

# Verslag Praktijkcongres 'Gebiedsontwikkeling slim vlottrekken'

## Demystificatie en echte vlottrekkers bij gebiedsontwikkeling

Door: Kees Hagendijk

Hoe krijgen we gebiedsontwikkeling slim vlotgetrokken? Maar ook: wat zijn mythes? Deze vragen stonden centraal tijdens het praktijkcongres 'Gebiedsontwikkeling slim vlottrekken'. We moeten meer naar coalities van belangen. Zo zouden zorg, wonen en pensioenen onderling een brug kunnen slaan. Waterveiligheid kan drager zijn van andere, nieuwe functies, zoals recreatie of energiewinning. En stedelijke herverkaveling kan impasses in proces of financiering doorbreken. Nieuw vakmanschap in de gebiedsontwikkeling gaat over herkenbaarheid, voorkeuren en waarden van mensen. En wat mythes betreft: de bakken met geld van de pensioenfondsen worden níet op de Nederlandse vastgoedmarkt geleegd.

Na het succesvolle eerste congres in 2011 hield de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft op donderdag 15 maart jongstleden haar tweede jaarcongres. De theaterzaal van het Vorstelijk Complex in Utrecht was uitverkocht. Na een gevarieerd ochtend programma stonden in de middag, in voormalige klaslokalen acht inspirerende praktijkvoorbeelden centraal.

Praktijkhoogleraar Friso de Zeeuw beet de spits af. "Het abattoir is ook dit jaar nog open", stelde hij, verwijzend naar een citaat over de vastgoedcrisis vorig jaar door Koen Westhoff (Stadsontwikkeling Rotterdam). Desondanks wilde hij optimistisch en praktisch de mogelijkheden verkennen om gebiedsontwikkelingen vlot te trekken. Met als cruciale factor: *wie vult de badkuip*; wie doet de risicodragende investering en wie vult die?

De Zeeuw kondigde voor het begin van de zomer twee publicaties aan, respectievelijk naar vastgelopen projecten (hoe die weer in beweging te krijgen) en naar noodzakelijke veranderingen in de keten van planvorming, ontwikkeling en bouwproces.

### De omgekeerde slag om Nederland

De Zeeuw hield een pleidooi voor nieuw vakmanschap in de gebiedsontwikkeling, gericht op de beleving, voorkeuren en waarden van mensen. Herkenbaarheid en identiteit kunnen een krachtige impuls geven aan een gebiedsontwikkeling. Het gaat erom dat mensen zeggen 'dit is van ons' en 'hier komen we graag'. Dan slaan projecten aan en ontstaat economische potentie. Recente voorbeelden illustreren dit. De Merwede-Linge-lijn (tussen Dordrecht en Geldermalsen) veranderde van een zieltogend boemeltje, met een lage sociale veiligheid, in een goed geëquipeerde, frequent rijdende regioliijn die vernieuwde en nieuwe stations aandoet. De nieuwe lijn wordt hoog gewaardeerd en vormt de ruggengraat voor verdere ruimtelijke ontwikkelingen. Heerlen ligt in een evidente krimpregio, desondanks is de bedrijvenlocatie C-Mill een succes geworden. Het voormalige Philipsterrein kreeg door branding, gebiedspromotie en organiseren van happenings een eigen gezicht. Een mix aan bedrijven en functies, ook in de creatieve en innovatieve sfeer, streek er neer. In 2011 is dit beloond met de 'Menzis Award Beste Bedrijvenpark'. Of kijk naar het vernieuwde centrum van Zaandam, naar ontwerp van Sjoerd Soeters met een typologie van de Zaanse huisjes. Het centrum kreeg een krachtige impuls door de vestiging van de hippe modeketen Primark. Dit trekt een heel nieuw en jong publiek van buiten Zaandam aan.

Het Vpro-programma *De slag om Nederland* toont volgens de hoogleraar de vervreemdende kant van gebiedsontwikkeling. Aan de vakmensen in projecten de taak om compleet de omgekeerde kant te laten zien. Met name dus door identiteit - *people* – als wezenlijk kenmerk van duurzame ontwikkeling op te pakken.

