'Mythe van de dure Nederlandse woningmarkt definitief ontkracht'

door **Letty Reimerink**

Omdat de huizenprijzen tot voor kort een sterk stijgende trend vertoonden, hebben we in Nederland het gevoel dat we te veel voor een woning moeten betalen. Recent verschenen onderzoek van Bouwfonds laat echter zien dat we voor West-Europa bescheiden prijzen hebben. *Building Business* sprak met Friso de Zeeuw en Han Joosten van Bouwfonds over de regionale verschillen, de rol van de overheid en de grote cultuurverschillen onder consumenten.

Voor velen is Bouwfonds vooral een partij die in Nederland woningen bouwt, maar meer dan de helft van de activiteiten speelt zich in het buitenland af, dat wil zeggen in Duitsland en Frankrijk. Han Joosten, directeur Marktresearch over de aanleiding van het onderzoek: "In de drie landen waar we actief zijn, willen we gefundeerde keuzes maken over de regio's waarin we investeren. Dit onderzoek geeft een onderbouwing van die strategie. Ten tweede willen we als Bouwfonds ook een kenniscentrum zijn. Daarom investeren we structureel in dit soort onderzoek."

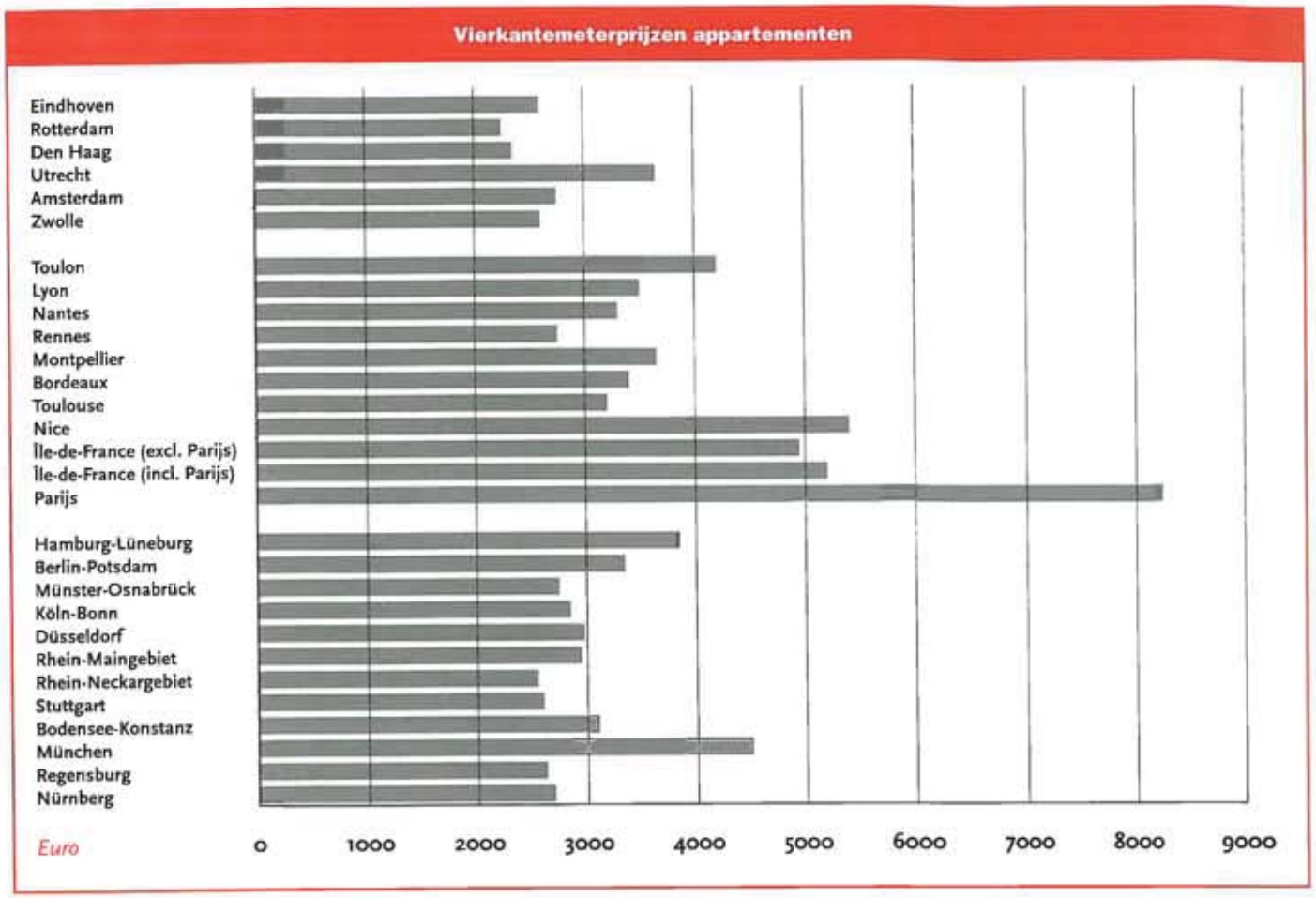
Verschil stad en platteland scherper

Voor velen zal het als een verrassing komen dat de woningprijzen in Nederland helemaal niet zo hoog zijn. Volgens De Zeeuw, directeur Nieuwe Markten, moet je hiervoor wel de juiste vergelijkingen maken: "We vergelijken vaak een woning in Amsterdam met een woning op het Duitse platteland vlak over de grens, nota bene in een krimpgebied. Ja, dan kom je tot forse prijsverschillen, omdat de grondprijzen in zo'n gebied veel lager zijn. Als je echter een stad als Utrecht vergelijkt met een gelijkwaardige stad in Duitsland, bijvoorbeeld Düsseldorf, dan blijken de prijzen in Düsseldorf een stuk hoger te liggen." Zie de grafiek over de prijzen van appartementen.

Over de hele linie zie je een trend naar verstedelijking. Sommige stedelijke regio's, die het economisch goed doen, groeien enorm en delen van het platteland lopen leeg. De Zeeuw: "In Frankrijk en Duitsland zie je een groot prijsverval als je van de stad naar het platteland gaat. Dat is in Nederland minder, omdat wij, in tegenstelling tot Duitsers en Fransen, graag in de suburbane buitengebieden van steden wonen, waardoor onze stedelijke agglomeraties uitdijen. Door de forse prijsstijgingen in Nederland werd het platteland als het ware meegetrokken en is ons beeld ook wat vertroebeld: Nederland als één stedelijke agglomeratie. Een belangrijke les uit het onderzoek is dat de verschillen scherper zullen worden. Dat komt natuurlijk hard aan in een land met een sterk gelijkheidsbeginsel. We moeten alleen niet de fout maken te proberen krimpgebieden mee te slepen in de vaart der volkeren door daar zwaar te investeren in infrastructuur of bedrijventerreinen."

'Wij zijn goed in zelfdestructie: we zetten ons op de vastgoedmarkt zo slecht mogelijk neer'

Han Joosten voegt daaraan toe: "Ook binnen de stedelijke regio's zie je overigens grote verschillen en heb je winnaars en verliezers. In de top 25 van aantrekkelijkste stedelijke regio's wordt de top 9 gevormd door Franse steden. Naast Parijs zijn daar vooral de steden in de kustgebieden erg



in trek. Een verklaring is dat de migratie van het platteland naar de steden in Frankrijk veel groter is. In het Ruhrgebied in Duitsland zie je krimp en groei naast elkaar bestaan. De Rijn-as, die van noord naar zuid loopt, is economisch sterk met steden als Düsseldorf, Keulen, Frankfurt en Karlsruhe. De steden in het Ruhrgebied kampen nog met de transitie van de oude naar de nieuwe economie en staan er slecht voor, met als uitzondering Dortmund en Essen. Er is overigens een stevige buitenlandse arbeidsmigratie naar Duitsland op gang gekomen, omdat de economie er relatief goed draait. Het wordt interessant om te zien in hoeverre deze de demografische krimp kan compenseren."

Chronische hyperventilatie

In Nederland doen Amsterdam en Utrecht het goed: zij volgen de Franse regio's op plaats 10 en 11. Opvallend is echter dat Rotterdam en de Drechtsteden het niet zo goed doen. Joosten ziet in Duitsland dat steden zich veel beter profileren: "Veel steden in Nederland kampen met het probleem dat jongeren er na hun studie vertrekken, omdat er geen werkgelegenheid is. Een stad als Münster bijvoorbeeld, doet er alles aan om die hoogopgeleiden vast te houden, door een heel sterk profiel te ontwikkelen op één bepaald gebied. De overheid draagt daar ook veel aan bij en er komen meer investeringen vanuit het buitenland. In Nederland weten we nauwelijks buitenlandse beleggers te interesseren. Neem de Expo Real: middelgrote Duitse steden zijn daar sterk vertegenwoordigd, maar Nederlandse steden zijn nauwelijks te bekennen."

De Zeeuw poneert een stelling: "We doen er alles aan in Nederland om ons op de vastgoedmarkt zo slecht mogelijk neer te zetten. We zijn goed in zelfdestructie. Neem de kantorenmarkt. In Berlijn is de kantorenleegstand net zo groot als in Amsterdam, maar daar hoor je niemand over. Onze neiging tot hyperventileren op negatieve aspecten is chronisch."

Volgens De Zeeuw zou Nederland baat kunnen hebben bij buitenlandse beleggers. "Het *right to buy* van corporatiewoningen is natuurlijk gewoon een rechtse hobby. Feit is dat huren nu weer in populariteit toeneemt. We hebben dringend behoefte aan meer woningen tussen de 600 en 850 euro, zeg maar de onderkant van de vrije sector. Een deel van de sociale voorraad zou je kunnen omkatten voor de vrije sector, bijvoorbeeld door verkoop aan beleggers. Ook hier geldt: doe het geleidelijk en met mate. In Duitsland heeft men massaal corporatiebezit aan Amerikaanse beleggers verkocht en daar heeft men ook slechte ervaringen opgedaan, zoals verwaarlozing van het onderhoud. Maar de gedachte is wel interessant, omdat in Nederland de vrijesectorhuurmarkt vrij minimaal is in vergelijking tot andere Europese landen."

Onze situatie is de uitzondering

De prijzen van woningen worden voor een deel bepaald door de grondprijs. In Nederland is de grond veelal in het bezit van de gemeente. Het werken met residuele grondprijzen impliceert dat de prijs zich aanpast aan de marktwaarde van de woning. En die wordt in belangrijke mate bepaald door de marktwaarde van de bestaande voorraad. Uit het onderzoek blijkt dat wanneer grond in private handen is – zoals in Duitsland veelal het geval is – er sneller een aanpassing aan de nieuwe marktsituatie plaatsvindt. De vraag is wat uiteindelijk een beter systeem is. Volgens De Zeeuw is dat moeilijk te zeggen: "Ons systeem, waarin de gemeente de >>

Utrecht, Parkhaven.
Nederlanders wonen toch het liefst in een rijtjeswoning.

Lyon, La Confluence (foto: Jacques Damez).
Fransen wonen graag in gewaagde architectuur.

München, Ackermannbogen.
In Duitsland wordt veel aandacht besteed aan de inrichting van de buitenruimte.

grondexploitatie doet, soms in joint venture met een private partij en soms louter private partijen, werkt over het algemeen redelijk. Die publieke oriëntatie zorgt wel voor een vertraagde reactie op marktontwikkelingen, maar dat is nu eenmaal de aard van het beestje. Toen gemeenten zagen dat private partijen op Vinex-locaties succesvol opereerden, zijn ze ook ingestapt, hoewel zij dat eerder te risicovol vonden. De grondprijzen zijn natuurlijk met de huizenprijzen meegestegen en de grondexploitatie groeide voor gemeenten uit tot een soort flappentap waar ze publieke voorzieningen mee konden financieren. Zolang het gaat om verbetering van de ruimtelijke kwaliteit en voorzieningen in de wijk, was daar weinig op tegen, maar als delen van de grondopbrengst in de algemene middelen wegvloeien, wordt het link, zoals nu blijkt. Zo compenseerden Nederlandse steden hun geringe mogelijkheden tot heffen van 'zuivere' lokale belastingen. Het gemeentelijk belastinggebied is in Duitsland en Frankrijk groter."

Joosten: "In Duitsland en Frankrijk is het niet gebruikelijk om grond als middel te gebruiken om publieke voorzieningen te financieren. De politiek is er ook veel persoonlijker. Er is een gekozen burgemeester die wordt afgerekend op zijn woningbouwproductie. Als ontwikkelaar ga je met de gemeente in onderhandeling over wat je moet realiseren. Het is veel gelijkwaardiger, terwijl hier veel voorzieningen al in de grondprijs zijn verdisconteerd. Zowel in Duitsland als Frankrijk zie je ook dat de overheid veel meer bereid is om te investeren in bijvoorbeeld een mooi operahuis of in een metro, omdat ze daarvan op de lange termijn een positieve spin-off verwachten."

