

Yvonne van Mierlo, Blauwhoed



Jan Fokkema, Neprom



### De woningmarkt lijkt in een versnelling

**Daar ben ik het mee eens.** Afgelopen jaar trok het enorm aan, er is een enorme inhaalvraag. Dit zorgt ervoor dat er weer stappen kunnen worden gemaakt. Bewoners kunnen weer verhuizen en in de branche kunnen bedrijven en partijen hun werk weer doen.

***Iedereen denkt dat de markt weer hersteld is, maar daar geloof ik niet in.***

Maar, soms vind ik het ook een beetje jammer. Dat klinkt misschien vreemd, maar de afgelopen jaren was het echt superleuk ontwikkelen en kon je ook echt het verschil maken. Als je het goed deed, dan kon het werken en was je daar superblij mee. Nu is de markt heel anders; iedereen is weer aan het rennen. Ook al is er nog steeds een uitdaging, het verschil is minder goed te zien.

**De verkoop van nieuwbouw is echt versneld.** We hebben nog niet het niveau bereikt van voor de crisis, en ik weet ook niet of het ook zover zal komen, of zelfs moet komen, maar dat is een ander punt.

Aan de hand van wat nu het eerste halfjaar is verkocht, verwachten we op ruim 30.000 verkochte nieuwbouwwoningen uit te komen. In 2013 was de absolute dip, toen lag het dieptepunt zo rond de 14.000 woningen. Voor de crisis zaten we gemiddeld op ruim 40.000 verkochte nieuwe woningen per jaar.

***De vraag is: krijgen we wel snel genoeg voldoende locaties en projecten in productie?***

Ook bij onze commissie woningmarkt heerst over het algemeen de stemming dat de markt is verbeterd. Het is nog niet euforisch, maar wel heel optimistisch. Bedrijven investeren weer in nieuw personeel en in het

Iedereen denkt dat de markt weer hersteld is, maar daar geloof ik niet in. Volgens mij is het geen herstel, maar transformatie. Er staan ons nog heel veel ontwikkelingen te wachten.

verwerven van posities. Ja, er is flink wat beweging. Knelpunt op dit moment is of we wel snel genoeg voldoende locaties en projecten in productie krijgen.

### **Maakt het veel verschil over welke gebied je het hebt?**

**Dat maakt inderdaad een groot verschil.** En de verschillen tussen succesvolle groeigebieden en de gebieden die minder groeien of zelfs stil staan worden alleen maar groter. Maar ik denk niet dat er in gebieden met minder groei geen mogelijkheden zijn.

**Ja, het is inderdaad niet over alle woningmarktregio's zo; het ligt wel wat genuanceerder.** Over het algemeen zullen de verschillen groter worden. Waar het nu al goed gaat, wordt het nog beter. En dan heb je het vooral over de stedelijk regio's, het westen van het land en de uitstralingsgebieden, Brabantstad, Arnhem Nijmegen, Groningen stad.

Je ziet dat ontwikkelaars en beleggers zich door de versnelling richten op de grote steden. Daar zit iedereen en iedereen doet hetzelfde. De markt is daar ook behoorlijk aan het oververhitten. Juist in de randen daaromheen liggen veel kansen. Dan kan in een mooie en goede samenwerking, op basis van gezamenlijke visies in plaats van alleen maar kijken naar de financiële mogelijkheden.

In relatieve zin zie je ook wel herstel in de provincies, maar dat was dan ook wel heel erg ver weggezakt. Het duurt wel even voordat dat weer op peil komt. En we moeten er vanuit gaan dat in veel regio's het niet meer op het pre-crisis niveau terugkomt.

### **Als gevolg van de veranderingen in de bevolkingssamenstelling is de vraag structureel anders dan voor de crisis 10 jaar geleden**

**Ja, de bevolkingssamenstelling verandert structureel, waardoor er echt nieuwe kansen ontstaan.**

De gevolgen van demografische ontwikkelingen merk je niet heel snel, maar er zijn wel hele duidelijke veranderingen, zoals de groei van het aantal senioren. Die zijn en worden echt DE economie.

