

Bron: FD, 15 juni 2015

Door: Eva Rooijers

Aantrekkelijke woningmarkt doet ontwikkelaars opkrabbelen

Tijdens de crisisjaren is er een bloedbad aangericht onder projectontwikkelaars. Kenners van de markt schatten dat minstens de helft van de capaciteit is weggevallen. Er waren faillissementen van grote ontwikkelaars als TCN en Phanos en banken trokken de stekker uit hun ontwikkelpoten. MAB, onderdeel van Rabobank en een van de grootste commerciële projectontwikkelaars van het land, hield per 1 april op te bestaan.



Nieuwbouw in het centrum van Den Haag, rond het centraal station, op de plek waar ooit sociale woningbouw (zwarte madonna) stond.

‘Als je de sector vandaag bekijkt en die vergelijkt met zeven jaar geleden is die onherkenbaar. Het was een desastreuze periode’ zegt Coen van Oostrom, ceo van ontwikkelaar OVG, een van de weinige grote kantorenontwikkelaars die zijn overgebleven. ‘Het goede nieuws is dat de overcapaciteit is weggenomen, waar de grote bouwers nog wel kampen met overcapaciteit.’

Spin in het web

Dat juist ontwikkelaars hard werden geraakt door de crisis, komt doordat projectontwikkeling een risicovolle bezigheid is. Projectontwikkelaars zijn de spin in het web bij gebieds- of bouwontwikkelingen. Ze verkrijgen vaak de grondpositie of het te transformeren gebouw, regelen vergunningen en huren bouwers en architecten in. ‘Aan het begin van een project moet veel geld geïnvesteerd worden, pas aan het einde van de rit komen de inkomsten binnen en in de tussenliggende periode kan er van alles veranderen’, schetst Friso de Zeeuw, praktijkhoogleraar gebiedsontwikkeling aan de TU Delft de situatie. In vijf à vijftien jaar kunnen gemeentebesturen worden verkozen die de plannen minder goed gezind zijn, de markt kan instorten, de rentelasten kunnen fors omhooggaan. ‘Dat maakt projectontwikkeling zo risicovol’, zegt De Zeeuw.

Tijdens de crisis veranderde inderdaad veel ten nadele van ontwikkelaars. De vraag naar nieuwe huizen en kantoren stortte in en bankfinanciering droogde nagenoeg op. Vaak waren projecten met veel geleend geld gefinancierd.

Jaren voor de crisis



Woningontwikkelaars, die doorgaans minder risico nemen, kwamen de crisis beter door. 'Vaak wordt pas gestart met het bouwen van woningen als 70% verkocht is', zegt Jan Fokkema, directeur van de Neprom, de vereniging van projectontwikkelaars. In de jaren voor de crisis werden kantoorprojecten gestart zonder dat er een huurder of belegger in zicht was. Ontwikkelaars bleven zitten met grond die veel minder waard was geworden, kantoren bleken onverkoopbaar en banken weigerden herfinanciering.

'Degenen die tegen een stootje konden, waren degenen die gelieerd zijn aan een bank of pensioenuitvoerder of die met eigen geld werkten. Die hoefden niet voor ieder project met de pet rond', zegt De Zeeuw, die behalve hoogleraar ook directeur nieuwe markten is bij Rabodochter BPD, het voormalige Bouwfonds. Dat de banken uiteindelijk bijna allemaal stopten met projectontwikkeling is volgens Fokkema een reactie op strengere regelgeving zoals Basel 3. Hierdoor moeten voor projectontwikkeling hoge kapitaalbuffers worden aangehouden. Bovendien werden ook bij banken grote verliezen geleden op ontwikkelingsactiviteiten.

Beste kwartaalresultaat

'Als je de sector vandaag bekijkt en die vergelijkt met zeven jaar geleden, is die onherkenbaar'

De aantrekkelijke woningmarkt biedt ontwikkelaars weer perspectief. In 2014 nam het aantal verkochte nieuwbouwwoningen met 80% toe, tot 26.000 woningen. Het vierde kwartaal van 2014 was met 7711 woningen het beste in zes jaar. De eerste drie maanden van 2015 nam de omzet van bouwbedrijven en projectontwikkelaars met 5,9% toe ten opzichte van een jaar eerder. De omzet is nog wel zo'n 30% lager dan in 2010, becijferde het Centraal Bureau voor de Statistiek.

De projectontwikkelaars die over zijn gebleven en die nu opkrabbelen, nemen door de bank genomen veel minder risico dan in de crisisjaren, zegt Fokkema. 'Er wordt bijvoorbeeld meer eigen vermogen ingebracht.' Kantoren worden niet meer ontwikkeld zonder dat er of een huurder is of een belegger. Ook zijn partijen zich meer gaan richten op de transformatie van de vele leegstaande panden, bijvoorbeeld naar studentenwoningen of hotels.'

Maar in de hard aantrekkende markt voor logistiek vastgoed, zoals distributiecentra, komen ook de projecten met risico weer terug. In 2014 was 23% van de 4,5 miljoen vierkante meter die in die sector werd gebouwd speculatief.

Wens van gebruikers

Volgens Fokkema kijken ontwikkelaars nu beter naar de wens van gebruikers. 'Huizen worden bijvoorbeeld gebouwd in cocreatie met de toekomstige eigenaren.' De Zeeuw: 'Vroeger namen gemeenten vaak het initiatief voor gebiedsontwikkelingen en dat stond nog wel eens op gespannen voet met wat kopers en huurders wilden. Nu komen ontwikkelaars vaker zelf met de plannen. 'En je verdient als ontwikkelaar alleen maar geld als je iets neerzet dat goed aansluit bij de wensen van de markt.'