

# Lucratief landjepik?

*Harde grondspeculanten, die op 'woekerwinsten' uit zijn en die gemeenten voortdurend te slim af zijn en de koper op hoge kosten jagen. Het beeld van de grijpgrage projectontwikkelaar blijft hardnekkig. Zo bleek afgelopen maand weer eens met berichtgeving in de Volkskrant over de praktijk van de gebiedsontwikkeling. De vakwereld weerlegt de bevindingen met klem.*



Vinex-wijk Nesselanden in Rotterdam

**H**et is zonder meer een verdienste van de redacteuren van *de Volkskrant* dat ze ruim 35 duizend grondtransacties in de periode 1993-2005 tegen het licht hebben gehouden. Toch wordt het bouwclaimmodel dat ze beschrijven al vijftien jaar gehanteerd bij de gebiedsontwikkeling. Oud nieuws dus. Daar komt bij dat de conclusies van de journalisten als zouden de grote ontwikkelaars en bouwers de gemeenten bij 11 van de 13 grootste nieuwbouwlocaties 'in de tang' hebben, 'woekerwinsten' behalen en de huizenkoper op hoge kosten jagen, tendentius, onzorgvuldig en zelfs pertinent onjuist zijn.

## Professioneel onderhandelen

Peter Boelhouwer, wetenschappelijk directeur bij OTB: 'Onderzoek van OTB, Tauw en Rigo heeft voor de jaren negentig uitgewezen dat mede dankzij de sterke stijging van de koopprijzen in de bestaande woningvoorraad, alle bij de woningbouwproductie betrokken partijen van deze prijsstijging geprofiteerd hebben. Dus zowel de agrariër, de gemeente, de bouwer/projectontwikkelaar als de eerste koper van de woning'. Met name de eerste koper heeft in die periode het meest geprofiteerd van de sterk gestegen prijzen in de bestaande voorraad, doordat de woning bij oplevering op de vrije-woningmarkt vaak veel meer waard was, legt Boelhouwer uit. Voor de periode vanaf 2000 ontbreken de exacte gegevens. 'Wel stellen we vast dat de eerste bewoner tegenwoordig vaker de werkelijke marktprijs betaalt. Gemeenten en ontwikkelaars vragen steeds vaker de werkelijke marktprijs, waarbij de grondprijs is gebaseerd op de residuele grondwaardeberekening. Hierdoor zijn de opbrengsten met name bij de gemeenten toegenomen. Omdat tussen het moment van gronduitgifte en verkoop soms ook de vrij-op-naamprijzen gestegen zijn, zullen ook projectontwikkelaars in dergelijke situaties een hogere opbrengst hebben kunnen genereren. Een en ander is afhankelijk van de afspraken die gemeenten en marktpartijen hierover hebben gemaakt. Deze verschillen per locatie.'

## Planologische instrumenten

Friso de Zeeuw, directeur nieuwe markten van Bouwfonds MAB Ontwikkeling, laat zien hoe dat voor de grootste bouwer van nieuwbouwwoningen in de praktijk werkt. 'Voor ons is winst halen uit de grondexploitatie geen doel op zich. We leveren de verworven grond soms aan de gemeente voor een lager bedrag dan wij ervoor hebben betaald, enkel en alleen om een bepaalde hoeveelheid woningen te kunnen bouwen. Met de opstalexploitatie compenseren we eventuele verliezen of een laag rendement bij de grondexploitatie.' De Zeeuw legt er de nadruk op dat het afhangt van

onderhandelingen hoe uiteindelijk de afspraken worden gemaakt. En daarmee ook van de professionaliteit van het gemeentelijk management.

'Gemeenten hebben in de eerste plaats het planologische instrumentarium, zoals het bestemmingsplan en het projectbesluit. Daarnaast kunnen ze een grondexploitatieovereenkomst afsluiten en krijgen ze binnenkort de beschikking over de Grondexploitatiewet. Hierin kunnen ze vastleggen wat ze met een gebied willen en hoe kosten voor zaken als wegen, groen en andere openbare voorzieningen worden verrekend. De gemeenten hebben dus een paar stokken achter de

*Gemeenten en ontwikkelaars vragen steeds vaker de werkelijke marktprijs*

deur. In de praktijk is het inderdaad vooral een zaak van onderhandelen binnen de marges van de financiële mogelijkheden, die lokaal verschillend zijn, en waarbij het aan de gemeente is om onze professionals voldoende tegenwicht te bieden', aldus Friso de Zeeuw. Hij laat weten dat juist op de meeste Vinex-locaties de samenwerking tussen ontwikkelaars en gemeenten nu goed loopt.