### **Stedelijke herverkaveling**

De Zeeuw presenteerde verder het voor Nederland nieuwe instrument van de stedelijke herverkaveling. Ruilverkaveling is sinds 1954 op grote schaal toegepast op het platteland. In overgrote mate tot ieders tevredenheid. Stedelijke herverkaveling echter kennen we hier nog niet. In Duitsland bestaan er al wel langer overwegend goede ervaringen mee. Dit leerde een 'tweedaagse veldtocht' bij de oosterburen.

Herverkaveling kan de patstelling van onhandige eigendomsverhoudingen doorbreken, zonder over te hoeven gaan tot aankoop, eventueel via onteigening. De winst bestaat onder meer in versnelling van het proces en kostenbesparing. Met name de financieringslasten van grond- en opstallenverwerving verminderen. Bij publiek-private samenwerking kan de "grondrouting" worden gescheiden van andere, inhoudelijke afspraken, waarmee omslachtige aanbestedingsrechtelijke kwesties worden voorkomen.

Henk Ovink, directeur Ruimtelijke Ontwikkeling/plaatsvervangend Directeur-Generaal Ruimte en Water, Ministerie van Infrastructuur en Milieu, kondigde de start aan van een experiment met acht projecten voor stedelijke herverkaveling. Geïnteresseerde gemeenten en private initiatiefnemers worden opgeroepen een project voor te leggen bij de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling van de TU Delft. Uit de groslijst worden acht geschikte experimenten voor stedelijke herverkaveling geselecteerd. Deze zullen een jaar lang onderwerp zijn van onderzoek, waar de beschikbare kennis vanuit de betrokken ministeries en universiteiten bij elkaar wordt gebracht. Na een jaar volgt een rapport met daarin de conclusies van de onderzochte projecten en de aanbeveling of een wettelijke regeling voor stedelijke herverkaveling al dan niet wenselijk is. Ovink typeerde stedelijke herverkaveling als "een middel om coalities te versterken". Als geschikte experimenten komen niet meteen de grootste en meest complexe gebiedsontwikkelingen in aanmerking, stelde hij. "We zoeken kleinschaligere projecten waarin lokale partijen dragend zijn. Het gaat in de eerste plaats nog om een kennisexperiment. Naar verwachting kunnen we over een half jaar de eerste ervaringen delen."

### **Tot slot: stop de zelfvernietiging!**

Friso de Zeeuw sloot zijn bijdrage af met een hartenkreet: "Stop de zelfvernietiging!" Als we investeringen willen bevorderen, dan moeten wij zorgen voor een aantrekkelijk investeringsklimaat. Dat lokt ook investeerders en beleggers uit het buitenland. Maar als wij bijna systematisch onze vastgoedwaarden omlaag kletsen door te zeggen dat woningprijzen veel te hoog zijn, dat de corporatiesector op instorten staat, dat de leegstand van kantoren en winkels desastreus is, dat 'het hele systeem failliet is', dan doen wij aan trefzekere zelfdestructie. Stop de zelfvernietiging!

De Zeeuw noemde bijvoorbeeld de structurele leegstand van kantoren "geen groot maatschappelijk probleem". "Laat de tijd zijn werk doen, dan zakken de waardes van kansloze kantoren vanzelf en wordt sanering aantrekkelijker." Tegenover speciale 'fondsen'

en 'deltaplannen' stond hij in het algemeen sceptisch, maar van een saneringsfonds voor kantoren zag hij het nut wel in voor al om de impasses bij gebiedsontwikkelingen te doorbreken. Overigens dan wel gevuld door de belanghebbenden, vooral privaat en in mindere mate publiek. Kantorenbouw voorlopig totaal bevroren is een slecht idee, vindt de hoogleraar. "Dat is de dood in de pot, dan neem je elke dynamiek weg."

