

Vooral veel verwarring

Hoe kom je uit een crisis? Door te resetten, selectief te innoveren, strak op de bal te spelen, de routes van 'het geld' te volgen. Met een sterke (lees: normale) oriëntatie op eindgebruikers. Met sneller, goedkoper en flexibeler werken. Met een andere invulling van het masterplan. Of is dit allemaal 'oud denken'? En moeten we beseffen dat 'alles anders is en nooit meer zo wordt als het was' en we te maken hebben met een serie paradigmawisselingen die zijn weerga niet kent? In de Nederlandse vakwereld van gebiedsontwikkeling kunnen we beide stromingen waarnemen.

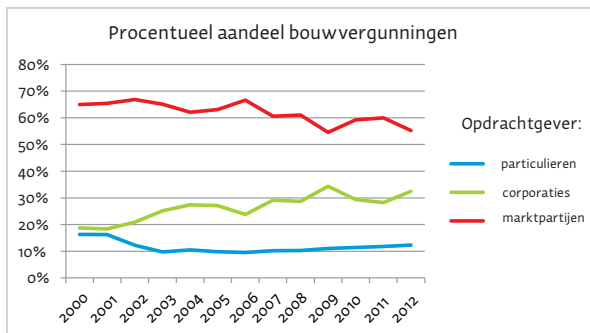
Ja, we zijn wijzer geworden. De gekkigheid, de overdadigheid, de nonchalance: die zijn er nu wel uit. De almaar oplopende kosten, de bedrijven die maar groeiden en groeiden – het is allemaal weg. Net als de in beton gegoten masterplannen, liefst van een Spaanse *stararchitect*, met een vacuüm getrokken bestemmingsplan. Er bestaat beter zicht op waar gebiedsontwikkeling wenzelijk om gaat: het (opnieuw) tot leven brengen van een plek, het formuleren van een 'verleidelijk verhaal' waarmee we bewoners of bedrijven bieden wat ze écht willen, gecombineerd met rendabele investeringen. Gebiedsontwikkeling

is vooral een vak. Een vak dat inzet van interdisciplinaire kennis, ondernemerschap en organisatiekracht vergt.

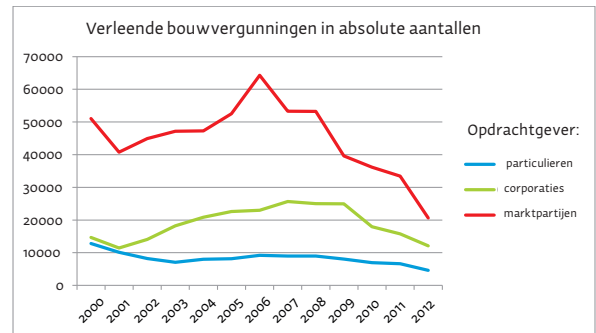
De crisis heeft velen in Nederland echter ook in een staat van existentiële verwarring gebracht. Veel (gelukkig niet alle) wethouders, provinciebestuurders, ambtenaren en adviseurs zijn sinds 2008 de kluts kwijt geraakt. Je hoort ze denken: klopt het allemaal nog wel wat we doen? Is de crisis niet een teken dat de tijden fundamenteel veranderen? Ook bij het ministerie van Infrastructuur en Milieu heeft de verwarring toegeslagen. Het rapport 'Ge-

Hype versus realiteit

Voorbeeld van een hype in de vakwereld en de realiteit die daar radicaal van afwijkt. Als we kijken naar het aandeel afgegeven bouwvergunningen voor particulier opdrachtgeverschap (p.o.) zou je verwachten dat dit sinds het begin van de crisis enorm is toegenomen. Bij overheden staat het bevorderen van particulier opdrachtgeverschap immers hoog op de agenda. Het aandeel blijkt echter vrijwel constant sinds 2002: tussen 10 en 12 procent.



Bron: CBS



Bron: CBS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Particulieren	16%	16%	12%	10%	11%	10%	10%	10%	10%	11%	11%	12%	12%
Corporaties	19%	18%	21%	25%	27%	27%	24%	29%	129	34%	29%	28%	32%
Markt	65%	65%	67%	65%	62%	63%	67%	61%	61%	55%	59%	60%	55%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: CBS

In absolute aantallen halveerde het particulier opdrachtgeverschap sinds het begin van de crisis in 2008: van 9.000 vergunningen naar 4.600 in 2012. Daarvan is naar schatting 70 procent catalogusbouw. Binnen de resterende 30 procent valt het minieme aandeel van het door overheden aanbeden (en gesubsidieerde) collectief particulieren opdrachtgeverschap (c.p.o.).

Figuur: Vraag: "Stel er komen in uw woonomgeving binnen afzienbare tijd mogelijkheden om van deelauto's gebruik te maken. Zou u dat dan

overwegen?" Bron: Kim-survey onder Nederlanders van 17 jaar en ouder, oktober 2013.

