkelingsfase of tijdens de afbouwfase. Bij veranderingen tijdens de ontwikkelfase is een potentiële koper van een woning nog niet betrokken bij de woning. Het is de ontwikkelaar die het initiatief neemt voor de verandering, in de regel met als doel om de marktpositie (afzetbaarheid) van de woningen te verbeteren.

Veranderingen tijdens de afbouwfase vinden wel plaats op verzoek van de toekomstige bewoner. De woning is al verkocht, maar nog niet volledig gerealiseerd. In deze fase kan de koper bijvoorbeeld vragen om een dakkapel te realiseren.

Het Convenant stelt zich hierbij op het standpunt dat structurele veranderingen wel in de grondprijs tot uitdrukking mogen komen en niet-structurele veranderingen niet, los van de fase waarin deze gerealiseerd worden. Vraag is dan wat structurele en wat niet-structurele veranderingen zijn. Het Convenant spreekt zich hier niet expliciet over uit. Aangenomen wordt dat bij niet-structurele veranderingen gedacht kan worden aan een dakkapel, een andere keuken of het veranderen van de plattegrond van de woning. Bij structurele veranderingen kan worden gedacht aan zaken als het vergroten van de woning (bijvoorbeeld door het toevoegen) van een woonlaag of het realiseren van een ander type woning.

De niet-structurele veranderingen dienen hierbij, zowel in de ontwikkelingsfase als in de afbouwfase, geen invloed te hebben op de grondprijs. In geval van structurele veranderingen dienen gemeente en ontwikkelaar opnieuw met elkaar in onderhandeling te treden.

Sommige gemeenten hebben hierbij moeite om een goed onderscheid te maken tussen structurele en niet-structurele veranderingen. Het Convenant biedt hierin geen steun.

De niet-structurele veranderingen in de ontwikkelingsfase blijken bij 85% van alle geïnterviewde gemeenten (zowel toepassers als niet-toepassers van het Convenant) geen effect te hebben op de grondprijs. Hiermee wordt de woningkwaliteit niet geremd. De vier gemeenten (15%) waarbij wel sprake is van een effect hebben op de grondprijs passen de grondquote-methode toe. Deze vier bouwgemeenten nemen echter wel bijna 30% van de bouwopgave tot 2010 van de 27 onderzochte gemeenten voor hun rekening.

### **Onvoorziene marktontwikkelingen**

In geval van onvoorziene markt- of bouwkostenontwikkelingen na het sluiten van de overeenkomst hanteren de meeste gemeenten een winstdelingsregeling voor extra opbrengsten die het gevolg zijn van algemene marktstijgingen. Dat wil zeggen dat van de extra verkoopwinst 25 tot 60% (afhankelijk van de gemeente) aan de gemeente moet worden afgedragen.

In de huidige marktsituatie is sprake van stabiliserende of dalende v.o.n.-prijzen terwijl de bouwkosten stijgen. Hierdoor kunnen de grondopbrengsten afnemen. Geen van de gemeenten anticipeert op deze mogelijkheid door bijvoorbeeld het hanteren van een ver-

## THEMA GRONDBELEID

liesdelingsregeling. De belangrijkste reden hiervoor is dat gemeenten over het algemeen de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt willen afwachten alvorens de discussie (met ontwikkelaars) over een verliesdelingsregeling te starten.

### **Conclusies en aanbevelingen**

De legitimiteit van het doel van het Convenant, het mogelijk maken van het realiseren van extra kwaliteit, wordt door vrijwel alle partijen erkend. Hierbij zijn twee kanttekeningen te plaatsen. De eerste is dat het voor gemeenten moeilijk kan zijn om over te schakelen naar toepassing van het Convenant. De tweede is dat met het niet volgen van het Convenant toch voldaan kan worden aan het doel van het mogelijk maken van kwaliteit.

Ten aanzien van het eerste punt blijkt dat gemeenten aarzelen om over te gaan naar een residuele methode omdat zij verwachten dat de interne capaciteit om bouwkosten te berekenen, ontbreekt. Zou het Convenant verwijzen naar modellen (ter berekening van bouwkosten) op dit gebied, dan kan de drempel voor niet-toepassers worden verlaagd. Een ander obstakel blijkt het onderscheid tussen structurele en niet-structurele veranderingen aan de woning. Dit kan worden ondervangen door het toevoegen van een overzicht van niet-structurele toevoegingen (optielijst). Een laatste mogelijkheid om de drempel tot toepassing te verlagen is het opstellen van een model-samenwerkingsovereenkomst (op residuele basis) tussen gemeente en ontwikkelaar.

Ten aanzien van het tweede punt blijkt dat het toepassen van een residuele quote toch kan passen binnen de doelstellingen van het Convenant. Aanbevolen wordt om in het Convenant deze methode mee te nemen en hieraan randvoorwaarden te stellen. Dit kan er toe bijdragen dat het Convenant meer navolging vindt en laagdrempeliger wordt.

Een laatste punt van aandacht is dat in de dagelijkse praktijk steeds meer sprake is van stabiliserende v.o.n.-prijzen en stijgende bouwkosten. Hierdoor kunnen de grondopbrengsten voor gemeenten dalen. Het Convenant zou hierop kunnen inspelen, zeker gezien het feit dat geen van de gemeenten een verliesdelingsregeling hanteert.

**Over de auteurs:** Philippe Sprenger en Geurt Keers zijn werkzaam bij Rigo Research en Advies.



## Van Nota Grondbeleid tot Nota Ruimte

Tot nu toe is er van de voornemens uit de Nota Grondbeleid weinig terecht gekomen. Terwijl de nota is gericht op het beter toepassen van het bestaande instrumentarium richt de politieke aandacht zich op het verbeteren en vernieuwen van het instrumentarium. Daarbij domineren vooringenomen en niet onderbouwde stellingnames. Het verschijnen van de nota de Ruimte is een uitgelezen mogelijkheid om de situatie recht te zetten.

door Diana Westendorp-Frikkee en Peter Overwater

Gemeentelijk grondbeleid is een middel om een vaststaande ruimtelijke doelstelling te realiseren, bijvoorbeeld een nieuwe glastuinbouwlocatie, een bedrijventerrein of bijvoorbeeld een natuurproject. Ten tijde van het uitkomen van de Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening kreeg grondbeleid nadrukkelijk aandacht door het tegelijkertijd uitkomen van de Nota Grondbeleid. De opdracht van deze nota was 'zoek praktische oplossingen voor knelpunten in de praktijk en voorkom discussie over politiek gevoelige punten'. Door de politieke verwickelingen van de afgelopen periode en waarschijnlijk ook door de relatieve rust op de grondmarkt inclusief dalende grondprijzen lijkt de aandacht voor het grondbeleid op dit moment wat afgenomen. Met de komst van de Nota Ruimte, die naar verwachting dit voorjaar uitkomt, zal het grondbeleid weer meer aandacht krijgen. Voor de realisatie van een groot aantal ruimtelijke opgaven uit die nota is inzet van grondbeleidsinstrumenten cruciaal.

Naast het beter toepassen van het bestaande instrumentarium is de Nota Grondbeleid gericht op het verbeteren van het bestaande instrumentarium en het ontwikkelen van nieuw instrumentarium ontwikkelen. Bij het verbeteren van het bestaande instrumentarium gaat het om aanpassingen in de Wet voorkeursrecht gemeenten (Wvg), in de Wet Ruimtelijke Ordening (WRO) en in de Ontheffingswet (Og). Nieuwe instrumenten zijn een Open Ruimte Heffing, de Grondexploitatiewet en de Activering Wet Agrarisch grondverkeer (WAG). In dit artikel gaan wij na in hoeverre deze instrumenten zijn gerealiseerd.

