



Ontwikkelingen

**TE KOOP
TE HUUR**

**'De Nederlandse
huizenmarkt is geen
bubble'**

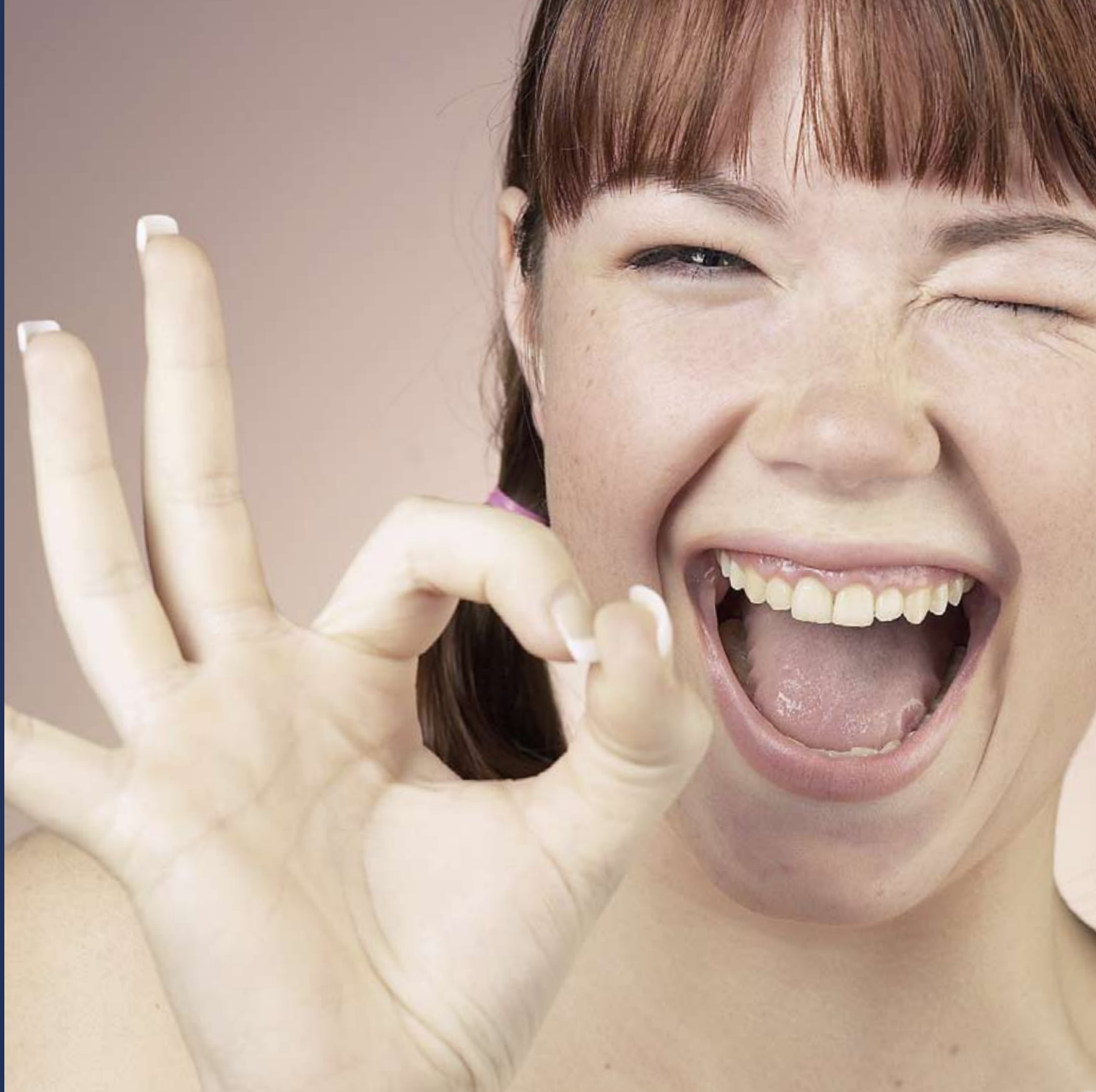
Gerrit Zalm

Nr. 9 | 2008



Inhoud

- 3 Voorwoord door Adjiedj Bakas
- 5 Interview met Gerrit Zalm
- 9 Hans Kröger houdt zich liever bij zijn eigen leest
- 12 Makelaars over de huidige woningmarkt en zijn ontwikkelingen
- 16 Jeugdsportfonds
- 17 Ronald Bleeker (Rabobank) ziet nergens een zeepbel
- 20 De familie Tjeertes over hun woning in USP-plan Padland
- 22 Status van diverse projecten
- 24 Colofon



Voorwoord

Wonen en recessie

Goed, de economische recessie is onder ons. De komende twee jaar wordt het economisch minder. Economen verwachten een groei van rond de 0%. Voor de goede orde: dat betekent dus dat we even rijk blijven als nu, althans de meesten van ons. Maar de e van economie is ook de e van emotie. En we leven in zeer emotionele tijden. Tijdens de "Drie Dwaze Dagen" van De Bijenkorf vechten we om koopjes. Nu er op de Beurs koopjes zijn te halen, blieden we die niet. Het CBS meldt ook dat in recessietijden minder babies worden geboren, omdat de mensen niet durven broeden. Een baby kost geld, een groter huis, oppas, u kent dat wel. Ook trouwen mensen minder, ze kiezen er meer voor om samen te leven. Scheelt in de kosten van een bruiloftspartij. En als de kostwinner werkloos wordt, wordt er vaker gescheiden, omdat het gezin de druk daarvan vaak niet aankan.

Voor het nieuwe boek *The Future of Finance* heb ik de afgelopen tijd tientallen mensen uit en rondom de financiële sector gesproken. OK, de komende twee jaar hoeven we geen massamediale campagnes te verwachten van financiële dienstverleners, om nieuwe klanten binnen te halen. Het behouden van klanten gaat nu voor. Wat we wel kunnen verwachten is dat er door slimmerikjes in de financiële branche voorgesorteerd wordt op de volgende economische fase die na de recessie aanbreekt. Nu al wordt duidelijk dat mensen zonder koopwoning straks een bijzonder moeizame pensioenpositie zullen hebben. Inbreng van je eigen huis in je toekomstige financiering na je pensioenering, is dus van eminent belang. Maar dan moet je huis wel een zekere waardevastheid hebben. Staat het in een wijk die over enkele jaren verpauperd is, dan heb je er niets aan als inbreng in je toekomstige pensioenvoorziening. De oude wijsheid van makelaars "locatie-locatie-locatie" blijft dus opgaan.

Steeds meer mensen werken deels of fulltime vanuit huis. De werkfunctie van je huis wordt belangrijker, ook om files deels te ontlopen. En we maken in verschillende levensfasen meer mee. Ons huis moet daarin meegroeien, flexibel zijn dus qua invulling. Tot nu toe verhuizen we gemiddeld eens in de zeven jaar en de meeste mensen blijven wel in dezelfde regio wonen. Mensen zijn honkvaster dan menigeen denkt. En zoals in recessietijden de mode barok en uitbundig wordt, wordt ook de architectuur weer barok. Mensen zoeken een décor voor hun leven, en décor voor hun belevenissen en de kille klinische no-nonsense architectuur van de laatste tijden blieden ze niet. Retro dus?



Niet perse, modern barok kan ook.

Hoewel de bevolking krimpt, zet de woonverdunding wel door. Steeds meer kleinere huishoudens dus. Ons liefdesleven ontwikkelt zich net zo onstuimig als de rest van de wereld, dus de combinaties worden steeds diverser. We kennen nu al het "nahuwelijk", waarmee bedoeld wordt de vorm waarin ex-partners met elkaar en kinderen omgaan na een scheiding. Niet te ver van elkaar wonen is daar belangrijk in. Al 1:3 huwelijken eindigt in een scheiding. Ook samenwonenden kiezen er steeds vaker voor na verloop van tijd weer ieder een eigen weg te gaan. Bouwen voor de toekomst betekent daarmee steeds vaker ook bouwen voor het nahuwelijk.

