

Van de grond af aan

Uitdagingen rond grondbeleid en
regionale woningbouwprogrammering

eib

Economisch Instituut
voor de Bouw

Van de grond af aan

Het auteursrecht voor de inhoud berust geheel bij de Stichting Economisch Instituut voor de Bouw. Overnemen van de inhoud (of delen daarvan) is uitsluitend toegestaan met schriftelijke toestemming van het EIB. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

Januari 2015

Van de grond af aan

Uitdagingen rond grondbeleid en regionale
woningbouwprogrammering



Economisch Instituut
voor de Bouw

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
2	Regionaal programmeren: wat willen we bereiken?	9
3	Problematische grondbalansen	19
4	Aanbevelingen	25
	EIB-publicaties	29

1 Inleiding

In deze notitie wordt een overzicht gegeven van ervaringen die vanuit het EIB zijn opgedaan tijdens verschillende regionale woningmarktverkenningen en bij onderzoek naar het regionale grondbeleid. Het gaat daarbij zowel om onderzoeksresultaten als om praktische ervaringen die zijn verzameld tijdens sessies met allerlei betrokken actoren.

De ervaringen zijn opgedaan in verschillende regio's in Nederland en betreffen verschillende krimpgebieden, echte groeigebieden en meer intermediaire gebieden in ons land. Twee woningmarktpilots zijn uitgevoerd in de regio's Amersfoort en Arnhem-Nijmegen in het kader van de Actieagenda Bouw. Ook in het kader van de Actieagenda is onderzoek verricht naar het regionale grondbeleid, waaraan diverse deskundigen van grondbedrijven hebben meegewerkt.

Deze ervaringen worden gebruikt om tot een aantal centrale conclusies te komen over de werkingssfeer van grondbeleid en regionale programmering. Vervolgens worden concrete aanbevelingen gedaan die gemeenten en marktpartijen zouden kunnen helpen om op deze terreinen in de toekomst tot een zo slagvaardig mogelijk beleid te komen. De verantwoordelijkheid voor de conclusies en aanbevelingen die in dit rapport worden gedaan, berust uitsluitend bij het EIB.

2 Regionaal programmeren: wat willen we bereiken?

De klant centraal stellen

In vrijwel alle regio's wordt gesproken over het centraal stellen of meer centraal stellen van de klant of de gebruiker, vaak aangevuld met de notie dat er meer vraaggericht moet worden ontwikkeld en gebouwd. Daarbij is het beeld dat er in het verleden te weinig rekening is gehouden met wensen van burgers, dat er te eentonig is gebouwd en met onvoldoende mogelijkheden voor een eigen inbreng van de woonconsument. Wat opvalt is dat er vaak weinig analyse is, die aangeeft wat de oorzaak hiervan is geweest. Waarom is er in het verleden onvoldoende rekening gehouden met de wensen van woonconsumenten?

Een voor de hand liggende verklaring - die ook op andere markten is waargenomen in geval van aanbieders die zich weinig aan de klant gelegen laten liggen - is een gebrek aan concurrentie. Tot aan de crisis was er vele jaren sprake van een verkopersmarkt. Nieuwbouwprojecten werden zonder problemen afgezet en de prijzen stegen ononderbroken. Dit was niet alleen het geval in sterke woningmarktgebieden, maar was in vrijwel heel Nederland het decor. In deze situatie was het voor ontwikkelende partijen vooral zaak om bouwtitels te verwerven. De inkomstenstroom vanuit de ruimtelijke ordening nam elk jaar toe en de jaarlijkse opwaartse bijstellingen van de grondopbrengsten werden doorgaans door de realisaties nog overtroffen.

De druk om tegelijkertijd via het ruimtelijke beleid en het grondbeleid allerlei andere beleidsdoelen te realiseren, nam in bovenstaand klimaat toe. Locaties werden lang niet altijd gekozen omdat deze het beste bij de voorkeuren van woonconsumenten aansloten, maar waren vaak het gevolg van (uiteenlopende) politieke wensen. Wensen om een bepaald deel van de gemeente economisch en maatschappelijk omhoog te trekken, voorkeuren in verband met duurzaamheid of andere politieke overwegingen. Naast de eisen ten aanzien van de locaties, valt tevens op dat er niet zelden een belangrijke overheidsbemoeienis is waar te nemen ten aanzien van het product dat op de locaties kan en mag worden aangeboden. Dit vertaalt zich in eisen in termen van koop en huur, eisen ten aanzien van de samenstelling van de aan te bieden koopwoningen (percentages goedkoop, middelduur en duur), dichtheidsnormen, stedenbouwkundige eisen, bijzondere duurzaamheidsnormen etc.

In de verkopersmarkt die zich tot de crisis heeft gemanifesteerd, kon bovengenoemd beleid lange tijd zonder repercussies worden voortgezet. De stevig toenemende vraag - gedreven door demografische groei, forse groei van het huishoudinkomen in samenhang met de sterk stijgende arbeidsparticipatie van vrouwen en een dalende rente - werd niet beantwoord met een evenredige uitbreiding van het aanbod, zodat de prijzen telkens verder stegen. Voor woonconsumenten was het zaak om er snel bij te zijn; uitstel betekende later instappen tegen hogere prijzen. De excessen van deze situatie zijn ook bekend: van nieuwbouwprojecten die vele malen overtekend werden en via loting werden beslecht tot particulieren die ongezien biedingen deden op beschikbare koopwoningen in de bestaande voorraad.

In een dergelijk klimaat wekt het weinig verwondering dat de aanbieders niet erg vraaggericht te werk zijn gegaan. De noodzaak hiertoe ontbrak eenvoudig. Als marktpartijen maar konden voldoen aan de eisen van de gemeenten en aanvullende bovenlokale eisen, dan kon een product in de markt worden gezet dat zichzelf vrij eenvoudig verkocht. Woonconsumenten konden moeilijk met de voeten stemmen en het was voor hen vooral zaak er tijdig 'tussen te komen'. Ook minder aantrekkelijke producten op minder aantrekkelijke locaties vonden zo hun weg naar de consument en alleen in zeer bijzondere omstandigheden kregen ontwikkelende partijen en betrokken gemeenten wel eens een tik op de neus.

Tijdens de crisis is een verandering opgetreden, waarbij vanuit gemeenten vaak wordt gewezen op een veranderde houding van ontwikkelende partijen. Deze veranderde houding lijkt echter geen intrinsiek gegeven, maar een gevolg van de gewijzigde omstandigheden. De vraag is

ingestort en de markt is veranderd in een kopersmarkt. Ontwikkende partijen zaten opeens met afzetproblemen en met een duidelijke druk op de prijzen. Er ontstond een concurrentiestrijd om de gunst van de in de tijd steeds verder slinkende groep potentiële kopers. De ontwikkelende partijen moesten wel handelen om ten minste nog enige afzet te kunnen realiseren. Daarbij werden de consumenten allerlei materiële voordelen geboden als lagere prijzen en extra's rond de inrichting van de woning en tevens werd duidelijk meer keuzevrijheid geboden. Keuzevrijheid ten aanzien van de indeling van de woning en soms ook ten aanzien van koop en huur ('Nu zorgeloos huren').

Wat wil de woonconsument?

Een opvallend gegeven tijdens verschillende besprekingen over de woningmarkt is dat veel gemeenten lijken te worstelen met de vraag wat de woonconsument nu eigenlijk wil. Men wil meer vraaggericht opereren op de woningmarkt, maar hoe weten we dan wat die woonconsument wil? Veel waarde wordt daarbij soms gehecht aan de resultaten van enquêtes, waarbij burgers kunnen aangeven wat ze willen.

In de praktijk blijkt dit echter niet altijd veel houvast te geven en soms zelfs aanleiding te zijn tot verkeerde beslissingen. Twee voorbeelden kunnen het probleem verduidelijken. De eerste betrof een regio waar uit enquêtes bleek dat huishoudens veel belangstelling hadden om vanuit de dorpen te bewegen richting centrum-dorpen met meer voorzieningen. Bij een nadere toetsing bleek het echter onmogelijk dit te onderbouwen. Feitelijk viel er geen trek van dorpen naar centrumdorpen waar te nemen. Een verklaring had kunnen zijn dat er onvoldoende aanbod was, zodat de vraag niet kon worden geaccommodeerd. In dat geval zou de prijsontwikkeling in de centrumdorpen echter sterker moeten zijn geweest dan in de andere dorpen, hetgeen niet het geval was. Ook navraag bij makelaars in het gebied leverde geen bevestiging van toenemend zoekgedrag in de geschetste richting. Hier wreekt zich het vrijblijvende karakter van dit soort enquêtes. Men kan van alles aangeven zonder feitelijk ook de consequenties daarvan te nemen. Ook realiseren woonconsumenten zich vaak niet dat er een prijskaartje hangt aan keuzes die worden gemaakt. Centrumdorpen zijn relatief niet duurder geworden ten opzichte van andere dorpen, maar het prijsniveau is gemiddeld wel wat hoger in dorpen met meer voorzieningen dan in dorpen met minder voorzieningen. Op het moment dat men geconfronteerd wordt met dit soort consequenties, dan kan de afweging er anders komen uit te zien. Ook blijkt dat het vaak ouderen zijn die aangeven dichter bij voorzieningen te willen wonen. Dit lijkt echter meer te worden ingegeven door een zorg dat men straks wellicht een dergelijke stap moet gaan zetten dan dat men feitelijk ook wenst te verhuizen. In de praktijk zien we dat ouderen heel honkvast zijn en pas na het tachtigste levensjaar zien we wat meer beweging richting zorgwoningen.

Een aardig voorbeeld van het laatste was een project waarbij seniorenwoningen werden ontwikkeld. Dit project werd fors overtekend bij de inschrijving. Bij de oplevering bleek er echter onvoldoende belangstelling te zijn. Navraag leerde dat velen die hadden ingetekend dit als een soort verzekering hadden gezien voor het geval men aangewezen zou zijn op een dergelijke woning. De meeste ouderen voelden zich bij de oplevering echter nog voldoende vitaal om in de eigen woning te blijven en waren nog niet toe aan een dergelijke stap.