### **Taco van Hoek: woningen staan niet leeg**

Na De Zeeuw pakte Taco van Hoek, directeur EIB, meteen het leegstandprobleem bij de kop. Hij maakte een onderscheid tussen de woningen- en kantorenmarkt. Om te beginnen ontzenuwde hij het idee dat er een enorme leegstand van woningen bestaat. "Er is weliswaar veel aanbod, maar geen leegstand. Veel woningen staan te koop, maar de eigenaren wonen er nog. Wat er werkelijk aan de hand is, is een doorstromingsprobleem. De onderliggende vraag is heel goed", aldus Van Hoek. De doorstroming hapert bij de starters. Door aanscherpte hypotheekcondities kunnen zij niet de woning kopen die ze wensen. Gevolg: starters besluiten een paar jaar te wachten, tot hun salaris voldoende is gegroeid. Omdat de woningbouw is teruggevallen, ontstaat er vanzelf ook weer meer krapte. Na verloop van tijd zal de 'leegstand' oplossen. Wel bepleitte de EIB-directeur intussen een verzachting van de overdreven financieringseisen voor starters met een gunstig inkomensperspectief.

De kantorenmarkt is een ander verhaal. Daar is sprake van een flinke, structurele overcapaciteit, aldus Van Hoek. De werkgelegenheid zal de komende tien jaar niet krachtig groeien. "Overigens moet je ook voor kantoren onderscheid maken tussen echte leegstand en bezettingsgraadleegstand. Compleet lege gebouwen zijn er niet heel veel. Dat bemoeilijkt ook transformatie." Beleggers/eigenaren kunnen uitstekend rekenen. Zo lang een gebouw nog voor 60 of 50 procent verhuurd is, is dat altijd nog beter dan sloop of transformatie. "Dat is een simpele netto berekening." Maar als de bezettingsgraad verder terugloopt, komt sloop in beeld. Een deel van de kantorenvorraad zal dat lot beschoren zijn. Van Hoek keerde zich eveneens tegen het idee van een nieuwbouwstop. "Nieuw en bestaand zijn verweven, die onderlinge dynamiek moet je niet tegenhouden."

Anders dan De Zeeuw zag Van Hoek wel heil in een door de overheid gespekt saneringsfonds, vooral te besteden in de krimpgebieden en met gecoördineerd optreden van gemeenten, ontwikkelaars en corporaties. "Van het Infrastructuurfonds kan best € 100 miljoen afgesplitst worden. We moeten van de dogma's af."

### **Van Boxel: zorg, wonen en pensioen verbinden**

De topman van zorgverzekeraar Menzis denkt dat grootschalige zorginstellingen op de terugweg zijn. "De zorg zal meer naar de mensen toe gaan. Om te beginnen in eerstelijncentra in de wijken. Ook poliklinieken kunnen daar hun cliënten ontvangen. In dit perspectief heb ik onlangs badinerend gezegd: "Breek het kolossale AMC maar af!"

Roger van Boxel, bestuurvoorzitter van Menzis, bracht deze prikkelde visie naar voren tijdens het praktijkcongres 'Gebiedsontwikkeling slim vlottrekken' op 15 maart jl., georganiseerd door de Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft. In zijn bijdrage bepleitte Van Boxel voor koppeling van zorg, wonen en pensioen. In alle drie de sectoren speelt het nijpende probleem van de financierbaarheid. Bij ongewijzigd beleid is zowel de

aow (pensioen) als de awbz (zorg) over tien à twintig jaar niet meer op basis van solidariteit te betalen. “Jonge mensen vragen zich af waarom ze zoveel moeten afdragen voor de awbz en de aow wanneer ze er zelf naar verwachting nooit gebruik van kunnen maken. Over twintig jaar staan tegenover elke gepensioneerde nog slechts twee werkenden.” De solidariteit tussen de generaties wordt verder op de proef gesteld nu jonge starters geen huis kunnen kopen terwijl veel ouderen in grote welstand leven.

In de toekomst zal het noodzakelijk zijn dat ouderen zo lang mogelijk op zich zelf blijven wonen. 48% van de Nederlanders heeft er echter geen vertrouwen in dat ze dan ook van goede zorg worden voorzien, aldus de bestuursvoorzitter van Menzis. Hij pleitte daarom voor het “gezamenlijk inleggen op wonen, zorg en pensioen.” “Ik heb de oplossing ook nog niet, maar de alwetende instituties die aanbodgericht werken, zoals de grote zorginstellingen, staan onder druk. We gaan terug naar kleinschaligheid, dichtbij de mensen in de wijk, de zorg.” Voor zeer specialistische zorg blijven een beperkt aantal grote ziekenhuizen over. Waarvoor mensen dan ook wat verder moeten reizen.