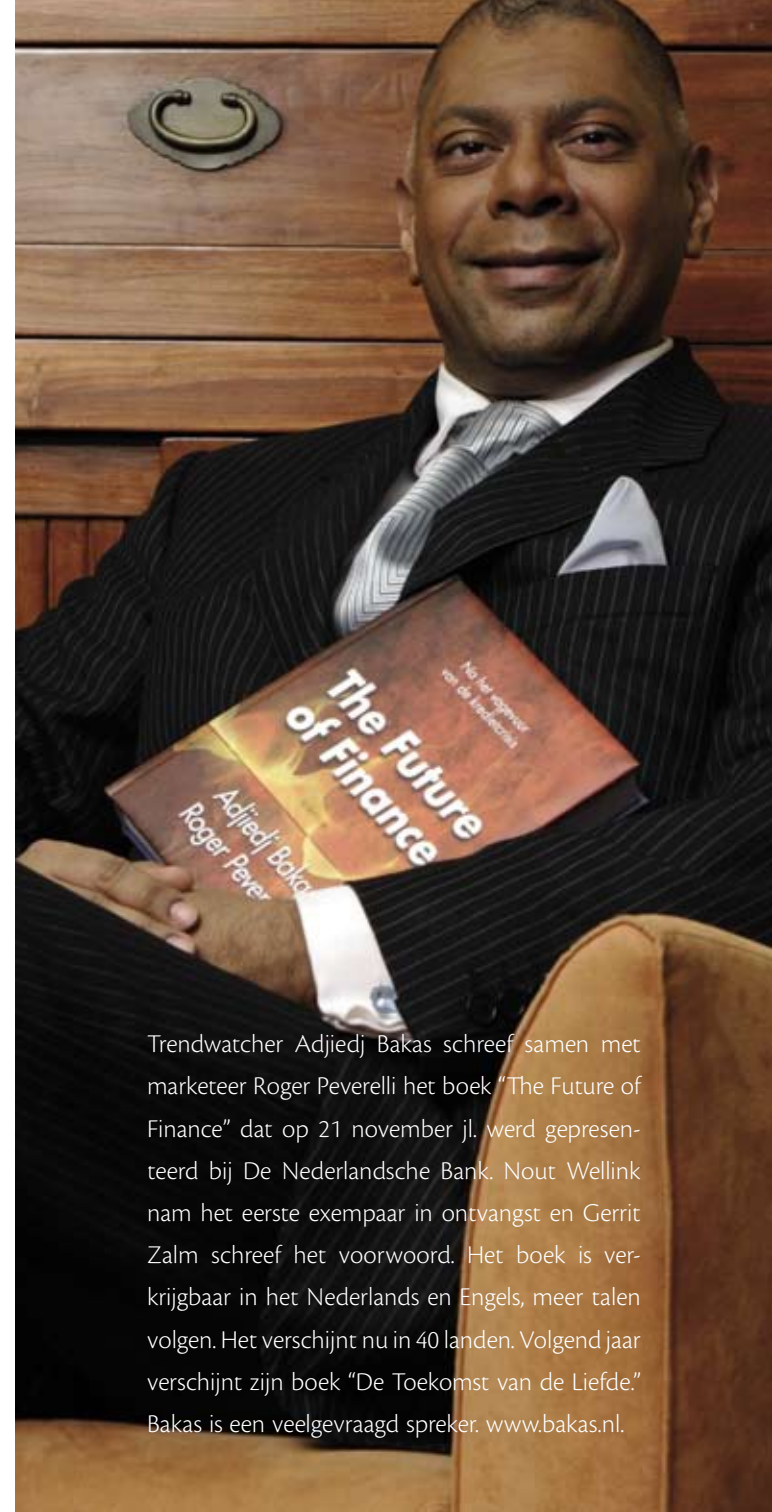
De energierekening zal de komende tijd gestaag stijgen. Olie wordt duurder, gas ook. Woningen zijn bij elkaar goed voor zo'n 30% van de nationale energieconsumptie. Energie-arm bouwen kan nu beter worden ingevuld dankzij de toenemende mogelijkheden. Zonne-energie ontwikkelt zich razendsnel, en kan al in dakpannen en glazen ruiten worden verwerkt, straks ook in verf. Energie kan ook uit asfalt worden gehaald en ook biobrandstoffen komen er aan, zeker als we door de probleempjes van de eerste generatie heen zijn. Zoet water dat we gebruiken in badkamers wordt nu erg inefficiënt gereinigd en hergebruikt. Ook dat kan straks slimmer. Komt er straks wellicht een Al Gore badkamer? Nu al wordt de kippenmest in ons land gebruikt als energiebron voor 80.000 huishoudens. Poepdeskundigen verwachten dat dit procedé straks ook voor andere poepsoorten, waaronder die van de mens gebruikt kan worden. In de menselijke drol zit namelijk een enzym, een beestje, dat waterstof maakt. In het huis van de toekomst kan veel meer afval dan we ons nu realiseren, als energiebron worden gebruikt, wat weer scheelt in afvalverwerkingskosten, zoals we zo mooi in praktijk gebracht zien bij afvalcentrale HVC in Amsterdam.

De gemiddelde Nederlander haat zijn burens. In TV-programma's als "De Rijdende Rechter" zien we wekelijks hoe burens elkaar het bloed onder de nagels vandaan treiteren. Door de klimaatverandering wordt het warmer en staan meer ramen en deuren open en leven we meer buiten: voer voor meer burenruzies dus. Bouwen op manieren die burenruzies kanaliseert, heeft ook toekomst. Verhuizen louter omdat je ruzie met je burens hebt, is straks geen optie

meer. Mooi vind ik zelf het idee van waterwonen. Ik zag ze onlangs in Friesland, waterwoningen nieuwe stijl, die eigenlijk een varende caravan zijn. Bevalt je ligplek je niet meer, dan vaar je ergens anders heen. Van deze waterwoningen kunnen we nog veel verwachten, zeker als er meer watermanagement nodig is voor het wonen straks. Een moderne Ark van Noach, maar dan zonder de hele beestenboel.

Bij woonverdunding past ook part-time living. Steeds meer mensen hebben een vakantiehuis in eigen land. Of wonen buiten de Randstad en hebben daar een pied-a-terre, waar ze doordeweeks vanwege werk slapen. Of ze werken doordeweeks enkele dagen/nachten in een hotel op locatie, om de files te vermijden. Goed, in recessietijden worden files doorgaans minder, maar toch is dit een gegeven dat interessant blijft voor het bouwen voor de toekomst. Want zo'n "werkhotel" is wel iets anders dan het standaard hotel.

Je moet overigens wel creatiever worden in dit vak. Ik zag laatst dat een projectontwikkelaar waarvan mensen bij hem een nieuwbouwappartement kochten, een garantie gaf voor de verkoopwaarde van hun oude huis. Raakten ze dat niet kwijt, dan stond hij daar garant voor. Zo voorkwam hij dat mensen kopschuw raakten in moeilijker economische tijden en een geplande verhuizing gingen uitstellen. Slim bedacht. Zo zie je maar weer: voor creatieve mensen is er in alle tijden handel.



Trendwatcher Adijedj Bakas schreef samen met marketeer Roger Peverelli het boek "The Future of Finance" dat op 21 november jl. werd gepresenteerd bij De Nederlandsche Bank. Nout Wellink nam het eerste exemplaar in ontvangst en Gerrit Zalm schreef het voorwoord. Het boek is verkrijgbaar in het Nederlands en Engels, meer talen volgen. Het verschijnt nu in 40 landen. Volgend jaar verschijnt zijn boek "De Toekomst van de Liefde." Bakas is een veelgevraagd spreker. www.bakas.nl.

Gerrit Zalm:

“We zijn voorzichtiger, kritischer ook. Maar financiering van een woning is nog goed mogelijk”

Nu de economische groei stagneert en in sommige Europese landen inmiddels sprake is van een negatieve groei, zullen banken beslist wat kritischer zijn bij de beoordeling van de aanvragen voor een hypotheek. Maar ook al zit het economisch tegen, “de Nederlander hoeft echt niet bang te zijn dat hij straks overal bot vangt”, zegt Gerrit Zalm, oud-minister van Financiën en Chief Financial Officer bij DSB Bank NV. “Grootbanken zullen hun verliezen willen compenseren, andere banken kunnen daar gebruik van maken.”

Nee, een echt vrolijk beeld schetsen kranten niet over de marktontwikkelingen in de vastgoedsector. Een voorlopige koopovereenkomst is op de woningmarkt minder waard geworden. Steeds meer mensen moeten de koop van het huis noodgedwongen terugdraaien omdat ze de financie-

ring niet rond krijgen of omdat de verkoop van hun eigen woning niet wil lukken. Precieze cijfers zijn nog niet bekend. Maar Amsterdamse makelaars melden zo'n 15 tot 20 procent minder transacties in de maanden oktober/november en er is weinig reden om aan te nemen dat andere regio's een afwijkend beeld laten zien.

