

Debat: binnenstedelijk ontwikkelen moet op alle fronten anders

Agnes Franzen en Anne Luijten, hoofdredactie

In zijn artikel 'Binnenstedelijk Ontwikkelen moet op alle fronten anders' stelt Friso de Zeeuw dat het proces van binnenstedelijk ontwikkelen anders moet. Ambities moeten bijgesteld. En het proces moet vraaggerichter, goedkoper, flexibeler en sneller, anders loopt de stedelijke vernieuwing compleet vast. Eind februari kwam de praktijkredactie van gebiedsontwikkeling.nu samen om te debatteren over de inhoud van dit artikel. De deelnemers aan het debat zagen in het artikel een heldere samenvatting van de huidige realiteit. Maar er waren ook vragen. Waar ligt nu eigenlijk de urgentie van de stedelijke opgave? Er is sprake van een uitgestelde kwalitatieve woningvraag, maar de productiemachine van de wederopbouw is nu echt ten einde. Dit betekent een omslag van het denken in afzet naar het voorzien in behoeften. Met Collectief Particulier Opdrachtgeverschap kan worden ingespeeld op een deel van deze behoefte. Maar hoe vraaggericht is deze aanpak als de gemeente de locatie bepaalt?

Denken we voor de woningbouwproductie niet voor te veel locaties dat het maatschappelijk urgent is? Kijk als gemeente meer naar daar waar sprake is van daadwerkelijke groei en faciliteer deze. Een andere urgentie is de leefbaarheid; de groeiende leegstand van kantoren en bedrijven zorgt voor verloedering en onveiligheid. Na de bedrijventerreinen en kantoren zal er de komende jaren sprake zijn van groeiende leegstand van winkelpanden. Zeker op centrale plekken betekent dit een slecht visitekaartje voor andere ontwikkelingen. Kijk daarom kritischer naar de bijdrage die vastgoed levert aan de stedelijke opgave. Waar is ingrijpen onvermijdelijk? En wat mag het kosten? Soms kan herstructurering een vergelijkbaar effect opleveren. Juist in de bestaande stad is er in deze opgaven nog veel niet gebeurd de afgelopen jaren. Dit vraagt om een heldere rolverdeling. Gemeenten blijven verantwoordelijk voor wat mag. Private partijen moeten aangeven waar wel en waar geen marktkansen liggen. In dit speelveld is de vraag wat de eindgebruiker wil cruciaal. De toekomst van gebiedsontwikkeling ligt in het verbinden. Meer nog dan in het verleden is de opgave voor gebiedsontwikkelaars om over de eigen grenzen heen te kijken volgens deze jonge generatie. Om de hoe vraag voor de binnenstedelijke opgave verder aan te scherpen vroegen we Friso de Zeeuw om te reageren op 7 punten, die tijdens het debat naar voren kwamen:

1. Er staat niets nieuws in; zo speelde het sturen op plankosten al bij de realisatie van de Vinex in de jaren negentig. Gaat een ander proces het oplossen?

De Zeeuw: 'Ja dit is de helft van de oplossing. Deels gaat het om opgewarmde broodjes, maar wat is hier mis mee? Nieuw is niet per definitie beter. Het weggezakte vakmanschap moet in ere worden hersteld en alle partijen moeten scherper aan de wind zeilen. Ik merk aan de reacties die ik krijg op het artikel, dat velen deze benadering als een verademing ervaren.'

2. Staan er wel echte oplossingen in?

De Zeeuw: 'Ja, ik noem drie voorbeelden. Als eerste: ga anders om met de beginfase van projecten. Het opdrachtgeverschap in deze fase is vaak slordig. Opdrachten voor stedenbouwkundige plannen worden nog te makkelijk vergeven. De vraag staat niet centraal maar stedenbouwkundige en architectonische axioma's. Een scherpe formulering van de opdracht is essentieel. Dat brengt mij op een tweede item: de plankosten zijn in de afgelopen tien jaar uit de hand gelopen. Overheden en marktpartijen moeten kostenbewuster werken. Een kwestie van hervonden discipline. Derde voorbeeld: ik doe een serie aanbevelingen om plannen inhoudelijk goedkoper, flexibeler en vraaggerichter te maken.'

3. Het accent ligt wel heel erg bij de gemeenten; op welke punten zijn de private partijen en eindgebruikers aan zet? Als de gemeenten nog steeds de locaties bepalen, in hoeverre is er dan sprake van vraaggericht werken?

De Zeeuw: 'Bij marktpartijen en corporaties ligt een duidelijke opgave. Neem het punt van marktkennis. Dit is bij veel marktpartijen geërodeerd in de pre-crisis tijd. Partijen zullen zich hier beter in moeten bekwamen. Daarbij zullen ze, zoals gezegd, goedkoper moeten werken. Ook zullen ze een assertievere houding moeten aannemen als ze het niet eens zijn met voorstellen van de overheid gezien vanuit hun eigen expertise.'