De wensen van woonconsumenten kunnen in het algemeen veel eenvoudiger en ook betrouwbaarder worden ingeschat. Als het om locaties gaat, dan kan men eenvoudig kijken naar de woningprijzen op verschillende locaties. Hieruit kan men de voorkeuren afleiden en deze zijn vaak heel herkenbaar. Geliefde wijken en buurten zijn duur - hoge vierkante meterprijzen - en weinig geliefde buurten zijn goedkoop. Buurten en wijken zijn doorgaans inderdaad het relevante schaalniveau: ook binnen dezelfde stad zijn vaak sterk uiteenlopende prijzen waar te nemen tussen populaire en weinig populaire buurten.

Bij historische binnensteden en de directe groene omgevingen rond de dynamische steden zien we de hoogste vierkante meterprijzen. Deze locaties zijn dan ook vaak geliefd. Voor echte landelijke gebieden zien we soms zeer lage prijzen en een zekere leegloop, maar er zijn ook gebieden waar hoge grondprijzen via het landelijk wonen zijn te realiseren. Ook hier geldt vaak weer dat de afstanden tot de economische centra daarbij niet te groot moeten zijn. Wat de consument wil is dan eenvoudig af te leiden, waarbij het alleen nog nodig is om de kosten van

locatie-ontwikkeling hiertegenover te zetten. Dan kan worden vastgesteld of men de locatie niet alleen aantrekkelijk vindt, maar ook of men bereid is de kosten te dragen die nodig zijn om de locatie te ontwikkelen.

Als dit niet het geval is en er moet geld bij dan moet worden vastgesteld dat aan dergelijke locaties vanuit het perspectief van consumentenwensen geen tekort is. Locaties die schaars zijn vanuit het perspectief van de consument zijn omgekeerd locaties waarvoor de consument juist bereid is meer te betalen dan de ontwikkelkosten vereisen. Uiteraard kunnen er bredere maatschappelijke afwegingen in het geding zijn dan alleen de wens van de consument, maar de wensen van consumenten zijn wel degelijk af te leiden uit prijzen en kosten.

Een aarzeling rond bovengenoemd punt ligt bij de gedachte dat woningprijzen alleen informatie geven over huidige voorkeuren en niet over toekomstige voorkeuren. Deze zienswijze is echter te beperkt. Ten eerste blijken aantrekkelijke locaties vaak een lange levensduur te hebben en niet snel om te slaan in onaantrekkelijke locaties. Het omgekeerde komt wel voor – locaties die duidelijk in de lift zitten – maar ook dit is vaak een zaak van lange adem en de nodige publieke investeringen. Ten tweede zeggen huizenprijzen niet alleen iets over het heden, maar zitten prijsverwachtingen hierin verwerkt.

Dit verklaart ook waarom sommige buurten nauwelijks meer vraag ondervinden als de prijzen dalen tot lage niveaus. De zorg dat de buurt verder wegzakt en de prijs dan nog verder daalt, kan er in extreme situaties zelfs toe leiden dat de bodem onder de prijs wordt weggeslagen. Ook zien we vaak krachtige prijsstijgingen in buurten die in opkomst zijn. Particuliere kopers en beleggers zien de locatie als een goede investering vanwege positieve verwachtingen voor het gebied en de extra vraag die dit uitlokt komt vervolgens in de prijs te zitten. De huizenprijzen zeggen dus niet alleen iets over de waardering van het huidige wooncomfort, maar de toekomst wordt ook 'ingeprijsd'.

Uiteraard is hiermee niet gezegd dat de verwachtingen van kopers en beleggers ook werkelijkheid zullen worden, maar dit geldt ook voor de verwachtingen van ambtenaren en politici. Waarom zouden die beter veranderingen in voorkeuren kunnen voorspellen dan kopers en beleggers, die er ten slotte hun eigen geld in investeren?.

Het is dan zaak om financiële informatie over prijzen en kosten van locaties veel beter te betrekken bij het vaststellen van de wensen van woonconsumenten. Deze informatie is ook betrouwbaarder dan de informatie uit enquêtes of te leunen op subjectieve inschattingen van deskundigen.

De vraag stort in: zorgen over teveel planaanbod

Een opvallend gegeven tijdens de crisis, is de grote aandacht die er uitgaat naar het (te groot geachte) planaanbod. De crisis kenmerkt zich door een dramatische terugval in de vraag. Deze daling is zo groot dat de woningproductie terugvalt van 80.000 woningen voor de crisis tot naar schatting 45.000 woningen in 2014. Daarbij is ook duidelijk dat de thans ontstane toevoegingen aan de woningvoorraad sterk achterblijven bij de structurele groei van het aantal huishoudens. In een dergelijke situatie zou men denken dat alle aandacht uitgaat naar het beperken van de vraaguitval. Hoe zorgen we ervoor dat de woningvraag niet volledig door de hoeven zakt? Er is ook aandacht voor dit vraagstuk, maar opmerkelijk genoeg blijkt bij verschillende provincies en soms ook gemeenten het beeld te bestaan dat via beperking van het aanbod, de vraag zal worden ondersteund. In een opdracht die het EIB vanuit de regio Amersfoort ontving werd bijvoorbeeld gevraagd naar de mate waarin regionale afstemming van aanbod de vraag zou kunnen stimuleren.

De gedachte om via beperking van aanbod, de vraag te stimuleren vindt zijn oorsprong in wat we zullen aanduiden als de 'versnipperingstheorie'. De gedachte is dat de vraag zich gaat verdelen over de aangeboden projecten en hierdoor zou de vraag worden versnipperd, waarbij het langer duurt voordat een van de projecten de vereiste voorverkooppercentages haalt. Onderzoek naar feitelijke projecten in de regio Amersfoort leverde echter als resultaat op dat de meeste projecten niet (direct) met elkaar concurreren. Veel markten zijn lokaal - een kleine

christelijke gemeente en een seculiere stad bieden een heel andere woonomgeving - en vaak is het aanbod ook qua prijsklasse sterk verschillend. In die situaties waar wel sprake is van duidelijke concurrentie tussen locaties, blijkt bovendien van versnippering niet of nauwelijks sprake. De locatie met de beste prijs/kwaliteitsverhouding trekt het leeuwendeel van de vraag naar zich toe.

Als teveel planaanbod niet leidt tot versnippering van de vraag, welke mogelijke andere problemen kunnen zich hierdoor dan aandienen? Een soms gehoorde gedachte is dat een overmaat aan planaanbod zich zou kunnen vertalen in bouwen voor de leegstand. Dit is een heel moeilijk te onderbouwen stelling. De reden is dat planaanbod in het algemeen pas feitelijk aanbod wordt, als er voldoende voorverkoop is gerealiseerd. Projecten die niet voorzien in een stevige mate van concrete vraag komen met andere woorden niet van de grond. Ze worden niet gebouwd, zodat er ook geen leegstaand uit resulteert.

Een ander argument dat wel wordt gehanteerd, is dat nieuwbouw in het algemeen moet worden ontmoedigd, zolang er nog veel leegstaand vastgoed beschikbaar is. Bij deze kwestie geldt dat de mogelijkheden om via ander vastgoed (kantoren, winkels en in de toekomst ook verzorgingshuizen) in de woningvraag te kunnen voorzien soms sterk worden overschat. Aan de hand van enkele eenvoudige berekeningen kan worden aangetoond dat met al deze leegstand tezamen niet meer dan een jaar woningvraag is op te vangen.

Binnenstedelijk bouwen is in recente jaren ook steeds vaker beargumenteerd vanuit economische motieven. Zo zouden sterke steden ontstaan met positieve netwerkeffecten en agglomeratievoordelen. Het kernpunt is dat het schaalniveau - binnenstedelijk - niet het juiste niveau is waarop netwerkeffecten en agglomeratie-effecten zijn te verwachten. Abcoude, Haarlemmermeer en Amstelveen zijn net zo goed onderdeel van de agglomeratie Amsterdam als de binnenstad. Er is bovendien ook nog een verschil tussen interacties op werklocaties en die vanuit de woonfunctie. Er is geen reden om aan te nemen dat de werknemer in Amsterdam meer aan de economische vooruitgang bijdraagt als deze in Amsterdam-Noord woont dan als deze in Abcoude woont.

Als agglomeratievoordelen en netwerkeffecten werkelijk zouden samenhangen met binnenstedelijk bouwen en wonen, dan zouden in de VS - waar de middenklassen voornamelijk in de groene ruimten rondom de steden wonen - dergelijke effecten niet bestaan, terwijl de betreffende economische theorie nu juist vooral vanuit de VS is gedocumenteerd. Als men economische effecten belangrijk wil laten meewegen bij ruimtelijke keuzen, dan is het zaak om voorkomen van consumenten te volgen. En deze bestaan weer uit een combinatie van het benutten van geliefde binnenstedelijke locaties en geliefde locaties in de groene ruimte rondom de steden. Ook moet worden opgemerkt dat zorgen over verloedering - bij het loslaten van ambitieuze doelstellingen rond binnenstedelijk bouwen - in het algemeen niet kunnen worden onderbouwd. De discussie speelt immers juist in de groeigebieden van ons land. Daar betekent een keuze voor minder ambitieuze binnenstedelijke normen niet een krimp en terugloop van de steden, maar alleen 'minder meer'. De vraag is of de groei voor bijvoorbeeld 40% in bestaand stedelijk gebied wordt opgevangen of voor 70%. In beide gevallen groeit de stad en nemen de dichtheden hier verder toe. In het laatste geval alleen nog krachtiger dan in het eerste geval.

Het enige steekhoudende argument om aanbod te beperken, lijkt al met al te liggen bij regionale situaties waarbij de vraag in absolute zin zal gaan dalen in de toekomst. We hebben het dan over de krimpregio's. Daar geldt dat extra aanbod dat in vraag kan voorzien, de sloopopgaven doet toenemen. Of omgekeerd: de sloop moet ruimte verschaffen voor enige selectieve nieuwbouwplannen en daarmee zal men niet iedere mogelijkheid voor extra aanbod willen honoreren. Daarmee moet zoals gezegd tevens worden geconstateerd dat de hier genoemde conditie - krimp van het aantal huishoudens - in de meeste regio's voorlopig nog niet aan de orde is en in de sterke woningmarktgebieden van ons land geldt dit ook op lange termijn.