Zoals de individuele koper nu twee keer nadenkt over de aankoop van een woning, zo zijn banken ook voorzichtiger geworden. Velen hebben in de media al hun vrees laten horen: het zou nog wel eens knap lastig kunnen worden voor grote groepen om hun financieringen rond te krijgen. “Welnee,” reageert Gerrit Zalm, met zijn twaalf jaar de langstzittende minister van Financiën ooit en sinds ruim een jaar onder meer werkzaam als Chief Financial Officer bij DSB Bank NV. “Het is waar, onder invloed van de huidige economische omstandigheden zijn hypotheeknemers onmiskenbaar een sterker risicomijdend gedrag gaan vertonen. En natuurlijk kijken ze naar het inkomen van hun klanten. Me dunkt, het zijn banken! Het is in deze markt volstrekt legitiem wanneer banken het hun klanten wat lastiger maken om een tophypotheek af te sluiten. Enige voorzichtigheid kan heus geen kwaad.

Als we naar onze eigen portefeuille kijken, zien we nu dat we in vergelijking met de situatie in de afgelopen jaren met lagere waardes van de hypotheek ten opzichte van het onderpand werken. Van iemand die een goede betalingsmoraal heeft en keurig zijn maandelijkse verplichtingen nakomt heeft een bank geen last wanneer de hypotheekschuld iets groter is dan het onderpand.





Het wordt pas een probleem als er niet meer betaald wordt. En dat willen alle banken voorkomen.”

Volgens Zalm is het aannemelijk dat banken met een kritischer blik zullen kijken naar de hypotheekaanvragen die zij onder ogen krijgen; een kritischer kijk naar zowel het inkomen van de aanvrager als naar de waarde van het onderpand. “DSB heeft eveneens de voorwaarden aangescherpt, bijvoorbeeld voor de aflossingsvrije hypotheeken. Dat doen we niet meer zo makkelijk omdat wij ons realiseren dat huizenprijzen weer kunnen dalen. De aanscherping hebben we overigens al begin dit jaar doorgevoerd en is dus geen maatregel geweest die we hebben genomen naar aanleiding van de crisis op de financiële markten.”

Verruiming voorwaarden NHG

Naarmate de zorgen over de neerwaartse trend in de markt van koopwoningen bij nogal wat partijen toenemen, wordt de roep luider om verruiming van de voorwaarden waaraan kopers moeten voldoen om in aanmerking te komen voor de Nationale Hypotheek Garantie. “Als stimulerende maatregel moeten we ons daarvan niet al teveel voorstellen,” waarschuwt Zalm. “Maar het kan in sommige gevallen wel bijdragen aan een oplossing. We dienen ons te realiseren dat met de NHG slechts een betrekkelijk kleine groep mensen geholpen is. Wanneer de voorwaarden worden opgerekt, zal de totale markt van koopwoningen echt niet onmiddellijk gaan bruisen. De hypotheekverstrekking zonder garantstelling is in de markt nu eenmaal erg dominant.”

Onder de aanbieders van hypotheeken zal zich onder druk van de huidige markt een serieuze schifting voltrekken. Een aantal financiers is inmiddels al uit de markt vertrokken en een aantal zit met forse problemen. Daarnaast komen sommige bemiddelaars in de problemen omdat ze aan provisiespreiding en provisietransparantie moeten voldoen. Voor deze beroepsgroep wordt de markt ook een stuk lastiger. Dan hebben we nog de partijen die financieringen beschikbaar stellen maar niet beschikken over spaargelden die hen toevertrouwd zijn. Zij moeten de benodigde middelen altijd op de kapitaalmarkt zien te vinden en zitten dus ook al in een moeilijk parket. Zalm: “De grootbanken - ik denk geen enkele uitgezonderd - hebben in de kredietcrisis de nodige klappen opgelopen. Het lijkt mij niet meer dan een logische zet van deze banken dat zij nu proberen om hun winstmarges op leningen weer omhoog te brengen. En een goed werkend middel is het verstrekken van leningen aan kredietwaardige partijen waar ze een mooie rente voor kunnen rekenen. Ik verwacht ook dat de risico-opslagen, ten opzichte van de staatsleningen, hoger zullen worden dan het niveau dat we gewend zijn. Er is feitelijk sprake van een dubbele beweging. Aan de ene kant is het rentepijl behoorlijk gaan zakken en zakt het mogelijk nog verder, maar de opslagen die er op worden gelegd in verband met de risico's gaan juist omhoog. Desalniettemin is het voor de Nederlander over het algemeen nog steeds heel goed te doen om een woning te financieren.”

Moeten gemeenten in Noord-Holland zich ongerust gaan maken dat de woningbouwplannen waar zij jaren van voorbereiding in hebben gestoken misschien nooit gerealiseerd

zullen worden? Ze moeten in elk geval rekening houden met vertraging, vindt Zalm. “Het zijn niet zelden ook de projectontwikkelaars zelf die op de rem trappen omdat zij de vrees hebben de woning niet te zullen slijten. En die zorgen zijn heel reëel. In onzekere tijden houden velen van ons liever de hand op de knip. Als de lopende projecten vertragingen oplopen, zal een projectontwikkelaar aarzelen om een volgend project op te starten. Niemand weet hoe de komende jaren er economisch uit zullen zien, maar laten we het voorzichtig uitdrukken: veel reden voor optimisme is er niet. Het worden magere jaren, dat staat wel vast.”

Kopers aanmoedigen

In hoeverre is een bank in staat om de aspirantkopers aan te moedigen om onder de huidige omstandigheden toch die stap te zetten? Zalm: “Ook wanneer de woningmarkt volop in beweging is, onderscheiden banken zich graag van hun concurrent met een aantrekkelijk rentetarief. En dat helpt echt. Als DSB zien we de productie toenemen nu we hypotheekaanbieden met heel aantrekkelijke rentes. We groeien tegen de trend in. Natuurlijk worden we ook een beetje geholpen omdat een aantal spelers weggevallen is. Het zijn vooral buitenlandse partijen die niet meer actief zijn. Maar we profiteren zeker ook van de grootbanken die er nu wel heel hard aan trekken om hun winstmarges te verbeteren. DSB is

traditioneel een grote speler op het gebied van consumptief krediet. Het aanbieden van hypotheekaanbieden is voor ons nog een betrekkelijk nieuwe markt. En als je een heel bescheiden marktaandeel hebt, is elke groei natuurlijk meteen goed merkbaar. Maar op dit moment doen we het echt heel erg goed.”

Behalve een aantrekkelijke rente kunnen ook creatieve hypotheekproducten met vriendelijke voorwaarden een stimulans zijn. Zalm onthult dat DSB de mogelijkheden onderzoekt om een hypotheek aan te bieden in combinatie met een verzekering tegen de waardevermindering van het onderpand. “We verwachten dat een dergelijk product veel kan betekenen in onzekere periodes. Het is in deze

markt zonder meer een innovatief product. Voordat we hiermee op de markt komen moeten we goed op een rijtje hebben gezet wanneer de verzekering wel en wanneer niet uitkeert. Bij een echtscheiding, arbeidsongeschiktheid of werkloosheid, situaties waarin eigenaren vaak geforceerd zijn hun huis te verkopen zou dan de waardedaling verzekerd kunnen zijn. Op die manier wordt voorkomen dat er na de verkoop van de woning nog een hypotheekschuld overblijft. Als DSB bank hopen we binnenkort de verzekering te kunnen introduceren. We zullen de verzekering waarschijnlijk onderbrengen bij een andere grote partij, een Lloyds bijvoorbeeld.”



Wel zo prettig die renteaftrek

Meer dan wat de Nederlandse overheid nu reeds doet om de woningmarkt in beweging te houden, vindt Zalm niet nodig. "Zo'n Nationale Hypotheek Garantie vind ik al heel wat, ook al betalen de mensen het zelf. En laten we niet vergeten dat we in Nederland al bijzonder verwend zijn met de aftrek van de hypotheekrente. Onder huidige omstandigheden is het toch wel erg prettig dat die gehandhaafd blijft. Ik denk dat we ons gelukkig mogen prijzen met de belofte van het kabinet om in elk geval deze regeerperiode niets met de hypotheekrente te doen. Het zou ook buitengewoon onverstandig zijn om de discussie weer te openen nu we economisch gezien een bijzondere onzekere toekomst tegemoet gaan. Ik beweer niet dat we er slechter voor staan dan het kabinet ons wil laten geloven, maar ik neem wel zo mijn eigen ervaringen mee die ik als directeur van het Centraal Planbureau opdeed. Als we in die tijd prognoses maakten, bleken die net iets nauwkeuriger dan het hanteren van het gemiddelde van de laatste twee verstreken jaren. Persoonlijk verwacht ik dat we nog met een behoorlijke nasleep van de kredietcrisis te maken krijgen. En behalve de kredietcrisis hebben we ondertussen ook te maken met de gewone conjunctuurbeweging die al een dalende tendens liet zien. Dat kunnen we niet ontkennen. We zien dramatische ontwikkelingen in Engeland en Ierland die gepaard gaan met een instortende huizenmarkt. Kortom, er zijn heel wat signalen die er op wijzen dat we een conjunctureel moeilijke periode tegemoet gaan."