Van de bouw- en ontwikkelingssector verwacht Van Boxtel slimme oplossingen voor het fysiek verbinden van wonen en zorg. Het rondzingerende idee dat de zorgverzekeraars als financier kunnen optreden, is een illusie. “Als verzekeraars denken wij graag met planners en investeerders mee en verbinden die met onze eigen zorginvesteringen in gebieden waar wij veel verzekeren hebben.” Mee investeren in groengebieden onder het motto: “goed voor de gezondheid” is echter niet aan de orde, maakte de zorgtopman duidelijk.

**Pauline Bieringa (BNG) en Guido Verhoef (PGGM) over de rek in de financiering** Moderator prof. Hans de Jonge nodigde twee beslissers uit de financiële wereld op het podium om te zoeken naar rek in de financiering. Pauline Bieringa van de Bank Nederlandse Gemeenten zette een duidelijke ondergrens neer. Alles draait voor BNG om een “goede business case”. Het ontlokte De Jonge de opmerking: “Moet een business case voor een publiek doel juist niet rond zijn?” Bieringa zei dat maatschappelijk rendement voor BNG weldegelijk weegt, maar binnen de financiële grenzen van een op zichzelf sluitende business case. De rek zit bij de (langere) looptijd en de pricing (rentetarief) van de financiering. “Ik wil er verder op wijzen dat bij ons projecten van zorg en wonen al bij elkaar komen. Bovendien zijn wij momenteel de enige bank die sowieso nog projecten financieren. We hebben € 25 miljard uitstaan bij gemeenten, zorginstellingen en corporaties.”

Vastgoedbelegger Guido Verhoef van pensioenbeheerder PGGM had geen rooskleurige maar wel realistische boodschap. Hij maakte omomwonden duidelijk dat de in het slop zittende bouw- en ontwikkelingssector in Nederland niet mag rekenen op de miljarden van de pensioenfondsen. “Elke dag melden zich bij ons partijen met plannen. Maar ons beleggingsbeleid is gericht op direct, hoog en stabiel rendement. Daar voldoen de meeste plannen en projecten niet aan.”

PGGM, met een belegd vermogen van € 115 miljard, wil een rendement van 7 à 8 procent. De criteria die de pensioenbelegger verder hanteert voor investeren in vastgoed zijn: voldoende groeioprognose van het nationaal product en voldoende omvang van de nationale

markt. Verhoef: “Nederland is wereldwijd gezien natuurlijk maar een kleine markt en wat groei betreft zijn we ook al niet de beste van de klas.” Van de € 7,5 miljard die PGGM direct in vastgoed heeft geïnvesteerd, los van € 5,5 miljard in beursgenoteerde vastgoedfondsen, is slechts € 1,6 miljard Nederlands vastgoed. Het merendeel is in mondiale groeimarkten gestopt. Het Nederlandse investeringsvolume zal wat PGGM betreft de komende tijd niet veel toenemen. “Het rendement en de zekerheden die de pensioenfondsen aanhouden, willen wij als Nederlanders zelf. Daar kunnen wij niet aan tornen. Het geld is van de pensioengerechtigden .”

Hans de Jonge stelde zijn hoop op een bank als Triodos. “Toen die bank begon werd hij uitgelachen. Maar kijk nu eens! Er blijkt weldegelijk een markt te zijn van consumenten die genoegen nemen met een lager rendement om het maatschappelijke belang te dienen.”