'De vraag naar de mate van vraaggericht werken is een relevant punt. Maar het is wel de gemeente die als enige overzicht heeft en die een keuze moet maken tussen locaties met inachtneming van publieke investeringen. Door de markt er aan de voorkant bij te betrekken ontstaat zicht op wat kansrijk is en wat niet. Iets vergelijkbaars geldt voor particuliere initiatieven. Daarbij moet de gemeente aan de voorkant haar mate van betrokkenheid definiëren. Is ze mede-trekker of meer faciliterend?'

4. In het artikel wordt gepleit voor het overlaten aan de markt; maar wat als de markt het niet oppakt?

De Zeeuw: 'Dan gebeurt er 'even' niets, dat is meestal geen maatschappelijke ramp. Er is alleen reden voor gemeenten om toch te interveniëren met publieke investeringen als er een grote maatschappelijk urgentie is, bijvoorbeeld bij evidente verloedering of als het om een cruciale plek in de stad gaat.'

5. Gebiedsontwikkeling is meer dan vastgoed. Vastgoed is een middel. Zijn er ook andere oplossingen denkbaar om te investeren in de stad?

De Zeeuw: 'Die zijn er wel, maar dan noemen wij het geen gebiedsontwikkeling. Niet voor alles is gebiedsontwikkeling de aangewezen oplossing. Zo kan ook intensiever beheer of renovatie een oplossing zijn. Maar in mijn optiek is er pas sprake van gebiedsontwikkeling in een stedelijke setting als er een betekenisvolle verandering in het vastgoed plaatsvindt. De grenzen zijn hierbij overigens niet heel scherp. Een ontwikkeling betreft nooit alleen vastgoed. Het gaat ook over identiteit, veiligheid, toegankelijkheid en leefbaarheid in een gebied. In die zin is gebiedsontwikkeling altijd meer dan vastgoed, maar de focus richt zich meestal op verandering van het vastgoed.

Andere verdienmodellen binnen gebiedsontwikkeling bestaan niet, dat is een typisch Nederlands misverstand. Wel zie ik kansen in het slim programmeren, combineren en ontwerpen van vastgoedfuncties met bijvoorbeeld infrastructuur, water en energievoorziening.'

6. Het artikel gaat te weinig in op het achterliggende probleem. Met een focus op kostenbesparing blijft het bij een herhaling van het oude. Het systeem is failliet. 'We waren verslaafd aan de verkeerde incentives'. Er ligt een forse opgave voor schuldsanering. De komende jaren is sprake van een structureel andere productiesnelheid. Is in deze context een besparing van 40.000 euro per woning voldoende?

De Zeeuw: 'Bepaalde dingen werken niet meer. Delen van het systeem zijn failliet. Zo werden in de grote steden tekorten in de grondexploitatie uit de grondopbrengst van kantoren bekostigd. Dit onderdeel van het systeem is failliet. Winst op grondexploitatie kan overigens nog steeds, maar in mindere mate. Dat grondbedrijven winsten afdragen aan de algemene dienst, dat is ook einde oefening. Marktpartijen moeten veel meer eigen risicodragend investeringskapitaal meebrengen. Corporaties storten zich niet meer in branchevreemde vastgoedavonturen. Plannen worden kleinschaliger. Allemaal ingrijpende veranderingen, maar de stelling dat het systeem failliet is, behelst een typische uiting van Nederlandse hyperventilatie.

Dat vindt zijn oorzaak in het feit dat wij in dit land zo'n 25 jaar voortdurende stijgende vastgoed- en grondprijzen hebben gekend. Een hele generatie weet niet beter. Een blik over de grenzen laat zien dat daar 'het systeem' met zijn verdienmodellen, overheids- en private partijen gewoon doorwerkt. Wij hebben in ons land te maken met stevige, maar op zichzelf gezonde aanpassingen van het systeem aan de nieuwe financiële en marktsituaties.

7. De vastgoedsector is te groot, uitgaande van de nieuwe productiesnelheid.

De Zeeuw: Eens, er wordt stevig gekrompen. De capaciteit van de hele keten, met architecten, stedenbouwkundigen, gemeentelijke diensten, ontwikkelaars, bouwers, financiers, constructeurs, woning- winkel- en kantoorinrichters krimpt met zo'n 50%. Dat gaat hardhandig, koude sanering. Dit biedt straks ruimte voor nieuwe spelers. De vraag die wel blijft: wie doet de badkuip, dat wil zeggen, wie doet de risicodragende investeringen?

Nieuwe partijen met een behoorlijk eigen vermogen maken kans, evenals degenen die bestaande kapitaalkrachtige vastgoedeigenaren die willen 4 vernieuwen kunnen faciliteren. De grootste groep nieuwe toetreders tot nu toe bestaat echter uit 'klets-kousen' die geen cent meebrengen.

Namens de praktijkredactie van www.gebiedsontwikkeling.nu namen deel aan het debat:

- Lisette Nijs (gemeente Rotterdam)
- Helma Born (Procap adviseurs)
- Jeroen Hutten (NLBW, Nidoo)
- Hans-Hugo Smit (MAB)
- Nanne Koot (Stadsdeel West Amsterdam)
- David van der Steen (Yacht).