Is er volgens Zalm een parallel te trekken tussen de ontwikkelingen die zich nu aan het voltrekken zijn en de situatie in

de jaren tachtig van de vorige eeuw toen de huizenmarkt vrij plotseling instortte? Zalm: "Nee, die situaties zijn niet vergelijkbaar. Ik zou me willen aansluiten bij de analyses van het Centraal Planbureau. Dat stelt heel duidelijk dat er van een bubble in de Nederlandse huizenmarkt zeker geen sprake is. Ik denk dat de markt voor koopwoningen inderdaad gezond is. Misschien dat prijzen op korte termijn in een bepaald segment iets dalen. Maar dat zal zeker niet structureel blijken. Grondprijzen stijgen nu eenmaal altijd meer dan de inflatie. Dat geldt over het algemeen ook voor de bouwkosten omdat de bouw tamelijk arbeidsintensief is. Als gevolg daarvan stijgen dus ook nieuwbouwprijzen in een sneller tempo dan de inflatie. En in die opgaande lijn liften de prijzen van de bestaande woningen mee omhoog. Met deze trend hebben we in Nederland al vele tientallen jaren te maken en ik zou niet weten waarom daarin nu plotseling een breuk zou optreden. Er zal hooguit een tijdelijke afvlakking zijn omdat de prijsstijgingen mogelijk te hard zijn gegaan en er dus gecorrigeerd moet worden. Ik ben nergens een analyse tegengekomen die aangeeft dat Nederland in een extreem overspannen woningmarkt verkeert. Toen in de tachtiger jaren de huizenprijzen kelderden, waren die in de jaren daaraan voorafgaand in een veel hoger tempo gestegen dan in de periode die nu achter ons ligt. Een belangrijk verschil was natuurlijk daarnaast de hoogte van de rente. Percentages van tien of meer waren in die jaren gebruikelijk. De combinatie van torenhoge rentes en een zwakke economische ontwikkeling bleek funest te zijn. Van een hoge rente is nu geen sprake."



Hans Kröger houdt zich liever bij zijn eigen leest

“Ontwikkeling commercieel vastgoed is funest voor beeldvorming van corporaties”

Tegen de trend in die grote corporaties hebben gezet om zich op commerciële wijze met de ontwikkeling van vastgoed bezig te houden, concentreert corporatie Het Grootslag zich liever op haar maatschappelijke taak. “De rol van projectontwikkelaar is niet nodig en slecht voor ons imago,” zegt directeur Hans Kröger. “Maar de omstandigheden drijven me soms in de armen van een commerciële vastgoedontwikkelaar.”

Woningcorporatie het Grootslag is zoals haar directeur Hans Kröger het omschrijft; “een enthousiaste en ambitieuze club die zo’n 2400 woningen in beheer heeft in de West-Friese gemeenten Wervershoof, Andijk en Drechterland”. Met lede ogen ziet Kröger aan hoe andere corporaties zich steeds nadrukkelijker als projectontwik-

kelaar manifesteren. Kortgeleden is Het Grootslag samen met USP Vastgoed in een ontwikkelingstraject gestapt. Betekent dat een trendbreuk? Gaat de kleine corporatie overstag en laat Het Grootslag nu ook zijn principes varen? Kröger: “Je zou het een defensieve actie kunnen noemen. Soms moeten we wel gronden verwerven omdat anders collega-corporaties de grond wegkapen. Ik wil niet dat Het Grootslag straks in een positie komt waarin het voor ons onmogelijk is om woningen te bouwen. De basis blijft dat wij met gemeenten in een project stappen en afspreken welk deel sociale huur is en welk deel koopwoningen moet worden. In Onderdijk trekken we nu een keer samen met een commercieel ontwikkelaar op.”

Veel woningbouwcorporaties zeggen in de projectontwikkeling te stappen omdat zij met de winsten vervolgens uitvoering kunnen geven aan hun maatschappelijke taak: betaalbare huisvesting bieden voor degene die in de vrije sector moeilijk aan bod komen. Kröger zet vraagtekens bij die redenering. “Mijn motto is: schoenmaker hou je bij je leest. Wij willen zorg inhuren en ondersteunen maar ik vind het niet tot de taak van een corporatie behoren om op de stoel van de zorginstelling te gaan zitten. Daar hebben we geen kaas van gegeten, dus we moeten dat ook niet willen en dat vind ik ook van projectontwikkeling. Wij zijn er niet op ingericht om winst te genereren. Uiteraard moeten we efficiënt werken en zorgvuldig de kostenkant bewaken. Maar dat is gewoon je verantwoordelijkheid omdat je met publieke middelen omgaat.”



Aparte verantwoordelijkheden

Het geweld waarmee corporaties zich buiten hun traditionele werkgebied manifesteren was mede een reden om samen met USP Vastgoed in de vastgoedontwikkeling te stappen. “Negatief geformuleerd zou je mogen zeggen dat ik ertoe word gedwongen,” zegt Kröger. “Maar dat is een beetje flauw en het klinkt alsof je zo’n commerciële partij met wantrouwen benadert. Dat is zeker niet het geval. Ik ben me er wel voortdurend van bewust dat we beide een aparte verantwoordelijkheid hebben.”

In Onderdijk bouwt Het Grootslag samen met USP Vastgoed 40 woningen waarvan 8 in de categorie sociale woningbouw. Voor een betrekkelijk kleine corporatie is



het een groot project temeer daar Het Grootslag ook nog financieel risico draagt in het totale project.

Het is voor het eerst dat de corporatie als vennoot toetreedt tot een ontwikkelings-bv. Wel zijn eerder, samen met ontwikkelaars, woningbouwprojecten gerealiseerd, maar daarin was Het Grootslag een zelfstandige en onafhankelijke partij.”

Nu het ernaar uitziet dat de woningproductie fors achteruit gaat, kunnen corporaties volgens Kröger een grote toegevoegde waarde hebben voor het bouwproces. In de jaren tachtig en negentig namen corporaties veel bouwprojecten van koopwoningen over om daarmee het bouwproces door te laten gaan. Of dat nu ook gaat gebeuren is sterk afhankelijk van de overheid die aast op het geld van de corporaties. De nieuwe minister Van der Laan van Wonen Wijken en Integratie zal net als zijn voorganger het geld willen gebruiken voor de prachtwijken. “Maar iedereen lijkt te vergeten dat ons geld in het vastgoed zit. Inderdaad, de waarde van ons bezit is de laatste jaren sterk gestegen. Volgens de balans mogen we dan wel schatrijk zijn, maar daarmee hebben we het geld nog niet op onze rekening staan. Logisch ook, want we bouwen immers niet om winst te genereren. Een tweede factor is dat wij macro gezien in Nederland teveel sociale huurwoningen hebben. Landelijk is onze doelgroep ongeveer dertig procent van de bevolking. In deze regio zitten we met het aandeel sociale woningvoorraad op 22 procent. In de grote en middelgrote steden is het aandeel respectievelijk 80 en 60 procent. Van die overkill aan sociale huurwoningen wil de overheid af. Dat vraagstuk wordt macro benaderd,

maar op lokaal niveau speelt het helemaal niet en zitten we zelfs onder de norm.”

Verkeerde voorbeeld

Dat sommige corporaties zo nadrukkelijk in de projectontwikkeling stappen is ook slecht voor de beeldvorming. Het irriteert Kröger mateloos. “Corporaties geven bepaald niet het goede voorbeeld. Dat gekke gedoe in Rotterdam met zo'n stoomschip dat ineens 200 miljoen euro gaat kosten. Dat bevestigt het beeld van de corporaties die bulken van het geld. Ymere ontpopt zich als grootste concurrent van Bouwfonds. Dat zien de politici natuurlijk ook en die vragen zich terecht af of dat wel allemaal nodig is. Woningontwikkeling met winst oogmerk is niet onze rol. Laten die corporaties alsjeblieft de middelen investeren in hun eigen bezit. Als ze dat eerder hadden gedaan, hadden we die krachtwijken niet gehad. Nu moeten wij daar aan meebetalen. Anders gezegd: wij worden gedwongen geld af te staan aan de concurrent. Wij betalen mee aan dat belachelijke project van de SS Rotterdam, wij betalen mee aan 120 sociale huurwoningen in Spanje waar niemand om heeft gevraagd.”