Dat roepen we wel overal, maar in de praktijk zie ik niet dat daar nu concreet op ontwikkeld wordt. De focus ligt nog steeds op gezinnen met kinderen. Door de inhaalvraag zijn die natuurlijk ook nog vaak op zoek, en het is misschien ook wel lekker makkelijk en standaard, maar die groep blijft gewoon niet groeien

**Nee, daar ben ik het niet mee eens. Natuurlijk wel veel veranderd; in de crisis waren het vooral de koopstarters die hun slag hebben geslagen op de nieuwbouwmkt.**

Iedereen die al een koopwoning had, kon 'm niet kwijt want wilde geen verlies nemen. Dat is voor een deel nog steeds zo en je ziet dat daardoor nog steeds een belangrijk deel van de productie relatief goedkoop is.

***Veel ouderen zullen geen volgende stap meer in hun wooncarrière maken. Die markt stagneert dus eigenlijk.***

Ik denk dat de komende jaren de betaalbaarheid een groot issue blijft. De financieringsnormen zijn natuurlijk enorm aangescherpt, maar de inkomens zijn

## ***Senioren zijn en worden echt DE economie***

Maar het is niet zo dat daardoor alle vraag verschuift, want dan lijkt het alsof je altijd de focus moet hebben op de grote gemene deler of de grootste groep om succes te hebben.

Volgens mij zit juist de toekomst in niches in plaats van in mainstream. Je kunt de bevolkingssamenstelling vooral kwalitatief benaderen; welke woonvoorkeuren en welke waarden vinden mensen belangrijk? Die zijn ook heel erg bepalend voor hoe en waar ze willen wonen. Daar wordt niet zo vaak de nadruk op gelegd, maar daar kun je juist concepten voor ontwikkelen.

***De toekomst zit in niches in plaats van in mainstream; ontwikkel daar concepten voor.***



niet zo hard gestegen. Tijdens de crisis hebben veel mensen het kopen van een huis uitgesteld, maar nu willen ze die stap wel maken. De lage rente helpt daarbij.

Een belangrijk deel van de groep wat oudere mensen zal die volgende stap in hun wooncarrière niet meer maken. Hoe ouder je wordt, hoe kleiner de kans is dat je gaat verkassen. Die groep wordt steeds groter en die verhuisgeneigdheid zal in de toekomst alleen nog maar verder afnemen, ook door de wens van het langer zelfstandig wonen. Die markt stagneert dus eigenlijk.

Voor ontwikkelaars en beleggers is het de kunst om die steeds koopkrachtigere groep van “ouderen” naar de nieuwbouw te verleiden. Als je echt een goed product brengt nabij voorzieningen, dat tegemoet komt aan specifieke wensen rond veiligheid, sociaal contact en dergelijke, dan kun je daar succesvol in zijn. Dat levert dan ook weer kwalitatief hoogwaardige doorstroomwoningen op.

***Nieuwbouwproductie zal zich, meer dan voor de crisis, op de koopstarters richten.***

Het verschil met vroeger is dat toen iedereen een stapje kon maken in een doorstroomketen en er beter van werd. Dat gaat ook de komende tijd vermoedelijk veel minder lukken. “Gearriveerde” huishoudens wonen over het algemeen relatief goed, dus waarom zouden ze verhuizen als de noodzaak ontbreekt? En als ze verhuizen, dan is de volgende stap van de “empty-nesters” vaker van groot naar klein of naar een stedelijk appartement, maar dat is in ieder geval veel minder dan we hadden gedacht. En dat betekent dus dat we veel nieuwbouw zullen moeten plegen voor die mensen die niet zo heel veel kunnen betalen. Dat zal de komende jaren nog wel grote invloed hebben op onze nieuwbouwproductie.

Dus het is niet zozeer een verandering in de bevolkingssamenstelling, maar wel in de samenstelling van de groepen die opschuiven. De consequentie is dat de nieuwbouwproductie zich, meer dan voor de crisis, op de koopstarters zal richten.