### Wet voorkeursrecht gemeenten (Wvg)

De Wvg voorziet in de mogelijkheid dat gemeenten een voorkeursrecht tot koop vestigen op onroerende zaken. De belangrijkste voorwaarde voor het mogen vestigen van het voorkeursrecht is dat de nieuwe bestemming een niet-agrarische moet zijn en dat het feitelijk gebruik moet afwijken van het beoogde gebruik. Deze mogelijkheid bestaat sinds 1996. Ten tijde van de invoering betoogde de toenmalige minister van VROM tegen de Kamer dat het voorkeursrecht slechts in een klein aantal gevallen gevestigd zou worden en gezien moest worden als een ultimum remedium. Het voorspellende vermogen van deze minister was niet groot, want gemeenten maken op grote schaal gebruik van deze mogelijkheid; op dit moment circa 230 gemeenten. Gemeenten geven desgevraagd aan de wet te zien als een middel om hun onderhandelingspositie te versterken. De gemeenten nemen daarbij dan voor lief dat het vestigen van een voorkeursrecht geen verkoopplicht

## THEMA GRONDBELEID

voor eigenaren oplevert en het daarom vaak als een passief verwerving instrument wordt benoemd. Ook nemen zij voor lief de aanzienlijke administratieve druk en het moeten maken van ruimtelijke ordeningsplannen om te voorkomen dat het voorkeursrecht door tijdsverloop zal worden beëindigd.

De lezers zijn op het gebied van de Wvg grotendeels leken. Wat mij betreft zou aan dit passage toegevoegd dienen te worden dat de Wvg geen verkoopplicht inhoudt en dat de werking van de Wvg in de tijd beperkt is. Ook zou wat mij betreft gememoreerd kunnen worden dat het toepassen van de Wvg ook publiekrechtelijke consequenties (RO-procedures entameren) voor de betreffende gemeente heeft. Het vestigen van het voorkeursrecht is bijzonder ingewikkeld. Het leidt tot een overlapping van allerlei bezwaar- en beroepsprocedures. Het is daarom de bedoeling om de wet integraal te herzien. Oorspronkelijk gingen alle optieovereenkomsten, gesloten voor het vestigen van het voorkeursrecht, boven dat voorkeursrecht. Inmiddels is de wet op dit punt aangepast. Optieovereenkomsten, gesloten voor het vestigen van het voorkeursrecht, geven alleen nog recht op vrijstelling van de aanbiedingsplicht, indien zij binnen zes maanden na het sluiten leiden tot levering en in de overeenkomst de koper en de prijs zijn vermeld.

Gemeenten hebben zich vanaf het begin op het standpunt gesteld dat samenwerkingsovereenkomsten gesloten tussen bouwers of ontwikkelaars en grondeigenaren vernietigd zouden moeten worden op grond van artikel 26 Wvg. Dat artikel stelde als voorwaarde dat de te vernietigen rechtshandelingen (i.c. het sluiten van een samenwerkingsovereenkomst) waren verricht met de kennelijke strekking afbreuk te doen aan het belang van de gemeente bij haar in de wet gegeven voorkeurspositie. De Hoge Raad bepaalde dat niet is voldaan aan de voorwaarde van het afbreuk doen aan het belang van de gemeente, als de samenwerkingsovereenkomst betrekking heeft op het realiseren van de door de gemeente gewenste andere bestemming door een partij die daartoe in staat en bereid was. Vanuit de Tweede Kamer is echter een wetsvoorstel gedaan en aangenomen dat is gericht op het beperken van zelfrealisatie, door het uit artikel 26 Wvg laten vervallen van de voorwaarde dat de rechtshandeling afbreuk moest doen aan het belang van de gemeente. De praktijk heeft hierop gereageerd door het leveren van onroerende zaken onder een ontbindende voorwaarde. [Op basis van de redenering: als de samenwerkingsovereenkomst van tafel is, blijft de oorspronkelijke eigenaar eigenaar. Deze kan de onteigening afwachten en dan alsnog een beroep doen op zelfrealisatie..] zin loopt niet!

In 1996 is bepaald dat de wet alleen gebruikt zou mogen worden door gemeenten die beschikten over een zogenaamde uitbreidingscapaciteit. Inmiddels is de wet aangepast in die zin dat alle gemeenten nu het voorkeursrecht mogen vestigen, welke wijziging per 1 februari 2004 inwerking is getreden. . Ten tijde van het schrijven van dit artikel is de wetwijziging aangenomen en in het Staatsblad verschenen. Het wachten is op een mededeling in de Staatscourant van de datum waarop de wet in werking treedt, naar verwachting zal het inwerkingtredingsbesluit op 29 januari 2004 in het Staatsblad verschijnen. Waarna de wijziging per 1 februari 2003 inwerking treedt. Oorspronkelijk was het de bedoeling om het verlenen van het voorkeursrecht aan alle gemeenten te koppelen aan een verplichting van de gemeente om op basis van het voorkeursrecht verworven gronden openbaar uit te geven dan wel via prijsvragen in de markt te zetten. Hiervan is vooralsnog alleen al vanwege uitvoeringsproblemen afgezien.

Onze praktijkervaring met de Wvg is dat:

- het vestigen van het voorkeursrecht op landbouwgrond emotioneel als heel wat minder bezwaarlijk wordt ervaren dan op woningen;

- procedures bij de rechtbank tot het bepalen van de verkoopprijs uitmonden in een marktconforme prijs;
- het instrument met name effectief is als het wordt aangewend in samenhang met andere grondbeleidsinstrumenten.

### **Wet Ruimtelijke Ordening (WRO)**

Er is besloten tot een integrale herziening, gericht op handhaving, het geven van uitvoeringstaken aan Rijk en Provincies en het versterken van de rol van het bestemmingsplan. In augustus 2001 is een voorontwerp gepresenteerd. Het was de bedoeling het ruimtelijk ontwikkelingsbeeld (beleid) en de uitvoeringsstrategie (realisatie) te onderscheiden en uit elkaar te halen. Het ontwikkelingsbeeld zou door alle drie de bestuurslagen kunnen worden vastgelegd in juridisch niet bindende structuurvisies. Het bestemmingsplan zou het enige de burgers direct bindende plan blijven. De zelfstandige projectprocedure op basis van artikel 19 WRO, op grond waarvan ontheffing van het bestemmingsplan mogelijk is, zou verdwijnen. Het rijk en de provincie zouden de bevoegdheid krijgen instructies te geven die gemeenten bij de vaststelling van het bestemmingsplan in acht moeten nemen en die rechtstreeks werken zolang een bestemmingsplan nog niet zou zijn gewijzigd.

Twee onderwerpen zijn direct van belang voor het grondbeleid. In de eerste plaats aanscherping van de regeling met betrekking tot planschade ex artikel 49 WRO. Aanvragen zouden moeten worden ingediend binnen vijf jaar na het ontstaan van de schade. Er zou wettelijke rente worden vergoed vanaf het indienen van de planschade claim. Een forfaitair bedrag zou voor rekening blijven van de aanvrager. In de tweede plaats zou het zijn toegestaan al nadat het bestemmingsplan is vastgesteld, te dagvaarden tot onteigening. Het vonnis zou eerst mogen worden ingeschreven (waardoor het eigendom overgaat) nadat het bestemmingsplan onherroepelijk is.