Investeren in eigen bezit doet Het Grootslag wel want de belangen van de doelgroep worden niet uit het oog verloren. Kröger begrijpt niets van het gemak waarmee politici de problematiek van de wijken in grote steden vertalen naar die van de kleine kernen. “Ik heb Tweede Kamerlid Ineke van Gent van Groen Links naar aanleiding van haar boekje Baas in Eigen Huis uitgenodigd om mij eens haarfijn uit te komen leggen wat wij hier in Wervershoof verkeerd

doen. Ze is geweest, heeft gepraat met huurders, bewonercommissies, de Raad van Commissarissen en wat zegt ze na afloop: mijnheer Kröger, uw huurders wonen in een Walhalla! Maar dat is kletsboek; ze wonen in een omgeving die hun minimaal biedt waar ze recht op hebben. Tegen Van Gent heb ik het ook gezegd: gooi asjeblief niet alles op één hoop. Zeg nu eens gewoon dat wij het hier goed doen. Wij bouwen op dit moment met een productie van 1,6 procent groei. Allemaal woningen in de sociale sector, huurwoningen, koopzeker-woningen en starterswoningen. Voor het eerst in ons bestaan bouwen wij straks twee woningen in de vrije sector. Ze maken deel uit van een plan met nog zes sociale huurwoningen en zes koopzeker-woningen. Die twee vrije sector-woningen bouwen we niet omdat wij wel eens wat wilden verdienen, nee we bouwen die omdat het een stedenbouwkundige wens is. Kortom wij geloven in onze missie en gaan vrolijk verder met het bouwen van sociale huurwoningen en de ontwikkeling van maatschappelijk vastgoed zoals dorpshuizen in Wervershoof en Onderdijk en een boerderij waar we zorgwoningen in bouwen.”

In de vastgoedwereld wordt gemakkelijk het onderscheid gemaakt tussen de koopmarkt en de huurmarkt. Voor Kröger bestaat dat verschil niet want zo redeneert hij, “in feite wil iedereen kopen, sommigen kunnen het niet en dan is het zijn taak om die groep kwalitatief goede en betaalbare huisvesting te bieden. Maar de kopers en de huurders die wel zouden willen kopen maar niet kunnen, vormen één en dezelfde groep. Die groep is één markt.”

Kwalitatief tekort

De West-Friese markt heeft geen last van een kwantitatief tekort maar een kwalitatief. Er moet dus kwaliteit worden toegevoegd en kwaliteit is in de optiek van Kröger een levensloopbestendige woning. Bij voorkeur grondgebonden, eengezinswoningen met op de begane grond een voorbereiding om daar later eens een slaapkamer of badkamer te maken als dat nodig mocht zijn en boven gewoon drie slaapkamers en een badkamer. “Wij voegen kwaliteit toe, wetende dat we het straks allemaal hard nodig hebben. Een projectontwikkelaar doet dat niet, althans niet voor eigen rekening. Een projectontwikkelaar – en daar is niks mis mee want zo zijn de taken in Nederland verdeeld – wil vandaag bouwen en als het even kan vandaag verkopen. Wij kijken enkele generaties vooruit. We zullen wel moeten trouwens want over veertig jaar moeten we ook nog een rendement uit de woning kunnen halen. Ik ben ervan overtuigd dat projectontwikkelaars straks ons voorbeeld zullen volgen. De vergrijzing is nog niet zo ver dus nu hoeven ze nog niet. En als het even kan, moeten we die kwaliteit ook toevoegen aan de bestaande woningen. We moeten heel kritisch kijken naar de bestaande voorraad. Is die nog wel geschikt te maken, rekening houdend met de huidige woonwensen. Dat is niet aan projectontwikkelaars, nee dat is op de eerste plaats een taak voor gemeenten en corporaties. Daarin kunnen ze elkaar versterken.”



makelaars over de huidige woningmarkt en zijn ontwikkelingen



Voorzichtigheid is geboden

Paul Moerkamp, Van Overbeek Makelaars

Paul Moerkamp, directeur bedrijfs- en projectmakelaardij van Van Overbeek, buigt zich op verzoek van USP Vastgoed over drie vragen die te maken hebben met de ontwikkelingen op de woningmarkt.

De huidige onroerendgoedmarkt is een kopersmarkt. Hoe ziet u als makelaar die ontwikkeling in uw eigen regio?

De Westfriese woningmarkt is een zogeheten kopersmarkt. Dat betekent dat huizenkopers eisen kunnen én mogen stellen. Het klinkt wellicht als een 'open deur', maar ik vind het toch belangrijk genoeg om te melden: ontwikkelaars moeten hun projecten nauwkeurig afstemmen op de vraag. In de overspannen woningmarkt van een aantal jaren terug, waarin de vraag het aanbod oversteeg, verkochten de woningen nagenoeg zichzelf. Nu is er veel meer behoefte aan maatwerk.

Met de innovatieve concepten van USP Vastgoed geeft deze projectontwikkelaar blijk van een goede marktkenning. Daarbij maakt de organisatie op effectieve wijze gebruik van de kennis van de 'graadmeters' in de markt, bijvoorbeeld makelaars met kennis van zaken, zoals Van Overbeek. Door de vergelijkbare bedrijfsculturen van USP Vastgoed en Van Overbeek (no nonsens, afspraken nakomen) hebben wij een plezierige samenwerking gebaseerd op een goede wisselwerking van kennis en kunde. We werken niet alleen in hetzelfde pand, maar staan ook gevoelsmatig dicht bij elkaar.

Welke aspecten van de ontwikkelde woning/locatie blijken van doorslaggevende betekenis voor de aanschaf van een woning?

Mensen willen een woning die praktisch en comfortabel is. Dat betekent bijvoorbeeld dat een aangebouwde garage ook binnendoor bereikbaar is. Verder hebben kleinschalige wooneenheden de toekomst, gezien de tendens van kleinere gezinnen en eenpersoonshuishoudens. Ook een 'eigen identiteit' wordt een steeds vaker gestelde eis voor onroerend goed. De moderne woonconsument wil een uniek huis, dat niet opgaat in de massa, maar opvalt door bijvoorbeeld materiaalkeuze, kleur of architectuur. Verder heeft men behoefte aan de mogelijkheid om zelf keuzes te maken voor de aankleding van het interieur. Creativiteit en diversiteit zijn de kernwaarden van nu!

Wat is uw toekomstvisie voor de marktontwikkeling in uw werkregio?

Ik wil niet een al te negatief beeld schetsen, maar de realiteit is wel dat er voorzichtigheid betracht moet worden. Om succesvolle projecten te kunnen realiseren, moet je goed weten wat je bouwt (afstemmen op de vraag, want bouwen voor leegstand is niet lucratief) en gefaseerd aanbieden. De huidige marktsituatie is niet gemakkelijk en vergt veel inventiviteit, creativiteit, betrokkenheid en scherpzinnigheid. De goede projectontwikkelaars en makelaars hebben nu de kans te laten zien wat ze waard zijn en dat is een positieve uitdaging! USP Vastgoed en Van Overbeek hebben wat dat betreft allebei de juiste kwaliteit in huis.



Eind 2009 trekt de markt weer aan Hans Bos, De PH Verheul Groep

De PH Verheul Groep bestaat uit samenwerkende bedrijven op het gebied van makelaardij onroerend goed, makelaardij assurantien, hypotheeken en andere geldzaken, accountancy en management-consultancy, met vestigingen in Anna Paulowna, Schagen en Wieringerwerf. Makelaar Hans Bos werd door USP Vastgoed geconfronteerd met de 'voorzichtige' woonconsument die minder snel toehapt bij het kopen van een huis. Drie vragen vormen de rode draad bij het vraaggesprek.

De huidige onroerendgoedmarkt is een kopersmarkt. Hoe ziet u als makelaar die ontwikkeling in uw eigen regio?

Vanaf 2005 worden er nog wel huizen verkocht, maar is er een toename in het aanbod van bestaande woningen. Dat

geldt over de hele linie, in alle prijscategorieën. De verkoop van nieuwbouwwoningen verloopt redelijk in de kop van Noord-Holland, maar dat geldt vooral bij kleine hoeveelheden. Grote projectplannen kunnen het beste gefaseerd worden aangeboden, zodat het aanbod gelijke tred houdt met de vraag. Voor een nieuwbouwproject op een landelijke locatie is een gemiddeld aanbod van 30 tot 40 woningen een goed aantal. In stedelijke gebieden ligt het iets hoger; tussen 40 en 50 woningen per keer.