Dit laat onverlet dat het zinnig kan zijn om bestaande situaties en plannen periodiek te herijken. Bij een korte inventarisatie van 'faseren en doseren' in enkele gemeenten, hebben we kunnen constateren dat het hier niet ging om het schrappen van kansrijk planaanbod, maar om een streep te zetten door plannen die in de praktijk niet of nauwelijks meer levensvatbaar zijn.

Dit heeft dan geen effect op het feitelijke aanbod - dat komt hoe dan ook niet tot stand - maar het is een opschoningsactie die met name duidelijkheid schept en ervoor zorgt dat er niet onnodig tijd en energie moet worden besteed aan kansloze projecten. Dit lijkt derhalve nuttig, het verstoort de markt niet en dergelijk beleid kan dan worden aangeduid als 'no regret'.

Dit geldt echter niet in die situaties waar aanbod wordt ontmoedigd dat goed aansluit bij consumentenwensen. Dergelijk beleid kan vele vormen aannemen. Het gebruiken c.q. misbruiken van regelgeving is een fenomeen dat we in de praktijk zijn tegengekomen. Vaak gaat het om situaties waar gemeenten een duidelijk belang hechten aan de ontwikkeling van een specifieke locatie. Dit belang kan financieel zijn, maar het kan ook andere achtergronden hebben. Locaties die geacht worden te concurreren met de voorkeurslocatie van de gemeente worden dan tegengewerkt door eisen op te voeren, vergunningen niet te willen afgeven en dergelijke.

De mogelijkheden voor gemeenten om dit te doen nemen bovendien toe in een sterk veranderende markt. Er is dan bijvoorbeeld een aanpassing van het vigerende plan nodig en de gemeente hoeft daar formeel uiteraard niet mee in te stemmen. Subtieler, maar eveneens marktverstorend, is het hanteren van een voorkeursbeleid. De gemeente sponsort het eigen voorkeursproject, investeert extra in bijkomende voorzieningen, beperkt gunstige regelingen (bijvoorbeeld voor starters) tot dit project en is hier wel zeer bereid om planaanpassingen snel te honoreren.

Dergelijk beleid verstoort de concurrentieverhoudingen en restricties op de ontwikkeling van (concurrerend) aanbod beperken de keuzevrijheid van de woonconsument. Tijdens gespreksronden hebben wij een enkele vertegenwoordiger vanuit de gemeenten een pleidooi horen houden voor het in stand houden c.q. ontwikkelen van schaarste. Dergelijk beleid werd door sommigen bijvoorbeeld heel legitiem geacht als de financiële belangen van de gemeenten bij specifieke projecten in het geding. Dit werd gezien als een heel acceptabele en gebruikelijke manier om risico's te beheersen. Interessant is dat als bedrijven op uiteenlopende markten dergelijk beleid zouden voeren - het gaat hier om het afschermen van de markt - ze in problemen zouden komen met de Autoriteit Consument en Markt.

Het probleem lijkt echter dieper te liggen. Bij de meeste gemeentelijke woonvisies die wij de afgelopen jaren hebben bekeken, rijst de vraag of de woonconsument bij het woonbeleid nu werkelijk centraal staat. Een algemene doelstelling om zoveel mogelijk burgers in de gemeente of de regio perspectief te bieden op een zo aantrekkelijk mogelijke woning, voor een zo gunstig mogelijke prijs in een zo aantrekkelijk mogelijke woonomgeving, hebben we zelden aangetroffen. De woonvisies gaan soms meer over duurzaamheid dan over wonen en richten zich sterk op specifieke kwetsbare groepen, maar een woonbeleid dat vooral wordt ingezet om zo goed mogelijk in de woonwensen te voorzien van de grote meerderheid van de inwoners zien we slechts zelden.

De opstelling van de provincies lijkt vaak ook niet bij te dragen aan het meer centraal stellen van de woonconsument. De meeste provincies hebben hun nieuwe rol bij het ruimtelijke beleid tot op heden vooral opgevat als die van een controleur die de ambities van gemeenten in toom moet houden. Gewapend met de ladder voor duurzame verstedelijking proberen de meeste provincies bestaande bouwtitels op te kopen of te laten intrekken, nieuw aanbod in het algemeen te beperken en nieuw aanbod in groene woonomgevingen zoveel mogelijk te bestrijden.

Dit beleid heeft in de achterliggende crisisjaren nog geen grote invloed gehad op de woningmarkt. Het aanbod zakte weliswaar fors terug, maar de vraag liep in de achterliggende jaren telkens nog wat harder terug. Nu de vraag zich echter aan het herstellen is en de komende jaren naar verwachting krachtig zal toenemen, zal dit beeld snel gaan veranderen. Op dit moment, in de eerste fase van herstel, zien we al de verschijnselen hiervan in steden als Amsterdam en Utrecht. Naarmate de prijzen in deze steden verder stijgen, zullen woonconsumenten moeten gaan uitwijken en dit zullen zij eerst doen richting populaire gemeenten in de omgeving. Dit voegt zich bij de autonome vraag in deze gemeenten die vanzelf ook al stevig in de lift komt, eenvoudig omdat de structurele huishoudensgroei in de Randstad nog lange tijd krachtig blijft. Ook in andere delen van het land zijn er populaire steden en geliefde groene omgevingen van deze steden, waar de vraag de komende jaren in een stroomversnelling komt.

Bij voortzetting van het huidige beleid, met een te groot verwachtingspatroon rond transformatie van vastgoed en met het afscherpen van de groene ruimte rond de steden, zal de situatie van voor de woningmarktcrisis in de belangrijkste uitbreidingsgebieden van ons land snel weer gaan terugkeren. De strijd om de ruimte herleeft en marktpartijen zullen zich weer gaan inspannen om schaarse grondposities in te nemen, de prijzen zullen stijgen en de aanbieders moeten vooral kunnen inspelen op gemeentelijke eisen en wensen.

De woonconsument moet weer zorgen er snel bij te zijn en kan moeilijk met de voeten stemmen. Voor partijen met bestaand vastgoed en voor ontwikkelaars die de juiste locaties en ontwikkelrechten hebben verworven, is dit een prima klimaat om actief in te zijn. Concurrentie risico's loopt men niet of nauwelijks en een nauwe aansluiting van het aanbod bij (veranderende) vraag is niet noodzakelijk. Waarschijnlijk zal de crisis nog wel een nasleep kennen in de vorm van het meer rekening houden met algemene marktrisico's, bijvoorbeeld door een duidelijk meer gefaseerde aanpak bij de projectontwikkeling. De positie van de consument wordt hier echter niet sterker van. Die komt weer in een echte verkopersmarkt te zitten.

Een hernieuwde situatie van schaarste is echter niet alleen comfortabel voor gevestigde marktpartijen, het is ook comfortabel voor gemeenten. In een dergelijke situatie wordt het weer mogelijk om sterk te sturen in de ruimtelijke ordening. De gemeenten kunnen de woonconsumenten sturen naar waar men ze graag wil hebben, allerlei bijzondere politieke wensen en 'icoon-projecten' kunnen doorgang vinden en de risico's bij individuele projecten kunnen worden beperkt door beperking van aanbod elders. Stijgende prijzen zorgen ervoor dat dit alles - er zijn uiteraard serieuze kosten aan een dergelijk beleid verbonden - financieel mogelijk ook nog net rond is te krijgen.

De rekening ligt bij de woonconsument. Deze krijgt een slechtere prijs/kwaliteitsverhouding en minder keuzevrijheid aangeboden dan mogelijk zou zijn. Innovatie wordt in een dergelijk klimaat ook niet gestimuleerd. De situatie van voor de crisis biedt in vele opzichten het referentiekader van wat ons hier te wachten staat. De condities en prikkels van voor de crisis keren voor het grootste deel weer terug in de drukgebieden van ons land en daarmee mag worden verondersteld dat ook het gedrag dat correspondeert met die condities weer goeddeels zal terugkeren.

De ladder voor duurzame verstedelijking: een rationele case?

De zogenaamde SER-ladder is hierboven al impliciet aan bod geweest. Oorspronkelijk was de SER-ladder een handreiking voor gemeenten en provincies, maar in volgtijdelijke stappen zijn de teugels hier bestuurlijk aangehaald. Eerst is de SER-ladder bestuurlijk geïmplementeerd voor bedrijventerreinen en sinds 2012 is de ladder omgedoopt tot de ladder voor duurzame verstedelijking en is de werkingssfeer uitgebreid tot alle ruimtelijke functies, waaronder het wonen. In de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte is het begrip vastgelegd als procesvereiste in het Besluit Ruimtelijke Ordening. Kern van het begrip duurzame verstedelijking is dat regionale vraag in beginsel eerst moet worden opgevangen in bestaand stedelijk gebied en pas daarna kan worden gekeken naar nieuwe locaties. Het gaat om een procesvereiste: de gemeente in kwestie moet aantonen dat men de stappen heeft doorlopen. Als men kan laten zien dat binnenstedelijk niet tegen haalbare condities in de vraag kan worden voorzien, dan kan aldus gemotiveerd naar nieuwe locatieontwikkeling worden gekeken.

De werking van de ladder voor duurzame verstedelijking lijkt in de praktijk vrij groot te zijn en het belang ervan zal toenemen naarmate de vraag in de drukgebieden van Nederland weer duidelijk gaat toenemen. De reden dat het belang van de ladder in de praktijk vrij groot is, is dat het op verschillende niveaus een rem kan zetten op locatie-ontwikkeling. Marktpartijen kunnen met de ladder in de hand op afstand worden gehouden door gemeenten, gemeenten die samen met marktpartijen plannen hebben voor nieuwe locatie-ontwikkeling kunnen worden teruggefloten door de provincie en marktpartijen en gezamenlijke overheden kunnen vervolgens nog worden teruggefloten door belanghebbenden via de Raad van State.

De ladder voor duurzame verstedelijking is (impliciet) gebaseerd op de gedachte dat er een vaste rangorde kan worden aangebracht tussen type locaties in termen van maatschappelijke wenselijkheid. Maatschappelijk gezien de beste keuze is in beginsel altijd de keuze voor het

bestaand stedelijk gebied. Alleen als het fysiek of financieel niet mogelijk is om ruimtelijke functies hier te accommoderen, dan kan worden uitgeweken naar maatschappelijk minder gewenste locaties.

