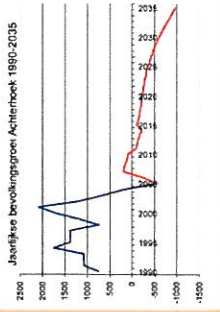


Erken je zwakte, benut je kracht

Op het jaarlijks terugkerende Achterhoekse Vastgoed Informatie Platform was dit jaar prof mr Friso de Zeeuw de gastspreker. Hij is praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling aan de TU-Delft en directeur nieuwe markten bij Bouwfonds Property Development. Hij onderhield de aanwezigen met een boeiende lezing over de kansen en gevaren op de vastgoedmarkt in de Achterhoek in de komende twee decennia.



Friso de Zeeuw



Op woensdag 29 oktober 2008 vond voor de derde keer het grootschalige Achterhoekse Vastgoed Informatie Platform plaats. Een bijeenkomst die met stijgende belangstelling wordt bezocht, want de toeloop van het aantal genodigden was enorm: kwamen er bij de eerste AVIP nog zo'n 100 personen, nu waren er inmiddels ruim 270 genodigden aanwezig. Initiëfstermer en organisator van deze bijeenkomst, Van Weeghel Doppenberg Kampa Notarissen te Doetinchem, hield deze bijeenkomst in stadion de Vijverberg te Doetinchem.

De vastgoedmarkt hangt met cijfers aan elkaar. Dus beginnen we daarmee in 2007 werden er feitelijk 80.000 woningen opgeleverd in Nederland, waar nu 22.000 huizen zijn. Er werden er in dit jaar 24.000 gesloopt. Voor 2008 zullen de resultaten vergelijkbaar zijn. De voorspelling tot 2020 was dat er ca. 70 tot 80.000 huizen per jaar opgeleverd zullen worden, met de kanttekening dat dit gelukkig zou afnemen. Ook zal er steeds meer gesloopt worden. Maar dat was voor de crisis. In 2009 rukten naar schatting ongeveer 60.000 woningen worden opgeleverd en in 2010 zal dit aanzienlijk minder.

Trends

Er zijn een aantal trends die waargenomen kunnen worden. Zo geven de meeste mensen nog steeds de voorkeur aan een 'gezinshuis' met een tuin. De woonwensen van alle behoeven wijken hier met 'hing' bing'. De herkenbaarheid en de identiteit van de woning en de woonomgeving worden steeds belangrijker, emotie speelt ook hier een grote rol.

Tegenover de wens van een 'huis met tuin' staat al getuime tijd een overaanbod van appartementen. Dit is vanwege de fixatie op stedenbouw (moet op 'stedelijkheid'), financien (rond maken van de grondexploitatie) en aantallen (afgesproken aantal nieuwbouwwoningen halen). Maar ook een appartement kan je goed en slecht overtuigen. Wees serieus: een appartement zonder buitenruimte is gewoonweg mislukt.

Inspelen op de voorkeuren van de mensen die een (andere) woning zoeken, want dat betekent. Een voorbeeld: de bevolking verouderd, maar vrij energiek en actief. Het is de kunst om samen te vallen met nieuwe woningen met uitgekende plattegronden (bijna alles: gehijk-vloeren), een aantrekkelijke woonomgeving en alledaagse voorzieningen in de buurt. Toch is in Nederland er nauwelijks vraag naar grootschalige

thematisering, zoals een 'senorenstad' of een 'pauzestad'. Dit soort leefstijlbenadering is meer interessant-theoretisch van aard, reus dan praktisch.

Regionaal

Bovenstaande cijfers en trends gelden voor heel Nederland, maar doen geen recht aan de regionale verschillen die alleen maar zullen toenemen in de komende jaren. De woningmarkt zal krimpen in bijvoorbeeld het Noorden des lands, Zeeland en gedeelten van Limburg. In de Noord hangel van de Kamistad, delen van Noord-Brabant en Gelderland is er sprake van een gespannen woningmarkt. Dit even los gezien van de huidige crisis.

Achterhoek

De bevolkingsomvang heeft een grote invloed op de vastgoedsector. Wanneer men kijkt naar de jaarlijkse bevolking groeit in de Achterhoek tussen 1990 en 2035 (zie grafiek) lijkt het alsof we hier een probleem kunnen verwachten. Maar moet deze daling treden of de zogenaamde gezinsvermindering op minder mensen wonen in een huis. Dit betekent dat de daling van het bevolkingsaantal wordt gecompenseerd door de gemiddelde woningbezetting. Bij een gelijkblijvende bevolkingsomvang is er door de gezinsvermindering steeds uitbreiding van de woonvoorraad nodig. Tot 2020 zijn er nog 300.000 inwoners. Bij een afname van de huishoudingsomvang van 2,5 in 2005 naar 2,3 in 2020 zijn er hier al meer dan 10.000 woningen voor nodig. Hier ligt dus een investeringsruimte. Het sloot interned wel ergens, een bevolking bezetting ver onder de 2 is in een gebied als de Achterhoek onwaarschijnlijk.

Ook zal de samenstelling van de bevolking veranderen. De Achterhoek is samen met de Stedochthoek het meest vergast. In de Achterhoek was in 2005 15% ouder dan 65, in 2035 is dit 28% (Nederland 24%, Gelderland 24%). (sind

menus is dat de omgevings- vrijwel is gestopt. In 2005 was 30% jonger dan 25, in 2035 is dit 27%.

Wat te doen?

Met mededeling van de aanwezige minvoorwaarden, dat de Achterhoek er goed aan haar eigen economisch probeer te versterken. De strek heeft aantrekkingskracht wat betreft prachtige natuur, aantrekkelijke kleine steden en dorpen en pittoreske landschappen, dat 70 wel goed. Ze daarom in op recreatie en toerisme, een sector die ook behoeft arbeidsintensief is. Daarbij moet je gericht schieten op bepaalde doelgroepen. Zo blijft er bijvoorbeeld een succesvolle formule, gericht op het oudere, recreatieve publiek. Een uitstekend met van het spelen is een andere factor van betekenis. Een waarschuwend woord past bij het grootschalige ontwerpen van de 'industrialisatie' - oudere - wonen uit het Westen lokken met wooncomplexen met zorgvoorzieningen in kleine. Veel andere regio's, zoals Zuid-Limburg, koersen daarop, terwijl de vraag naar verandering vrij beperkt zal blijven. De meeste mensen willen toch in hun eigen omgeving blijven wonen, tot de laatste administratie, om het maar zo te zeggen.

Sterk

Het draait altijd om onderscheidend vermogen en onderscheidend vermogen. Onderscheiden die je door het sterke sterke te maken en je zwakken te erkennen. Een voorbeeld Doetinchem en Zutphen zijn de twee steden die in staat zijn om een stedelijk klimaat aan te bieden dat aantrekkelijk is voor jonge mensen. Zij zijn ook in staat om mensen van buiten de regio aan te trekken. Het is van belang dat de andere gemeenten in de regio deze positieve tekentoken en erkennen. Concurrentie is op dit punt vrespille energie. Samenwerking tussen de overheden onderling, het met de pijpares', daar past het om. Betrek door ook het bedrijfsleven en het onderwijs bij dan verpoot je de kans op succes. ■