De relatief lage hypotheekrente van de afgelopen jaren heeft een stimulerende werking gehad en de vraag redelijk op peil gehouden. Maar de gestegen tarieven en vooral de kredietcrisis in Amerika, hebben een nadelige invloed op het consumentenvertrouwen. Vertrouwen is onmiskenbaar en een belangrijk element bij het kopen van een woning, wat gepaard gaat met een grote investering. Alles valt of staat met de interesse van de kopers. Als deze, door verminderd vertrouwen, besluiten niet te kopen, staat de woningmarkt onder druk.

Ook de verminderde kredietverstrekkingbereidheid van de banken heeft een remmende werking. Dat is niet alleen jammer, maar ook onnodig. Het kredietsysteem in Nederland is namelijk goed! Banken waren over het algemeen al redelijk streng bij het beoordelen van hypotheekaanvragen. Daarom komen huizenhoge schulden, zoals in de Verenigde Staten, bij ons dan ook nauwelijks voor.

Welke aspecten van de ontwikkelde woning/locatie blijken van doorslaggevende betekenis voor de aanschaf van een woning?

Mensen zoeken degelijke kwaliteitswoningen met een eigen uitstraling; een huis waarop ze trots kunnen zijn. Ook energiezuinige voorzieningen worden steeds belangrijker. Enerzijds om geld te besparen (want energiekosten stijgen snel), anderzijds vanuit oogpunt van milieubewustzijn en niet te vergeten de locatie. Mensen hebben behoefte aan een plezierige woonomgeving, liever niet langs een spoorlijn of snelweg.

Wat is uw toekomstvisie voor de marktontwikkeling in uw werkregio?

Ik verwacht dat in de loop van 2009 of 2010 de woningmarkt weer aantrekt, zowel voor nieuwbouw als voor bestaande woningen. De economische pieken en dalen verlopen tegenwoordig in een sneller tempo dan vroeger. Door de automatisering is alles met een 'draadje' aan elkaar gebonden. Daardoor is de wereld gevoelsmatig kleiner geworden. Als er op het continent iets gebeurt, heeft dat onherroepelijk effect voor de rest van de wereld, zowel in negatieve als positieve zin. Daarom denk ik, als het in de VS weer beter gaat, dat we na verloop van één tot twee jaar door het dal heen zijn.



Een nieuwe lente, een nieuw begin
Robert de Joode, Kuijs Reinder Kakes

Kuijs Reinder Kakes adviseert bedrijven en particulieren over alle facetten van onroerend goed, wonen en werken. Vanuit tien vestigingen in Noord-Holland houdt de organisatie zich bezig met herontwikkeling, renovatie en nieuwbouw van woonwijken. Kuijs Reinder Kakes adviseert projectontwikkelaars en corporaties over stedelijke vernieuwing en nieuwbouw. Directeur nieuwbouw en woningmarktconsultant Robert de Joode geeft zijn professionele visie op drie vragen van USP Vastgoed.

De huidige onroerendgoedmarkt is een kopersmarkt. Hoe ziet u als makelaar die ontwikkeling in uw eigen regio?

Voor de korte termijn voorzie ik een moeizame en zorgwekkende marktontwikkeling. Normaal gesproken zijn

september, oktober en november uitstekende verkoopmaanden, zeker voor eengezinswoningen. Na terugkeer van de zomervakantieperiode (een tijd van bezinning) worden de gemaakte verhuisplannen met frisse moed opgepakt. In het najaar van 2008 zijn er ruim de helft minder kopers dan vorig jaar herfst.

Vooraf wanneer er sprake is van het inruilen van een woning, neemt de woonconsument een afwachtende houding aan. Men heeft duidelijk weinig zin in de spanning die gepaard gaat met de verkoop van een huis.

Voor 2009 verwacht ik dat de markt in het voorjaar iets zal aantrekken. De consument raakt gewend aan de negatieve berichtgeving en de media zal er minder aandacht aan besteden. Als dat punt bereikt is, denk ik dat consumenten weer aan het kopen van een woning gaan denken.

Welke aspecten van de ontwikkelde woning/locatie blijken van doorslaggevende betekenis voor de aanschaf van een woning?

Dat is het eenvoudigst te omschrijven als: huisje, boompje, beestje. Mensen verwachten ruimte en veiligheid, zowel binnen als buiten. Men verlangt een goede inrichting: drie slaapkamers op de eerste verdieping en een royale zolder. Geen tierelantijnen (er is slechts een marginale markt voor bijzondere architectuur) maar optimale ruimte en een plezierige tuin met een gunstige zonligging. Zo pragmatisch is het, van voordelige eengezinswoningen tot dure vrijstaande villa's.

Het uiterlijk van een woning is eveneens belangrijk.

De woonconsument van nu zoekt een huis met een individueel tintje – qua type baksteen, qua vormgeving – in plaats van een anonieme 'blokkendoos'. Mensen willen zich kunnen identificeren met hun huis.

Wat is uw toekomstvisie voor de marktontwikkeling in uw werkregio?

Economen voorspellen dat we nog maar aan het begin van de problematiek staan. En ik denk dat dit klopt, helaas. Grootschalige bedrijven, die een gedeelte van hun werk én werknemers afstoten, hebben onherroepelijk effect op de economische situatie en daarmee op de woningmarkt. Zoals eerder gezegd, op het moment dat de consument genoeg krijgt van de negatieve golf van berichten en weer op zoek gaat naar positieve impulsen, zal de woningmarkt zich verbeteren.

De voorspelde massale trek van babyboomers naar gelijkvloerse woningen is niet uitgekomen. 55-plussers voelen zich nog jong en vitaal en zijn moeilijk in beweging te krijgen voor verhuizing. Pas als ze hulpbehoevend worden (naar mijn inschatting is dat over zes, zeven jaar) gaan ze zich oriënteren op zorggerelateerde appartementen. Momenteel overtreft het aanbod van dergelijke woningen de vraag.



**Geen doemscenario,
maar een eigen strategie**

**Pieter van der Borden,
Van der Borden Makelaardij**

Van der Borden Makelaardij is opgericht in 1933. De organisatie heeft vestigingen in Alkmaar, Heiloo, Schoorl en Heerhugowaard en is zowel bekend met de particuliere als de zakelijke onroerendgoedmarkt. Directeur/eigenaar Pieter van der Borden geeft zijn visie aan de hand van drie vragen van USP Vastgoed.

De huidige onroerendgoedmarkt is een kopersmarkt. Hoe ziet u als makelaar die ontwikkeling in uw eigen regio?

De recente veranderingen in de markt deden niet op een rustige manier hun intrede, maar overvielen ons razend-snel. Ik vind deze situatie vergelijkbaar met 'nine eleven', oftewel de aanslagen op het World Trade Center op 11 september 2001, waarna het tijdelijk ook heel rustig was

op de woningmarkt. Maar als je een huis wilt kopen dat je leuk vindt en je inkomen is goed, waarom zou je dat dan niet doen? Wat is nu precies de reden dat de meeste mensen deze stap momenteel niet durven te zetten? Vrezen ze werkelijk dat de woonmarkt volledig instort? Dat doemscenario komt mijns inziens niet uit. Hooguit komt er een kleine correctie op de huizenprijzen en dan vooral in het duurere segment.

Wanneer er in een bepaalde straat een aantal woningen te koop staan en een van de verkopers gaat (noodgedwongen) stunten met de verkoopprijs, beïnvloedt dit onvermijdelijk het prijsniveau van de andere huizen. Mijn algemene advies - blijf je zoveel mogelijk je eigen strategie volgen - geldt zowel voor kopers als verkopers.

Welke aspecten van de ontwikkelde woning/locatie blijken van doorslaggevende betekenis voor de aanschaf van een woning?

Eigenlijk gelden voor alle typen woningen (appartementen, vrijstaande woningen of grondgebonden (rijtjes)huizen) dezelfde beoordelingscriteria: architectuur, uitstraling, locatie (dicht bij voorzieningen) en een goede prijs-kwaliteitverhouding. Ook de opleveringsvoorwaarden zijn belangrijk. Als je over een periode van acht maanden tot een jaar bouwrente moet betalen, is dat nog een te overziene periode, maar een paar jaar is – zeker met de huidige marktomstandigheden – geen realistisch perspectief.

Wat is uw toekomstvisie voor de marktontwikkeling in uw werkregio?