Locatiekeuzen: vele maatschappelijke dimensies spelen een rol

De gedachte dat bij locaties vrij eenvoudig is voor te sorteren op de gewenste rangorde staat op gespannen voet met de constatering dat er vele belangrijke voor- en nadelen zijn van ontwikkeling op verschillende locaties. Er zijn voor- en nadelen vanuit de woonfunctie voor toekomstige bewoners (kwaliteit, prijs, diversiteit), er zijn voor- en nadelen voor omwonenden, er zijn voor- en nadelen voor bezoekers van het gebied, er zijn financiële effecten voor publieke partijen en effecten van aanwending van deze middelen, er zijn effecten op bereikbaarheid en op de benutting van voorzieningen, er zijn effecten op biodiversiteit en natuur, er kunnen effecten zijn op lokale werkgelegenheid etc.

Er zijn met andere woorden vele belangrijke maatschappelijke voor- en nadelen verbonden aan locatiekeuzen en de effecten zullen sterk uiteen kunnen lopen in verschillende regionale en lokale situaties. De gedachte dat een simpele beslisboom geschikt zou zijn om op voorhand een algemeen geldende rangorde te kunnen bepalen, ligt dan niet in de rede. De gedachte dat binnenstedelijke locaties maatschappelijk gemiddeld superieure effecten opleveren ten opzichte van groene locaties rond de steden wordt niet bevestigd door onderzoek.

Het EIB heeft gekeken naar allerlei studies die maatschappelijke effecten rond open ruimte, landschap en bereikbaarheid hebben gewaardeerd. Gemiddeld blijken deze effecten - zelfs als wordt uitgegaan van de bovenkant van de geschatte waarden - onvoldoende groot om de nadelen in de sfeer van opbrengsten voor gebruikers (en voor publieke partijen als ze deze voordelen afromen) te compenseren. Dit betekent niet dat binnenstedelijke locatie-ontwikkeling in concrete projecten op specifieke locaties niet (zeer) wenselijk kan zijn, maar het betekent wel dat er geen goede basis is om in algemene zin voor te sorteren op binnenstedelijk bouwen als de maatschappelijk te prefereren marsroute.

Locatiekeuzen: duurzaamheid heeft soms meerdere gezichten

Bij duurzame verstedelijking rijst de vraag wat hieronder moet worden verstaan. Als we praten over duurzaamheid in de sfeer van energiegebruik, dan blijkt uit de beschikbare studies niet dat dit een sterk onderscheidend element is tussen locaties. Het maakt met ander woorden niet veel uit voor de energiebalans of we woningbouw meer concentreren in bestaand stedelijk gebied of dat we meer woningbouw concentreren in de groene ruimte rond de steden. Dit blijkt ook uit de beschikbare studies die expliciet kijken naar bereikbaarheid en infrastructuur. Het lijkt erop dat binnenstedelijke locaties gemiddeld iets gunstiger scores op deze terreinen, maar de effecten zijn in de meeste gevallen klein en weinig onderscheidend.

Duurzaamheid in de sfeer van biodiversiteit en behoud van unieke landschappen pleit voor het afschermen van specifieke groene gebieden waar deze waarden belangrijk zijn, maar het pleit niet voor het generiek afschermen van de groene ruimte. Dit blijkt uit verschillende studies die zijn verricht naar waarderingen van weilanden, bijzondere landschappen en natuurgebieden. Unieke gebieden met bijzondere ecologische waarden worden door burgers hoog gewaardeerd, maar naarmate de uniekheid afneemt en de nabijheid van andere stedelijke voorzieningen toeneemt, dan neemt de waardering duidelijk af. Niet ieder weiland of bestaande open ruimte wordt met andere woorden hoog gewaardeerd.

Een ander punt is dat groen in de stad door burgers ook positief wordt gewaardeerd. Uit het beschikbare onderzoek blijkt dat groen in de stad gemiddeld zelfs hoog wordt gewaardeerd. Dan gaat het niet alleen om grote stadsparken, maar bijvoorbeeld ook om de aanwezigheid van plantsoenen en sportvelden. Binnenstedelijke verdichting kan hier soms spanning opleveren met duurzaamheid in de stedelijke omgeving zelf. In onderstaand kader wordt verder ingegaan op de waardering van individuele preferenties en collectieve waarden, zoals die uit onderzoek naar voren komen.

Individuele preferenties en collectieve waarde

Individuele preferenties van gebruikers worden afgemeten aan wat gebruikers bereid zijn te betalen. Vanuit het oogpunt van collectieve waarden is echter niet zonder meer een keuze te maken voor de locaties die door gebruikers het hoogst worden gewaardeerd. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om externe effecten als milieueffecten, benodigde publieke investeringen of indirecte waardeontwikkeling van omliggend vastgoed. In de keuze tussen binnenstedelijke ontwikkeling versus ontwikkelingen op uitleglocaties wegen beide aspecten mee.

In het verleden heeft het EIB onderzoek gedaan naar circa 200 grondexploitaties met als doel de kosten- en opbrengstenverschillen te duiden tussen binnenstedelijke ontwikkelingen en ontwikkelingen op uitleglocaties (EIB 2011, 2014). Uit de grondexploitatieanalyses, blijkt dat binnenstedelijke locaties gemiddeld verliesgevend zijn om te ontwikkelen. Ontwikkelkosten op uitleglocaties wegen gemiddeld wel op tegen de kosten die worden gemaakt.

Gemiddelde grondexploitatiealdi, euro per woning

	Uitleg	Binnenstedelijk
Totaal kosten	50.400	58.100
Verwervingskosten	11.900	20.500
w.v. sanering	300	1.200
Bouw- en woonrijp maken	25.700	24.100
Overige kosten	12.800	13.500
w.v. Plankosten	6.800	7.100
Totaal opbrengsten	58.600	49.600
Grondopbrengsten woningbouw	53.100	35.300
Bijdragen van derden	500	700
Overige opbrengsten	700	5.100
Binnenplanse verevening	4.200	8.500
Exploitatiealdo	8.400	- 9.600

Er is het nodige onderzoek verricht naar de (gemiddelde) waardering van externe effecten. Het EIB heeft die geïnventariseerd. Hieronder worden de effecten getoond van onttrekking van grondgebruik voor bebouwing.

Effect van onttrekking van huidig grondgebruik voor bebouwing, euro per hectare

	Effect
Landelijk groen	-240.000
Bos	-248.000
Stedelijk groen	-1.440.000
Fabriek/bedrijventerrein	950.000

Bij het in ontwikkeling nemen van landelijk groen treedt er een negatief welvaartseffect op door het verlies aan groen. Het onttrekken van bijvoorbeeld een binnenstedelijk verouderd fabrieksterrein kan echter positieve effecten opleveren. Hiernaast zijn er ook andere externe effecten die optreden bij verschillende ontwikkellocaties. Gemiddeld blijken deze echter niet op te wegen tegen het negatieve saldo op de financiële exploitatie. Vanuit deze invalshoek is er geen reden om voor te sorteren op binnenstedelijk bouwen, maar een open afweging te maken van geval tot geval.

Bron: Succesvol binnenstedelijk bouwen (EIB, 2011), Kostenverschil binnenstedelijk bouwen en bouwen op uitleglocaties in Noord-Holland (Decisio, EIB, 2014), Verkenning woningbouwprogrammering Regio Amersfoort (EIB, 2014)

Locatiekeuzen: geen digitale kwestie

Een laatste belangrijk punt bij locatiekeuzen is dat de vormgeving van groot gewicht kan zijn. Een groene locatie die met hoge dichtheden stedelijk wordt bebouwd gaat mogelijk ernstig ten koste van de bestaande uitstraling van het gebied. Een bebouwing in lage dichtheden in een meer landelijke stijl kan mogelijk een heel ander resultaat opleveren en wellicht ook mooie combinaties opleveren voor wonen en recreatie in het gebied. Ook bij bouwen in de stad kunnen slimme keuzen rond de programmering soms helpen om het groene karakter van de stad zoveel mogelijk te behouden. Er moet telkens worden nagegaan wat mooie product-locatie-combinaties zijn en daarbij zou het vetrekpunt kunnen liggen bij de kwaliteiten en mogelijkheden van de gebieden.

Probleemlocaties

Bij de bestudering van probleemlocaties blijkt vaak sprake te zijn van 'politieke projecten'. Hiermee wordt bedoeld dat de woningbouwprojecten niet zijn ontwikkeld vanuit het perspectief van wensen van woonconsumenten, maar vanuit (andere) politieke doelstellingen. Men wil de ontwikkeling van een minder ontwikkeld of kwetsbaar deel van de stad stimuleren, men kiest voor een locatie op basis van afstemming met infrastructuur of vanuit het gezichtspunt van duurzaamheid. Dergelijke beleidskeuzen kunnen maatschappelijk heel legitiem zijn, als men zich ook maar voldoende bewust is van de risico's die hier in termen van de projectontwikkeling mee zijn verbonden.

Problemen blijken zich met name voor te doen als de kosten van maatschappelijke wensen ook weer financieel binnen het project moet worden opgevangen. Zo zijn we projecten tegengekomen op locaties die niet erg geliefd zijn bij woonconsumenten - bijvoorbeeld op wat grotere afstand van de stad - waar dan bovendien woningen in hoge dichtheden moeten worden gebouwd om zo toch een hoge opbrengst te realiseren. In een krappe markt is een dergelijk project misschien nog net weg te zetten, maar zodra de algemene vraag terugloopt valt de bodem onder het project weg.

3 Problematische grondbalansen

'Politieke projecten' hebben vaak ook een negatieve doorwerking gehad richting gemeentelijke grondbalansen. Verder valt hier vooral op dat de gemeenten die in problemen zijn gekomen, vaak gemeenten zijn die voor de crisis een bovenregionale rol toebedeeld hadden gekregen. Tegen de achtergrond van een stevige vraag en stijgende woningprijzen leek dit voor de betrokken gemeenten een wenkend perspectief, maar in de crisis moesten vervolgens problemen worden opgevangen die de schaal van de betrokken gemeenten ver te boven ging. Het betreft hier wel uitzonderingssituaties. In totaal zijn zes gemeenten in dit vaarwater terecht gekomen.

De grootste problemen bij de grondbalansen zijn terug te voeren op een bovenregionale rol en op grote projecten met een hoog politiek aspiratiegehalte. De problemen hebben zich hier geconcentreerd, maar de woningmarktcrisis heeft ook hierbuiten wel kopzorgen opgeleverd en serieuze aanpassingen vereist.

Het belangrijkste probleem heeft gelegen in de eerste fase. De zware terugval op de markt kwam onverwacht en de mogelijkheden om hierop te reageren zijn op korte termijn beperkt. Dit heeft zowel een bedrijfsmatige als een bestuurlijke dimensie. Bedrijfsmatig geldt dat vele projecten die in de goede tijd waren opgestart niet opeens stil gezet konden worden. Bouwprojecten kunnen niet half afgebouwd in de steigers blijven staan en contractuele verplichtingen speelden soms ook een rol om aangevangen activiteiten door te zetten. Ook is het op korte termijn niet goed mogelijk om het eigen apparaat (kosteloos) in te perken.

Bestuurlijk is er de noodzaak om de problemen onder ogen te zien en was er aanvankelijk de hoop en misschien ook wel de verwachting dat de crisis binnen een redelijke termijn zou worden overwonnen. Uit de beschikbare informatie over grondprijzen en ook uit verschillende interviews is gebleken dat de aanpassingen in de periode tot medio 2011 inderdaad bescheiden zijn geweest. Er is maar heel geleidelijk in eigen vlees gesneden bij de gemeentelijke grondbedrijven en de grondprijzen zijn nauwelijks aangepast.

Na verloop van tijd is hier verandering in gekomen. Natuurlijk verloop biedt over meerdere jaren veel mogelijkheden voor het afstemmen van de personeelssterkte op de (sterk teruggelopen) omvang van de activiteiten. Zelfs bij een bescheiden natuurlijk verloop - wat tijdens een crisis het geval is - gaat het over een periode van vier of vijf jaar om substantiële aanpassingen die zonder gedwongen ontslagen mogelijk worden. De factor tijd is in het algemeen een belangrijk aspect bij de aanpassing. Een voor een lopen de projecten af en door eenvoudig niet te investeren in nieuwe projecten wordt het probleem aangepakt. De verliezen op de oude projecten moeten worden genomen, maar als dit eenmaal is gebeurd, is dit probleem in beginsel verwerkt.

Er is met andere woorden geen reden waarom het probleem zich maar niet kan oplossen, tijd moet hier in beginsel het probleem (grotendeels) kunnen oplossen. Dat dit toch niet overal het geval is geweest, lijkt samen te hangen met beleid in sommige gemeenten om door investeren uit de problemen te willen geraken. Marktpartijen hebben hier soms ook op aangedrongen. Het gaat dan om toch (al of niet versneld) te investeren in voorzieningen en bereikbaarheid, vanuit de gedachte dat dit de locatie 'vlot kan trekken'.

In de steeds verder wegzakkende markt is dit doorgaans geen succesvolle strategie gebleken en het is ook een risicovolle strategie om te mikken op deze ene kaart. Als de vraag er niet is omdat burgers tijdelijk bepaalde risico's niet willen nemen of niet aan de vereiste financiering kunnen komen, dan zijn extra voorzieningen niet de oplossing voor het probleem. Ondertussen nemen de kosten toe zonder dat hier evenredige opbrengsten tegenover staan.

Grond die nog niet in ontwikkeling is genomen, zou in beginsel geen groot probleem hoeven te veroorzaken. Opvallend is wel dat de omvang van de grondaankopen in sommige regio's in geen

verhouding staat tot de structurele vraag. Dit heeft zich vooral voorgedaan bij de aankopen van grond voor bedrijventerreinen en andere economische functies, in met name het landelijke gebied. Het is onduidelijk waar deze aankopen op gebaseerd waren. In feite gaat het hier niet eens om een probleem dat direct voortvloeit uit de crisis, maar er is gewoon sprake van het aankopen van voorraden grond voor bedrijfsactiviteiten die ook voor de crisis al niet in een redelijke verhouding stonden tot de verwachte vraag.

De financiële gevolgen van dit beleid zijn echter zelfs onder deze opmerkelijke omstandigheden overigens nog vrij overzichtelijk gebleven. De achtergrond hiervan is dat onbebouwde grond die werd aangekocht voor bedrijventerreinen of andere economische functies vaak goedkope grond is die net boven landbouwaarde is aangekocht. Het financiële vermogen wat hierin besloten ligt, is dan ondanks de (buitensporige) fysieke omvang in hectares, overzichtelijk gebleven. Naar schatting is hier sprake van een (onbebouwde) grondbalans van ongeveer € 7 miljard. De jaarlijkse rentelasten hiervan zouden op dit moment ongeveer € 200 miljoen per jaar bedragen.

Dit is zeker geen verwaarloosbaar bedrag, maar verspreid over 400 gemeenten ook weer geen loden last. Belangrijk is voorts dat de grond in de meeste gevallen weer terug te geven is aan de landbouw: dan wordt het fysieke vermogen voor een groot deel in financieel vermogen omgezet. Ten slotte geldt uiteraard dat een deel van de fysieke voorraad wel succesvol zal worden ontwikkeld. In die situaties wordt normaal gesproken een resultaat behaald op de grond: er komt meer binnen dan de waarde waar de grond voor is aangeschaft. Met name bij de grond die voor woningbouw is aangeschaft – en waar bovendien ook veel minder sprake is van excessieve voorraden dan bij de bedrijventerreinen – liggen hier goede mogelijkheden nu de crisis eindelijk lijkt overwonnen.

Wel rijst uiteraard de vraag waarom (landelijke) gemeenten zoveel grond hebben aangekocht voor economische functies en hoe hier in de toekomst een betere aansluiting tussen vraag en aanbod kan worden gerealiseerd. Ook rijst de vraag waarom gemeenten publieke doelen zozeer via (actief) grondbeleid proberen te realiseren. In hoeverre is sturen met grond(posities) vanuit de publieke sector nuttig en noodzakelijk? Een systematische analyse en afweging rond dit vraagstuk is geen overbodige luxe. Nu lijkt de opstelling van veel gemeenten meer het gevolg van een samenloop van omstandigheden in het verleden dan dat het voortvloeit uit een analyse om publieke doelen zo effectief en doelmatig mogelijk te realiseren.

Prijzdaling is de andere kant van het probleem rond de grondopbrengsten. Ook hier geldt dat de problemen het grootst zijn met de bouwgrond in exploitatie. Bij volumedaling worden de volumes geleidelijk aangepast en daarmee ook de kosten van ontwikkeling, voor de prijzen geldt dit niet. Hier wordt direct verlies geleden zonder dat daar kostenreductie tegenover staat. Toch blijkt ook hier rek te hebben gezeten. Zo zijn de aanneemsommen geleidelijk ook onder druk gekomen, zodat in ieder geval bij de nog aan te besteden bouwwerken kostenbesparingen zijn gerealiseerd die de prijsdaling deels hebben kunnen compenseren.

De kostenbesparingen die hier zijn gerealiseerd liggen naar schatting rond de 15%. De woningprijzen zijn echter met bijna 20% gedaald. Bovendien gaat het hier om een nominale prijsdaling. Tegen deze achtergrond had een marktconforme daling van grondprijzen van zeker 30% in de rede gelegen. De werkelijke daling van de grondprijzen bedroeg naar schatting 10 tot 15%, zodat veel projecten niet meer rendabel waren te ontwikkelen en derhalve ook niet werden opgestart. De projecten die in de pijplijn zaten werden nog afgebouwd, maar nieuwe projecten kwamen nauwelijks meer van de grond.

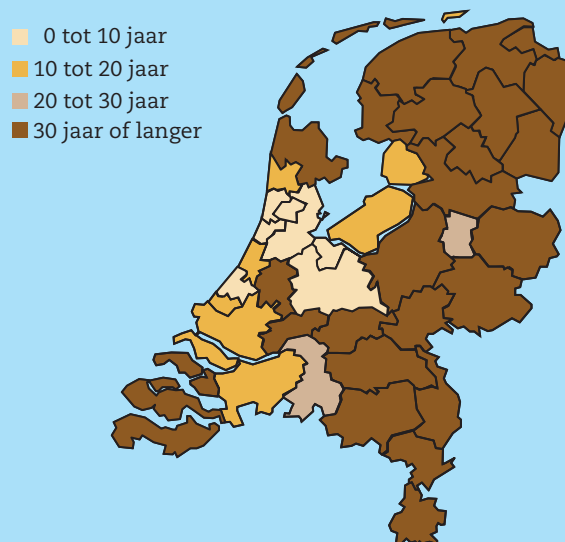
Was dit probleem van stilvallende ontwikkeling van nieuwe projecten nu te voorkomen geweest met een ander prijsbeleid rond de grond? Dit lijkt maar zeer ten dele het geval. Het belangrijkste punt dat hier in ogenschouw moet worden genomen is het onderscheid tussen kale bouwgrond en grond die bouw- en woningrijp is gemaakt. Bij projecten die nog niet zijn opgestart gaat het doorgaans om kale bouwgrond. Deze moet bij een marktconforme aanpak (meer dan proportioneel) dalen als woningprijzen dalen. De grond is residueel minder waard geworden. Gemiddeld is het aandeel van kale bouwgrond echter nog geen 10% van de totale woningprijs. Een halvering van deze (kale) grondprijs is dan alleen voldoende om 5% huizenprijsdaling op te vangen. De grondprijzen van bouw- en woningrijp gemaakte grond liggen duidelijk hoger en gaan

Veel grond bij gemeenten, overzichtelijke risico's

Gemeenten in landelijke gebieden hebben nog een groot areaal aan grond in voorraad voor zowel woningbouw als utiliteitsbouw. Het grondbezit van alle gemeenten tezamen bedraagt naar schatting 78.000 hectare. Steekproeven van het Kadaster van het grondbezit in relatie tot buitenstedelijke ontwikkellocaties bevestigen dat deze grond lijkt te zijn aangekocht ten behoeve van ruimtelijke ontwikkeling.

Gemeenten binnen de Randstad zullen bij een aantrekkende markt zelfs al weer vrij snel op zoek moeten gaan naar nieuwe woningbouwlocaties, omdat het gemeentelijk grondbezit in relatie met de verwachte vraag beperkt lijkt te zijn (figuur). Buiten de Randstad is sprake van een overaanbod aan woningbouwlocaties. De oorzaak is overigens niet noodzakelijk het omvangrijkere grondbezit buiten de Randstad, maar voor veel regio's geldt ook een beperkte groei (of krimp) van de woningvraag. Voor utiliteitsbouw is de verhouding tussen vraag en aanbod nog ruimer.

Vraag-aanbod verhouding van gemeentelijk grondbezit voor woningbouw tot 2040, in aantal jaar waarop het grondbezit van gemeenten is uitgeput



In de confrontatie is de vraag gebaseerd op regionale (COROP) lange termijn woningbouwprognoses van het EIB. Deze raming gaat uit van een uitbreidingsvraag van gemiddeld 60.000 woningen per jaar tot 2020 en 35.000 woningen per jaar in de periode 2020-2040. De woningbouwraming is op basis van kengetallen voor onder meer bebouwingsdichtheden en het aandeel uitleglocaties (60%) vertaald naar een grondvraag. De berekening is verder nog getoetst aan de verhouding tussen historische woningnieuwbouw en gronduitgifte. De grondvraag is tegenover het aanbod van gemeenten geplaatst en geeft zo een verhoudingsgetal per COROP regio: het aantal jaar dat gegeven de berekende vraag nodig is om het aanbod te absorberen.

Bron: Grondmarkt in crisistijd (EIB, 2015)

richting 30% van de woningprijs. Het verschil tussen kale grond en bouwrijp gemaakte grond bestaat echter vrijwel volledig uit kosten.

De gemeente kan deze prijs dan ook niet zomaar aanpassen, omdat dan de kosten van nog te ontwikkelen woningen niet kunnen worden terugverdiend. Als de gemeente onder dergelijke omstandigheden toch voor ontwikkeling zou kiezen, dan is in feite sprake van subsidiëring van de projectontwikkeling. Voor projecten die al eerder in ontwikkeling zijn genomen, moeten de grondprijzen uiteraard wel neerwaarts worden aangepast - het verlies is al ontstaan en moet

onder ogen worden gezien - maar voor projecten die nog moeten starten geldt dit niet. Net zoals marktpartijen geen nieuwe verliesgevende projecten gaan opstarten, kan dit ook moeilijk van de gemeente worden verlangd.

Het is met andere woorden merkwaardig om van gemeenten te verlangen dat die voor nog op te starten projecten grondprijzen zouden gaan hanteren die een verlies gaan opleveren. Het gaat dan eenvoudig om verliesgevende investeringen in de grond en de gemeente ziet ook - of misschien wel juist - bij een marktconforme benadering dan af van deze investeringen. Ze kunnen niet uit en dit is niet het gevolg van een verkeerde prijsstelling van de grond, maar van het gegeven dat als gevolg van de sterk gedaalde woningprijzen op diverse locaties geen rendabele nieuwbouw meer mogelijk is. Dit probleem lost zich pas weer op als de prijzen weer herstel gaan vertonen, zodat rendabele nieuwbouw weer mogelijk wordt.

Anders ligt het zoals gezegd met projecten die al zijn opgestart. Gemeenten die onder dergelijke omstandigheden willen vasthouden aan eerder bepaalde grondprijzen zorgen voor stagnatie bij de afzet. Als de prijs hier niet marktconform wordt aangepast, dan vallen de volume-effecten navenant negatiever uit. Dit probleem heeft inderdaad gespeeld tijdens de crisis. Ook is sprake van een negatief effect van het gevoerde grondprijnsbeleid op de projectontwikkeling bij overwinsten op grond. In die situaties waar winst op onbebouwde grond wordt gerealiseerd, vraagt een marktconforme ontwikkeling om verlaging van dergelijke grondprijzen in een neergaande markt. Als gemeenten hier toch willen vasthouden aan hogere grondprijzen, dan is er een onnodig negatief effect op de projectontwikkeling en daarmee verbonden bouwproductie en werkgelegenheid geweest.

Er zijn dan ook twee centrale conclusies te trekken uit het onderzoek naar de grondprijspolitiek.

- De grote terugval bij de woningbouw was niet te voorkomen geweest met een andere grondprijspolitiek. Het leeuwendeel van de terugval heeft gezeten bij nieuwe projecten die niet zijn opgestart vanwege het ontbreken van een gezonde 'business case' na de forse prijsdalingen op de huizenmarkt.
- De beperkte en trage aanpassing van grondprijzen heeft de terugval van de woningbouwproductie wel verstrekt bij lopende projecten en bij sommige nog op te starten projecten die ook bij een duidelijk lagere grondprijs voor de gemeenten nog rendabel zouden zijn geweest.

Het laatste punt roept uiteraard vragen op naar de achtergronden hiervan. Waarom hebben de gemeenten niet sneller en sterker hun grondprijzen aangepast richting een marktconform niveau? Hiermee was meer projectontwikkeling mogelijk geweest met meer afzet en ook meer werkgelegenheid in de bouw. Hier speelt een aantal kwesties een rol.

- Contractueel overeengekomen prijzen
- Algemene prijsbepalingen
- Onzekerheid over de 'juiste prijs'
- Politiek-bestuurlijke complicaties

Een eerste reden waarom gemeenten hebben willen vasthouden aan eerder bepaalde hogere grondprijzen, is dat dit contractueel is vastgelegd. De gemeente heeft contracten gesloten en marktpartijen hebben zich verplicht om grond af te nemen voor een vooraf bepaalde prijs. Contract is contract en de gemeente wil dat het contract wordt nagekomen. Men heeft zelf op basis van deze contracten geïnvesteerd en is niet van plan de verliezen te nemen die nu ontstaan als gevolg van de prijsdaling.

Dit is het risico van de marktpartij, die de afnameverplichting is aangegaan. Een probleem dat zich hier in de praktijk voordoet, is dat veel contracten op juist het punt van de afnameverplichting een ontbindende voorwaarde kennen rond de voorverkoop. De marktpartij hoeft dan alleen af te nemen als voldoende voorverkoop is gerealiseerd. Deze ontbindende voorwaarde is ook begrijpelijk, omdat de ontwikkelaar het project vaak niet gefinancierd krijgt als er onvoldoende voorverkoop is gerealiseerd en het project dan niet of nauwelijks van de grond kan krijgen.

De ontwikkelaar wil de grond in de crisissituatie die is ontstaan niet afnemen en beroept zich op de ontbindende voorwaarde. Formeel heeft de ontwikkelaar het recht aan zijn zijde, maar de gemeente voelt zich benadeeld in deze situatie. De ontwikkelaar wil ook in de toekomst nog met de gemeente verder, maar wil ook financieel geen extra stroppen incasseren in een tijd dat er toch al zware klappen vallen. Tegen deze achtergrond begint het onderhandelen en marchanderen. De ontwikkelaar zou wel kunnen verkopen als de gemeente de grondprijs - van de grond waarin inmiddels door de gemeente al veel is geïnvesteerd - maar zou verlagen naar een 'realistisch niveau'.

De gemeente is van oordeel dat het risico bij de projectontwikkelaar ligt; die heeft zich gecommitteerd en moet nu zelf maar op de blaren zitten. Daarbij ontstaat uiteraard een lastige situatie: er moet verlies worden verdeeld en partijen verdenken elkaar soms van strategisch gedrag etc. In veel projecten zijn uiteindelijk aanpassingen gekomen. Inhoudelijke projectaanpassingen, extra ruimte in de regelgeving is soms opgezocht en ook de grondprijzen of breder geformuleerd de grondopbrengsten zijn verlaagd. Het heeft echter allemaal tijd gekost en de aanpassingen zijn dan traag en niet volledig geweest als je het verloop van de grondprijzen gaat bekijken.

Algemene prijsbepalingen hebben soms ook tot trage en niet-marktconforme reacties geleid. Zo zijn er gemeenten die prijzen vaststellen en openbaar maken. Dit draagt bij aan transparantie, maar als de prijzen slechts met een geringe frequentie worden herzien, dan is de aanpassing ook sterk vertraagd. Bovendien kunnen algemene prijzen die niet onderhandelbaar zijn in concrete projecten niet goed aansluiten bij de marktontwikkeling. Ook hebben gemeenten soms moeite gehad om planaanpassingen in de sfeer van kleinere woningen of lagere dichtheden te accepteren, omdat de grondopbrengsten hierdoor daalden.

De problemen worden nog versterkt door onduidelijkheid over de vraag wat nu eigenlijk de 'juiste prijs' is. De marktconforme waarde van grond wordt afgeleid van de netto contante waarde van alle toekomstige opbrengsten die op de grond zijn te realiseren. Hier spelen verwachtingen een belangrijke rol bij en gemeenten zullen de grond in het algemeen niet graag 'te goedkoop' van de hand hebben gedaan. Na de eerste klappen vanuit de bankencrisis, leek de woningmarkt eind 2010/ begin 2011 weer wat op te krabbelen. De gedachte of hoop dat het hier vanzelf weer ten goede zou keren, heeft ook bijgedragen om niet direct aan te passen. In ieder geval hebben we kunnen vaststellen dat grondprijsaanpassing in deze fase nog nauwelijks aan de orde waren, terwijl de woningprijzen toch al duidelijk onder druk stonden.

De politiek-bestuurlijke context geeft nog een eigen, lastige dynamiek. Zo zijn er projecten waar de gemeenten in alle redelijkheid de grondprijzen wel had willen aanpassen, maar waarbij gevreesd werd voor de politiek-bestuurlijke implicaties. Als in project A een dergelijke lijn wordt gekozen dan ontstaat veel druk om dit in andere projecten - waar grondprijzverlaging niet noodzakelijk is om de ontwikkeling door te zetten - ook te doen. Verwijten in sfeer van oneerlijke concurrentie en achterkamertjespolitiek liggen op de loer. De veilige weg is in dat soort situaties vaak om het maar te laten zoals het is, zodat de aanpassing uit blijft. Ook is er naast financiële ook vaak politieke pijn rond de verliezen en moet ook een politieke koers worden bepaald om slechte boodschappen voor te bereiden, in te bedden etc. Er moet omzichtig worden gehandeld en dit komt snelle, krachtadige besluitvorming niet altijd ten goede.

De gesignaleerde beperkte en trage aanpassing van grondprijzen is vanuit het bovenstaande wel te verklaren, maar dit betekent uiteraard niet dat dit ook een wenselijke ontwikkeling is geweest. Een betere werking van het prijsmechanisme is een uitdaging, waarvoor enkele oplossingen mogelijk zijn. In de slotparagraaf komen deze aan bod.

Ten slotte zou de pijn van lagere grondprijzen en afnemende afzet van grond voor de gemeentelijke grondbedrijven beperkt hebben kunnen blijven, als er goede buffers aanwezig waren geweest om verliezen op te vangen. Jaren achtereen zijn vaak zeer gunstige resultaten behaald met de grondexploitaties. Dit heeft geleid tot het opvoeren van nieuwe wensen en eisen in de projecten, het doorsluizen van opbrengsten naar andere maatschappelijke projecten ('buitenplanse verevening') en niet zelden zelfs tot een rechtstreeks greep in de kas ten behoeve van de algemene reserves. Er was nauwelijks aandacht voor het opbouwen van buffers, om een deel

van de hoge opbrengsten uit de goede tijden ook weer af te zonderen voor mindere tijden. De buffers die er waren lagen bij de algemene reserves – die in het algemeen overigens vrij goed op orde waren – en bij hoge voorinvesteringen die zonder leningen waren gedekt.

De gemeente Amsterdam is een goed voorbeeld van het laatste. Er is voor ongeveer € 1 miljard in projecten geïnvesteerd, maar de bekostiging hiervan is gevonden door eerdere financiële winsten vanuit de projecten hiervoor in te zetten. Ook bij lage toekomstige opbrengsten vanuit de lopende projecten komt men dan nog niet snel in problemen. In feite fungeert het vereveningsfonds in Amsterdam hier als een soort financiële buffer. Gemeenten die hebben geleend om de investeringen te bekostigen en die afhankelijk waren van goede opbrengsten om aan de hieruit resulterende verplichtingen te voldoen, zaten echter in ander vaarwater. Men moest middelen onttrekken aan de algemene reserves en daar waar ook hier de marges smal waren, moest er soms daadwerkelijk in de dienstverlening van de gemeente worden gesneden.

4 Aanbevelingen

In aansluiting op de observaties die hierboven zijn gemaakt worden in deze paragraaf puntsgewijs een aantal aanbevelingen gedaan die kunnen bijdragen aan een meer slagvaardig beleid bij de regionale woningbouwprogrammering en het regionale grondbeleid.

- De klant centraal stellen betekent een open zoektocht naar locaties die woonconsumenten het meeste waarderen en waarvoor zij dan ook bereid zijn de kosten te dragen die de ontwikkeling van deze locaties met zich meebrengen. Prijzen en kosten zijn sleutelbegrippen bij een dergelijke benadering en zouden veel explicieter in het beleid rond regionale woningbouwprogrammering moeten worden betrokken.
- In samenhang hiermee hebben wij tijdens de pilots geadviseerd om een locatietoets te gaan hanteren bij nieuwe woningbouwprojecten. Daarbij kunnen verschillende locatie-productcombinaties worden bekeken en worden zowel consumentenvoorkeuren en hiermee samenhangende bedrijfseconomische aspecten als bredere maatschappelijke effecten in beeld gebracht. De kern is dan dat als wordt gekozen voor locaties of eisen aan locaties die minder goed aansluiten bij consumentenwensen, dit in ieder geval in beeld is en hiervoor dan ook een realistisch project wordt opgezet met de daarbij behorende dekking voor te verwachten financiële verliezen en de bijzondere risico's die hier vaak aan de orde zullen zijn.
- Zorgvuldig ruimtegebruik is een maatschappelijk aspect dat moet worden meegewogen bij de besluitvorming, maar het is maatschappelijke ondoelmatig om alleen op dit criterium voor te sorteren. Het is het onnodig opgeven van vrijheidsgraden. De uiteindelijke keuze moet de resultante zijn van een weging van alle belangrijke maatschappelijke factoren van zowel financiële als niet-financiële aard.
- Analyse van grondexploitaties wijst er op dat een minder negatieve benadering nodig is richting groene omgevingen voor het wonen. Het actief zoeken naar ontwikkelingsmogelijkheden voor groene woonomgevingen in de directe nabijheid van dynamische steden is een belangrijke uitdaging voor de drukgebieden in ons land en zal bijdragen aan het voorkomen of beperken van nieuwe schaarste in deze gebieden in de komende jaren.
- Bij het ontwikkelen van een groene woonagenda biedt regionale samenwerking goede kansen op het beschermen van unieke landschappen en natuurgebieden aan de ene kant en het ontwikkelen van meer groene ruimte voor het wonen aan de andere kant. Als groene gebieden in verschillende gemeenten verschillen in termen van ecologische waarde, dan kan hier een belangrijke kans liggen voor optimalisatie. Dit kan vragen om een bepaalde financiële verevening tussen gemeenten, waarbij de opbrengsten deels weer kunnen worden aangewend voor versterking en verduurzaming van de steden.
- Naast het hanteren van een breder en meer doelmatig afwegingskader zou in voorkomende gevallen meer ruimte moeten worden geboden aan woonconsumenten om te kunnen kiezen uit concurrerende woningbouwprojecten. Op unieke locaties zullen deze mogelijkheden niet altijd kunnen worden geboden, maar daar waar het kan zou de woonconsument veel vaker dan nu het geval is met de voeten moeten kunnen stemmen. Op deze wijze moeten marktpartijen de klant centraal stellen als ze succesvol willen ontwikkelen. Ook is meer concurrentie bevorderlijk voor innovatie bij de projectontwikkeling. Dit betekent dat de selectie vanuit (ruim) planaanbod door de woonconsument plaatsvindt en deze meer dan nu bepaalt welke plannen uiteindelijk de eindstreep zullen halen.
- In situaties waar concurrentie tussen projecten niet goed mogelijk is, blijven er vaak wel mogelijkheden om concurrentie om de locatie te organiseren. De ervaringen met prijsvragen waar ontwikkelende partijen concurreren via de kwaliteit van hun plannen zijn niet ongunstig en zijn ook een manier om meer concurrentie te organiseren.

- De grondbalansen van gemeenten zijn vooral problematisch gebleken bij regionale ambities en verantwoordelijkheden van individuele gemeenten. Er kunnen goede inhoudelijke redenen zijn om een sterke ruimtelijke ontwikkeling in bepaalde gemeenten te organiseren en daarbij een ontwikkeling te realiseren die de natuurlijke aanwas in de gemeente duidelijk overstijgt, maar dit vereist dan wel dat de risico's en tot op zekere hoogte ook de opbrengsten regionaal breder worden afgestemd. Dit kan de vorm krijgen van een regionaal ontwikkelingsbedrijf of van samenwerkingsovereenkomsten tussen gemeenten en de provincie, waarin de risico's en opbrengsten verantwoord en rechtvaardig worden verdeeld.
- De hoeveelheid grond die is aangekocht om voor economische functies te dienen (bedrijven-terreinen, kantoren), is niet zelden buitensporig geweest. Zelfs zonder de opgetreden economische crises in de achterliggende jaren, waren de grondbalansen in diverse gemeenten voor deze functies disproportioneel groot. Realistische inschattingen van regionale economische ontwikkelingen, waarbij niet zomaar wordt uitgegaan van gunstige regionale verschuivingen en marktaandeelwinsten, is hier een eerste vereiste. Het kan immers niet zo zijn dat alle regio's in Nederland marktaandeelwinst behalen ten opzichte van elkaar.
- Een kritischer houding van gemeenten ten aanzien van actief grondbeleid is gewenst. De vraag moet worden beantwoord of actief sturen via grond nodig is om de publieke belangen te borgen. Dit kan soms het geval zijn, maar het is niet vanzelfsprekend. In veel gevallen rijst de vraag of de overheid niet kan volstaan met het stellen van de juiste kaders waarbinnen de ruimtelijke ontwikkeling moet plaatsvinden. Meer selectiviteit bij het 'actief aan de knoppen zitten' beperkt de problematiek van de 'dubbele petten' en reduceert ook het risico voor de overheden.
- Bij het voeren van actief grondbeleid moeten waarborgen worden aangebracht om een gelijk speelveld te behouden voor alle ontwikkelende partijen. De overheid kan zijn positie als regelgever, subsidievertrekker en ontwikkelaar van publieke goederen niet gebruiken om als grondbedrijf de eigen projecten af te schermen van concurrentie of anderszins partijen die private investeringen verrichten tegen te werken. Het verdient aanbeveling om een gedragscode op te stellen, waarin deze principes vanuit de gemeenten zijn vastgelegd. Daarmee wordt meer zekerheid geboden aan private investeerders, wat ook gunstige effecten zal hebben voor de investeringsbereidheid van deze partijen in de betrokken gemeenten.
- Bij actief grondbeleid is het zaak om adequate financiële buffers aan te houden. Vastgoedprijzen kennen een sterk cyclisch verloop en door de hefboomwerking geldt dit voor grondprijzen in nog sterkere mate. Men moet er dan rekening mee houden dat de grondopbrengsten sterk zullen fluctueren in de tijd. In goede tijden kunnen middelen opzij worden gezet om in slechte tijden dan weer in te teren op de reserves van het grondbedrijf. Tot aan de crisis zijn de hoge grondopbrengsten vaak makkelijk uitgegeven aan allerlei nieuwe wensen en doelen en ook zijn niet zelden directe ingrepen in de kas voor de algemene begroting gehanteerd. Een aparte rekening bij het grondbedrijf biedt een buffer voor slechte tijden, waarbij de gewenste reserves ook nog kunnen worden gekoppeld aan de risico's: lage reservepercentages voor gronden die tegen landbouwwaarde zijn aangeschaft, hogere reserves bij risicovolle investeringen. Dergelijke reserves zullen het ook mogelijk maken om in slechte tijden sneller verliezen te nemen en grondprijzen te verlagen. Dit heeft weer als voordeel dat de ruimtelijke ontwikkeling die in slechte tijden autonoom al stevig daalt niet extra wordt belast met te hoge grondprijzen.
- Contracten met marktpartijen over de afname van grond zijn in de praktijk geen goed substituuut voor adequate buffers. De contracten zijn moeilijk afdwingbaar in slechte tijden wanneer de marktpartij het financieel niet kan bolwerken en vaak worden ontbindende voorwaarden rond voorverkoop opgenomen en deze voorwaarden worden juist heel actueel in tijden van crisis.
- Bij de verschillende modellen voor grondprijzen die worden gehanteerd, is het model van de directe koppeling aan de woningprijzen een interessant model. Bij een marktconforme residuele aanpak worden doorgaans veel sterkere op- en neerwaartse aanpassingen van grondprijzen verwacht dan van woningprijzen. In de praktijk hebben de kosten van bouwen

en ontwikkelen ook een duidelijke cyclische component. Zo stijgen de kosten tijdens hoogconjunctuur en dalen deze tijdens laagconjunctuur. Dit vermindert de noodzaak tot grondprijzverandering bij een gegeven verandering van woningprijzen. Het gevolg is dat grondprijzen die direct meeverten met de woningprijzen - waarvoor prijzen van bestaande woningen kunnen worden gehanteerd - redelijk marktconforme resultaten kunnen bieden. Het grote voordeel van een dergelijke aanpak is dat het voor veel wendbaarheid zorgt. De prijzen zijn per kwartaal aan te passen op vooraf bepaalde momenten. Het systeem is ook heel transparant. Wel is het waarschijnlijk zaak om het systeem periodiek te herijken, bijvoorbeeld iedere twee jaar, om te voorkomen dat deze vorm van prijsbepaling in de praktijk toch wat blijkt weg te lopen van de werkelijke residuele waarde

EIB-publicaties

2009

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2009

Oprachtgevers aan het woord - meting 2008

Procesintegratie en innovatief ondernemerschap in het bouwproces - meting 2008

Middenkaderopleidingen in de bouw

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2006-2007

Bouw in beeld 2008

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2009-2014

De zelfstandige zonder personeel in de bestratingsbranche

Het ziekteverzuim in de bouw in 2008

Verkenning effecten stimuleringsmaatregelen rond de woningbouw (www.eib.nl)

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2008 (ARBOUW)

Hervorming van de woningmarkt

Reïntegratie van langdurig zieke werknemers in de bouw

Bouwconcerns in beeld 2008-2009

2010

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2010

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2006-2008

Bedrijfseconomische kencijfers b&u-bedrijven 2008

Bedrijfseconomische kencijfers gww-bedrijven 2008

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2010-2015

Zzp'ers in de bouw

De arbeidsmarkt in de bitumineuze en kunststofdakbedekkingsbranche

Kantorenleegstand - probleemanalyse en oplossingsrichtingen (www.eib.nl)

Ondergrondse netwerken en grondwaterbeheer

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2009 (ARBOUW)

Ziekteverzuim in de bouw 2009

Beleidsvarianten beperking hypotheekrenteaftrek en liberalisatie huursector (www.eib.nl)

Nacht- en weekendwerk in het wegonderhoud

Bouw in beeld 2009

De bouwarbeidsmarkt 2010-2015

Bedrijfseconomische kencijfers gespecialiseerde bedrijven 2007-2008

Strategie en crisis

Vrouwen in technische functies

Marktstudie AFNL 2011-2012

Infrastructuurmonitor - MIRT 2011

Kantorenleegstand - analyse van de marktwerking (www.eib.nl)

2011

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2011

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2007-2009

Openbare aanbestedingen in de gww

Bedrijfseconomische kencijfers gww-bedrijven 2009

Bedrijfseconomische kencijfers b&u-bedrijven 2009

Succesvol binnenstedelijk bouwen

De winst van innoveren (www.eib.nl)

Algemene BouwplaatsKosten (ABK) van B&U-projecten 2010 (ARBOUW)

Productiviteit en strategie (www.eib.nl)

Bouwconcerns in beeld 2009-2010

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2011-2016

Restauratie en onderhoud van monumenten - marktverkenning tot 2015

Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers (www.eib.nl)

Actuele situatie in de bouw - overzicht ten behoeve van de nieuwe woonvisie (www.eib.nl)

Dynamiek op de woningmarkt

De civiele betonbouw tot 2016 - ontwikkelingen op de markt en in de rolverdeling in het bouwproces (www.eib.nl)

Monumenten en corporaties - monumentenbezit en -beleid van corporaties (www.eib.nl)

Ziekteverzuim in de bouw 2010 (www.eib.nl)

Maatschappelijke woonagenda - van programmeren naar stimuleren
Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2010 (ARBOUW)
Kantorenmonitor - analyse van vraag en aanbod (www.eib.nl)
MKBA Herstructurering Eemsdelta
Bedrijfseconomische kencijfers - b&u- en gww-bedrijven 2010 (www.eib.nl)
Kosten en baten van de bouw bbl-opleiding (www.eib.nl)
Overheid en markt; nieuw evenwicht in aanbesteden (www.eib.nl)
Dienstverlening van medeoverheden - quick scan onder architectenbureaus (www.eib.nl)
Infrastructuurmonitor - MIRT 2012 (www.eib.nl)
Algemene kosten in het bouwbedrijf 2008-2010 (www.eib.nl)
Kostenmodel omgevingsrecht (www.eib.nl)
Bouwen voor kwaliteit (www.eib.nl)
2012
Evaluatie stimuleringspakket woningbouw (www.eib.nl)
Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2012
Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt
Arbeid en scholing in de restauratiesector
Trends en ontwikkelingen in de wegebouw tot 2017 (www.eib.nl)
Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2012-2017
Bouwconcerns in beeld 2010-2011
Effecten van bezuinigingen in de infrastructuur (www.eib.nl)
Annuitaire beperking hypotheekrenteaftrek (www.eib.nl)
Vitaliteit: van feit tot beleid (www.eib.nl)
Ziekteverzuim in de bouw 2011 (www.eib.nl)
Landelijke samenvatting kantorenmonitor (www.eib.nl)
Stedelijke ontwikkeling en infrastructuur (www.eib.nl)
Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2011 (ARBOUW)
Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers (www.eib.nl)
Gemeentefinanciën, voorzieningen en ruimtelijke investeringen in krimpgebieden (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Noord Nederland (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Oost Nederland (www.eib.nl)

Kantorenmarkt provincie Utrecht (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Noord-Holland en Flevoland (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Zuid-Holland (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Zeeland (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Noord-Brabant (www.eib.nl)

Kantorenmarkt Limburg (www.eib.nl)

Verkiezingsprogramma's - gevolgen voor de woningmarkt en de bouwproductie (www.eib.nl)

Bouwen voor de zorg (www.eib.nl)

De bouw in 2020 (www.eib.nl)

Inventarisatie projecten Noord-Holland Noord 2013 (www.eib.nl)

Bouwschoolverlaters (www.eib.nl)

Perspectief voor de funderingsbranche (www.eib.nl)

Bouw in beeld 2011-2012

Regeerakkoord en woningcorporaties (www.eib.nl)

Infrastructuurmonitor - MIRT 2013 (www.eib.nl)

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2009-2011 (www.eib.nl)

Bedrijfseconomische kencijfers - b&u- en gww-bedrijven 2011 (www.eib.nl)

Marktstudie AFNL 2012-2017

2013

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2013

Verhuurderheffing en huurmaatregelen in krimpregio's (www.eib.nl)

Bouwconcerns in beeld 2011-2012

Woonakkoord - effecten op bouwproductie en werkgelegenheid (www.eib.nl)

Trends en ontwikkelingen in de afbouwbranche 2013-2018

Investeringsfaciliteit en verhuurderheffing (www.eib.nl)

Ziekteverzuim in de bouw 2012 (www.eib.nl)

De Stroomversnelling (www.eib.nl)

Verkenning woningbouwprogrammering Regio Amersfoort (www.eib.nl)

De feiten rond aanbesteden (www.eib.nl)

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2012 (ARBOUW)

Bouwen voor het onderwijs

Regionale kantorenmarkten Metropoolregio Rotterdam en Den Haag (www.eib.nl)

SER Energieakkoord (www.eib.nl)

Duurzame inzetbaarheid van arbeid

Bouw in beeld 2012-2013

Restauratie en onderhoud van monumenten

Waterbouw en waterschappen tot 2020

MKBA Zeeuws-Vlaanderen

Infrastructuurmonitor - MIRT 2014 (www.eib.nl)

EMVI, tenzij..... (www.eib.nl)

Verkenning woningbouwprogrammering regio Arnhem-Nijmegen (www.eib.nl)

Kostenverschil binnenstedelijk bouwen en bouwen op uitleglocaties in Noord-Holland (www.eib.nl)

Algemene kosten in het bouwbedrijf 2010-2012 (www.eib.nl)

Bedrijfseconomische kencijfers b&u- en gww-bedrijven 2012 (www.eib.nl)

2014

Verwachtingen bouwproductie en werkgelegenheid 2014

Bouwconcerns in beeld 2012-2013 (www.eib.nl)

Eindgebruiker en opdrachtgever in de bouw: lessen uit het buitenland (www.eib.nl)

Toekomstperspectieven sloopsector (www.eib.nl)

Scenariostudie Overijssel (www.eib.nl)

Verkenning woningbouwprogrammering Regio Amersfoort (www.eib.nl)

Startersregeling Regio Amersfoort (www.eib.nl)

Succesfactoren opdrachtgeverschap (www.eib.nl)

Ziekteverzuim in de bouw 2013 (www.eib.nl)

Gebruik en effecten van de Starterslening (www.eib.nl)

Transactiekosten aanbesteden (www.eib.nl)

Bouw in beeld 2013-2014 (www.eib.nl)

Regionale afstemming van werklocaties in Noord-Brabant (www.eib.nl)

Infrastructuurmonitor: MIRT 2015 (www.eib.nl)

Monitor arbeidsongevallen in de bouw 2013 (Arbouw)

Economisch Instituut voor de Bouw

Koninginneweg 20
1075 CX Amsterdam

t (020) 205 16 00

eib@eib.nl
www.eib.nl

Desktop publishing: Margo Wakidjan-Nijbroek, EIB

The logo for the Economisch Instituut voor de Bouw (eib) features the lowercase letters 'eib' in a bold, blue, sans-serif font. The 'e' and 'i' are connected, and the 'b' is slightly larger and positioned to the right.

Economisch Instituut
voor de Bouw

Koniginneweg 20
1075 CX Amsterdam

t (020) 205 16 00

info@eib.nl

www.eib.nl