## De woningvraag richt zich de komende 10 jaar vooral op binnenstedelijke ontwikkelingen

**Ja, binnenstedelijk is volgens mij wel echt DE opgave. Wat mij betreft is daar geen discussie over. Nederland is wat verstedelijking betreft echt een van de koplopers.**

In de H.J.Schoo-lezing 2015 “De roep van de stad” haalt Aboutaleb aan dat in 1950 56 % van de landelijke bevolking in de stad woonde, in 2010 83% en het CBS voorspelt 90% in 2050. Daar kun je dus niet omheen. Maar dan krijg je al snel de discussie over of al die huizen wel in de stad kunnen staan. Als er inderdaad zoveel huizen nodig zijn dat dat niet zou passen in de stad, en mensen daarom toch maar naar die randgemeentes gaan, dan vind ik dat echt een hele negatieve keuze. Ik vind het echt een zwaktebod van de sector en een kenmerk van de aanbodeconomie.

**Ja, binnenstedelijk is volgens mij wel echt DE opgave. Wat mij betreft is daar geen discussie over.**

Er zijn volgens mij veel mogelijkheden in de stad. Veel mensen zullen in de toekomst behoefte hebben aan minder ruimte en meer functionaliteiten. Bijvoorbeeld kleinere appartementen of leegstaande kantoren. En daarnaast denk ik dat mensen bewust moeten kunnen kiezen voor juist een plek buiten de steden of zelfs buiten de Randstad.

Door een aantal ontwikkelingen zoals big data weet je precies waar de mensen willen zitten en kun je de look-alikes vinden die daar ook willen wonen. Door communities, mensen die iets gemeenschappelijks hebben zoals een hobby of een levensinstelling of zelfs een leeftijd kun je echt aan placemaking doen.

**Voor je het weet mag iedereen weer tegen opbieden en grond kopen. Nee, daar gaan we dus niet meer terug naar toe, wat mij betreft.**

**Ik ben een beetje allergisch aan het worden voor die stadsverheerlijkers. Er zijn grote verschillen tussen mensen en er zijn grote verschillen in wat we onder stad verstaan.**

In Nederland hebben we sowieso een aparte manier van steden bouwen. Veel relatief kleine steden op relatief korte afstand van elkaar gelegen. Kortom, inmiddels echte netwerksteden. Als je kijkt naar het westen van het land, dan is dat feitelijk een zeer groot stedelijk gebied met open, vaak groene stukken ertussen. Als je het hebt over de trek naar de steden, dan zijn dat vooral mensen die in die netwerksteden, op de aan de rand gelegen Vinexlocaties zijn geland. Daar heeft de grote groei plaatsgevonden de afgelopen jaren. Niet in de binnensteden.

Sterker nog, sinds 2000 zijn er binnen de bebouwde kom net iets meer woningen gebouwd dan daarbuiten, maar door huishoudensverdunding is de bevolking daar over het algemeen afgenomen. Tegelijkertijd zijn er op de Vinexlocaties net buiten de bebouwde kom ook veel woningen toegevoegd, maar in die gebieden zijn relatief veel meer inwoners bijgekomen, vooral de meerpersoonshuishoudens en de gezinnen.

**Ik ben een beetje allergisch aan het worden voor die stadsverheerlijkers en denk wel eens, jongens, kom van die roze wolk af. De binnenstad is niet zaligmakend.**

Voor de binnenstedelijke gebieden wordt er teveel gefixeerd op de stedelijke elite, op het zaligmakende idee van iedereen op een kluitje. Ten eerste, niet iedereen die wil dat. Zeker mensen met kinderen, die willen ook in de toekomst in de meeste gevallen gewoon meer ruimte in en om het huis. Als meer mensen in of dichtbij de binnensteden willen wonen, dan wordt het ook erg duur. Daardoor krijg je kleinere woningen en de sterkste met de grootste portemonnee wint.

Dan match je eigenlijk de mensen aan de woonplek en ga je uit van wat mensen graag willen en hoeven ze geen negatieve keuze te maken. Want voor je het weet kom je uit op “we hebben te weinig ruimte in de grote stad, dus dan moeten we maar weer grote uitleglocaties aanwijzen en mag iedereen weer tegen elkaar opbieden en grond kopen”. Nee dus, daar gaan we niet meer terug naar toe, wat mij betreft.

**Particulier opdrachtgeverschap en co-creatie is niet meer weg te denken van de woningmarkt. Dit aandeel zal de komende jaren steeds verder stijgen**

**Zeker. Er zijn goede ervaringen met particulier opdrachtgeverschap.**

Ik denk dat het niet voor iedereen is; dat wijst onderzoek ook steeds uit. Het vergt heel veel van mensen en leidt vaak ook tot hogere kosten. Er zijn meerdere varianten met verschillende mate van invloed. Bij ons is alles co-creatie. Dat levert zoveel op, dat het zeker zal toenemen in de toekomst.