De banken zijn geneigd de acceptatienormen voor hypotheekleningen zodanig op te schroeven dat deze bijna voor niemand meer haalbaar zijn. Dit heeft een afremmende werking op de markt. Toch zie ik de toekomst vol vertrouwen tegemoet. Nu is de markt sterk verstoord, maar ik reken het eerste kwartaal van 2009 alweer op verbetering, als de beurskoersen een aantal maanden in rustig vaarwater terecht zijn gekomen. Ook de komst van de nieuwe Amerikaanse president speelt naar mijn inschatting een gunstige rol.

Voor mijn eigen vak maakt de huidige neergang van het aantal potentiële kopers ruimte vrij voor nieuwe initiatieven, zoals proactieve klantbenadering. Mensen verwachten ook weer meer service van de makelaar. Internet is een verrijking, maar tegelijkertijd een verarming. Het is een prima kanaal om je te oriënteren op de woningmarkt, maar de makelaar weet altijd meer, zoals informatie over toekomstige bouwplannen. Het is als potentiële huizenkoper slim om die kennis te benutten.

Jeugdsportfonds

Alle kinderen moeten kunnen sporten!

Elk kind zou de gelegenheid moeten hebben om te sporten. Waarom? Omdat sporten leuk is, je er fysiek en mentaal van groeit, je al sportend zelfvertrouwen en eigenwaarde kunt ontwikkelen en door te sporten je in contact komt met andere kinderen. Sporten in clubverband bevordert bovendien de individuele, sociale en maatschappelijke integratie.

Het beoefenen van een sport is niet vanzelfsprekend. Zo'n 400.000 Nederlandse kinderen en jongeren onder de 18 jaar leven in gezinnen waar weinig geld is om de contributie van een sportclub te betalen. Daar brengt het Jeugdsportfonds verandering in. Zij betalen de contributie en de sporttributen voor kinderen die dat zelf niet kunnen. Dat is de

Feestdagen

USP kiest er dit jaar wederom voor geen kerstkaart te sturen aan haar relaties. Graag reserveren wij dit budget voor een jaarlijks te selecteren goed doel. Wij kiezen dit jaar voor het initiatief van **Jeugdsportfonds**.

Onze Kerst- en Nieuwjaarsgroet treft u op onze website www.uspbv.nl.

Wij hopen dat ons voorbeeld u inspireert dit initiatief te ondersteunen.

kern van hun werk; een eenvoudig en effectief middel om kansarme kinderen kansrijk te maken.

Het Jeugdsportfonds werkt alleen via professionals die betrokken zijn bij de scholing en begeleiding van het kind (leraren, jeugdhulpverleners, artsen, buurtwerkers). Zij hebben er bewust voor gekozen om alleen via intermediairs te werken en aanvragen van ouders of andere familieleden niet te honoreren. Zo weten zij zeker dat de bijdrage terecht komt op de juiste plek.

Zie voor meer achtergronden over dit unieke initiatief de website www.jeugdsportfonds.nl



De Nederlandse markt voor koopwoningen is in de kern zeer gezond

Ronald Bleeker (Rabobank) ziet nergens een zeepbel

De economische barometer voorspelt zwaar weer. Nu al is merkbaar dat de tegenwind fors aantrekt en niemand die eraan twijfelt dat het erger wordt. Maar voor banken is dat geen aanleiding om hypotheekaanvragen nóg zorgvuldiger tegen het licht te houden, zegt Ronald Bleeker, directievoorzitter van de Rabobank Noord-Holland Noord.

Voor wie de lange avonden met het gure weer en de sombere economische vooruitzichten teveel wordt, is misschien een bezoek aan de Rabobank Noord-Holland Noord een aardige suggestie. Niet dat ze op het kantoor in Den Helder geen oog hebben voor de tegenspoed, maar wel beschouwd is het in elk geval in de woningmarkt heus niet allemaal treurnis, vindt Ronald Bleeker. "De Nederlandse markt voor koopwoningen is in de kern

zeer gezond. De huizenprijzen in ons land zijn weliswaar gestaag gestegen, maar veel minder dan in de landen die nu het nieuws halen met forse dalingen van huizenprijzen. Het aanbod van nieuwe woningen is in ons land te traag verlopen om de vraag bij te houden. Enerzijds heeft dat de problemen voor starters op de koopwoningmarkt versterkt, maar het goede nieuws is dat er geen grootschalig aanbodoverschot is. En zeker zo belangrijk: in Nederland zijn niet op grote schaal rommelhypotheken verkocht." Natuurlijk ontkent Bleeker de problemen niet. De wereldwijde groeivertraging raakt ook ons land en zal niet ongemerkt aan de Nederlandse huizenmarkt voorbijgaan. Een zwakke inkomensgroei, hogere rentes van hypotheekleningen en bovenal een uiterst wankel vertrouwensklimaat doen de vraag naar koopwoningen inzakken. Mensen passen hun plannen aan en huizen staan langer te koop, maar er is gelukkig geen leegstand omdat er geen aanbodoverschot is. Daardoor treedt geen scherpe daling van de huizenprijzen op. "Maar de inactiviteit op de huizenmarkt heeft daarnaast wel sterk negatieve neveneffecten. Want als iedereen blijft zitten, wordt er niet verhuisd. Dat betekent ook dat er minder wordt uitgegeven aan een kleine verbouwing of een opknapbeurt. Een verhuizing is voor velen ook een moment om nieuwe meubels te kopen. Met het stagneren van de woningverkopen, vallen ook die bestedingen stil. Kortom minder omzet voor detailhandel, makelaars en banken en een afname van de activiteit in de voor ons land belangrijke bouwsector."



Het kaf van het koren gescheiden

Volgens de Vereniging van Projectontwikkelaars Neprom is het voor haar leden niet zo rampzalig dat banken zich onder de huidige kredietcrises wat voorzichtiger opstellen. De opstelling draagt er alleen maar toe bij dat het kaf zich van het koren scheidt. Bleeker onderschrijft die stelling. Met name de ontwikkelaars die zich richten op koude grond, dus grond waar nog niet de bestemmingswijziging op gerealiseerd is, zullen het volgens hem moeilijker krijgen; niet bij de lopende projecten, wel bij plannen die zij op de langere termijn willen realiseren. Want als de daadwerkelijke verkopen van de woningen uitblijven en het allemaal wat langer gaat duren dan de projectontwikkelaars vooraf bedacht hadden, ligt het voor de hand dat zij bij een volgend

project meer eigen middelen mee moeten nemen. “Ook banken kijken net als de projectontwikkelaars gewoon welke rendementen zij kunnen behalen op de verstrekte financieringen. Projectontwikkelaars mogen op basis van eerder gerealiseerde plannen dan wel heel positieve verwachtingen hebben, voor de bank is dat onder de huidige economische omstandigheden allemaal niet zo zeker. Dus zal een bank makkelijker zeggen: neem maar de helft aan eigen middelen mee, dan komen wij wel met de rest. Dat betekent dat alleen de gezonde, sterke ontwikkelaars overeind kunnen blijven. En sterke ontwikkelaars zijn in mijn ogen ontwikkelaars die goede grondposities hebben, die over een mooie en goede voorraad beschikken, die financieel gezond zijn en niet onbelangrijk: die de juiste contacten hebben. Als je twee of drie jaar vooruit kan met de voorraad, zing je het nog wel een poosje uit.” Ontwikkelaars die het goed doen, kopen niet alleen maar koude grond en gaan zitten wachten tot iemand misschien eens die grond wil hebben, nee die ontwikkelaars maken serieus werk van duurzame bouw en levensloopbestendige plannen. Het zijn projectontwikkelaars met een visie die aansluit bij het MVO-beleid (maatschappelijk verantwoord ondernemen) van de gemeente. In de huidige tijdgeest is de ketenbenadering steeds belangrijker. Een gemeente die naast woningen ook allerlei voorzieningen erbij wil hebben, zal liever bij die ontwikkelaar aankloppen die dit kan bieden.

Self-fulfilling prophecy

De Rabobank gaat er in navolging van de gerenommeerde economische instituten vanuit dat de groei van de economie de komende jaren minimaal zal zijn. Zorgelijk weliswaar,

maar op de langere termijn kan het echt wel weer goed komen. Want de economie is in de kern gezond en zo degelijk als het fundament onder de economie is, zo degelijk is dat volgens Bleeker ook onder de koopwoningenmarkt. “Het is geen zeepbel. Er is nog steeds behoefte aan goede en betaalbare koopwoningen. De markt is niet sterk rentegevoelig, dus een wat hogere hypotheekrente is niet zo’n groot probleem. De meeste mensen hebben hun hypotheekrente namelijk voor een langere periode vastgezet. Ons land kent geen subprime segment van enige omvang, dus er is geen sprake van Amerikaanse toestanden. Wat we wel zien, is een forse daling van het aantal transacties. Het zwakke vertrouwensklimaat speelt tevens in de woningmarkt parten, dus ook hier kan een self-fulfilling prophecy ontstaan. Maar als de huizenprijzen al iets gaan dalen, mag worden verwacht dat deze daling zeer beperkt zal zijn en spoedig weer zal omslaan in een stijging.”