In mei 2003 is een ontwerpwet van gelijke strekking als het voorontwerp ingediend bij de Tweede Kamer. De ontwerpwet is slechts op detailpunten aangepast. Voor wat betreft de planschaderegeling wordt uitgegaan van een eigen risico van 5% van de getroffen onroerende zaak of het getroffen inkomen. Er is een griffierecht van € 300 opgenomen en een regeling voor de vergoeding van gemaakte deskundigenkosten. Inmiddels is er uit de rechtswetenschappelijke hoek en de praktijk veel kritiek geuit op deze wet. Dit heeft geresulteerd in het voornemen van de minister om toch weer een artikel 19 WRO-achtige constructie op te nemen. Dit doet de vraag rijzen of er dan nog wel sprake is van een integrale herziening van de WRO. Volgens de planning van het ministerie zou de nieuwe wet in 2005/2006 van kracht moeten worden.

### **Onteigeningswet (Ow)**

Voorgesteld is om te komen tot een integrale herziening van de Onteigeningswet. In de Nota Grondbeleid zijn de volgende wijzigingen voorgesteld:

- stroomlijnen van de onteigeningsprocedures in het kader van de MDW-operatie,
- de Ow aanpassen aan de introductie van de exploitatievergunning,
- aanpassing van de onteigeningstitels indien het Rijk en de Provincies nieuwe uitvoeringsbevoegdheden krijgen zoals de projectenprocedures en de bestemmingsplanbevoegdheid in het kader van de WRO,
- het bezien van de invoering van een aparte onteigeningstitel voor de projectenprocedure van art.19 WRO,

## THEMA GRONDBELEID

- onderzoek naar de mogelijkheid om vooruitlopend op een vastgesteld bestemmingsplan (wijziging) te kunnen onteigenen,
- aanpassing van artikel 61 Ow, dat ziet op het terugvorderingrecht van de onteigende bij het niet (tijdig) uitvoeren van het werk waarvoor onteigend is,
- het bezien van de eisen gesteld aan een concreet bouwplan als basis voor onteigening,
- onderzoek naar Meerjarenontwikkelingsprogramma's (MOP's) en Wijkontwikkelingsprogramma's (WOP's) als onteigeningsgrondslag,
- onderzoek naar de mogelijkheid tot horizontale (partiële) onteigening bij meervoudig grondgebruik,
- opnemen van "modernisering" als onteigeningsgrondslag in de WRO,
- invoeren van een onteigeningstitel voor stedelijke herverkaveling indien dit als instrument wordt geïntroduceerd,
- vaker benutten van onteigening als instrument voor het realiseren van groene functies (tot 10% van de benodigde gronden versus nu 5%),
- onderzoek naar een koppeling van een onteigeningsbevoegdheid aan het streekplan,
- onderzoek naar de versterking van mogelijkheden van onteigening voor groene functies.

De reacties op het voornemen van het kabinet vielen in tweeën uiteen. Algemeen werd de noodzaak tot het verbeteren van de procedures door een integrale herziening van de wet onderschreven. Nagenoeg even algemeen werd het voorstel om de administratieve rechter bevoegd te maken om te oordelen over het schadebesluit en het belanghebbende bestuursgaan te laten beslissen over de onteigening, afgewezen.

Het is interessant om te constateren dat de wijzigingsvoorstellen voornamelijk procedurele zaken betreffen en dat geen voorstellen worden gedaan met betrekking tot politieke gevoelige inhoudelijke aspecten als de grondslag voor de schadeloosstelling en het al dan niet beperken van de mogelijkheden tot zelfrealisatie. Bij de grondslag voor de schadeloosstelling gaat het om de vraag of bij het vergoeden van de waarde van de grond uitgegaan moet worden van de gebruikswaarde of van de verkeerswaarde. Bij het beperken van de mogelijkheden tot zelfrealisatie gaat het om de interpretatie van de Kroon inhoudende dat een grondeigenaar zelf of in samenwerking met een derde die in staat en bereid is de beoogde bestemmingswijziging tot stand te brengen versus de door de Tweede Kamer omarmde interpretatie van het begrip dat alleen de grondeigenaar een beroep op zelfrealisatie toekomt. Zoals blijkt uit een brief van de minister van VROM d.d. 19 mei 2003 is een wetsvoorstel tot herziening van de Onteigeningswet thans in voorbereiding. Op de lijst van onder handen adviesaanvragen gepubliceerd op de website van de Raad van State stond op 27 januari 2004 dit wetsvoorstel echter niet vermeld.

### Open Ruimte Heffing

In de Nota Grondbeleid is aangekondigd dat er onderzoeken zouden plaatsvinden naar een openruimteheffing enerzijds en anderzijds naar een saneringsfonds dat gevoed zou kunnen worden door bijvoorbeeld algemene middelen en/of door een heffing voor degenen die het meest gebaat zijn bij een bestemmingswijziging. De behandeling van de Nota Grondbeleid in de Tweede Kamer spitte zich grotendeels toe op dit specifieke, politieke opwindende onderwerp. Ineens ging het over grondpolitiek en niet meer over grondbeleid. Ondanks het feit dat de nota de aanbeveling bevatte dit punt eerst te onderzoeken, besloot de Kamer dat de heffing er per omgaande moest komen. De provincie Brabant zou pilot project moeten dienen.

Het toenmalige kabinet Kok II heeft vervolgens een studie laten uitvoeren en besloten een heffing af te wijzen die als primair doel heeft om het gebruik van de ruimte te reguleren of te sturen. Het zou meer voor de hand liggen om de heffing te laten gelden ongeacht of de bebouwing binnen of buiten de rode contour plaatsvindt. Bij een eventuele heffing wordt de voorkeur gegeven aan een forfaitaire variant (vast tarief per m<sup>2</sup>), eventueel te differentiëren naar regio of de aard van de bestemming, boven een aanpak waarbij de hoogte van de heffing per individueel geval wordt bepaald. Er wordt afgezien van experimenten in een nader te bepalen gebied omdat dit in strijd zal zijn met het gelijkheidsbeginsel.

Over besteding van de opbrengsten van de heffing worden geen uitspraken gedaan. De opbrengsten zullen in elk geval niet gebruikt worden voor kosten die in het kader van de nieuwe exploitatievergunning al kunnen worden verhaald.

De uiteindelijke beslissing over de wenselijkheid van een heffing schoof het kabinet Kok II door naar een volgend kabinet. Het kabinet Balkenende I heeft in haar strategisch akkoord met één zin bepaald dat er geen openruimteheffing komt. Sindsdien is er niets meer van vernomen.

### **Grondexploitatiewet**

In de Nota Grondbeleid is voorgesteld om als oplossing voor de problemen met het huidige kostenverhaalinstrumentarium een stelsel van exploitatievergunningen in te voeren waarmee het mogelijk is kostenverhaal af te dwingen door een nieuw op te stellen Grondexploitatiewet. Hierbij is gekozen voor een zogenaamde 'brede vergunning', waarin aan het te realiseren programma ook kwalitatieve eisen kunnen worden gesteld, zodat de regie functie van de gemeente wordt zeker gesteld. Aangekondigd is dat een voorontwerp zou worden uitgebracht in 2002.