## Kosten en kwaliteit

Gebiedsontwikkeling kan alleen als er een vertrouwensbasis bestaat tussen de overheid en de marktpartijen; alle betrokkenen benadrukken dat. Alles dichttimmeren met meer regels en afspraken is niet de oplossing. Daarom vindt Peter Boelhouwer van OTB dat gemeenten niet te snel moeten zijn met het opstellen van een grondexploitatieplan. 'Dat kost tijd en kan tot niet-marktconforme uitkomsten leiden, zeker wanneer gemeenten hun nieuwe machtsmiddel onoordeelkundig inzetten. Zoals nu al vaak het geval is, moeten gemeenten en marktpartijen eerst zelf proberen goede afspraken te maken over het kostenverhaal. Mocht dit onverhoopt toch niet lukken omdat enkele grondeigenaren niet bereid zijn om tot overeenstemming te komen, dan kan de gemeente alsnog via publiekrechtelijke weg een exploitatieplan opstellen.' Boelhouwer is wel een groot voorstander van een kosten-kwaliteits-toets voor de woningbouwprojecten. 'Alle betrokken partijen weten dan waar zij aan toe zijn. Dit is met name van belang voor de koper, die immers over de minste informatie beschikt.'





### Ontwikkelruimte

Politiek interessant, zeker met de vervroegde verkiezingen in het vooruitzicht, is de vraag wat er moet gebeuren om versnelling in de woningbouw te krijgen. Iedereen is er namelijk wel van overtuigd dat zoiets nodig is om de woningprijzen op den duur naar beneden te krijgen.

Het creëren van meer bouwfronten, 'mits dit ook in het kader van de ruimtelijke ordening wenselijk is', vindt Peter Boelhouwer een goed idee. 'Dat verhoogt de concurrentie en zorgt voor een betere marktwerking. Nu wordt de woningbouwproductie in veel regio's door enkele spelers bepaald. Er is dan sprake van oligopolies, die per definitie niet tot een optimaal (financieel)resultaat leiden.'

'Er is geen enkele aanwijzing dat er goedkopere woningen komen als meer partijen bij de gebiedsontwikkeling betrokken zijn', weerlegt Friso de Zeeuw. 'Er is ook nauwelijks verschil in de prijs-kwaliteitverhouding tussen wijken waar de grond van begin af aan in handen van de gemeente is geweest of waarbij private grondeigenaren zijn betrokken, zo blijkt uit recent

onderzoek van Ecorys in opdracht van het ministerie van VROM. Ik vind dat we een verkeerde richting inslaan als we de kleinere bouwers en ontwikkelaars meer bij gebiedsontwikkeling betrekken. Het zijn uiterst complexe processen, waarvoor je ervaring en deskundigheid in huis moet hebben. Laat de bouwers vooral bouwen. Bovendien geldt; hoe meer zielen, hoe minder vreugd. Trouwens, wij schakelen altijd lokale en regionale bouwbedrijven in om de plannen te realiseren. Dus die pakken best hun graantje mee.' De Zeeuw somt nog even op waar volgens hem het probleem zit: 'Strikt planologisch is er geen tekort aan (bouw)locaties. Ook dat blijkt uit onderzoek van VROM. Maar de weg van planologische aanwijzing naar bouwvergunning duurt te lang en is gecompliceerd vanwege de overdosis wet- en regelgeving die door de ambtelijke molen moet. Soms ook bemoeien gemeenten zich te veel met zaken waarmee ze zich niet moeten bemoeien, maar die ze aan de markt moeten overlaten.'

→ [Marcel Bayer](#)

(Advertentie)

## GRIP OP RUIMTELIJKE PLANNEN

Bent u klaar voor de nieuwe Wet ruimtelijke ordening? Zijn uw bestemmingsplannen up-to-date, actueel en toekomstgericht? Nu is het de tijd om uw plannen te evalueren.

Om uw plannen tijdig gereed te maken, koppelt Eiffel ruimtelijke kennis aan praktisch projectmanagement, zowel in een uitvoerende als een coördinerende rol. Daarmee maakt u sprongen vooruit. Wij actualiseren én digitaliseren. Met als extra winst: grotere efficiency en gemakkelijk te realiseren toekomstige updates.

Wilt u grip op Ruimtelijke plannen? Bel dan direct met Tom van Berge Henegouwen, Directeur Overheid (026) 351 77 00. Of kijk op [www.eiffel.nl](http://www.eiffel.nl).

GRIP OP DE ZAAK



LEGAL • FINANCE • PROCESS