

Friso de Zeeuw, praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling aan de Technische Universiteit Delft en Lonneke van den Elshout, adviseur duurzame gebiedsontwikkeling bij Movares:

'De vastgoedsector zal zich opnieuw moeten uitvinden'

Dossier:
meer met minder

Kwaliteit
netspanning
vraagt steeds
meer aandacht

Utrecht bouwt
aan de toekomst



'De vastgoedsector zal zich opnieuw moeten uitvinden'

Stagnerend vastgoed frustrereert stedelijke herontwikkeling

Hoe kan Nederland innovatief met stedelijke herontwikkeling omgaan, terwijl de overheid minder te besteden heeft? Friso de Zeeuw, praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling aan de Technische Universiteit Delft en Lonneke van den Elshout, adviseur duurzame gebiedsontwikkeling bij Movares, gaan hierover in gesprek. 'De vastgoedsector zal zich opnieuw moeten uitvinden.'

De politiek zoekt naarstig naar oplossingen om de tanende vastgoedbranche nieuw leven in te blazen. Desondanks keert het tij maar niet. Voor De Zeeuw, die naar eigen zeggen van de 'protestgeneratie' is, biedt dit de gelegenheid om de regeldrift van de overheid in te dammen.

Pech moet weg, alles moet op safe

'Een van de belemmeringen bij stedelijke herontwikkeling is dat de vastgoedsector klem zit met allerlei normen. Ook maken die de herontwikkeling duur, bijvoorbeeld omdat je allerlei milieuvoorzieningen moet aanbrengen. Neem wonen in een havengebied. Dit wordt door veel mensen aantrekkelijk gevonden, terwijl ze echt wel weten dat een haven herrie en stankoverlast geeft en een gevarezone is. Maar het kan niet vanwege allerlei milieunormen. Dat is de maatschappelijke ontwikkeling van de afgelopen vijftig jaar. Pech moet weg, alles moet op safe. Rigide overheidsregels zijn daar een expressie van.'

Van den Elshout, in 2008 als stedenbouwkundige afgestudeerd met duurzaamheid als specialisatie: 'Ik vind dat de oplossing meer vanuit de markt moet komen. Initiatieven en durf om te investeren. Een voorbeeld hiervan is BREEAM (duurzaamheidskeurmerk voor gebouwen, gebieden en infra red.). Dit initiatief is vanuit de markt ontstaan om duurzaamheid integraal, vergelijkbaar en concreet te maken. De kracht hiervan is dat het meer een leidraad dan een norm is en het om samenwerken gaat. Bijvoorbeeld om ambities te stellen.'

De Zeeuw: 'Op zich ben ik het wel met je eens. Maar het gevaar is dat het uit de hand loopt. Bijvoorbeeld doordat gemeentes vinden dat er op alle punten een acht gescoord moet worden. Dan wordt het keurmerk vanzelf een norm en hup, we zetten stedelijke herontwikkeling weer klem. Vaak doet de overheid dit zichzelf ook aan. Neem de nieuwe Omgevingswet. De animo bij demissionair minister Schultz van Infrastructuur & Milieu is er wel om de afwegingsmogelijkheden te verruimen. Maar je ziet haar ook beducht zijn op de Tweede Kamer die geen vertrouwen heeft in lokale besturen.'

TOPFACTOREN VOLGENS FRISO DE ZEEUW OM DE VASTGOEDMARKT WEER FLOREND TE KRIJGEN

- 'Hernieuwd vertrouwen in de markt. Dit is nu op Grieks-Italiaans niveau. In Duitsland kopen mensen een woning als belegging erbij, want sparen levert niets op. Bij ons doen mensen juist het tegendeel.'
- 'Aanpassing van de vastgoedsector en overheid. Kosten moeten omlaag. Beleid moet ruimer, minder regels.'
- 'Hypotheek verstrekken. De noodzaak tot innovatie zit ook in het financiële stelsel.'
- 'Geleidelijke hervorming van de woningmarkt. Opgave voor het nieuwe kabinet om de lijnen hiervoor duidelijk neer te zetten en deze de komende jaren consistent te handhaven.'