### **Rob de Jong over het toekomstige winkellandschap**

Dat internetverkoop het winkelvastgoed naar de knoppen helpt, is maar een klein beetje waar. Dat vertelde de directeur van Leyten, een specialistische ontwikkelaar van centrumplannen. Voor de dagelijkse retail (food) is 5% internetverkoop wel het maximum. Voor niet-dagelijkse retail kunnen de percentages per activiteit (computers, reizen, kleding, boeken enzovoort) oplopen tot 10 à 25 procent. In een gedetailleerde uitzetting voorzag De Jong nog groei van winkelmeters voor supermarkten en de bekende filiaalbedrijven. “De verblokkerisering van ons land gaat door. Het zijn herkenbare winkels, daar willen de mensen winkelen.” Krimp, vergrijzing – dat zijn gewoon gegevens waar de branche mee moet rekenen. Wat krimp betreft: twee oude, gedateerde winkellocaties worden één nieuwe, het kan niet anders. Vergrijzing: ouderen vormen een nieuwe, interessante doelgroep. Social media: meedoen, om klanten op te zoeken en aanbevolen te worden. Voor de niet-dagelijkse retail had De Jong als stelregel: “Mensen gaan naar de winkels niet omdat het moet, maar omdat ze willen.” Belevingswaarde is dus essentieel. Een breed, verrassend aanbod in een prettige omgeving is wat mensen trekt. Toegevoegde waarde. De Jong: “Is de winkelmarkt de nieuwe kantorenmarkt? Nee. Er zullen winkelmeters verdwijnen, maar ook weer bijkomen. Wat we krijgen is kwaliteitsvervanging.”

### **Water als waardemaker**

Tot slot betraden twee waterexperts het podium voor een gedachtewisseling over de kansen die waterbeheer aan gebiedsontwikkeling kan bieden. Linda-Rose Santhagens, afdelingshoofd Water, Ministerie van Infrastructuur en Milieu, zag voldoende mogelijkheden om waterveiligheid te koppelen aan andere waterdoelen zoals recreatie. “Met wat extra investering creëer je dan heel veel meerwaarde.” Santhagens noemde onder meer het project Waterdunen in Zeeland. Voor de verbreding en ophoging van de Afsluitdijk zijn plannen bedacht om energiewinning aan te koppelen middels een getij- of osmosecentrale. Helaas ontbreekt momenteel de financiering daarvoor. “Dus gaan we terug naar ons eigenlijke waterdoel. Toch is de koppeling met energie wel iets om later weer op voort te kunnen bouwen.” Gebiedsontwikkeling is nodig om aan de voorkant veel scherper te sturen op de kosten. Dit geldt ook voor andere wateropgaven. Het aan de voorkant stellen van heldere kaders draagt bij aan de benodigde zekerheid om publieke en private investeringen slim te koppelen. Ook de komende investeringen in waterbeleid bieden zeker kansen voor meekoppelingen.

Peter Jansen, programmamanager bij waterbeheerder Waternet, kon de mogelijkheden tot koppeling van het veiligheidsdoel aan andere waterdoelen met concrete dijkprojecten van Waternet onderbouwen. Bij de Ringvaartdijk in Amsterdam en Haarlemmermeer wordt dijkverbetering gecombineerd met de aanleg van een groene as. Dit zijn meteen wel heel complexe projecten met veel stakeholders, zoals twee waterschappen, gemeenten, energie- en waterbedrijven, huiseigenaren, bewoners en andere gebruikers. “Bij dit project zorgt Waternet ook voor een deel van de voorfinanciering”, aldus Jansen. Als ander voorbeeld noemde hij de Watergraafsmeer, waar waterberging wordt gecombineerd met waterbeleving. Van belang hierbij is het lokaal organiseren en betrekken van burgers.

Jansen wees op de hoge bijkomende kosten van dijkverbetering. “Voor een stukje dijk van drie km. kwamen wij uit op een calculatie van € 2,8 miljoen aan ophoging en € 4 miljoen aan kabels verleggen. En we hadden nog 600 km. te gaan.” Het moet echt anders. Zonder een integrale aanpak komt de toch al complexe opgaven van dijkverzwaring onder druk te staan. Waternet en de beheerders van de ondergrondse infrastructuur werken daarom intensiever samen om kapitaalvernietiging aan kabels en leidingen te vermijden én overlast te voorkomen, aldus Jansen.

Lees verder: verslagen van de middagsessies

Donderdag 15 maart 2012 | Vorstelijk Complex, Utrecht  
Organisatie: praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft