



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

Vereniging van
Nederlandse
Projectontwikkeling
Maatschappijen

NEPROM

Aan de voorzitter van het Bouwteam
De heer ir. J.A.P. van Oosten
Bezuidenhoutseweg 30
2594 AV DEN HAAG

Datum: 12 maart 2012

Ref: -

Betreft: Suggesties t.b.v. Bouwteam

Geacht Bouwteam,

De Nederlandse woning- en utiliteitsbouw bevindt zich in een ingrijpende transitie. De sector heeft fors te kampen met de gevolgen van de crisis. Tegelijkertijd wordt de bouwopgave op langere termijn beïnvloed door demografische en ruimtelijke veranderingen, maatschappelijke trends en de toenemende noodzaak van duurzaamheid. Tegen deze achtergrond heeft u aan ons gevraagd om met suggesties te komen.

Graag voldoen we aan uw verzoek.

Allereerst moet ons van het hart dat dit verre van een gemakkelijke tijd is voor de aangesloten leden, zijnde ontwikkelaars en ontwikkelende bouwbedrijven. Voor veel bedrijven staat hun markt in 'brand' en is het een kwestie van overleven. Veel bedrijven hebben momenteel dan ook behoefte aan maatregelen op korte termijn. *"Het veilig door de crisis heenkomen wordt daarbij als de grootste uitdaging gezien"*. Lange-termijnkwesties als innovatie, duurzaamheid, kennisontwikkeling, hoe nuttig ook, worden juist door de 'scherpte' van de actualiteit naar de achtergrond gedrongen. Of zoals een van de leden laatst zei: *"We kunnen de mooiste innovatieve producten neerzetten, maar als er geen bank meer is om ze te financieren houdt het op"*.

Kernpunten korte termijn

Tegen deze achtergrond vragen wij graag uw aandacht voor de volgende vier kernpunten voor de korte termijn.

Kernpunt 1. *Cruciaal is dat er weer voldoende krediet (funding) komt voor de vastgoedsector*

Zowel als het gaat om de financiering van nieuw- en verbouw van woningen, utilitaire gebouwen als om bedrijfs- en projectfinancieringen is er intussen sprake van een ernstig en chronisch aanvoelend *funding*-probleem.

Het is voor de stabiliteit van de vastgoedmarkten en daarmee de gehele Nederlandse economie cruciaal dat er genoeg *funding* beschikbaar blijft. Zonder dat zullen de vastgoedmarkten en prijzen instorten. Tegelijk leert de ervaring dat een vastgoedcrisis snel kan overslaan naar de rest van de economie, tot uiting komend in tegenvallende consumptie en investeringen.

Het zorgen voor voldoende *funding* kan op meerdere manieren worden aangevlogen. Allereerst wordt daarbij van de politiek, samen met de toezichthouders en de banken, een minder krampachtig gedrag gevraagd. De manier en de beroerde timing waarop nu de financieringskraan wordt dichtgedraaid, ontnemt de vastgoedsector de benodigde 'zuurstof'. Daarnaast zal nieuw (concurrerend) kapitaal aangezocht moeten worden. Dit kunnen zijn: pensioenfondsen, verzekeraars, buitenlandse geldverstrekkers, etc.

Mocht echter dit alles niet lukken, dan kan de staat overwegen om op een of andere manier zelf (eventueel tijdelijk) leningen te (laten) verstrekken, vergelijkbaar met de studiefinanciering. De staat leent momenteel op de kapitaalmarkt voor tien jaar vast tegen zeer lage tarieven. Door deze tijdelijke noodgreep kan ons land behoed worden voor een huizenrash en voorkomt het zo uiteindelijk een besmetting naar de gehele Nederlandse economie.

Meer argumentatie omtrent Kernpunt 1 treft u aan in de NVB-brief aan de AFM van 27 februari jl. (bijgesloten).

Kernpunt 2. *Om duurzaamheid en energiezuinigheid in de gebouwde omgeving te stimuleren, worden fiscale dan wel andere financiële prikkels geboden*

Dwars tegen de crisis in heeft de autobranche in Nederland in 2011 een van de beste jaren uit zijn geschiedenis gekend. In totaal verkochten de dealers vorig jaar 560 duizend nieuwe auto's, het hoogste aantal in de afgelopen dertig jaar. Nadere beschouwing leert dat dat niet zo vreemd is. Immers, energiezuinige nieuwe auto's zijn royaal via fiscale dan wel andere financiële prikkels gesubsidieerd (lage fiscale bijtelling, geen bpm en geen wegenbelasting).

Dit zou als voorbeeld kunnen dienen voor de (nieuw)bouw van gebouwen en woningen (en gerenoveerde woningen met A-label of hoger). Deze zijn immers per definitie (conform Bouwbesluit) energiezuinig en duurzaam. Dit is o.a. te bereiken via een btw-verlaging of andere financiële prikkels (bijvoorbeeld de inzet van Groenfondsen, verlaging ozb en eigenwoningforfait en dergelijke). Tegelijkertijd zou het goed zijn als de banken met goedkeuring van de toezichthouders (AFM en DNB) meer maathypotheek bieden voor nieuwbouwhypotheek (meer financieringsruimte, lagere hypotheekrente). Kortom, laat *the total costs of ownership* de basis zijn voor de hypotheekruimte en niet uitsluitend de hypotheeklasten. De huidige situatie staat hier nota bene dwars op, omdat de banken volgens hun gedragscode een *loan-to-value* moeten aanhouden van 104% voor nieuwe woningen, terwijl voor oude woningen een percentage van 106% mag gelden. Dat is de omgekeerde wereld vergeleken met de autobranche.

Meer argumentatie omtrent Kernpunt 2 treft u aan in de NVB-brief aan de minister van Financiën van 14 februari 2011, evenals de column in de Cobouw van mei 2011 (bijgesloten).

Kernpunt 3. *Eenvoudiger wet- en regelgeving en kortere doorlooptijden zal de voortgang van bouwprojecten bevorderen en de kosten helpen verlagen*

De complexe wet- en regelgeving is binnen de bouw al jarenlang een doorn in het oog. Dit leidt tot veel tijdverlies en daarmee tot onnodig hoge kosten. Ieder bedrijf in de bouw beseft dat kostenreductie momenteel van levensbelang is. Een beter gestroomlijnde wet- en regelgeving, tot uiting komend in kortere doorlooptijden, zal daar veel bij helpen. Vanzelfsprekend zullen de ondernemers zelf ook tot actie moeten komen om hun (faal)kosten terug te dringen en tegelijk

de kwaliteit vanuit de perceptie van de klant op een hoger niveau te brengen. Momenteel zien we vele goede voorbeelden op dat vlak, die ook door NVB en NEPROM worden gepropageerd (lean-bouwen, ketenintegratie, BIM, 3d, pps, etc.)

Kernpunt 4. Kostenreductie in de bouw staat of valt ook met een (groter) kostenbewustzijn bij gemeenten

Het is vaak geen onwil. Veel gemeenten reageren min of meer ‘boekhoudkundig’ op de problemen op de bouw- en vastgoedmarkten. Door de bouwcrisis worden er fors minder plannen ontwikkeld. Met als gevolg dat er bij gemeenten ook aanzienlijk minder aanvragen voor omgevingsvergunningen worden ingediend. Sommige gemeenten reageren adequaat op deze ontwikkelingen door het ambtelijk apparaat af te slanken. Bij andere gemeenten blijven de betrokken apparaten op oude sterkte. Zij slaan hun kosten over minder plannen om en verhogen zo de leges. In een stad als Rotterdam bijvoorbeeld kan het daardoor voorkomen dat de bouwleges in twee jaar tijd verdubbelen, zo niet verdrievoudigen. En dat in een tijd dat de marktwwaarden zakken. Het is een spagaat waar je als bedrijf niet uitkomt.

De tariefsverhogingen in Rotterdam zijn als voorbeeld bijgesloten, maar ook in Amsterdam gelden vergelijkbare verhogingen per 1 januari 2012.

Ook als het gaat om de grondprijzen zullen gemeenten – hoe pijnlijk ook – net als iedereen die grond heeft, moeten accepteren dat de huidige markt lagere grondprijzen met zich meebrengt. Dat brengt residueel rekenen nu eenmaal met zich mee. Ter illustratie: bij een marktw waarde van 100 en bij productiekosten van 70 blijft er residueel voor de grond 30 over. Bij een prijsdaling met 20% naar 80 blijft er echter voor dezelfde grond residueel nog maar 10 over. Vanzelfsprekend doet zo’n forse daling van de grondopbrengsten pijn, maar het is wel noodzakelijk om het bouwproces en het proces van stedelijke vernieuwing overeind te houden. Het betekent tegelijkertijd dat het oude verdienmodel voor gemeenten bij bouwprojecten voorbij is.

Ook aan de kant van de marktpartijen ligt er een opgave om tot kostenreductie te komen. De bouwprizen zijn al wel fors gedaald en ook zijn aan de kant van de ontwikkelaars en de bouwers tal van rationalisaties en procesverbeteringen doorgevoerd, om kosten te besparen. De tijden van 5% AK, relatief hoge slarissen, ongebreidelde uitbestedingen aan dure vormgevers en adviseurs dienen ook tot het verleden te behoren.

Resumerend korte termijn

Het is voor veel bouw- en ontwikkelingsbedrijven thans geen makkelijke tijd. Voor de langere termijn liggen er goede perspectieven wat betreft de woningmarkt (met grote regionale verschillen), maar het is eerst zaak om op korte termijn als bedrijf veilig door de crisis heen te komen. Tegen deze achtergrond hebben wij u vier kernpunten in overweging gegeven die de sector mede op de been kunnen houden. Wij beseffen dat dit nog geen antwoord geeft op uw vraag voor lange-termijnsuggesties. Niettemin hopen wij dat deze kernpunten u alvast helpen bij het formuleren van een actieplan gericht op een sterkere bouwsector.

In het tweede deel van dit schrijven gaan wij in op de lange-termijnoplossingsrichtingen.

Aandachtspunten middellange en lange termijn

Naast de maatregelen die op korte termijn nodig zijn, voldoen we met genoegen aan uw verzoek om ingrediënten aan te dragen in het kader van de wat langere termijn.

Schuivende panelen

We zitten midden in een van de diepste economische crises sinds decennia, met een enorme crisis in ons financiële systeem. Tegelijkertijd bevindt Nederland zich in de overgang van sterke demografische groei naar een meer geleidelijke bevolkingsontwikkeling. Ten slotte worstelen we met de opgave om naar meer duurzame levenswijzen te gaan. Door verschillende partijen worden deze ontwikkelingen op één hoop gegooid en wordt het voorgesteld alsof we een radicaal andere koers moeten gaan varen. Alle kaarten worden daarbij op het beheer en het gebruik van het bestaande gezet en nieuwbouw wordt rücksichtslos in de ban gedaan. Wij vinden dat een gevaarlijke ontwikkeling. We zien dat reeds heel sterk op de kantorenmarkt; ook op het terrein van de winkelmarkt beginnen dergelijke geluiden te klinken en ten slotte zijn het de krimpregio's waar de woningbouw al sterk gerantsoeneerd is. Wij vinden de tegenstelling die tussen gebruik van het bestaande en de nieuwbouw wordt gecreëerd dogmatisch en kortzichtig.

De tijd van grootschalige nieuwbouw op uitbreidingslocaties ligt inderdaad voor een belangrijk deel achter ons. Al veel langer vindt een groot deel van de nieuwbouw in bestaand stedelijk gebied plaats in de vorm van sloop en herontwikkeling, transformatie, ingrijpende verbetering; noem maar op. Het aandeel binnenstedelijke vernieuwing zal de komende jaren toenemen. Dat is een logisch gevolg van de afnemende groei van de bevolking en van andere maatschappelijke ontwikkelingen.

Wat betreft het binnenstedelijk wonen vindt een belangrijk deel van de groei plaats door het fors in aantal toenemende eenpersoons huishoudens (in Amsterdam al > 50%), scheiding van zorg en wonen in combinatie met de toenemende vergrijzing, en de wens om langer zelfstandig te blijven wonen in de wijk waarin men op latere leeftijd is gesetteld. De trek naar het stedelijk gebied en de leegloop van het platteland zal echter ook leiden tot een aanzienlijke vraag naar grondgebonden wonen in het groen, nabij de steden.

Ook het nieuwe werken leidt niet per definitie tot minder gebruik van bestaande kantoorruimtes, maar vooral tot ander gebruik. Voor zover oude kantoren niet geschikt (te maken) zijn voor het nieuwe werken zal vernieuwing plaatsvinden. Vaak zal dat de vorm krijgen van transformatie of sloop en nieuwbouw. Kortom, het is te simpel om voor een nieuwbouwstop te pleiten.

Hetzelfde geldt voor winkelen. De afgelopen jaren hebben we aanzienlijke vernieuwing en uitbreiding van winkelmeters gezien. De groei op uitbreidingslocaties ligt voor winkels grotendeels achter ons. Internet zal een dramatische verandering in ons winkelgedrag met zich meebrengen. Voor een deel zal dat leiden tot het verdwijnen van winkelmeters, maar voor een belangrijk deel zal dat ook leiden tot een ander gebruik voor winkelmeters. Ook daar zijn lang niet alle bestaande winkels zonder meer geschikt voor (te maken).

Ook zullen door het nieuwe winkelen en het nieuwe werken andere locatie-eisen gesteld worden; veel meer naar multifunctioneel, goed bereikbaar etc. Deze ontwikkelingen verlopen

stormachtig, maar tegelijkertijd kan het jaren duren voor dat die veranderingen ook hun ruimtelijk beslag hebben gekregen.

De grote opgave is hoe we in de komende jaren ervoor kunnen zorgen dat we de condities creëren waaronder bestaand stedelijk gebied en bestaande bouwwerken snel kunnen worden aangepast aan veranderende gebruikerseisen. Want als we een ding de afgelopen jaren toch wel geleerd hebben, dan is het dat we de vraag, het gebruik centraal moeten stellen. Wat we niet moeten hebben is nieuw aanboddenken in de vorm van: stop de nieuwbouw, we moeten het doen met wat we hebben. Dat is een grote bedreiging voor de bouwsector in den brede in tijden van crisis.

Stedelijk gebied en gebouwen zijn faciliterend aan maatschappelijk en economisch gebruik. Gebouwen en stedelijke gebieden zijn inert, ze zijn heel moeilijk aan te passen en alleen met kostbare investeringen is voor de gebruiker nieuwe waarde toe te voegen. Het is van groot belang dat de komende jaren de behoudende en conservatieve krachten niet de overhand krijgen. Uiteraard moet ervoor gewaakt worden dat door overinvesteringen nodeloos leegstand ontstaat. Maar dat moet niet doorschieten in bescherming van het bestaande. We moeten nieuwbouw niet uitsluitend associëren met buitenstedelijk bouwen. En we moeten het slopen van verouderd vastgoed niet tot taboe verklaren.

Vaak wordt in dit verband ook verwezen naar duurzaamheid: handhaving en aanpassing van het bestaande zou minder milieubelastend zijn dan vernieuwing. Inmiddels is door middel van diverse onderzoeken, waaronder in opdracht van Agentschap.nl, bewezen dat sloop-nieuwbouw minstens zo duurzaam is als hoog-niveau onderhoud en renovatie. Uiteraard bepleiten we geen ongebreidelde sloop en nieuwbouw, maar belangrijk is wel dat op basis van de juiste argumenten een zakelijke afweging kan plaatsvinden. Wet- en regelgeving en negatieve sentimenten dienen dat niet de weg te staan.

We vragen het Bouwteam om aandacht voor het dreigend conservatisme bij stedelijke ontwikkelingen en het taboe op sloop-nieuwbouw. Vernieuwbouw, herontwikkeling, transformatie en sloop-nieuwbouw moeten op rationele gronden betrokken worden bij visie- en beleidsontwikkeling. Bij (nieuwe) regelgeving moet zeer behoedzaam worden omgegaan met het verlenen van ontheffingen specifiek voor bestaand vastgoed. Ook moet er oog voor zijn dat er de komende jaren in met name de verstedelijkte delen van het land een forse uitbreidingsvraag ligt. Die vraag kan maar gedeeltelijk in bestaand stedelijk gebied worden opgelost. Daar moet realistisch mee worden omgegaan en ook buiten bestaand stedelijk gebied moeten nieuwe ontwikkelingen mogelijk gemaakt worden. Lagere overheden dreigen in het schrappen van plancapaciteit soms door te schieten. Daar moet voor gewaakt worden, anders creëren we nu al weer de schaarste van de toekomst.

Flexibiliteit

Gebouwen en de gebouwde omgeving zijn vaak inert en moeilijk veranderbaar. De bouwsector in den brede dient daarom in te spelen op die vraag naar flexibiliteit en veranderbaarheid. Die vraag is niet nieuw.

Al sinds de jaren zeventig van de vorige eeuw wordt onder de verschillende vlaggen van modulaire coördinatie, open bouwen, scheiding drager inbouw, flexibiliteit, veranderbaarheid en aanpasbaarheid aan deze vraag gewerkt. Wel met enig succes, maar er is geen sprake geweest van echt grote doorbraken.

Opvallend is dat veel kantoren van enige decennia geleden – nog afgezien van hun ligging en uiterlijke verschijningsvorm – niet erg gemakkelijk aangepast kunnen worden aan de eisen van het nieuwe werken, laat staan aan de eisen die vanuit een modern woonprogramma gesteld worden. Dat is ronduit teleurstellend.

De komende jaren mag onder druk van de steeds sneller veranderende marktvraag verwacht worden dat opnieuw naar flexibele oplossingen gezocht gaat worden. Belangrijk daarbij is dat niet te gemakkelijk met theoretische oefeningen en goedbedoelde initiatieven vanaf de zijlijn wordt meegelopen. Voor vernieuwingen op dit terrein moet heel direct op de bouw en de bouwindustrie zelf worden aangesloten. Sluit aan op initiatieven waar opdrachtgever en bouwer gezamenlijk in een concreet project richting de gebruiker meerwaarde wensen te bieden of moeten bieden in de vorm van flexibiliteit en veranderbaarheid.

Levenscyclusbenadering?

In de afgelopen jaren is nog slechts op bescheiden schaal verouderd vastgoed daadwerkelijk uit de markt genomen en gesloopt. Het theoretische vervangingsniveau van woningen ligt op dit moment op eens in de 300 jaar. Dat is ongeloofwaardig. Uiteraard moet dit gecorrigeerd worden voor het feit dat het merendeel van de productie na de Tweede Wereldoorlog plaatsvond, maar blijft staan dat het marktmechanisme faalt waar het gaat om de vervanging van onze gebouwvoorraad. Datzelfde doet zich voor bij kantoren en winkels, hoewel bij die laatste categorie de herontwikkeling op een hoger niveau ligt (25%).

Dat lage sloopniveau is ook de reden dat er zeer serieuze pogingen worden ondernomen om voor de verouderde, leegstaande kantorenvoorraad tot een soort van sloopfonds te komen. Een dergelijk fonds zou wat ons betreft als doelstelling moeten hebben de sanering te bevorderen van verouderde, structureel leegstaande kantoren door sloop of duurzame transformatie naar een andere functie. Die sanering wordt bespoedigd door vanuit het fonds een bedrag uit te keren per te saneren vierkante meter kantooroppervlakte. Door slim inzetten van het fonds kunnen eigenaren ertoe verleid worden om sneller af te waarden en hun leegstaande kantoor hiervoor aan te bieden. Hiermee kan het natuurlijke proces van afwaarderen en herontwikkelen/transformereren naar verwachting aanzienlijk versneld worden. Ook voor vastgoedfinanciers kan zo'n fonds uitkomst bieden.

Een dergelijk saneringsfonds zou permanent ingesteld kunnen worden om ervoor zorg te dragen dat partijen eerder het besluit nemen om tot transformatie of herontwikkeling over te gaan, in plaats van nog jarenlang het verouderde vastgoed ongebruikt leeg te laten staan. Dat laatste legt een groot beslag op onze schaarse ruimte en draagt ernstig bij aan verloedering van de gebouwde omgeving. Bovendien staat het transformaties naar een beter en efficiënter ruimtegebruik in de weg.

Het idee van een saneringsfonds zou – bij succes – ook voor andere marktsegmenten overwogen kunnen worden, zoals winkelen en wonen. Een dergelijk fonds bevordert optimaal ruimte-

gebruik en voorkomt jarenlang ‘prisoners’-gedrag, waarbij gebouwen en de ruimte niet optimaal gebruikt wordt.

Een dergelijk fonds dient gevuld te worden uit bijdragen van de eigenaren van bestaande gebouwen en vanuit de nieuwbouw. Aangezien de nieuwbouw in alle marktsegmenten relatief zeer beperkt is ten opzichte van de bestaande voorraad, zal in de praktijk in de voeding van het fonds grotendeels afhankelijk zijn van bijdragen uit de bestaande voorraad. Ervan uitgaande dat zo’n compensatiefonds jaarlijks 1% van de verouderde voorraad (kantoren, woningen, winkels) bij sanering compenseert en de saneringsbijdrage per vierkante meter oud gebouw naar verwachting gemiddeld enige honderden euro’s zal bedragen, dient jaarlijks vanuit de bestaande voorraad een bedrag van enkele euro’s per vierkante meter te worden bijgedragen. Een relatief beperkt bedrag, dat in dezelfde orde van grootte als de ozb van de meeste gebouwen zal liggen.

Ook vanuit het perspectief van duurzaamheid heeft een dergelijk fonds grote waarde, omdat de toepassing van duurzame en energiezuinige technieken die in feite alleen in nieuwbouwsituaties of hoog-niveau renovatie toepasbaar zijn, sneller hun weg weten te vinden in de gebouwde omgeving.

Juist in krimpgebieden kunnen dergelijke fondsen voorkomen dat de nieuwbouw en de zo nodige vernieuwing van de gebouwde omgeving geheel stil komen te staan. Ontwikkelingen zoals die nu reeds in Parkstad Limburg en in Groningen waarneembaar zijn – waar de provincies de nieuwbouw geheel op slot gooien en ook oude afspraken met private partijen opzeggen, terwijl zij daar al miljoenen in geïnvesteerd hebben – dienen een halt toegeroepen te worden.

Een nieuwbouwstop zonder sanering van de verouderde voorraad is de dood in de pot. De leefbaarheid holt achteruit, de meest kansrijke groepen vertrekken, het draagvlak onder voorzieningen wordt weggeslagen en de regio komt in een negatieve spiraal terecht.

Uiteraard pleiten wij niet voor ongebreidelde nieuwbouw en kannibalisering van bestaand stedelijk gebied. (ver)Nieuwbouw, herontwikkeling en transformatie dienen daadwerkelijk een verbetering t.o.v. het bestaande in te houden. Er moet daadwerkelijk nieuwe waarde voor gebruikers toegevoegd worden. Een vernieuwing mag niet als gevolg van perverse financiële prikkels een voorsprong op oudbouw hebben. Maar als dergelijke marktverstoringen zijn verwijderd, dienen vernieuwingen binnen ruimtelijke publiekelijke kaders juist gefaciliteerd te worden, hand in hand met het saneren van de verouderde voorraad. (ver)Nieuwbouw op kansrijke, multifunctionele locaties (wonen, werken, winkelen en recreëren), met een goed voorzieningenniveau en een goede bereikbaarheid, moet altijd mogelijk blijven!

Saneringsfondsen kunnen bij de aanpak van verouderd vastgoed een belangrijke rol vervullen. Goedbeschouwd zijn dergelijke saneringsfondsen een soort omslagstelsel, waarbij het locked-in-syndroom aan het eind van de levensduur van gebouwen en gebouwde omgevingen doorbroken wordt. Tijdens de gehele levensduur van het gebouw worden de opeenvolgende eigenaren (inclusief de initiatiefnemer) gedwongen om via een collectief fonds te sparen voor de verwijdering of herontwikkeling van het gebouw aan het eind van de levensduur.

Natuurlijk is een saneringsfonds niet de enige oplossing voor de levenscyclusbenadering van gebouwen. Van belang is ook dat we ons meer richten op de ontwikkeling van multifunctionele gebouwen en gebieden en minder op functiescheiding, zowel in de techniek als in de bestemming. Gebouwen moeten functieveranderingen in de tijd beter kunnen faciliteren dan nu vaak het geval is. De omgeving is daarbij vaak van doorslaggevend belang. Een gebouw op een monofunctionele locatie kan vaak niet zomaar omgeturnd worden in een succesvolle andere bestemming.

Wij vragen het Bouwteam in zijn advies ook aandacht te besteden aan de levenscyclusgedachte en het daarbij instellen van saneringsfondsen t.b.v. sloop, transformatie of herontwikkeling.

Gebiedsontwikkeling?

Velen prediken het einde van de gebiedsontwikkeling als gevolg van de economische en financiële crisis. Het is juist dat op dit moment het investerend vermogen aan publieke en private kant zeer sterk is teruggefallen en dat de vraag vanuit de markt als motor voor gebiedsontwikkeling voor een belangrijk deel stilligt. Dat wil niet zeggen dat er geen behoefte is aan meer of minder grootschalige gebiedsontwikkelingen. Sterker nog, gebruikers zullen steeds vaker eisen dat functionaliteit en gebruikerswaarde niet alleen op het niveau van het gebouw maar ook op het niveau van het stedelijk weefsel geboden wordt. Juist daar waar er steeds meer sprake is van gemengde woonmilieus is het noodzakelijk om nieuwe ontwikkelingen op gebiedsniveau aan te pakken.

Als gevolg van het beperkt voorhanden zijn van investeringskapitaal zal zeker in binnenstedelijke gebiedsontwikkelingen en transformatieopgaven een veel geleidelijker, stapsgewijze aanpak van gebiedsontwikkeling gewenst zijn. Minder vanuit blauwdrukken en gedetailleerd uitgewerkte plannen en meer inspeland op de markt van het moment, op kansen die voorbij komen. Dit vraagt een andere ontwikkelingsstrategie bij private partijen én bij overheden. En het vraagt een ander RO-regime, waarin meer functievrijheid wordt gecreëerd. Globale bestemmingsplannen horen hierbij.

De tijdelijkheid is bij dit soort transformaties minstens zo belangrijk als het definitieve. Ook die tijdelijkheid moet door een RO-regime worden ondersteund. Samenwerkingsafspraken moeten ook meer gericht zijn op bundeling van kennis, ervaring en netwerken. Niet op het wegzetten van risico's door de grondeigenaar.

Wij vragen aan het Bouwteam in zijn advies te pleiten voor de condities waaronder deze werkwijze kan floreren. Daarbij hoort ook dat gemeenten bereid zijn om meer los te laten.

FES-gelden bonnr: weggegooid geld

In het afgelopen decennium zijn in het kader van innovatie tientallen miljoen euro's naar de onderzoeksinstituten binnen de bouw gestroomd. Bij de verdeling van die gelden leek aanvankelijk de betrokkenheid van de uitvoerende vastgoed- en bouwsector groot, maar bij de uitvoering van de diverse programma's bleek uiteindelijk dat het geld vooral besteed is aan wetenschappelijk onderzoek en modieuze hobby's. Menigeen is gepromoveerd op theoretische onderzoeken gerelateerd aan gebiedsontwikkeling en dergelijke, maar de bouw- en ontwikkelingspraktijk is daar feitelijk bitter weinig mee opgeschoten. Ongetwijfeld geldt dat niet voor alle

projecten en onderzoeken die zijn uitgevoerd, maar het overheersende beeld is dat dit weggegooid geld is geweest.

Mocht de bouw inderdaad opnieuw op een of andere manier bij het innovatiecluster van topsectoren worden ingedeeld, dan zullen eventuele middelen toch een stuk behoedzamer ingezet moeten worden. Het geld zal veel toepassingsgerichter geormerkt moeten worden en veel meer gekoppeld moeten worden aan realistische haalbaarheidsonderzoeken en technische onderzoeken die rechtstreeks noodzakelijk zijn voor de doorgang van een concreet project. Een belangrijk deel van de middelen zou beschikbaar gesteld kunnen worden onder de voorwaarde dat het ontwikkel-/bouwproject ook daadwerkelijk doorgang vindt. Er moeten géén gelden meer worden vrijgemaakt voor langjarige wetenschappelijk onderzoekstrajecten, waarbij de wetenschappelijke wereld aan het stuur zit. De bedrijven zelf dienen de beschikking te krijgen over de gelden; daarbij dienen zij aantoonbaar ook zelf minimaal een vergelijkbare financiële inzet te plegen.

Ketenintegratie

De laatste tijd heeft ketenintegratie een hoge vlucht genomen. We zien langjarige samenwerkingstrajecten tussen opdrachtgevers, aannemers, onderaannemers, toeleveranciers, adviseurs, de eindgebruiker en zelfs de overheden treden toe (als vergunningverlener) tot de keten. Opvallend is dat tot nu toe de opdrachtgevers zich (voornamelijk) in de publieke en semipublieke opdrachtgevershoek bevinden. Dat geeft te denken.

Het is uitstekend als ontwikkelaars, aannemers en toeleveranciers geavanceerde vormen van ketenintegratie en open innovatie aangaan. Juist door niet voortdurend eenzijdig op prijs te concurreren, maar gedurende langere tijd samen op te trekken en daar goed verdelingen van kosten en revenuen af te spreken, kunnen belangrijke innovaties worden doorgevoerd. Veel bouwbedrijven spelen daar ook op in. Dat leidt tot technisch geavanceerdere producten, met een grote mate van flexibiliteit en gebruikersgerichtheid. Hiermee worden duurzaamheid, terugdringen van faalkosten en consumentgerichtheid zeer gediend. Deze ontwikkeling dient tevens gefaciliteerd te worden in de komende tijd.

Integratie van de keten door middel van lange-termijnsamenwerking met commerciële opdrachtgevers komt als gezegd minder van de grond. Opvallend is dat commerciële beleggers op dit terrein nauwelijks stappen zetten, terwijl dat aan (semi-)overheidszijde wel het geval. Onderzocht zou moeten worden waar die terughoudendheid van commerciële partijen in zit. Is het gewin op lange termijn voor hen toch minder evident of spelen hier andere zaken?

Ook zijn er signalen dat in voorkomende gevallen aan de kant van semi-overheidspartijen de selectie van de langjarige ketenpartners wel erg omslachtig en tijdrovend is. Die kant moet het in elk geval niet opgaan.

Wij vragen aan het Bouwteam om in zijn advies aandacht te besteden aan ketenintegratie en daarbij ook de werkelijke lange-termijnmeerwaarde voor opdrachtgevers in beeld te brengen.

Bevorderen particulier opdrachtgeverschap?

Mede als gevolg van de crisis staan verschillende vormen van particulier opdrachtgeverschap in de belangstelling. Op veel plaatsen wordt de burger in de gelegenheid gesteld om zelf opdrachtgever te worden van zijn woning. Dat is goed. Daar waar burgers, tegen gelijke randvoorwaarden, de meerwaarde van professionele opdrachtgevers niet als zodanig ervaren en er de voorkeur aangeven om zelf opdrachtgever te zijn, dan is het van belang daar ruimte voor te creëren.

De prediking dat particulier opdrachtgeverschap de bouw uit de crisis kan trekken is echter een dwaling. Het blijft een relatief beperkte tak van sport. Ook uit het recente onderzoek dat in opdracht van het Nirov plaatsvond, is opnieuw onomstotelijk gebleken dat de belangstelling voor particulier opdrachtgeverschap bij professionals groter is dan bij de gemiddelde consument. Kortom, goed dat er ruimte voor wordt geschapen, maar particulier opdrachtgeverschap is slechts in beperkte mate een alternatief voor woningprojecten die onder professioneel opdrachtgeverschap worden gerealiseerd.

Overigens blijken ontwikkelaars en bouwers op heel veel verschillende manieren hun werkwijzen aangepast te hebben aan de nieuwe situatie en hun onderneming veel directer door de consument aan te laten sturen dan voorheen. Nu medewerking van de gemeente aan realisatie van een project op het tweede plan is geschoven, ontstaat er veel meer ruimte voor het consumentgericht werken. Ook daarbij zijn verschillende vormen van (collectief) particulier opdrachtgeverschap en particulier initiatief aan de orde. Daarbij wordt op verschillende manieren de professionele inbreng van de ontwikkelaar/bouwer gecombineerd met de investerings- en risicobereidheid van de particulier.

Recentelijk werd, met betrekking tot particulier opdrachtgeverschap, gepleit voor vrijheid in bouwregelgeving, vooral waar het om gebruiksfuncties gaat. Op zich is daar weinig mis mee, maar die zelfde vrijheid zou moeten gelden voor de professionele opdrachtgever. Zeker in een vragersmarkt mag daar geen onderscheid in gemaakt worden.

Consumentgericht werken

In algemene zin moeten marktpartijen en opdrachtgevers veel doelgerichter en efficiënter werken. En zich veel meer laten aansturen door de consument. Juist door te werken aan kleinschaliger projecten en door projecten gefaseerd uit te voeren kan dat bereikt worden. Dat vergt aan beide kanten een geheel andere houding. In de jaren voor de crisis zijn velen eraan gewend geraakt dat planontwikkeling soms eindeloos leek te duren. Door de lange planprocessen veranderden de markt en de inzichten tijdens het proces vaak en bleek veel werk na verloop van tijd weer overgedaan te moeten worden. Vaak hielden partijen elkaar in een vertragende greep, waarbij de tijd in feite in beider voordeel (b)leek te werken en waardoor het vermorste geld weer goed werd gemaakt. Door eindeloze discussies over stedenbouw, architectuur, woningprogramma's, grondprijzen en opbrengsten raakte de consument daarbij onbedoeld steeds verder uit beeld. Die tijd is voorgoed voorbij.

Partijen moeten samen voor een project gaan en zich vooral bezighouden met de eigen werkzaamheden. Ook overheden moeten ervan doordrongen raken dat de burger bediend moet worden en wel steeds op zo'n kort mogelijke termijn. Twee tot drie jaar wachten op een nieuw huis in tijden van schaarste mag acceptabel zijn – zeker als de waarde van die woning ondertus-

sen nog is gestegen ook – in deze tijden pikt de consument dat niet. Het moet sneller, beter en goedkoper! En dat is vaak kleinschaliger, concreter, slimmer, pragmatischer, oplossingsgerichter en het relativeren van alles wat de consument niet waardeert. Ook dat is consumentgericht!

Bevorderen betrokkenheid pensioenfondsen, verzekeraars en private investeerders

Er zijn diverse partijen (verzekeraars, pensioenfondsen, zorgaanbieders) aan het nadenken over alternatieve vormen van oudedagsvoorziening, waarbij niet aan een uitkering in geld, doch (deels) aan een uitkering in woon- en zorgfaciliteit wordt gedacht. Dus oudedagsvoorziening in natura, naar behoefte. Zeker waar de pensioenvoorziening onder druk staat, er een groot gebrek aan cash is, zorg en wonen wordt gescheiden, woningeigenaren hun oudedagsvoorziening in de waarde van de woning onder druk zien komen, mensen zich zorgen maken over de wijze waarop ze hun toekomstige woon- en zorgbehoefte verzekerd kunnen krijgen, is er veel aanleiding om juist op deze terreinen naar een integrale oplossing te zoeken. Voor de overheid is het interessant om de alsmaar toenemende kosten die uit de AWBZ worden gefinancierd naar beneden te halen.

Meer in algemene zin ligt er een taak bij de overheid om de aantrekkelijkheid van Nederlands vastgoed voor (ook buitenlandse) investeerders en eindbeleggers te verhogen. Op dit moment lukt het financiers erg moeilijk om vastgoedleningen/-hypotheeken gesecuriseerd te verkopen aan eindbeleggers. Daar speelt mee dat de overgereguleerde (huur)woningenmarkt en de onzekerheid over de fiscale behandeling van de woning op lange termijn buitenlandse investeerders afschrikt om in de Nederlandse vastgoedleningen te investeren. Het is aan de overheid om de rust en de stabiliteit op de woningmarkt terug te brengen. Ook de markt zelf dient bij te dragen aan een transparant beeld van de vastgoedsector. Dat helpt de vastgoedfondsen die willen securiseren en het helpt de vastgoedfondsen die op zoek zijn naar vermogen.

Afsluitend

Tot zover onze inbreng. Wij realiseren ons dat we hiermee nog lang niet al uw vragen beantwoord hebben en dat we tegelijkertijd uitvoerig zijn geweest. We hopen dat u als Bouwteam onze inbreng kunt benutten bij het opstellen van uw eindadvies.

Mocht u daar behoefte aan hebben, dan zijn wij graag bereid in een latere fase – uiteraard geheel vertrouwelijk en vrijblijvend – te reageren op een eventueel concept van uw advies.

Met vriendelijke groet,



Nico Rietdijk
NVB



Jan Fokkema
NEPROM



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

Aan de Autoriteit Financiële Markten (AFM)
T.a.v. De bestuursvoorzitter, Dhr. Dr. R. Gerritse
Postbus 11723
1001 GS AMSTERDAM

Voorburg, 27 februari 2012

Ons kenmerk: JG/NR/LM/hr/028

Betreft: Kredietverlening en hypotheekverstrekking

Geachte heer Gerritse,

In de missie van AFM valt het volgende te lezen: *De AFM bevordert eerlijke en transparante financiële markten. Wij zijn de onafhankelijke gedragstoezichthouder op de markten van sparen, lenen, beleggen en verzekeren. De AFM bevordert zorgvuldige financiële dienstverlening aan consumenten en ziet toe op een eerlijke en efficiënte werking van kapitaalmarkten. Ons streven is het vertrouwen van consumenten en bedrijven in de financiële markten te versterken, ook internationaal. Op deze manier draagt de AFM bij aan de welvaart en de economische reputatie van Nederland.*

NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers kan zich uitstekend in dit missie-statement vinden. Wij merken echter vanuit het werkveld van onze leden dat er 'ruis' zit tussen enerzijds uw missie en aan de andere kant de praktische uitwerking ervan. Graag lichten wij dat hieronder toe.

Het jaar 2011 heeft voor de woningmarkt en de woningbouw niet gebracht wat velen gehoopt hadden. In 2010 ging het nog de goede kant op met de verkoopcijfers van nieuwe koopwoningen. In dat jaar verkochten de gezamenlijke ontwikkelaars en bouwbedrijven 26.000 nieuwe koopwoningen, ofwel de helft meer vergeleken met het dramatische jaar 2009. Maar de verkoop stakte wederom vroeg in 2011, toen de toegestane woonquotes voor hypotheekleningen met NHG-garantie fors werden verlaagd. Vooral tweeverdienende koopstarters met samen een modaal tot iets hoger inkomen leenden fors minder dan daarvoor. Daar kwam bij dat specifieke startersfaciliteiten (zoals subsidies en aantrekkelijke leningen voor starters) van Rijk, provincies en gemeenten grotendeels waren geschrapt. Met als gevolg:



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

bepaalde groepen kopers beschikten ineens over aanzienlijk minder koopkracht (soms wel 30% tot 40% minder) voor de aanschaf van hun huis.

In augustus 2011 werden de hypotheekmogelijkheden opnieuw zwaar ingeperkt. Dit maal als gevolg van de nieuwe gedragscode die de banken per 1 augustus jl. invoerden. Met name jonge hoogopgeleide huizenkopers, traditioneel altijd cruciaal voor de doorstroming op de woningmarkt, waren (zijn) hiervan de dupe, omdat sindsdien door strikte hantering van deze nieuwe gedragscode geen rekening meer wordt gehouden met de vaak uitstekende carrièreperspectieven van deze groep jong hoogopgeleide huizenkopers.

Vaak wordt de stagnatie op de woning- en bouwmarkt alleen toegeschreven aan de economische crisis. Hoewel de crisis zeker een rol speelt in met name het sentiment, is het - naar wij opmaken uit gesprekken met de aangesloten ontwikkelaars en bouwbedrijven - beslist niet de hoofdoorzaak. Met name het abrupte karakter waarmee de kredietkraan is dichtgedraaid, heeft geleid tot een aanzienlijke vraaguitval. Daar waar de gezamenlijke ontwikkelaars en bouwbedrijven een paar jaar geleden nog ruim 4 duizend nieuwe koopwoningen per maand verkochten, is dat teruggevallen tot circa 1.000 maandelijkse verkopen nu. Omdat de woningen gemiddeld ook nog eens kleiner en goedkoper zijn dan in de jaren van vóór de crisis, betekent het dat de nieuwbouw koopsector alles bij elkaar ruim 70% van de markt is kwijtgeraakt. Wij kennen in Nederland geen sector van een dergelijke economische importantie die zo zwaar is geraakt.

De woningmarkt is meer dan iedere andere consumentenmarkt een financieringsgedreven markt en juist als het gaat om het bancaire landschap zijn de veranderingen de laatste tijd ingrijpend geweest. We kunnen rustig spreken van een financiële 'aardbeving'. Het is juist deze 'beving' die de woning(bouw)markt onherstelbaar dreigt te verwoesten. Immers, in de achterliggende jaren verdrongen de banken zich als het ware om de Nederlandse huizenkoper zo royaal mogelijk van krediet te voorzien. Zij toonden zich bereid om projecten met beperkt - en zelfs zonder inbreng van - eigen vermogen te financieren. *Loan to value ratio's* van 120% of meer waren geen uitzondering. Evenzeer waren leningen van 6 of 7 keer het jaarsalaris gebruikelijk. De AFM stond in die tijd nog in de 'kinderschoenen' en haar toezichthoudende rol in het dossier was mild. Achteraf misschien te mild, want de kredietcrisis maakte al in 2008 pijnlijk duidelijk dat de 'productinnovaties' binnen de financiële sector waren doorgeschooten. Ondertussen hadden alle partijen op de woningmarkt (huizenkopers, ontwikkelaars, gemeenten, corporaties) zich wel op deze royale financiering ingesteld en het hetzelfde kan gezegd worden van de huizenprijzen en de onderliggende grondwaarden. Anders gezegd: iedereen was dit als normaal gaan beschouwen, niet in het minst de financiële wereld zelf.



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

Met ingang van 2011 is de financiële sector een totaal andere koers ingeslagen; zelfs zo dat het wederom dreigt door te schieten, maar nu precies de andere kant op.

Wij begrijpen dat de leenmoraal in Nederland anders moet, maar dat is niet van de ene op de andere dag af te dwingen. Iedereen beseft dat 'bij een autorit op de snelweg de versnelling ook niet ineens in de achteruitversnelling gezet kan worden zonder brokstukken te maken'. Dat is feitelijk wat er nu gebeurt door 'overbezorgde' financiële toezichthouders en het vluchtgedrag van de geldverstrekkers op de hypotheekmarkt. Bedacht moet echter worden, dat wanneer consumenten geen of veel moeilijker een hypotheek kunnen krijgen, dit onherroepelijk leidt tot ongewenst scherpe prijsdalingen. Dit gegeven op zich zelf betekent weer dat marktpartijen steeds moeilijker nieuwbouwprojecten rendabel op de markt kunnen zetten, dat de gezamenlijke gemeenten opgezadeld raken met miljardentekorten op de grondexploitaties en dat veel huiseigenaren, die na 2000 een tophypotheek hebben genomen, zich een 'gevangene' voelen in hun eigen huis. Onnodig te zeggen, dat deze mensen nog slechts zeer terughoudend zijn met het doen van aankopen.

Tegen deze achtergrond is het dan ook niet verwonderlijk dat de Nederlandse economie inmiddels qua economische groei bij de achterhoede van Europa behoort, niet in het minst veroorzaakt door de terugslag bij de consumentenbestedingen.

Al met al komt het sentiment - zo als wij nu ervaren - in een neerwaartse spiraal terecht. Dit raakt niet alleen de woningbouw en aanverwante bedrijfstakken, maar 'besmet' uiteindelijk de hele Nederlandse economie. Het valt ons op dat de banken en hun toezichthouders weinig oog hebben voor deze 'bij-effecten'. Vooral ook de 'timing' waarmee de toezichthoudende koers is gewijzigd, leidt tot grote zorg. Immers, toen de huizenmarkt in het verleden nog in een hausse verkeerde, versterkten de financiële partijen met hun gedrag feitelijk de hausse. En - nu de woningmarkt in een crisis is - leidt het gedrag juist tot een neerwaartse spiraal.

Het gevaar is levensgroot, dat wat de toezichthouders willen voorkomen - huiseigenaren in problemen brengen - juist op deze manier bewerkstelligen.

In dit verband nemen we graag een paar **fabels** weg:

Fabel 1: De hypotheekschuld in Nederland van circa € 650 miljard is onaanvaardbaar hoog.

Laag is anders, maar niet vergeten mag worden dat hier wel een woningbezit tegenover staat van circa € 1.100 miljard. In het kader van de spaar- en beleggingshypotheek, staat daar bovendien ook nog een kapitaal tegenover van zo'n € 200 miljard euro. Dit komt netto neer op een *loan-to-value* van ongeveer



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

40%. Dit maakt de problematiek van de schuldenberg duidelijk minder 'scherp'. Hierbij komt dat Nederland in vergelijking met het buitenland een relatief jonge bevolking heeft, terwijl het eigen woningbezit de laatste jaren hard is gegroeid. In dit verband is de wat hogere schulddispositie van de Nederlander dus goed verdedigbaar.

Fabel 2: Koophuizen zijn in Nederland veel duurder dan in het buitenland.

Het zijn beelden die soms erg hardnekkig kunnen zijn. Recent onderzoek van Bouwfonds toont echter aan dat er in Duitsland en Frankrijk zeker gebieden zijn die goedkoper zijn dan in Nederland, maar daar staan minstens zo veel regio's tegenover die juist duurder zijn dan Nederlandse regio's. Het wonen in de grote Duitse stedelijke gebieden als Hamburg, Frankfurt en München is zeker duurder dan wonen in Amsterdam of Utrecht. Ook in Franse metropolen als Parijs, Lyon, Bordeaux en Nice betaalt de burger meer euro's voor zijn woning dan in Nederland. De eengezinswoning in Duitsland net over de grens bij Enschede of Zevenaar kost door zeer lage grondprijzen inderdaad minder dan in Nederland. Maar zodra het stedelijk gebied Düsseldorf-Keulen wordt bereikt, schieten de prijzen omhoog. In Duitsland, Frankrijk en België stijgen de huizenprijzen bovendien nog altijd ondanks de crisis. Weliswaar dalen de huizenprijzen in Ierland, Spanje en Bulgarije nog harder dan in Nederland, maar het is maar net met welke landen we ons willen vergelijken.

Fabel 3: Er zijn genoeg woningen in Nederland; er hoeft niet meer gebouwd te worden.

Tot zeker 2025 neemt het aantal huishoudens in Nederland met 50 duizend per jaar toe. Daarnaast zullen er altijd woningen gesloopt moeten worden, omdat zij niet meer voldoen aan de hedendaagse eisen. Bij een bescheiden structurele vervangingprognose van 4 op duizend woningen, hebben we het dan over 28.000 woningvervangingen. Dit betekent dat er in Nederland de komende tijd jaarlijks nog tenminste de bouw van 78 duizend nieuwe woningen nodig is. Ieder jaar dat we dat aantal niet halen, zal het woningtekort verder doen oplopen, met allerlei spanningen van dien op termijn. Hierbij is nog niet vermeld de grote verschuivingen die zich in bevolkingsstructuur en daarmee in de woonwensen voordoen, wat de vervangingsbehoefte verder zal doen toenemen.

Fabel 4: De hypotheekrenteaftrek heeft de woningmarkt in Nederland ernstig verstoord.

Ook deze fabel valt te pas en te onpas te horen. De hypotheekrenteaftrek dateert uit 1893, toen de inkomstenbelasting in Nederland werd ingevoerd. Dit kan dus niet de oorzaak zijn van welke huidige marktverstoring dan ook. Sterker, de hypotheekrenteaftrek is altijd een goede demper geweest voor renteschommelingen. Wat de woningmarkt wél in de afgelopen jaren danig verstoord heeft, vindt zijn basis in vooral de jaren negentig en heeft te maken met een ongelukkige combinatie van factoren, zoals: een sterke economische groei,



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

dalende rentes, het fenomeen van de tweeverdieners en een overvloedige beschikbaarheid van kapitaal bij de hypotheekverstrekkers, onder een gelijktijdig restrictief bouwbeleid in die jaren. De ijzeren wet van vraag en aanbod deed vervolgens zijn werk. Een doorgeschoten en volledig vastzittende sociale huurmarkt maakte het af.

Met een sterk beroep op het **missiestatement van AFM** doen wij de volgende aanbevelingen:

Aanbeveling 1: Cruciaal is dat er weer voldoende 'funding' beschikbaar komt voor een gezonde woningmarkt.

Sinds de banken met hun toezichthouders terughoudend zijn geworden met het verstrekken van hypotheekleningen, is een groot deel van de koopkrachtige vraag op de woningmarkt weggevallen en vertonen de huizenprijzen dientengevolge een dalende tendens. Als we niet oppassen, ontstaat er zo een volstrekt oncontroleerbare situatie met almaar dalende huizenprijzen en huizenverkopen. De grote uitdaging is daarom om voldoende kapitaal - 'funding' - te organiseren, opdat de huizenprijzen niet finaal onderuit gaan. Door telkenmale de regels aan te scherpen, raken we immers in een negatieve spiraal. Onnodig te zeggen dat dit de consument in het hart raakt en tevens een aantasting betekent van de kwaliteit van de hypotheekportefeuilles van banken. Dit moet worden tegen gegaan.

Aanbeveling 2: Er komt meer concurrentie op de hypotheekmarkt.

Sinds het wegvallen van BNP Paribas en grotendeels SNS hebben de grootste vier spelers op de hypotheekmarkt (Rabobank, ING, ABN Amro en Aegon) samen zo'n 90% van deze markt in handen. Van deze vier heeft alleen Rabobank de handen vrij, omdat de andere drie vanwege hun staatssteun niet mogen concurreren. Dit is een uitermate ongezonde situatie, die elke spontane marktwerking in de kiem smoort. Het is niet voor niets dat de hypotheekrentes volgens recent EIB-onderzoek, getiteld '*Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt*', hoog zijn in vergelijking tot het buitenland. De opslagen zijn opgelopen van 50 basispunten van vóór de crisis tot inmiddels zelfs 250 basispunten nu. Het verschil bedraagt met het buitenland maar liefst zo'n 130 basispunten en de Nederlandse consument mag dit betalen. Extra concurrentie is dus hard nodig, of dit nu uit het buitenland komt, of van institutionele beleggers (pensioenfondsen en verzekeraars) of van het kabinet zelf (via uitgifte van leningen, pandbrieven of garanties).

Aanbeveling 3: Banken en andere hypotheekverstrekkers krijgen weer meer de ruimte om maatwerk te mogen leveren bij het verstrekken van hypotheekleningen richting de grote groep jonge hoogopgeleide starters.

Uit voornoemde EIB-onderzoek blijkt dat het leeuwendeel van de jonge starters op de koopwoningenmarkt goed opgeleid is. Circa 57% heeft zelfs een HBO-opleiding of hoger en zo'n 34% heeft een MBO-opleiding of vergelijkbaar. De ervaring leert



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

dat deze mensen na een jaar of vijf te hebben gewerkt een aanzienlijk hoger inkomen genieten. Door voor deze mensen de hypotheekmogelijkheden te beperken - zoals nu gebeurd - is niet alleen voor de betrokken jongeren vervelend (zij moeten een paar jaar langer wachten voordat zij de koopwoningmarkt kunnen betreden), maar raakt uiteindelijk de gehele woningmarkt omdat de potentiële doorstromers hun eigen huis niet verkocht krijgen en alles tot stilstand komt, met verder dalende prijzen van dien. Kortom, het plan van het EIB om meer maathypotheek voor deze jongeren te verstrekken, waarbij rekening wordt gehouden met het carrièreperspectief, is een goed plan wat wij van harte bij u aanbevelen.

Aanbeveling 4: Kijk bij hypotheekverlening tevens naar de 'total costs of ownership' (totale woonlasten, inclusief energie).

De merkwaardige situatie doet zich voor dat bij hypotheekverlening thans vrijwel geen onderscheid wordt gemaakt voor de hoogte van de hypotheek voor een bestaand (oud) huis, dan wel voor een nieuwe woning. Dit betekent dat nieuwe woningen, ondanks dat zij energiezuinig zijn en dus - op termijn - voor de bewoners lagere energielasten bieden, daarvoor niet beloond worden in aangepaste (hogere) hypotheek. Weliswaar is er voor zeer energiezuinige nieuwbouwhuizen een kleine leenbonus van € 8.500, maar dat bedrag is in de verste verte niet afdoende om de door de politiek zo gewenste investeringen in energiebesparende maatregelen te bekostigen (€ 30.000 a € 40.000).

Resumerend: de Nederlandse woningmarkt is in de kern een gezonde markt. De huizenprijzen zijn in de stedelijke gebieden niet hoger dan die in de stedelijke gebieden van omliggende landen als Duitsland, Frankrijk en België. Weliswaar zijn de huizenprijzen in ons land in de jaren negentig van de vorige eeuw hard gestegen, maar over de laatste tien jaar is de gemiddelde prijsstijging duidelijk achtergebleven bij de inflatie. Het is dus een volstrekte misvatting te denken dat de Nederlandse huizenmarkt een opgeblazen en ongezonde markt is in vergelijking met het buitenland. Toch lijkt dit nu het uitgangspunt te zijn voor de aangescherpte regelgeving bij hypotheekverlening. We willen u ernstig waarschuwen voor de gevolgen van voortzetting van dit beleid, aangezien dit de woningmarkt uit zijn evenwicht zal brengen, met voortdurend afnemende verkopen, dalende huizenprijzen, groeiende aantallen huiseigenaren die in de problemen komen, enz., enz.



Vereniging voor
ontwikkelaars & bouwondernemers

U schrijft in uw missie-statement dat u *eerlijke en transparante financiële markten wilt bevorderen. Ook is uw streven er op gericht het vertrouwen van consumenten en bedrijven in de financiële markten te versterken, ook internationaal.* Hoe goed uw bedoelingen echter ook zijn, wij merken in de praktijk dat u door uw handelwijze steeds verder van uw kerndoel afraakt.

Met belangstelling zien wij uw reactie tegemoet.

Hoogachtend,
NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Jo Goossens', written over a horizontal line.

Jo Goossens
Voorzitter

c.c.: Minister van Financiën - Dhr. Mr. Drs. J.C. de Jager
Minister van ELI - Dhr. Drs. M.J.M. Verhagen
Minister van BZK - Mevr. Mr. Drs. J.W.E. Spies
President DNB - Dhr. Prof. Dr. K.H.W. Knot



Ministerie van Financiën
De heer mr. drs. J.C. de Jager
Postbus 20201
2500 EE DEN HAAG

Datum: 14 februari 2011

Briefnummer: 2011.049

Betreft: Verruiming hypotheekverstrekking voor energiezuinige nieuwbouwwoningen

Geachte Minister De Jager,

In de afgelopen jaren zijn nieuwbouwwoningen in Nederland aanmerkelijk energiezuiniger geworden. Het is de ambitie van overheid en bedrijfsleven om hiermee door te gaan. De partners in het Lente-akkoord (Aedes, Bouwend Nederland, NEPROM, NVB, en de voormalige ministeries van VROM en WWI) hebben een traject uitgezet om de nieuwbouw de komende jaren nog energiezuiniger te maken. Nieuwe woningen dienen over 9 jaar zelfs helemaal geen (gebouwgebonden) energievraag meer te hebben. Een fantastische ambitie, maar tegelijkertijd merken wij, dat veel consumenten – mede door de economische crisis – thans zeer terughoudend zijn om voor deze vorm van kwaliteit extra te betalen. Of te kunnen betalen, want ook voor hypotheekverstrekkers lijkt energiezuinigheid op dit moment helaas geen doorslaggevend aspect te zijn bij de vaststelling van de hypotheekruimte. Dit ondanks het feit dat de totale woonlasten bij energiezuinige woningen veel lager zullen uitpakken.

In 2007 heeft het NIBUD een interessante studie verricht met als titel '*Financieringslastpercentages voor verschillende soorten woningen*'. Uit deze studie blijkt dat energiezuinige woningen (waartoe dus nieuwbouwwoningen behoren) gemiddeld € 90 per maand minder energielasten met zich mee brengen dan een gemiddelde woning in de bestaande voorraad (label C). Op jaarbasis betekent dit voor de kopers van een energiezuinig nieuwbouwhuis een gemiddeld financieel voordeel van 12 x € 90 = € 1.080. Bij een hypotheekrente van 5% en een fiscale aftrekbaarheid van 35% impliceert dit dat de koper uitgaande van dezelfde woonlasten, ruim € 32.000 meer financieringsruimte zou moeten hebben.



De huidige praktijk is echter een andere. Hypotheekverstrekkers houden in de praktijk met dit gegeven immers geen of weinig rekening. Bedacht moet worden dat nieuwe woningen die voldoen aan alle hedendaagse energie-eisen in de praktijk sowieso extra investeringen behelzen van gemiddeld € 20.000 tot € 40.000 ten opzichte van de modale bestaande woning.

Per januari 2011 zijn de energie-eisen (EPC) voor nieuwbouw weer verder aangescherpt. Nieuwe woningen zullen dit jaar dus nóg energiezuiniger en tegelijk ook nóg duurder in aanschaf worden. Om te voorkomen dat geïnteresseerden in nieuwbouw vanwege deze hogere kosten geheel afhaken, bepleiten de marktpartijen van het Lente-akkoord een verruiming van het toetskader hypothecaire kredietverlening voor energiezuinige (nieuwbouw) woningen ten opzichte van bestaande woningen.

Kort en goed komt dit voorstel op het volgende neer. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) hanteert momenteel een toetsingskader van 4,5 maal het inkomen voor alle woningen en handhaaft in ons voorstel dit toetsingskader in de toekomst voor bestaande woningen. Specifiek voor nieuwbouwwoningen (en eventueel ook voor woningen met energielabel A of hoger) bepleiten wij een verruiming van het toetsingskader tot tenminste 5,2 maal het bruto jaarinkomen.

Bovenstaand voorstel heeft meerdere voordelen in zich. Ten eerste waarborgt een dergelijke verruiming een verantwoorde en zorgvuldige kredietverlening aan burgers. Immers de basis van kredietverlening wordt in ons voorstel gevormd door de totale woonlasten en niet enkel door de financieringslasten van de woning. Ten tweede is het een beloning en stimulering voor huizenkopers om te investeren in energiezuinigheid én daarmee in de toekomstwaarde van hun huis. Verder is het een stimulans voor de ingezakte woningbouwmarkt en daardoor voor de hele Nederlandse economie. Daar de stimuleringsregelingen van overheidswege voor de nieuwbouwmarkt inmiddels vrijwel opgedroogd zijn, kan een verruiming van de financieringsruimte voor hypotheekverschaffing toch nog voor enige verademing zorgen. Tenslotte kunnen we nog benadrukken dat ons voorstel op geen enkele wijze de rijksbegroting extra belast.

Gaarne verzoeken wij aan u als minister van Financiën dit voorstel te steunen en daar in uw gesprekken met de AFM, DNB, NHG en de bankensector in het algemeen aandacht voor te vragen.

Uiteraard zijn wij graag bereid ons voorstel nader toe te lichten.



Een kopie van deze brief wordt ook verzonden naar de verantwoordelijke bewindslieden van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en van het ministerie van Infrastructuur en Milieu en naar de AFM.

Met vriendelijke groet,

A stylized handwritten signature consisting of several overlapping horizontal and diagonal strokes.

Voorzitter Bouwend Nederland
Mr. Drs. L.C. Brinkman

A handwritten signature with a large, prominent 'B' at the beginning and a horizontal line extending to the right.

Voorzitter NEPROM
Ir. J.W. Bodewes

A handwritten signature with a large, circular loop at the beginning and a horizontal line extending to the right.

Voorzitter NVB
J.H. Goossens

Cobouw 11 mei 2011

Prikkel producent tot duurzaamheid

Algemeen

Nico Rietdijk en Leendert Meijers

Den Haag - Natuurlijk moeten we de overstap maken naar energiezuinige auto's en woningen, vinden Nico Rietdijk en Leendert Meijers. We hebben prikkels nodig, zodat producent en consument bereid zijn om te investeren in maatregelen die de energiezuinigheid bevorderen.

Een goede zakenrelatie van ons is een tevreden man. Onlangs kwam hij aanrijden in zijn nieuwe auto, een glanzende hybride. Goed voor het milieu dus, want de uitstoot van CO₂ is dankzij de nieuwe techniek aanzienlijk gereduceerd. Maar ook héél goed voor zijn portemonnee. De belasting betaalt royaal mee aan zijn auto – in dit geval zo'n 21.000 euro – benadrukte hij.

Royaal

Een simpel rekensommetje maakt inderdaad duidelijk hoe energiezuinige auto's tegenwoordig royaal gestimuleerd worden: zijn hybride kost met alles erop en eraan (maar natuurlijk zonder bpm en met een lage motorrijtuigenbelasting) ongeveer 28.000 euro. Als onze relatie van hetzelfde merk een vergelijkbare auto, maar dan met een traditionele benzinemotor had gekocht, had die hem - inclusief bpm en btw – in totaal zo'n 39.000 euro gekost. Een aardig voordeel dus, maar dat is nog niet alles: Onze relatie wordt nog eens extra gesponsord, want hij hoeft voor zijn bolide maar 14 procent bijtelling te betalen, terwijl dat voor de benzineauto maar liefst 25 procent zou zijn. Dat is nog eens leuk autorijden! Het bedrijf waar hij voor werkt, bespaart 35 procent en hij zelf maar liefst 65 procent! Tel uit je winst. En dat met dank aan de Nederlandse staat. Geen wonder dus dat Nederlandse autodealers juichen: zij zagen de verkopen van nieuwe auto's in het eerste kwartaal van dit jaar spectaculair stijgen. Vooral energiezuinige auto's zijn niet aan te slepen. Als u er een wilt kopen, mag u achteraan de rij aansluiten. Klink ik jaloers? Een beetje wel, vrees ik. De autobranche krijgt ook wel erg veel steun van de overheid. Bij de eerste crisisdreiging werd de slooppremie geïntroduceerd, en nu zien we dus royale fiscale steun bij de aanschaf van de energiezuinige auto. Minder of geen bpm en dito motorrijtuigenbelasting plus een lagere bijtelling. Natuurlijk is het voor het milieu een goede zaak dat de uitstoot van CO₂ wordt verminderd. Maar waarom krijgt de ene bedrijfstak daarvoor nu zo veel steun, terwijl energiezuinigheid in onze bedrijfstak, de woningbouw, wordt afgedwongen? Fiscale voordelen voor woningbouwers en -kopers? Vergeet het maar: we worden gedwongen om woningen te bouwen met een epc van 0,6. Dat daarmee investeringen van 30 à 40.000 euro gemoeid zijn; daaraan heeft de overheid geen boodschap. De klant ook niet, want die is echt niet bereid om zo veel extra te betalen voor allerlei voorzieningen waarvan hij in veel gevallen het nut niet direct inziet. Maar we willen toch zo graag de woningmarkt weer op gang krijgen? Dat wordt op deze manier wel erg lastig, want de consument heeft het moeilijk genoeg als hij zijn woning wil financieren. Banken en andere instanties hanteren absurd strenge regels voor het verkrijgen van een hypotheek, en door de energiematregelen moet de aspirant-woningkoper nóg meer lenen. Maar dat kan niet, want een lagere energierekening is niet meegenomen in de berekeningen van de NHG-normen. En banken kijken niet naar het object dat wordt gefinancierd, maar naar het inkomen van hun klanten.

Moeilijker

De leden van NVB Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers bouwen topwoningen. Energiezuinig en duurzaam, maar helaas steeds moeilijker te financieren. De huizenkoper wordt dus bestraft als hij kiest voor zo'n state of the artwoning, terwijl onze relatie en vele anderen royaal beloond worden en hun superzuinige auto's voor een groot deel zelfs gesponsord krijgen. Is het gek dat we daar een tikje jaloers op zijn? Juist in deze tijd, nu de woningbouw het zo moeilijk heeft en de woningverkoop stagneren, moet energiezuinige en duurzame woningbouw worden gestimuleerd. Natuurlijk moeten we de overstap maken naar energiezuinige auto's en woningen.

Al is het alleen maar omdat de spanningen in en rond de olieproducerende landen oplopen, de fossiele brandstoffen opraken en kernenergie volop ter discussie staat. Dus hebben we prikkels nodig, zodat producent én consument bereid zijn om te investeren in maatregelen die de energiezuinigheid bevorderen. En dan graag wat minder voor de auto's, en een beetje meer voor de woningen; dat lijkt ons een heel aantrekkelijk idee.

Nico Rietdijk en Leendert Meijers

Directeur en adjunct-directeur NVB Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers

Ad Kernpunt 4: Tariefsverhogingen leges Rotterdam

			2010	2011	2012		2011	2012
Categorie	Stichtingskosten	Tariefklassen in €	Tarief in €	Tarief in €	Tarief in €		Jaar op Jaar toename	Jaar op Jaar toename
0	0	7700	0	0	420			
1	7700	15400	294	309	619		5.10%	100.32%
2	15400	35900	489	538	1425		10.02%	164.87%
3	35900	71900	993	1341	2100		35.05%	56.60%
4	71900	113000	2108	2635	3600		25.00%	36.62%
5	113000	154200	3169	4120	5525		30.01%	34.10%
6	154200	267000	4230	5499	13033		30.00%	137.01%
7	267000	530000	7675	9594	25519		25.00%	165.99%
8	530000	1100000	13434	16793	50378		25.00%	199.99%
9	1100000	2800000	25893	32366	100335		25.00%	210.00%
10	2800000	5350000	47029	56435	191878		20.00%	240.00%
11	5350000	10700000	81623	93866	253438		15.00%	170.00%
12	10700000	26700000	167008	183709	385789		10.00%	110.00%
13	26700000	53500000	385207	404467	768487		5.00%	90.00%
14	53500000	en hoger	642838	674980	1349960		5.00%	100.00%
		gemiddelden	92,133	99,110	210,167		18.94%	129.68%