Co-creatie geldt niet alleen voor koop, maar ook voor huur. Uit een onderzoek dat we hebben gedaan blijkt dat mensen die graag willen huren ook graag invloed willen hebben om daarmee een huis te krijgen dat helemaal aansluit bij hun wensen.

***Bij ons is alles co-creatie. Dat levert zoveel op, dat het zeker zal toenemen in de toekomst***

Veel huishoudens en tweeverdieners, zeggen: “Laat mij maar aan de rand van de stad wonen, in een mooie nieuwbouwwijk. Daar hebben we alle scholen bij de hand, er is een winkelcentrum, er is openbaar vervoer. Ik kan makkelijk naar het stadscentrum, maar ik zit ook zo vanuit bijvoorbeeld Leidsche Rijn op de snelweg naar mijn werk in Amsterdam of Rotterdam, ik hoef niet te verhuizen, ik kan hier gewoon blijven wonen, ook als ik of mijn partner een nieuwe baan vind”. Zo’n wijk biedt heel veel voordelen, ook voor ouderen. Ik denk wel eens, jongens, kom van die roze wolk af. De binnenstad is niet zaligmakend.

**Naar mijn mening is dit een beperkte aanvliegroute die voor een deel erg wordt aangedikt.** Lang niet iedereen wil opdrachtgever van zijn eigen woning zijn, nog afgezien van het feit dat het tamelijk elitair is.

Ja, op het moment dat er allerlei subsidies worden verstrekt is het wel leuk, maar voor veel mensen is het onbetaalbaar. Als je dat bijvoorbeeld in stedelijk gebied wilt, dat wordt het al snel gestapeld collectief; dat is waanzinnig ingewikkeld en duurt allemaal ontzettend lang. Maar, als die wens echt leeft, dan moet er natuurlijk ook ruimte voor komen.

***Co-creatie en particulier opdrachtgeverschap zijn de vormen, maar wat waar het eigenlijk om gaat is dat je je als professional op een andere manier verhoudt tot de burger.***

Maar mensen schrikken daar doorgaans voor terug. Waar het volgens mij om gaat is veel wezenlijker; de burger wil op allerlei manieren gewoon meer zeggenschap. En dat betekent niet noodzakelijk de sores van het opdrachtgeverschap. Juist niet. Je ziet steeds meer dat mensen kiezen voor “ready made”. In plaats van “behangklaar” naar een zeer hoog



afwerkingsniveau, maar wel naar eigen keuze.

Co-creatie en particulier opdrachtgeverschap zijn de vormen, maar wat waar het eigenlijk om gaat is dat je je als professional op een andere manier verhoudt tot de burger. Als projectontwikkelaar haal je je legitimiteit steeds minder bij de politiek en steeds meer bij de bevolking. In plaats van dat je dus heel druk met die wethouder bezig bent, wat tamelijk frustrerend kan zijn, kun je beter met de mensen zelf aan de slag. Als je weet wat de burger wil, dan kun je samen naar de politiek optrekken om ook aan die kant medewerking af te dwingen.

Die noodzaak tot verandering is doorgedrongen bij de projectontwikkelaars. We zijn bijvoorbeeld bezig met het opzetten een opleiding E-business nieuwbouwwoningen, daar zetten we internet, social media en nieuwsbrieven in bij woningverkoop. Internet maakt het mogelijk om veel beter 1 op 1 met de consument te communiceren, dus ook veel transparanter te zijn en hem of haar in de “driver seat” te zetten. De klantreis, de tijd tussen het idee van willen verhuizen en het moment dat de handtekening wordt gezet, duurt gemiddeld circa 16 maanden. Via social media betrekken we de klant, adviseren hem en begeleiden we hem door dat hele proces. Dat kan tegenwoordig en dus dwingt de klant dat bij ons af. Terecht!

**Naast de vraag naar koopwoningen neemt de vraag naar huurwoningen in de vrije sector toe, de komende jaren**

Dat denk ik wel. Maar het gaat om ‘wonen’. Als je het dan hebt over koop of huur, dan redeneer je vanuit het aanbod. Dat onderscheid wordt bij ons in de branche natuurlijk snel gemaakt, maar dan denk je niet vanuit de klant.

Wij hebben op basis van bepaalde concepten zulke afspraken met gemeenten dat we aan de hand van co-creatie gaan kijken welk gedeelte koop en welk gedeelte huur wordt.

Die is natuurlijk al sterk toegenomen. Dat heeft in elk geval te maken met de crisis en met zekerheid ; weinigen durfden nog in een koopwoning te stappen. In het verleden kochten mensen ook omdat ze uitgingen van een snelle waardeestijging, maar dat speculatieve element moet er uit. Mensen zullen dan een meer rationele keuze gaan maken tussen kopen en huren, op basis van andere dan puur financiële motieven.

***In het verleden kochten mensen ook omdat ze uitgingen van***

***Kopen of huren? Dat weten ze nog niet. Maar wel dat ze op die plek met dat concept willen wonen.***

Er is natuurlijk wel een idee aan de voorkant, maar niet helemaal uitgewerkt. Je ziet dan ook dat mensen die in het begin aanhaken, nog moeten nadenken of ze willen gaan huren of kopen. Dat weten ze dan gewoon nog niet. Maar ze weten wel dat ze op die plek met dat concept daar graag willen wonen. Kopen of huren komt pas op het tweede plan. Het gaat om de plek en de manier van wonen, niet zozeer of het huur of koop is. Ik denk trouwens dat er over 10 jaar echt niet meer alleen huur en koop is, dan zijn er allemaal andere vormen.

***een snelle waardestijging, maar dat speculatieve element moet er uit.***

Een groeiende groep zal steeds meer behoefte hebben aan flexibiliteit. Mensen worden mobieler, ook op de arbeidsmarkt. Er zijn steeds meer bedrijven die op Europese schaal werken, waardoor mensen steeds meer moeten reizen. En met die mobiliteit neemt denk ik ook de behoefte aan flexibiliteit toe, dus ook de behoefte aan huurwoningen.

**Hoe gaan ontwikkelaars en gemeenten dat we in de aanbiedersmarkt weer in oude patronen vervallen?**

**Helaas, volgens mij gebeurt het eigenlijk al, want de urgentie om te co-creëren en samen te werken is hier en daar al minder omdat het zonder moeite allemaal ook wel goed gaat.** Al geloof ik toch dat die oude patronen geen stand zullen houden. Co-creatie levert zo ongelooflijk veel op. Betrokken bewoners, minder afzetrisico, je afzettijd is veel korter. Vaak zijn de huizen al verkocht voordat de officiële verkoop van start gaat. En datzelfde geldt ook voor co-design. Samenwerken met de gemeenten in plaats van dat die alleen op geld focust en ons oplegt wat we moeten doen. Dat zie je bij bepaalde gebieden nog steeds, wel, maar je ziet ook dat veel gemeenten echt graag willen samenwerken.

***Co-creatie levert zo ongelooflijk veel op. Betrokken bewoners, minder afzetrisico, je afzettijd is veel korter.***

De verschillen in aanpak zullen groter worden. Dat is prima, lekker laten gaan, denk ik dan. Bij ons zit co-creatie in het DNA en daarom zullen we ook succesvol blijven.

***Nou ja, daar zit natuurlijk gelijk al een waardeoordeel achter, maar ik vind niet dat het vroeger allemaal zo slecht was.***

De afgelopen 30 jaar hebben we met de Vinex, op uitleglocaties maar ook heel veel binnenstedelijk, een enorme prestatie geleverd. Wij, als Nederland, met z'n allen. Niet dat we nu weer Vinexlocaties gaan bouwen, dat hoorde bij die tijd. De crisis is achter de rug en we staan nu aan de vooravond van een nieuwe periode, een nieuwe opgave.

Wat we niet hebben is een nationale visie. Waar gaan we heen, wat gaan we doen met ons land?