Van den Elshout: 'Ook staan gebruikers inmiddels anders in de markt. Er is via de sociale media steeds meer informatie beschikbaar, waardoor ze zelf alles kunnen opzoeken. Daardoor kan het dus voorkomen dat de bewoners meer weten dan de partijen die om de tafel zitten. Neem een onderwerp als hernieuwbare energie in een woonwijk. Bewoners weten vaak heel goed waar ze zonnepanelen kunnen halen en wat de opbrengsten zijn. Zoals ik het zie gaat het niet meer om het ontwerpen vanaf de tekentafel en uitvoeren van een project. Het gaat meer om gezamenlijk een doel bereiken. Denk alleen al aan de aanwezige kennis van het gebied bij bewoners.'

De Zeeuw: 'De nieuwe mantra die daarbij hoort, is organisch ontwikkelen. Dat gaat, in afwijking van wat de term suggereert, niet vanzelf. Ook wordt het vaak ontdaan van alle problemen die daarbij horen. Op sommige plekken heb je gewoon een kritische massa nodig. Enerzijds voor een prettig woon- en werkklimaat. Een blokje van twintig woningen in een bedrijventerrein wordt immers over het algemeen niet echt gewaardeerd. Je moet dan in honderd à tweehonderd woningen denken. Anderzijds, je gaat toch investeren. En als je dat kunt spreiden over meerdere eenheden, zoals woningen, bedrijven, horeca en culturele voorzieningen, dan kun je de prijs per eenheid drukken. Dat wordt soms vergeten.' Van den Elshout: 'Klopt, maar je kunt ook klein beginnen, vertrek van de plek. Kijk naar de vraag en de mogelijkheden, een locatie vraagt om maatwerk.'

Wel vindt De Zeeuw dat er een gat in de markt zit als het gaat om de ontwikkeling van kleinere woonruimtes. 'In de Haarlemmermeer staan stewardessenwoningen van 72 vierkante meter die voor een ton zijn verkocht. Er is vraag naar, maar Bouwfonds kreeg als ontwikkelaar veel kritiek omdat dit onaanvaardbaar kleine woningen waren. Als je echter naar het buitenland kijkt, zie je vaker kleinere appartementen op toplocaties. In sommige opzichten kan ook hier 'kleiner' inspelen op een vraag. Maar dat hangt erg af van de locatie en wat er in de omgeving aan woningvoorraad is.' Van den Elshout: 'En van de meerwaarde die de locatie biedt. Vooral bij starters is dit van belang.'

Kennis is deels verslonsd

De Zeeuw: 'Ontwikkelaars en corporaties horen die vraag te kennen. Wat zijn de preferenties van mensen, hoe willen ze wonen en wat zijn de eisen die ze hebben? Die kennis is de afgelopen jaren deels verslonsd, want het ging toch wel goed. Er waren te weinig prikkels om tegemoet te komen aan de wensen van mensen. Ontwikkelaars keken wel hoe ze de kosten konden drukken, maar kwamen intussen tegemoet aan de aspiraties van gemeenten. De vraagprijs kon je vlak voor de verkoop nog wat omhoog brengen. Commerciële impulsen waren altijd wel aanwezig.



*'Pech moet
weg, alles
moet op safe'*

*'Gebruikers
staan anders
in de markt'*

BREEAM-KEURMERK

Lonneke van den Elshout, die in samenwerking met DGBC het BREEAM-keurmerk voor gebiedsontwikkeling heeft ontwikkeld, meent dat een duurzame aanpak helpt om een ontwikkeling van de grond te krijgen. 'Het keurmerk is een leidraad om duurzaamheid te stimuleren en meetbaar te maken, waarin kwaliteit en haalbaarheid voorop staan. Volgens de traditionele aanpak is het de ontwikkelaar die ontwikkelt. Met deze nieuwe aanpak doorlopen we gezamenlijk een proces waarin we met kleine stappen de duurzaamheidsdoelstellingen verwezenlijken. Deze integrale aanpak wordt niet alleen afgedwongen door de crisis, het gezamenlijk optrekken in duurzame gebiedsontwikkeling heeft de toekomst!'

En dan liep het wel. Dat is nu niet meer. Want als je nu niet tegemoet komt aan de vraag, dan verkoop of verhuur je niet. De vastgoedsector zal zich opnieuw moeten uitvinden.'

Van den Elshout: 'Precies. En om tegemoet te komen aan de wensen van de mensen, moet je samenwerken om te weten wat de wensen zijn. Participatie speelt hierbij een belangrijke rol. Duurzaamheid en innovatie kunnen daar nog een impuls aan geven, omdat het op lange termijn geld of waardevastheid kan opleveren.' De Zeeuw: 'Dan moeten mensen duurzaamheid wel appreciëren. Als de vastgoedsector innovatief met stedelijke ontwikkeling wil omgaan terwijl de overheid minder geld te besteden heeft, dan zal zij het heft in eigen hand moeten nemen. Zij zal zelf beter moeten aangeven waar kansrijke locaties liggen en wanneer en met welke programma's deze succesvol kunnen zijn.'

Van den Elshout: 'Er wordt bij vastgoedontwikkeling nog teveel naar de korte termijn gekeken. Terwijl kwaliteit en visie minstens zo belangrijk zijn. Kleine initiatieven kunnen een grote impuls geven aan een gebied. De komst van MTV bijvoorbeeld heeft de ontwikkeling van de NDSM-werf in Amsterdam een enorme impuls gegeven.' De Zeeuw: 'Klopt. Maar wat van groter belang is: waar ligt de loods? In Twente heb je veel industriële loodsen, maar het zijn er teveel. Daar kun je maar een paar van behouden.' Van den Elshout: 'Inderdaad, maar niets doen is ook zonde. Dit is weer bekeken vanuit de opbrengsten op korte termijn. Maar wat betekent het op de lange termijn voor het gebied?'

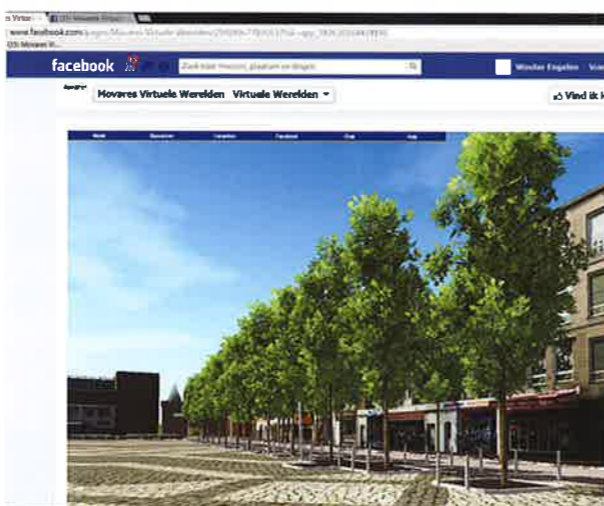
PARTICIPATIE DOOR SOCIALE MEDIA

Movares heeft met de koppeling van gedetailleerde 3D-modellen aan Facebook een nieuwe tool gecreëerd voor participatietrajecten. Daarmee zijn interactieve virtuele bouwprojecten bereikbaar voor 6,7 miljoen Nederlanders.

Bij gebiedsontwikkeling of bouwprojecten in stedelijk gebied is het gebruikelijk bewoners en andere stakeholders actief te betrekken. Zij kunnen dan hun reactie geven op de nieuwbouwplannen. Het blijkt echter vaak lastig te zijn om voldoende mensen te bereiken. Niet iedereen is in de gelegenheid om naar een bewonersbijeenkomst te gaan. Ook is het vaak niet eenvoudig om een standpunt goed te verwoorden. Met de nieuwe tool van Movares wordt een innovatief communicatieplatform gecreëerd dat hierin voorziet.

Met de digitale publicatie via Facebook kan er op elke locatie worden ingelogd. Een 3D-model van de omgeving of het project wordt binnen een afgeschermd projectomgeving op Facebook geplaatst. Hier kunnen gebruikers screenshots van specifieke gezichtspunten maken en hun opmerkingen erbij plaatsen. Ook kunnen zij varianten aan- of uitschakelen en licht- en loopstroombestudies uitvoeren. Het projectteam en de overige bezoekers van de projectpagina kunnen hierop reageren. Alle reacties worden gedocumenteerd en kunnen worden teruggelezen. Het virtuele bouwwerk groeit zodoende mee binnen het project.