■ ja ■ nee

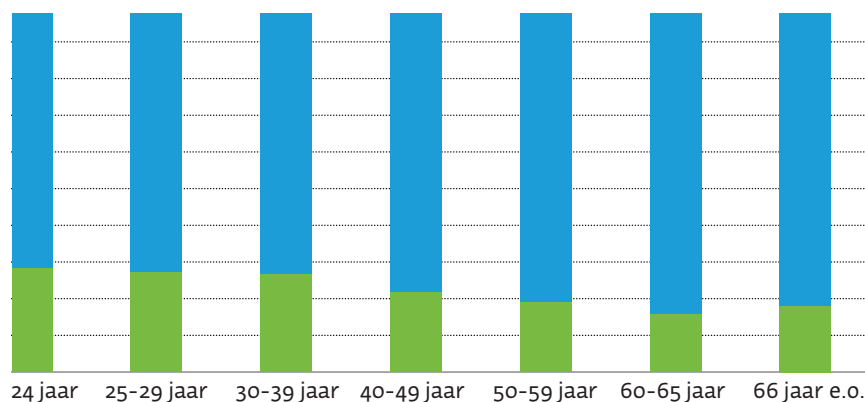
biedsontwikkeling Nieuwe Stijl' (2014) is er een goed voorbeeld van. Het slaat irrelevante zijpaden in. Niches worden aangezien voor een nieuwe, dominante trend. Bijvoorbeeld de versmelting van (her)ontwikkeling met beheer en exploitatie. Dat beperkt zich tot winkelcentra, campussen en recreatieparken en daar zal het bij blijven. Of neem alternatieve financieringsvormen, zoals crowdfunding. Ik ontken het bestaan van dat verschijnsel niet, noch het belang ervan. Maar in de gebiedsontwikkeling zal het een incident blijven.

Wie onzeker is, gaat spoken zien. Of erger nog: ufo's. De meest waargenomen vliegende schotel heet: 'nieuw verdienmodel'. Net zoals de ufo is dat vooral een product van de zenuwachtige verbeelding. Er zijn namelijk geen nieuwe verdienmodellen in de gebiedsontwikkeling. Wel pogingen om een deel van de rekening van de investeringen bij een ander neer te leggen. Ik geef een voorbeeld hoe dat in zijn werk gaat. Het begint met de waarde van 'groen in de stad'. Niets mis mee, integendeel. Een adviesbureau krijgt opdracht om de waarde te fileren in maatschappelijke baten die men vervolgens uitdrukt in fictieve euro's. Als blijkt dat het groen in de omgeving verzuimuren en stress van omwonenden reduceert, vervolgt redenering dat dit baten voor de zorgverzekeraars zijn die dan de vriendelijke uitnodiging krijgen om mee te betalen. Die verzekeraar haalt natuurlijk zijn schouders op zegt dat hij in Amersfoort al een wikip sponsort. Einde nieuw verdienmodel.

Een ander voorbeeld van een dwaalweg: verabsolutering van de duurzame transitie, met de 'Kantelkerk' van Jan Rotmans als meest extreem voorbeeld; in de kerkbanken treffen we nogal wat gelovigen uit onze vakwereld. Laatste voorbeeld: de dodelijke omarming van kleinschalig en organisch. Nieuwe concepten van het masterplan maken het mogelijk om grootschalig te organiseren en kleinschalig te ontwerpen en

Delen is het nieuwe hebben

Een bijzondere hype is de verering van de 'deeleconomie'. Het zou in de nieuwe tijd gaan om 'gebruik' in plaats van 'bezit'. De belangrijkste 'aanwijzing' is de vermeende opkomst van het (tegen betaling) delen van auto's. Uit onderzoek blijkt echter dat dit een marginaal verschijnsel is. Ook wanneer mensen in hun directe woonomgeving de mogelijkheid krijgen om van autodelen gebruik te maken, zien slechts weinigen er brood in. Een ruime meerderheid (zowel jong als oud) wil zelf een auto bezitten. Wel staan jongeren iets vaker open voor het delen van een auto dan ouderen. Zo blijkt uit het KIM-rapport 'Niet autoloos, maar auto later'¹.



Uit onderzoek van prof. Fleura Bardhi blijkt dat autodelers dat niet doen uit duurzaamheidsoverwegingen of gemeenschapszin, maar puur vanwege het gemak. Duurzaamheidsmotieven spelen wel een rol bij de kleine elite die tegenwoordig kleding least. Dat moet echter niet verward worden een maatschappelijke trend; een half uurtje observeren bij de Primark is echt voldoende om tot deze conclusie te komen. Een ander voorbeeld. Nederlands en buitenlands onderzoek biedt geen enkel aanknopingspunt voor de stelling dat de 'deeleconomie' leidt tot het vaker huren van een woning in plaats van kopen.

Noten

¹ <http://www.kimnet.nl/sites/kimnet.nl/files/niet-autoloos-maar-auto-later.pdf>

te realiseren. Zo kunnen we intelligent sturen op ruimtelijke samenhang, cash-flow en marktbevingen. Als straks de woningbehoefte zich in bepaalde delen van het land gaat manifesteren – en verschillende onafhankelijke onderzoeken zeggen dat – zullen we namelijk ook grootschalig moeten acteren. Kijk naar Duitse, Engelse en Franse stedelijke agglomeraties.

De maatschappelijke en economische dynamiek zal altijd leiden tot nieuwe opgaven voor gebiedsontwikkeling, crisis of geen crisis. De energietransitie, veranderingen in het consumentengedrag, schaarste aan risicodragend kapitaal, vergrijzing, polarisatie tussen

groei en krimp: het is allemaal van invloed, maar de aanpak en het wezen van de gebiedsontwikkeling veranderen daarmee niet, net zomin als de competenties die ervoor nodig zijn. Het leerstuk van de gebiedsontwikkeling heeft de crisis glansrijk doorstaan. Wel aanpassingen, geen paradigmawisseling. Overal hoor je tegenwoordig dat we moeten 'verbinden'. Nou, dat begrip zit in de definitie van gebiedsontwikkeling, sinds 2006. ■

Friso de Zeeuw is praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling aan de TU Delft en directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds Ontwikkeling.