***De afgelopen 30 jaar hebben we met de Vinex, op uitleglocaties maar ook heel veel binnenstedelijk, een enorme prestatie geleverd.***

Hoe gaan we in de toekomst wonen, werken en winkelen? Iedereen in de stad, dat willen mensen niet en wordt ook te duur. Maar uitleglocaties van 5000 of 10.000 woningen zie ik ons ook niet snel meer op de kaart zetten. Daar moeten andere dingen voor komen. Kleinere locaties, andere manier van ontwikkelen,

***De verschillen in aanpak zullen groter worden. Dat is prima, lekker laten gaan, denk ik dan.***



meer aansluitend op bestaand stedelijk gebied. Hoe gaan we dat dan doen? Nieuwbouw moet wel betaalbaar blijven.

***We hebben een nieuwe visie en nieuw elan nodig voor de komende jaren van hoe we onze stedelijke omgeving willen inrichten.***

Daarbij gaan we wat mij betreft zeker niet terug naar het verleden. Maar als het zou betekenen alleen co-creatie binnen de grachtengordel dan zeg ik, nee, dat is niet onze toekomst.

Het is echt heel belangrijk dat we met elkaar proberen te bedenken hoe we de dingen willen aanpakken. En belangrijk deel van de opgave zit in stedelijk gebied, in oude kantoorgebouwen, industrieterreinen. Maar dat kost veel tijd en veel geld. De “gevestigden” in de stedelijke gebieden profiteren van een strikter ruimtelijk beleid. Als we niet uitkijken worden de nieuwkomers het kind van de rekening. Hoe organiseren we het dat de bestaande belangen de vernieuwing niet lamleggen?

Binnen enkele jaren hebben we een groot tekort aan geschikte ontwikkellocaties, de prijzen lopen dan snel verder op. Daar moeten we nu op anticiperen.

### **Wat zijn volgens jou de gevolgen van de nieuwe, beperktere rol van corporaties**

**De corporaties moeten nu echt de focus gaan leggen op hun kerntaak, de sociale opgave en het creëren van sociale cohesie.** Ze moeten nu vooral de vraag gaan beantwoorden wat de reden van hun bestaan is en welke toegevoegde waarden ze leveren. De rollen zullen niet meer op basis van macht verdeeld worden, maar er kan op basis van kracht worden samengewerkt. En dan gaat het toch wel om de software en dus hoe je met elkaar samenwerkt. Voorheen lag het accent vooral op cijfers en stenen. Ik denk dat je nu veel meer gaat kijken van wie is waar goed in en hoe kun je samen op basis van vertrouwen dingen vlot trekken en voor elkaar krijgen.

**Het is helder, er gaat nu niet ineens een luilekkerland voor de laagste inkomens ontstaan.** We hebben de komende jaren echt beleid nodig om ervoor te zorgen dat iedereen een dak boven z'n hoofd kan krijgen. Er is gewoon een enorme strijd om ruimte aan de gang en die neemt alleen maar toe. Een belangrijke vraag voor de woningcorporaties is, hoe hou je je woningvoorraad voor de laagste inkomens op peil?

Als er niks wordt gedaan, weet je dat de lagere inkomens als eerste de dupe zullen zijn. En hoe zorg je ervoor dat de buurten en wijken gemengd blijven? Want als je kijkt naar bijvoorbeeld Londen, dat is gewoon een getto voor de



***De rollen zullen niet meer op basis van macht verdeeld worden, maar er kan op basis van kracht worden samengewerkt.***

In Den Haag doen we dat bijvoorbeeld op een aantal plekken met Haagwonen en in samenwerking met de gemeente en dan zie je dat het heel goed werkt. In de Rivierenbuurt zijn op verschillende plekken projecten ontwikkeld. Ook veertien grote herenhuizen, die je niet op die plaats in de stad zou verwachten. Daar wonen mensen die anders naar de rand van de stad zouden zijn gegaan. Zo'n wijk krijgt een boost en als je dat op verschillende plekken toepast, dan werkt het echt.

rijken. Daar komt de middenklasse zelfs niet meer in. Dat moeten wij hier in Nederland niet willen.

***Als er niks wordt gedaan, weet je dat de lagere inkomens als eerste de dupe zullen zijn.***

Nou hebben we in Nederland al een veel rechtvaardiger verdeling. Veel mensen kunnen op redelijke afstand van de binnenstad met huurtoeslag in een goede eengezinswoning wonen. Dat moeten we overeind houden. En in Nederland hebben we dat zo georganiseerd dat die taak voor de laagste inkomens vooral bij de corporaties ligt.

•