Informatie: jan.beumer@movares.nl, 030 265 5168



De Zeeuw: 'De vastgoedsector zal het heft in eigen hand moeten nemen'

De Zeeuw: 'Ik ben het niet eens om niet naar de opbrengst te kijken. Dat moet je wel doen. De primaire opgave is om beleggers en kopers te hebben die het project zien zitten. En als dat niet lukt, dan volgt de aloude reflex om maar weer overheidsgeld erin te stoppen. Zo van: dan loopt het wel. Nee, er moeten ondernemers komen die zich bewust zijn van de context. Die snappen wat de gevolgen zijn van

een plan op bijvoorbeeld de bestaande voorzieningen. Daarmee vergroten ze de realiseerbaarheid van hun initiatief.' Van den Elshout: 'En het draagvlak. En dat doe je door samen te werken en naar de lange termijn te kijken.'

Informatie: lonneke.vd.elshout@movares.nl, 030 265 3931

DOSSIER MEER MET MINDER

Hoe kun je als publieke of private opdrachtgever in deze tijd van krimpende budgetten zoveel mogelijk waarde krijgen voor je geld? In dit dossier toont Movares met een aantal praktijkgerichte voorbeelden aan hoe dit mogelijk is. Bijvoorbeeld door slim te contracteren, te innoveren, door op andere manier (samen) te werken en door de focus te leggen waar die echt nodig is.



Slim contracteren: jezelf kritische vragen durven stellen

Hoe kun je er zeker van zijn dat een infra-, vastgoed- of utiliteitsproject binnen budget wordt uitgevoerd? De overheid heeft als grootste opdrachtgever door de economische crisis steeds minder geld beschikbaar en wil zoveel mogelijk waar voor haar geld. Een goed contracteringsproces helpt daarbij, aldus Movares-adviseurs Matthijs Kuhlmann, Dik van Manen en Jan Maarten Kroon.

'Als je als overheid scherp hebt aanbesteed of een prijs krijgt die onder de raming uitkomt, dan kun je ervan uitgaan dat een deel van je winst verdwijnt door meerkosten bij de uitvoering', zegt Van Manen, senior adviseur contracten en aanbestedingen. 'Al was het alleen maar omdat je extra aandacht moet geven aan de beheersing van het project. Bijvoorbeeld om de discussie met de aannemer in goede banen te leiden. Opdrachtgevers hoeven niet per se te juichen als ze een goede aanbesteding hebben gehad. Het gaat om de prijszekerheid bij oplevering van een project.'

Vertrekpunt

'Los van het financiële aspect is het ook niet goed voor de relatie tussen opdrachtnemer en opdrachtgever als je bij elk klein detail over de prijs moet praten', zegt Kroon, adviseur economische modellen. 'Klopt', vult Van Manen aan. 'Dan gaat het niet meer over samenwerken. Een opdrachtgever wil op basis van de beschikbare middelen maximale waarde hebben voor zijn geld, dat is het vertrekpunt. Hij wil zoveel mogelijk maatschappelijk nut hebben van het geld dat hij beschikbaar heeft. Het gaat om de juiste prijs-kwaliteitverhouding. Een goed contracteringsproces helpt daarbij.'

SLIM CONTRACTEREN

De stappen bij het contracteringsproces die leiden tot prijszekerheid van een project:

- invloed bepalen in de ontwerpfase;
- invloed bepalen in de uitvoeringsfase;
- risico bepalen: wat draagt de opdrachtgever, wat draagt de markt;
- kenmerken bepalen project en organisatie:
 - is het project geschikt voor een traditionele of geïntegreerde contractvorm;
 - is er ruimte voor optimalisatie (bijvoorbeeld van het ontwerp) door de markt;
 - als het om een geïntegreerde contractvorm gaat, kan de markt hiermee overweg;
 - heeft mijn organisatie al ervaring met geïntegreerde contracten en is deze hierop ingericht;
- helder vastleggen van alle afspraken;
- vastleggen rollen en verantwoordelijkheden voor de projectorganisatie.