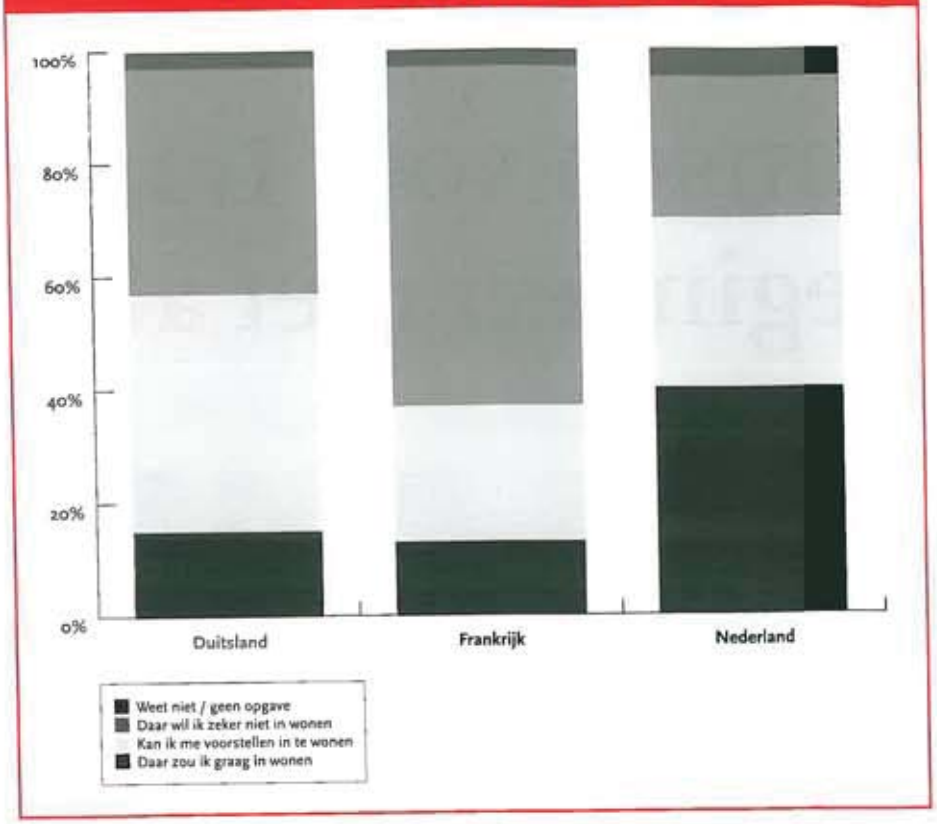
De Zeeuw voegt daaraan toe: "Het is goed te beseffen dat ons systeem eigenlijk de uitzondering is en niet de norm. Ook in Nederland ontstaat nu langzaam wat ruimte voor discussie met gemeenten over aanpassing van de programmering of andere woningtypologieën."

Nederlander wil niet in appartement

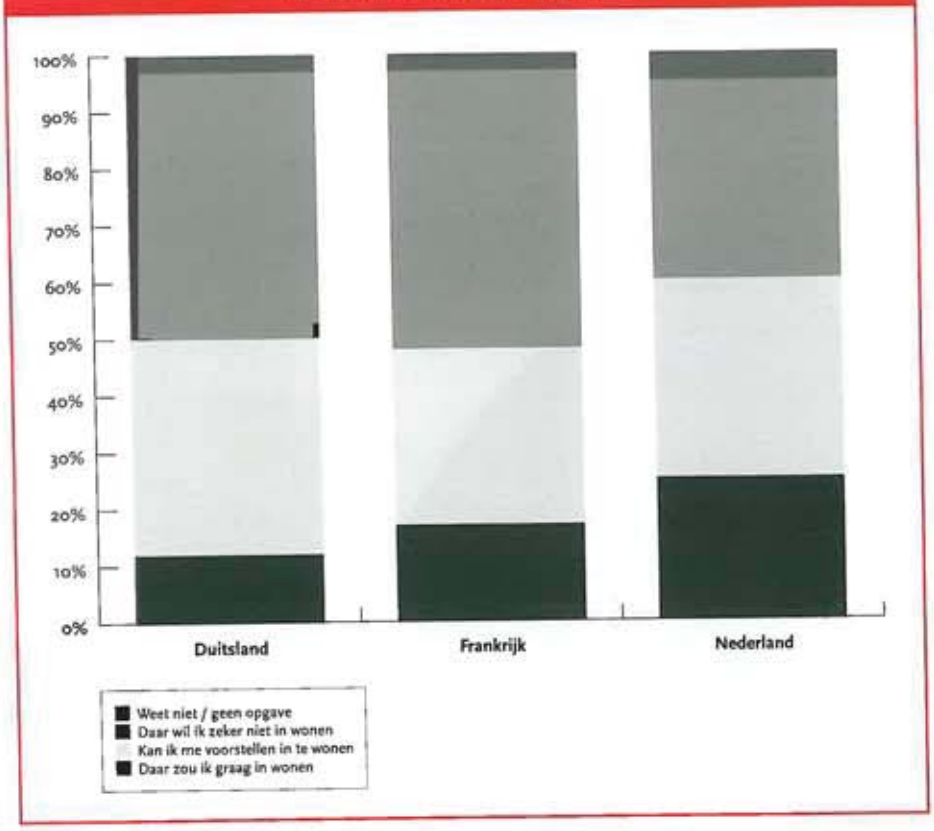
Als het om consumentenvoorkeuren gaat, is een van de opvallendste verschillen tussen de drie landen dat Fransen en Duitsers graag binnenstedelijk in een appartement willen wonen en de Nederlander liever in een grondgebonden woning woont. Waar komt toch die diepgewortelde aversie tegen appartementen vandaan? Joosten: "De Nederlander is groot geworden met het beeld dat een appartement een sociale woning is. Zowel in Nederland als ook in Duitsland was na de oorlog een enorme woningnood en is er veel en goedkoop gebouwd dat achteraf bezien geen schoonheidsprijs verdient. Het verschil zit erin dat men in Duitsland al in de jaren zeventig is gaan investeren in hoogwaardigere appartementen. Daar komt bij dat de

huurmarkt in Duitsland ook veel meer geaccepteerd is."
De Zeeuw voegt nog een kwaliteitsaspect toe: "We bouwen hier ook niet voldoende kwaliteit. Neem nou de buitenruimte. Die is er niet of veel te klein. Of de omgevingsinrichting: die vinden bewoners in alle drie de landen steeds belangrijker, maar hier is dat nog te vaak een ondergeschoven kindje. Het is daarom nu goed om het overdreven programma voor appartementen kleiner te maken. Alleen wat je dan weer ziet is dat we weer helemaal doorschieten naar de andere kant, naar het particulier opdrachtgeverschap. Ook zo'n vorm van hyperventilatie. In Nederland is die markt 10 procent, maar het wordt dan meteen als het ei van Columbus gezien. Dan onderken je niet dat er tussen kant-en-klaar en veel voor weinig geld aan de ene kant en particulier opdrachtgeverschap aan de andere kant ook nog een aantal tussenvormen zit. Je kunt de consument ook meer invloed geven op de indeling, de afwerking en de toerusting van de woning. De meeste mensen willen die sores van het zelf bouwen niet. Overigens, als je naar Duitsland kijkt, zijn de meeste zelfgebouwde woningen gewoon cataloguswoningen van het type 'boerderette'."
Ook als het om de programmering gaat, vindt De Zeeuw Nederland soms veel te rigide. "Dat mengen op complexniveau is weer een linkse hobby. In Frankrijk en Duitsland wil met gewoon met 'ons soort mensen' wonen. Gedwongen integreren is daar echt *not done*."

Voorkeur woningtype, twee-onder-een-kap



Voorkeur woningtype, rijtjeshuis



Woning als handelswaar

Nederlanders, Duitsers en Fransen hebben een volstrekt verschillende relatie tot hun woning, waarbij opnieuw Nederland het buitenbeentje is. Joosten: "Fransen en Duitsers denken in termen van woonwaarde. Ze kijken niet naar de toekomstige waardeontwikkeling, maar naar het woongenot. Daarnaast wordt de woning gezien als een interessante belegging op de lange termijn. Dat is ook de reden dat Duitsers en Fransen veel vaker een tweede woning hebben. Dat is fiscaal aantrekkelijk en een woning kan bij overlijden zonder successierechten worden doorgegeven aan de kinderen. Nederlanders daarentegen zijn niet met later bezig, maar met nu. De woning is geen investering, maar handelswaar, bedoeld om de wooncarrière te financieren. Je begint op je twee-en-twintigste met een tweekamerappartement, groeit door naar een vierkamerappartement, dan naar de rijtjeswoning, om idealiter te eindigen in een villa. Met die kerstboom aan hypotheekproducten, die het iedereen mogelijk maakte om veel te lenen, was dat ook allemaal mogelijk. In Duitsland moet je 20-30 procent eigen geld meenemen. Je eerste huis koop je daar dus niet als je 25 bent, maar op 35-jarige leeftijd. En tot die tijd woon je tot je volle tevredenheid in een goed huurhuis en spaar je. De Fransman kijkt vooral naar kwaliteit en is bereid veel geld uit te geven voor woongenot. Liever 60 m² in het topsegment, dan 80 m² van mindere kwaliteit. Duitsers en Fransen zijn ook bereid zich iets te ontzeggen voor hun woongenot. De Nederlander niet; die wil ook zijn boot en zijn vakantie en wil van niets afscheid nemen." ◂◂