De voorwaarden voor het krijgen van een exploitatievergunning zijn:

- er moet een regeling zijn voor kostenverhaal op basis van een kostenlijst die in de wet zal worden opgenomen.
- De ontwikkelaar moet in staat en bereid zijn de locatie te ontwikkelen op de manier die de gemeente voor ogen staat. (regiefunctie gemeente)
- De exploitatie moet gebeuren op basis van de grondexploitatieopzet, in de grondexploitatieopzet mag binnenplannen worden verevend, bijvoorbeeld door meer kosten toe te rekenen aan de duurdere woningen.
- De ontwikkelaar moet bereid zijn grond af te staan voor openbare doeleinden.
- De ontwikkelaar moet bereid zijn te voldoen aan gemeentelijke ruimtelijke eisen.
- De ontwikkelaar moet bereid zijn te voldoen aan een door de gemeente vastgesteld beeldkwaliteitsplan.
- De ontwikkelaar moet bereid zijn om minimaal 30% van de grond beschikbaar te stellen ten behoeve van particulier opdrachtgeverschap.

Er is in 2003 een voorontwerp ter becommentariëring voorgelegd aan de rechtswetenschap en de praktijk. De vernietigende kritiek kwam er op neer dat de beoogde grondexploitatievergunning vanwege de complexiteit en de pogingen om alles te omvatten, leidde tot veel bureaucratie, de noodzaak van verduidelijking van de jurisprudentie en vertraging van bouwplannen. De minister heeft laten weten af te zien van de brede exploitatievergunning, er wordt nu gewerkt aan een smalle vergunning (alleen kostenverhaal).

Ons inziens is het veel praktischer om het nog steeds op tafel liggende voorstel van de VNG en Neprom voor een 'smalle' exploitatievergunning over te nemen. In de vorm van het aan

## THEMA GRONDBELEID

artikel 42 WRO (exploitatieverordening) en artikel 222 Gemeentewet (baatbelasting) koppelen van de lijst met te verhalen kosten waarover VNG en Neprom al geruime tijd overeenstemming hebben bereikt. Het lijkt er op alsof de wetgever niet wil kiezen voor simpele oplossingen.

### **Activering Wet Agrarisch Grondverkeer (WAG)**

In de Nota Grondbeleid is geconstateerd dat het huidige grondbeleid voor de realisatie van groen op een aantal punten niet meer aansluit bij de werking van de grondmarkt. Om het verwervingsinstrumentarium voor de realisatie van groene doelen te versterken, zal de inzet van het Rijksvoorkeursrecht voor groen op grond van artikel 37 lid 1 van de WAG slechts selectief mogen plaatsvinden. Aanwijzing van gebieden, waarbinnen het voorkeursrecht zal gelden, moet geschieden bij AMvB. Zonder deze AMvB is de WAG een dode letter. De nota kondigt aan dat zo'n AMvB er in 2002 zou komen. Tot nu toe is er op dit vlak echter niets gebeurd.

Het is naar onze mening curieus dat wordt gepersisterd bij het voornemen om het voorkeursrecht van het Rijk in het buitengebied in te voeren door middel van het activeren van de WAG (die overigens voor een heel ander doel was bedoeld, namelijk voor het reguleren van de agrarische grondmarkt in de jaren 70 van de vorige eeuw). Curieus omdat het gebeurt op het moment dat het Rijk zelf een aankoopstop voor grond heeft aangekondigd wegens budgettaire problemen, er een overaanbod van grond is en de prijzen aanzienlijk zijn gedaald. In plaats van praten over een voorkeursrecht (beleid) zou men beter gebruik kunnen maken van de mogelijkheden op de grondmarkt (uitvoering).

### **Conclusie**

Al bij het begin van de discussie over grondbeleid, die heeft geleid tot de Nota Grondbeleid hebben wij betoogd dat het eigenlijk gaat om geld. Het huidige juridische systeem gaat uit van het alleen mogen verhalen van kosten van openbare voorzieningen. Tegelijkertijd is er een roep is om over te gaan tot baatafoming bijvoorbeeld door middel van verevening. Door het niet voeren van een discussie voor welk uitgangspunt gekozen wordt blijft deze spanning bestaan en is er de facto sprake van een salami tactiek richting verevening versus kostenverhaal. Zie hiervoor de discussie over zelfrealisatie en de beoogde verevening bij de grondexploitatievergunning. Dit is in strijd met de gerechtvaardigde en bestaande eisen van de samenleving om heldere en transparante standpunten en bijbehorende wetgeving. Het is aan de politiek om aan deze eisen te voldoen.

De Nota Ruimte en de naar aanleiding daarvan te verwachten toenemende belangstelling voor het grondbeleid is daarvoor een uitgelezen gelegenheid.

**Over de auteurs:** Ir C.A.C. Westendorp-Frikkee en mr P.S.A. Overwater zijn werkzaam bij Overwater Grondbeleid Adviesbureau en Overwater Rentmeesterkantoor te Strijen (zie [www.overwater.nl](http://www.overwater.nl)). Dit artikel is een bewerking van eerder gegeven lezingen en deels van een eerder verschenen artikel in het blad Agrarisch Recht.

## Een nieuwe benadering van bedrijventerreinen

Het beleid ten aanzien van de uitgifte van bedrijventerreinen is gebaseerd op achterhaalde ramingsmethode. Bovendien wordt ruimtebesparing niet gestimuleerd omdat gronduitgifte geld opbrengt. Deze bijdrage is geen pleidooi voor meer of minder bedrijventerreinen, maar voor een kritische evaluatie van het huidige beleid voor bedrijventerreinen en van de rol van de overheid op deze markt. de aandacht verschuiven van kale hectareberekeningen naar een bredere analyse van de ruimtevraag.

door Jan Schuur

De grondmarkt voor bedrijven is een vreemde markt. Tegenover de talloze ondernemers die op zoek zijn naar een nieuwe kavel staat eigenlijk maar één aanbieder: de overheid. De overheid bepaalt in alle opzichten het aanbod van bedrijventerreinen. Zij wijst de nieuwe locaties aan, beslist over de omvang en de kwaliteit van de terreinen en stelt de grondprijs vast. De overheid bepaalt de inrichting en de ontsluiting van het terrein. Zij gaat over de marktformule, stelt beperkingen aan het soort bedrijvigheid dat wordt toegelaten en zelfs aan de vorm van het vastgoed. Ook na de verkoop van de grond houdt de overheid de touwtjes in handen. Zij voert het beheer over het bedrijventerrein en in geval van veroudering neemt zij het initiatief tot nieuwe investeringen en draagt het leeuwendeel van de kosten. De enige concurrent die de overheid eigenlijk heeft, is zichzelf. Gemeenten steken elkaar de loef af om een groot bedrijf binnen hun grenzen te halen, zodat ondernemers die wat flexibeler zijn in hun vestigingsplaats hen tegen elkaar kunnen uitspelen. De toenemende regionale beleidsafstemming maakt dat echter steeds moeilijker. In het algemeen heeft de Nederlandse overheid de ruimte voor bedrijfsvestigingen stevig in haar greep. Zij bepaalt de keuzeopties voor ondernemers, zijn kosten en via het onderhoud en beheer van het terrein zelfs zijn uitstraling.

Maar de overheid heeft bevoegdheden en belangen die veel verder gaan dan die van een gewone marktpartij. Zij is een machtige partij op de grondmarkt door haar bezit van erfpachtgronden en domeinen. Maar zij bepaalt met haar nota's, streek- en bestemmingsplannen ook de regels op die markt. Verder legt zij via de aanleg van boven- en ondergrondse infrastructuur de gebruiksmogelijkheden van de grond vast en kan ze grond via onteigening zelfs ontnemen. Ook met haar milieubeleid en stadsvernieuwingsbeleid kan zij het ondernemers op bepaalde locaties erg moeilijk maken. Daarbij heeft zij een financieel belang bij de ontwikkeling van de grond: grondbedrijven en OZB-inkomsten vormen een belangrijk deel van de gemeentelijke inkomsten. Deze verwarrende verweving van belangen en bevoegdheden maakt dat de overheid keuzes maakt die voor ondernemers niet altijd voorspelbaar zijn en voor burgers moeilijk te controleren.

## KRITISCH BEKEKEN

### Onduidelijke afwegingen

Net als elke andere marktpartij moet zij beslissen welk rendement uit de grondmarkt zij nastreeft en hoeveel middelen zij daarvoor ter beschikking stelt. Als overheid zal zij echter ook andere doelen nastreven, bijvoorbeeld ten aanzien van werkgelegenheid, groene ruimte, milieu en ruimtelijke ordening, en die zullen doorgaans ten koste gaan van dit rendement. Bij de keuze van de locatie en de formule van nieuwe bedrijventerreinen spelen dus ook andere dan bedrijfsmatige overwegingen een rol. Deze vormen zelfs de legitimatie van haar positie op de markt van bedrijventerreinen; als het alleen ging om rendement, had zij het aanbod immers beter aan de markt kunnen overlaten. Impliciet maken overheden dus voortdurend afwegingen tussen enerzijds het bedrijfsmatig rendement en anderzijds de publieke doelen die zij nastreven. Impliciet, want in de praktijk is de sturing dermate ondoorzichtig dat vragen als 'wat is de extra werkgelegenheid ons waard' of 'wat hebben we over voor de groene ruimte' niet beantwoord kunnen worden. Ook niet door de overheden zelf.

Het beleid dat direct en indirect van invloed is op de markt van bedrijventerreinen is versnipperd over verschillende overheden en binnen die overheden weer over een groot aantal sectoren en diensten. Zo zijn er alleen binnen het Rijk al zeven departementen bezig met een of andere vorm van beleid dat directe gevolgen heeft voor het regionale vestigingsmilieu voor bedrijven: EZ (bedrijventerreinen), VROM (ruimtelijk beleid), V&W (infrastructuur), SZW (werkgelegenheid), OCW (scholing en kennis), LNV (landelijk gebied) en BZK (grote steden). Op regionaal en lokaal niveau is de situatie niet anders. Portefeuillehouders van milieu, ruimtelijke ordening, werkgelegenheid, bedrijventerreinen en van financiën (grondbedrijf) kunnen elkaar flink in de weg lopen. Ook tussen de verschillende overheden lopen beleidsdoelen en belangen soms ver uiteen. Een coherent beleid met uniforme doelen en een integrale afweging van maatschappelijke kosten en baten vergt nog een lange weg te gaan. Overigens geldt deze versnippering niet alleen voor het beleid voor bedrijventerreinen.

### Meer grond, meer groei?

De markt voor bedrijventerreinen wordt dus gedomineerd door de overheid en die overheid bestaat uit een complex netwerk van belangen en perspectieven. Daardoor is zij traag, grillig en gevoelig voor populaire denkbeelden. Zo heeft menig bestuurder de overtuiging dat nieuwe bedrijventerreinen veel werkgelegenheid brengen. Extra grond zou zelfs een voorwaarde zijn voor economische groei. Met kengetallen die gebaseerd zijn op de regionale bezetting per hectare rekent men voor hoeveel de werkgelegenheid zal toenemen. Zo verwachten Almere en Zeewolde op een terrein van 650 hectare dat tussen de A6 en de A27 wordt aangelegd maar liefst 25.000 nieuwe arbeidsplaatsen te scheppen (persbericht Almere 16 januari 2004).

Maar de meeste nieuwkomers op een net opgeleverd bedrijventerrein zijn verhuizers en komen zelfs uit dezelfde omgeving (Louw en Hiethaar, 2000). Nieuwe terreinen leiden vooral tot verplaatsing van werkgelegenheid en ruimtebeslag. Natuurlijk zullen de verhuisde bedrijven op de nieuwe locatie doorgroeien, maar een deel van die groei zouden ze ook op hun oude plek gerealiseerd hebben. Het nieuwe terrein genereert daarentegen ook andere effecten. Een flinke toename van het areaal bedrijventerreinen houdt de uitgifte-prijzen in de regio laag en remt de private bereidheid tot investeringen in bestaande terreinen. Waarom zou een ondernemer extra kosten maken voor sloop en inpassing op een bestaande kavel, als hij een onbebouwde kavel kan krijgen op een nieuw terrein dat geheel



aan de eisen van de tijd voldoet? De relatief lage grondprijzen kosten de betrokken gemeenten geld; ze genereren bovendien een hogere vraag, die ten koste gaat van groene ruimte; en de gemeenten blijven zitten met leegstand op terreinen die sneller verouderen dan nodig is (Schuur, 2001). Wegen de voordelen voor ondernemers en de andere maatschappelijke baten van dit beleid wel op tegen de kosten ervan?

De mythe dat nieuwe bedrijventerreinen vooral werkgelegenheid brengen, leidt tot een eenzijdige aandacht voor gronduitgifte. Wethouders, Kamers van Koophandel en provinciebestuurders roepen om het hardst om meer bedrijventerreinen, een zorg die vanaf 1994, toen de EZ-nota Ruimte voor Regio's verscheen, ook prioriteit kreeg in het Rijksbeleid. Het Rijk gaf het CPB opdracht een rekenmodel te bouwen dat de regionale behoefte aan hectares nieuw bedrijventerrein zou voorspellen: de Bedrijfslocatiemonitor (BLM). Dit model heeft alleen betrekking op onbebouwd terrein en onderscheidt geen kwalitatieve locatietekenen of vestigingsmilieus (CPB, 2002). De kwantitatieve ramingen van het CPB vonden hun weg naar de nota's van VROM en EZ en vormden de basis voor convenants met de provincies en de grote steden, die in hun planning van nieuwe bedrijventerreinen op deze cijfers voortbouwen. Gezamenlijk streven de overheden ernaar om de gehele behoefte die het CPB voorziet te reserveren in provinciale streekplannen en gemeentelijke bestemmingsplannen. Daarbij richt men zich vooral op de hogere groeiscenario's van het CPB.

Zal deze nieuwe voorraad straks leiden tot extra economische groei? Of anders gesteld: wat zou er gebeuren als de voorraad achterbleef bij de vraag? Op een normale markt zou een krapte aan bouwgrond de grondprijzen doen stijgen, zodat ondernemers zuiniger met grond omgaan of van een nieuwe vestiging zullen afzien. In veel gevallen zal dat bij hen tot relatief hogere kosten leiden: door de hogere grondprijzen, door meer bouwkosten (compact of hoger), of, bij de niet-verhuizers, door hogere bedrijfskosten om alsnog de nadelen van de bestaande locatie op te vangen. Ook zullen ondernemers de grondreserves matigen die ze aanhouden om op locatie uit te kunnen breiden. Die zijn in het algemeen vrij groot (BCI, 1998). Tenslotte zullen bedrijven zich meer richten op de markt voor bebouwde kavels en investeren in reeds bestaande bedrijfsruimte. Tegenover deze hogere kosten staan maatschappelijke baten: een kleiner beslag op de groene ruimte en meer (private) investeringen in bestaande bedrijventerreinen.

De hogere grond-, vastgoed- en bedrijfskosten vormen niettemin een maatschappelijke last, die bovendien gepaard zal gaan met negatieve werkgelegenheidseffecten. Huisvestingskosten maken maar een beperkt deel uit van de jaarlijkse bedrijfskosten (Van Steen, 1994), zodat het effect op de arbeidsmarkt niet overdreven moet worden. Alleen in bijzondere gevallen zullen ondernemingen als gevolg van terreinschaarste hun deuren moeten sluiten. Dat zullen vooral ondernemingen zijn met een relatief lage toegevoegde waarde per hectare, dus met veel 'laagwaardige' of ruimtelijk minder efficiënte bedrijfsactiviteiten als opslag en recycling. Hun marktaandeel zal worden overgenomen door concurrenten op goedkopere locaties. Dit is een natuurlijke uitsortering die hoort bij het economische proces en die zich ook voordoet op de arbeidsmarkt (bij de strijd om personeel) en op de kapitaalmarkt (bij de strijd om investeringsmiddelen). Een gebrek aan ruimte verdringt de bedrijven die het minst efficiënt met deze ruimte omgaan. Het behoud van deze bedrijven is op zich geen reden om de grondvoorraad uit te breiden of om de grondprijzen kunstmatig laag te houden. Er kunnen vraagtekens worden gezet bij een beleid dat deze grond al bij voorbaat uitbundig reserveert.

## KRITISCH BEKEKEN

### **Andere ramingen**

Maar ook als de overheid wèl wenst te voorzien in de totale toekomstige ruimtebehoefte van bedrijven, valt er op de huidige reserveringen wat af te dingen. De methode van ramen en de manier waarop de ramingen in beleid worden verwerkt, kan namelijk leiden tot een overschatting van deze behoefte. De BLM raamt scenario's van de behoefte aan bedrijventerreinen bij trendmatige voortzetting van het huidige beleid: het beleid waarbij geheel in de toekomstige ruimtevrage wordt voorzien. Daarbij worden trends doorgetrokken die gebaseerd zijn op historische prijsontwikkelingen, vestigingsvoorkeuren, intensiteiten van ruimtegebruik en marktverhoudingen. Er bestaat dus een nauwe relatie tussen het historische beleid en de geraamde behoefte. Ruimhartig beleid in het verleden is daarmee een garantie voor ruimhartig beleid in de toekomst. Noch het CPB, noch de betrokken departementen onderzoeken de effectiviteit van het bestaande beleid en kijken naar alternatieve beleidsvarianten.

Deze manier van plannen kan gevolgen hebben voor ondernemers. Als zij door overheidsbeleid naar nieuwe, grootschalige, relatief goedkope en monofunctionele bedrijventerreinen gestuurd worden, zal de nationale werkgelegenheids groei zich vooral op deze plekken manifesteren. Omdat het bovendien vooral de groeiende bedrijven zijn die verhuizen, lijkt het succes van dit beleid aangetoond en ontstaat het beeld dat dit is wat ondernemers willen. Maar is dat ook zo?

### **Ander beleid**

Dit is geen pleidooi voor meer of minder bedrijventerreinen, maar voor een kritische evaluatie van het huidige beleid voor bedrijventerreinen en van de rol van de overheid op deze markt. Een markt waarop de overheid zó dominant aanwezig is, dat een nuchtere afweging tussen het publieke en het private belang onmogelijk is geworden. Zelfs binnen de overheid zelf, want ook daar strijden het publieke en het financiële belang om voorrang.

De aanbevelingen in dit artikel hebben betrekking op de organisatie van de overheid en op haar manier van werken. Binnen de organisatie van de overheid zouden publieke en private rollen gescheiden moeten worden, met name bij de gemeentelijke overheden. De maatschappelijke afweging tussen de verschillende publieke en private belangen moet transparanter. Misschien kunnen de private belangen zelfs beter ergens anders worden ondergebracht. Stroomlijn vervolgens de uitgangspunten en rollen van de verschillende sectoren en waar mogelijk ook van de diverse overheden. De verborgen strijd tussen departementen en diensten met elk hun eigen lobby- en kennisnetwerk is inefficiënt en verstoort de overkoepelende afweging die in de ruimtelijke ordening plaats hoort te vinden. Bovendien leidt zij tot een grotere ruimtevrage dan nodig is, omdat inventieve ontwerpen voor combinaties van wonen, bedrijvigheid, landbouw, natuur en verkeer binnen het traditionele sectorale perspectief nauwelijks kans krijgen. Elke sector claimt haar eigen ruimte (RPB, 2003).

Ook de werkwijze van de overheid is voor verbetering vatbaar. Zij zou beter op de hoogte moeten zijn van de effecten die haar beleid heeft en de gevolgen voor markten en samenleving. Daarbij hoort een goede verantwoording van de maatschappelijke baten en lasten van dit beleid, ook in relatie tot de directe en indirecte kosten die de overheid moet maken bij de uitvoering. Zolang de maatschappelijke of bestuurlijke complexiteit zo'n verantwoording onmogelijk maakt, zou de overheid ruimte moeten geven aan locale of doelgroepgerichte experimenten met regelgeving om te onderzoeken welke gedragseffecten

optreden. In een onoverzichtelijke en sterk gestuurde samenleving is dit soms de enige manier om de werkelijke voorkeuren van burger en bedrijfsleven te achterhalen (RPB, 2003; Cornet en Webbink, 2004).

### Ander onderzoek

Wat betekent dat voor beleidsonderzoek? Allereerst moet de aandacht verschuiven van kale hectareberekeningen naar een bredere analyse van de ruimtevraag. Meer onderzoek naar het ruimtelijke gedrag en naar de voorkeuren van ondernemers, naar hun reactie op beleid en naar alternatieven voor dit beleid. Modellen als de BLM dienen te worden uitgebreid met kwalitatieve kenmerken van bedrijven en locaties en moeten causale relaties bevatten die de interactie tussen beleid en markt beschrijven, zodat ook de effecten van alternatieve beleidsopties kunnen worden bestudeerd.

Verder moet er niet alleen gekeken worden naar grond, maar ook naar de huisvesting van bedrijven. Een grondaankoop is immers geen doel op zich. De markt voor greenfieldlocaties kan niet los worden gezien van de markt voor bestaande bedrijfsgebouwen, van de kantorenmarkt en van de markt voor kleinschalig commercieel vastgoed in het stedelijk gebied. Wellicht zelfs niet van de woningmarkt, want ook daar vinden kleinschalige (thuis)bedrijven een plek. De groeiende diensteneconomie maakt het aanbod op deze vastgoedmarkten steeds meer uitwisselbaar. Het is tijd voor een driedimensionale benadering van bedrijfslocaties.

Maar er is ook een meer fundamentele kennisvraag. Hoe belangrijk zijn ruimtelijke condities en vastgoedaanbod eigenlijk voor de ontwikkeling van een regio? Meer bedrijventerreinen en betere huisvestingsmogelijkheden garanderen nog geen economische groei. Wat is de relatie met de productiviteit van ondernemingen? Inzicht in deze relatie zou de legitimiteit van het huidige ruimtelijk economisch beleid niet alleen verhelfen, maar dit beleid waarschijnlijk ook een stuk doelmatiger maken. Misschien moeten we maar met dit onderzoek beginnen.

**Over de auteur:** Jan Schuur is sectordirecteur bij het Ruimtelijk Planbureau.

#### Literatuur

- BCI (1998), Locatievoorkeur en ruimtegebruik van verhuisde bedrijven.
- Cornet, Maarten en Dinand Webbink (2004), Lerend beleid: het versterken van beleid door experimenteren en evalueren. CPB Document 48.
- CPB (2002), De BLM: opzet en recente aanpassingen. Koninklijke De Swart.
- Louw, E. en J.F.H. Hiethaar (2000), Ramingen gewogen. Een analyse van provinciale behoefteramingen voor bedrijventerreinen. OTBouwstenen 66, Delft University Press.
- Ministerie van EZ (1994), Ruimte voor regio's, het ruimtelijk-economisch beleid tot 2000. TK 1994/1995 24060 nr 1.
- Schuur (2001), Nieuw beleid voor oude terreinen. ESB 2-11-2001.
- Van Steen (1994), Bedrijfsinvesteringen en ruimte: plaats- en positiebepaling. Analyses op basis van het bedrijvenpanel FRW/RUG. Onderzoek en advies 74. Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen.
- RPB (2003). De ongekende ruimte verkend. NAI Uitgevers.

## SIGNALERING

## Voor u geselecteerd

*Samengesteld door Amsterdam: School of Real Estate.  
Voor actuele vakliteratuur zie [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl).*

### **Amsterdams parkeren : financiële en politieke exploitatie openbare parkeervoorziening in gemeentelijk eigendom** | T.F. Jansen. - Amsterdam, 2003.

Het mobiliteitsbeleid op bovenstedelijk niveau gaat uit van bereikbaarheid en leefbaarheid van de stad. De gemeente Amsterdam streeft in een strategisch concept openbare parkeervoorzieningen naar een goede verkeersafwikkeling en minder auto's op straat. Voor een beter verkeers- en parkeerbeleid zou de gemeente meer parkeergarages moet (laten) bouwen of in eigendom hebben. In deze masterproof worden een aantal financieringsvormen voor bouw en exploitatie van garages genoemd. Bij elk project, ook publiek-privaat gefinancierde, moet het risico klein zijn. De overheid moet altijd haar maatschappelijke en politieke verantwoording nemen.

Masterproof MRE opleiding jaargang 2001-2003, SBV School of Real Estate.

### **Concentratierisico's bij vastgoedfinancieringen : you can't manage it if you can't measure it** | A.C. Koekkoek. - Amsterdam, 2003.

Bij portfoliomanagement wordt gekeken naar specialisaties (risicoconcentraties) en diversificatie (risicospreiding). In deze literatuurstudie naar concentratie als risicomponent in de leningportfolio van vastgoedfinanciers is het doel strategisch advies te leveren voor het risicomangement bij ING Real Estate Finance. Ingegaan wordt zowel op de kwalitatieve decompositie bij de segmentering van de portefeuille als het kwantitatieve meten van de concentratierisico's. Als meetinstrumenten zijn concentratie-indicatoren geanalyseerd van de Herfindahl-index en de Torto Wheaton Research (TWR-1999-2000). Ook komen de richtlijnen van het toekomstig Kredietakkoord Basel-II (2007) aan de orde. Daartoe moeten alle relevante kredietrisico's op portefeuilleniveau in een classificatie worden opgenomen. Voor vervolgonderzoek worden aanbevelingen gedaan voor verdere ontwikkeling van bewerkelijke dataverzamelingen en analysetechnieken die tot hanteerbare portfoliomanagementmodellen bij vastgoedfinancieringen leiden.

Masterproof MRE opleiding jaargang 2001-2003, SBV School of Real Estate.

### **De huurprijs herzien** | A.N. Timmer. - Amsterdam, 2003.

Een onderzoek van de procedures met betrekking tot de huurprijsherzieningen, vanwege de nieuw in te voeren wetgeving per 1 augustus 2003. Een literatuur- en jurisprudentieonderzoek zet de oude situatie rond art. 1624 BW tegenover de nieuwe regels. Middels een enquête onder de secretarissen van de Bedrijfshuuradviescommissies, beleggers, beheerders van winkelcentra, retailers en juristen wordt aangegeven hoe huurprijsherzieningen en het nieuwe huurrecht kunnen leiden tot een optimaal resultaat in de beleggingsportefeuille. Deze studie is toegespitst op de werkwijze van Corio Retail International.

Masterproof MRE opleiding jaargang 2001-2003, SBV School of Real Estate.

**Het dispositievraagstuk nader beschouwd : op welke wijze kan het dispositiebeleid van institutionele beleggers in direct vastgoed worden ondersteund**

| W.J. Geldof. - Amsterdam, 2003.

Naast een goed aankoopbeleid is het verkopen van de juiste objecten elementair voor de performance van een portefeuille. Centraal bij dit dispositievraagstuk staat het selecteren van de objecten en het bepalen van het moment van verkoop. De te maken analyse is een extrapolatie van de in het verleden behaalde resultaten en verwachtingen voor de toekomst. Een laatste factor is de verhouding tussen aan- en verkoopbeleid van vastgoed en het beheer van de hele beleggingsportefeuille. Het ontwikkelde model is gebaseerd op de REN Quickscan kantoren, aangepast voor toepassing door institutionele beleggers. De vier kwaliteitsdimensies, onderverdeeld in verschillende facetten, zijn de kwaliteit van een gemeente, een locatie en het object. Als vierde de kwaliteit van het huurcontract gecombineerd met de financiële prestaties. Voor alle onderdelen is een uniforme score-verdeling opgesteld. Het ontwikkelde model resulteert in een lijst met objecten die voor verkoop in aanmerking komen.

Masterproof MRE opleiding jaargang 2001-2003, SBV School of Real Estate.

**Full-service wooncomplexen : hoe kunnen we deze ontwikkelen?** | M.A.M. School. - Amsterdam, 2003.

Een onderzoek naar aanbieders in de markt van zorg en service en de doelgroepen. Een analyse van modellen voor het ontwikkelen en exploiteren van full-service wooncomplexen. Wat is de relatie tussen afnemers van zorg en service en de ontwikkelaar en hoe worden de eigendomsverhoudingen geregeld. Deze masterproof sluit af met een aantal aanbevelingen gedaan voor de rol van BAM Vastgoed op deze groeiemarkt. Masterproof MRE opleiding jaargang 2001-2003, SBV School of Real Estate.

## SIGNALERING

## Overzicht openbare masterproofs MRE-opleiding 2001-2003, Amsterdam School of Real Estate

De met een \*\* gemerkte masterproofs kunt u vinden in de rubriek Full text op [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl)

- Klaar voor de start : een onderneming voor de herstructurering van naoorlogse stadswijken in Schiedam / H. Borsje.
- De overheid is blind voor dure huur / J. Bruil.
- Herstructurering van de verouderde institutionele kantorenvorraad : nieuwe kansen voor een oude bekende? / M.B. de Bruin.
- Markt voor feeontwikkeling : met welke strategie deze markt te penetreren? / L.A. Bruins.
- Onderontwikkeld gebied : een onderzoek naar de wijze waarop een middelgrote gemeente zoals Borne, het locatieontwikkelingsproces kan vormgeven, teneinde op adequate wijze uitvoering te geven aan haar grondbeleid / M.M.J. Diepenmaat.
- Waarderingspercepties rond erfpacht / J.W.J.M. Esser.
- Business Plan Afdeling Woningbouw ING RE / E.W.B. Faber.
- Het dispositievraagstuk nader beschouwd : op welke wijze kan het dispositiebeleid van institutionele beleggers in direct vastgoed worden ondersteund / W.J. Geldof.
- Werken aan kwaliteit propertymanagement: een interactief proces : het dichten van de verwachtingskloof tussen belegger en propertymanager / S.P.M. Heijnen.
- Amsterdams parkeren : financiële en politieke exploitatie openbare parkeervoorziening in gemeentelijk eigendom / T.F. Jansen.
- Concentratierisico's bij vastgoedfinancieringen : you can't manage it if you can't measure it / A.C. Koekkoek.
- Hoe kan AM Wonen inspelen op de vraag naar huisvesting voor ouderen in Amsterdam? / P.C.M. Krop.
- Vastgoedderivaten, richting en praktijk / B.H.M. Kruijssen.
- Ruimte voor kennis : Technopolis Innovation Park / R. Kuil.
- Pensioenfondsen onder de loep : theorie en praktijk van vastgoed in de portfolio van pensioenfondsen: verleden , heden en toekomst / J.C. Linck.
- Benchmarking van de beheerprestatie : is er een benchmark voor succes in het shopping center management? / J.J. Michon.\*\*
- The Brand Heijmans / R.A. Overmars.
- Succesfactoren bij de realisatie en exploitatie van transferia / A.A.M. van der Pluijm.\*\*
- Strategisch beleidsplan: van object- naar gebiedsontwikkelaar : lust of last? / J.T.J.A. van de Pol.
- Consumentgestuurd ontwikkelen : de veranderende rol van de projectontwikkelaar / P. Pronk.
- Westblaak : een kans voor cool / A.H.G. Rouwers.
- Herstructurering van achterstandswijken : leidt (juridische) regelgeving tot de noodzakelijke betrokkenheid bij het beheer? / J.R. Sanders.
- Full-service wooncomplexen : hoe kunnen we deze ontwikkelen? / M.A.M. School.
- Strategisch huisvestingsmanagement : universitair vastgoed / R.J.E.Theeuwen
- De huurprijs herzien / A.N. Timmer.
- Wie doet een concessie? : een nieuwe vorm van publiek-private samenwerking bij publiek vastgoed / E.G.M. Wessels.\*\*

Meer informatie? Stuur een e-mail naar [docu@asre.uva.nl](mailto:docu@asre.uva.nl)

## Agenda

### **Bestemmingsplannen**

16 maart, Meeting Plaza Maarssen

Organisatie: Elsevier Congressen, [www.elseviercongressen.nl](http://www.elseviercongressen.nl)

### **Wat heet hoog**

t/m 3 april, Architectuurcentrum Arcam Amsterdam

Organisatie: Arcam, [www.arcam.nl](http://www.arcam.nl)

### **Herontwikkeling winkelvastgoed**

18 maart, Hotel Figi Zeist

Organisatie: Management Studiecentrum, [www.topontmoetingen.nl](http://www.topontmoetingen.nl)

### **Archeologie en projectontwikkeling**

24 maart, Hilton Hotel Rotterdam

Organisatie: Elsevier Congressen, [www.elseviercongressen.nl](http://www.elseviercongressen.nl)

### **Stadsdag: De cultuur van de lokale economie, de economie van de lokale cultuur**

25 maart, Amersfoort

Organisatie: RSA/Nethur, <http://nethur/geog.uu.nl>

### **Rem Koolhaas-OMA-AMO, gebouwen, projecten en concepten vanaf 1996**

27 maart t/m 29 augustus, Kunsthal Rotterdam

Organisatie: Kunsthal Rotterdam, [www.kunsthal.nl](http://www.kunsthal.nl)

### **Van vijfde nota ro naar nota ruimte**

31 maart, WTC Rotterdam

Organisatie: Studiecentrum voor bedrijf en overheid, [www.sbo.nl](http://www.sbo.nl)

### **Asset management bij gemeentelijk vastgoed**

31 maart, Hilton Royal Parc Hotel Soestduinen

Organisatie: Elsevier Congressen, [www.elseviercongressen.nl](http://www.elseviercongressen.nl)

### **Nieuw bodembeleid**

31 maart Holiday Inn Leiden

Organisatie: Studiecentrum voor bedrijf en overheid, [www.sbo.nl](http://www.sbo.nl)

### **Vastgoedrekenen**

31 maart & 1 april, Hotel Lapershoek Hilversum

Organisatie: Het Nederlands Vastgoedinstituut, [www.vastgoed-instituut.nl](http://www.vastgoed-instituut.nl)

### **De (her)ontwikkeling van kleine(re) stationslocaties**

31 maart, Meeting Plaza Maarssen

Organisatie: Elsevier Congressen, [www.elseviercongressen.nl](http://www.elseviercongressen.nl)

## Richtlijnen voor auteurs

Doel van de wetenschapsbijlage PropertyNLresearchquarterly is het signaleren en commentariëren van voor de vastgoedmarkt relevant wetenschappelijk onderzoek. Aan artikelen liggen bij voorkeur 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.

De redactie streeft naar korte artikelen met een maximale lengte van circa 2000 woorden. Artikelen beginnen met een korte, prikkelende inleiding (maximaal 75 woorden), waarin de belangrijkste conclusies staan. Daarna volgt de beschrijving van het onderzoek zelf. Daarbij ligt het accent op de wetenschappelijke betekenis van het onderzoek, op de belangrijkste conclusies en de betekenis van de onderzoeksresultaten voor de dagelijkse praktijk. Tevens wordt kort de onderzoeksmethodiek beschreven. Het verdient aanbeveling te vermelden op welke wijze geïnteresseerde lezers kennis kunnen nemen van de volledige resultaten van het onderzoek.

### Auteurs dienen hun bronnen te vermelden.

Artikelen moeten als Word-document worden aangeleverd. Daarin gebruikte illustraties (grafieken, tabellen, stroomschema's) dienen separaat te worden aangeleverd, de onderliggende data voor grafieken in Excel-bestanden (zonder formules).

Door het artikel aan te bieden aan de redactie van PropertyNLresearchquarterly verklaart de auteur dat hetzelfde niet tegelijkertijd elders ter publicatie wordt aangeboden.

De uiteindelijke beslissing of en wanneer een artikel wordt geplaatst, 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 van een artikel ten goede komen, zonder noemenswaardige inhoudelijke gevolgen, kunnen door de redactie zonder overleg met de auteur worden aangebracht.

Artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via [vogon@propertynl.com](mailto:vogon@propertynl.com).

## Nieuwe adressen redactieleden

Door wisseling van werkkring zijn de e-mailadressen van verschillende redactieleden gewijzigd. Een update van alle adressen:

Kees van Elst: [k.elst@tcnpp.com](mailto:k.elst@tcnpp.com)

Herbert Fens: [h.fens@asre.uva.nl](mailto:h.fens@asre.uva.nl)

Peter ter Hark: [terhark@vastgoednetwerk.com](mailto:terhark@vastgoednetwerk.com)

Gert-Jan Kapiteyn: [gertjan.kapiteyn@alteravastgoed.nl](mailto:gertjan.kapiteyn@alteravastgoed.nl)

Peter van Mierlo: [p.vanmierlo@cmsderks.nl](mailto:p.vanmierlo@cmsderks.nl)

Han Olden: [han.olden@oranjewoud.nl](mailto:han.olden@oranjewoud.nl)

Cees-Jan Pen: [c.pen@zaanstad.nl](mailto:c.pen@zaanstad.nl)

Monique Roso: [roso@propertynl.com](mailto:roso@propertynl.com)