Structureel zou er niet zoveel aan de hand hoeven te zijn. Positief is dat de Nederlandse economie heel sterk is. De concurrentiepositie is goed, de arbeidsmarkt ligt er goed bij met een lage werkloosheid en het niet-financiële bedrijfsleven staat er goed voor. Voorts zijn de overheidsfinanciën redelijk in evenwicht en is de betalingsbalans sterk. Een wat lagere economische groei is zelfs tot op zekere hoogte een zegen, stelt Bleeker omdat de economie wat oververhit dreigde te raken, waardoor de inflatie dreigde op te lopen. Dat gevaar is nu een beetje geweken. Uiteraard zijn er ook zwaar tegenwerkende krachten. De internationale economie vertraagt waardoor de Nederlandse uitvoer wordt geraakt. Door de oplopende rente is het voor bedrij-



ven en gezinnen duurder om aan geld te komen. Verdere aanscherping van kredieteeisen zal dit effect nog versterken. De gedaalde beurskoersen leiden tot negatieve vermogens-effecten. Hierdoor hebben huishoudens minder geld te besteden. Verder is het vertrouwensklimaat door alle onrust uiterst zwak. Geruchten over onder druk staande pensioenen en wankelende banken maken mensen onzeker. Mensen die onzeker zijn, gaan vaak wat meer sparen, wat op microniveau een verstandig besluit is. Bleeker: "Maar als mensen allemaal tegelijk meer gaan sparen en minder uitgeven, dan wordt het pessimisme een self-fulfilling prophecy en leidt dit tot een lagere groei. We zien allemaal de berichten in de krant en dan worden we voorzigtiger. Kijk eens wat dat voor gevolgen heeft voor de



automotive sector. Waarom nu al een nieuwe auto, vragen we ons af. De auto ziet er nog netjes uit, rijdt nog prima, laten we nog maar een jaartje door rijden. Het is dat collectieve mechanisme dat een enorme rem op de ontwikkeling vormt."

Fricities in de huizenmarkt

En dat heeft weer een effect op de huizenmarkt die toch al niet zo lekker loopt. De overheid probeert al vele jaren de woningproductie op een volume van tenminste 80 duizend woningen te krijgen. Vorig jaar lukte dat eindelijk eens een keer, maar dit jaar zal dat aantal al niet meer worden gehaald en volgens recente cijfers zal de productie de komende twee jaar terugvallen naar 70 duizend woningen. De frictie wordt ook veroorzaakt door de prijzen die voor starters nauwelijks zijn op te brengen. Een alleenstaande kan eigenlijk helemaal niet meer een huis kopen zonder de steun van de ouders waar banken vervolgens met speciale hypotheekproducten op inspringen.

Verruiming van de voorwaarden voor de Nationale Hypotheek Garantie (NHG), een maatregel waarvoor de Rabobank nadrukkelijk pleit, zou de markt weer wat in beweging kunnen brengen. Want beweging is nodig, zo tonen de recente cijfers aan. In oktober is het aantal nieuwe hypotheekleningen landelijk met meer dan 20 procent gekelderd. Bleeker: "Eigenaren van woningen met een waarde die nog onder de grens van de NHG ligt, zullen in deze tijd niet zo gemakkelijk naar een duurdere woning verhuizen. Daar loopt het vervolgens ook weer vast want onder deze groep zal zich ongetwijfeld een aantal senioren bevinden dat wil

verhuizen naar een type woning dat er niet is. Een aantal projectontwikkelaars met visie – en daartoe reken ik zeker USP Vastgoed – probeert met projecten aan die specifieke wensen tegemoet te komen. Op die manier trekken ze de markt beetje bij beetje vlot en de overheid kan dat proces stimuleren door de voorwaarden van de NHG te verruimen".



“We kunnen terugzien op tien jaar woonplezier”

De familie Tjeertes over hun woning in USP-plan Padland

Het eerste wat opvalt in de woonomgeving van de familie Tjeertes in Venhuizen is de royale parkeergelegenheid. “Die ruime opzet van onze wijk was ook een van de dingen die ons aansprak,” zeggen Martien en Ilma Tjeertes. “Maar ook de royale inhoud van ons huis was een belangrijke beweegreden om ons destijds in te schrijven voor dit nieuwbouwproject van USP Vastgoed.” Samen met hun drie kinderen wonen ze al tien jaar met veel plezier aan de Postweid in Venhuizen en toch zijn er verhuisplannen. “Absoluut niet omdat we het niet naar ons zin hebben, maar puur omdat we een kavel konden kopen. Was dat niet gelukt, dan hadden we zeker oud kunnen worden op dit adres.”



Hoekwoning met garage

Medio jaren '90 in de vorige eeuw begonnen Martien en Ilma Tjeertes uit te zien naar een andere woning. "Onze huurwoning in Bovenkarspel beviel wel goed, maar we wilden graag wat kopen." De mogelijkheid hiertoe deed zich voor bij het project Padland in Venhuizen: 46 woningen, verdeeld over vier verschillende types - Hem, Wijdenes, Oosterleek en Schellinkhout - genoemd naar de dorpen van de gemeente Venhuizen. "We stonden als nummer 16 op de lijst en toen wij aan de beurt waren om te kiezen, was de woning die we graag wilden kopen, nog beschikbaar," vertelt Martien Tjeertes.

Ruimtwinst

"Dat was een hoekwoning, type Wijdenes, uitgevoerd met garage en met een wat grotere tuin dan de tussenwoningen. Ons huis staat aan het einde van het pad en heeft dus ook een achterom," vult Ilma Tjeertes aan. "Vooral met kinderen is dat ideaal. Een ander belangrijk pluspunt is de grote vierde slaapkamer op zolder. Ruimtwinst die we niet graag wilden missen."

Netjes opgeleverd

De familie Tjeertes is goed te spreken over projectontwikkelaar USP Vastgoed; bij de kopersbegeleiding, bij het slaan van de eerste paal en tijdens een tussentijdse ronde langs het project. "USP Vastgoed heeft ook goed geluisterd naar de wensen van de kopers. Zo zijn bijvoorbeeld de platen aan de buitenzijde op de bovenste verdieping vervangen door onderhoudsvrij materiaal, na een verzoek in een kopersvergadering. Praktisch, want deze zijn vanwe-

ge de hoogte lastig bereikbaar. En de Vereniging Eigen Huis maakte een compliment over de nette oplevering."

Ideale omgeving

Ondanks de grote tevredenheid met hun woning, gaat de familie Tjeertes toch verhuizen. "We hebben de kans gekregen een kavel te kopen en laten daarop een vrijstaande woning bouwen. Een leuk vooruitzicht, maar tegelijkertijd is het emotioneel moeilijk om hier te vertrekken. Gelukkig komt ons nieuwe huis slechts anderhalve kilometer verderop, want deze landelijke woonomgeving met winkelcentrum De Streekhof vlakbij is perfect. Dat geldt vast voor veel meer mensen en daarom verwachten we onze mooie woning in project Padland gemakkelijk te verkopen."

Padland, Venhuizen

Het plan Padland te Venhuizen is gerealiseerd in 1999 en bestaat in totaal uit 46 wooneenheden in vier verschillende types. De sociale woningen, type Hem, zijn middenwoningen. De middeldure woningen 'type Wijdenes' zijn hoekwoningen met of zonder garage. Het middeldure segment 'type Oosterleek' zijn twee-onder-een-kapwoningen met een zadeldak en de iets duurdere woningen 'type Schellinkhout' zijn twee-onder-een-kapwoningen met een pendak. Dit project is tot stand gekomen naar aanleiding van een prijsvraag welke de gemeente Venhuizen had uitgeschreven.



Status van diverse projecten

Breezand, Groenhof

Het plan Groenhof welke in het voorjaar van 2008 in verkoop is gegaan bestaat uit twee fasen, (fase 1) 48 woningen en (fase 2) 16 woningen. Van de woningen van fase 1 is tijdens de eerste maanden ruim 70% verkocht, wat betekent dat de aannemer inmiddels opdracht heeft gekregen om te starten met de bouw. Het bouwrijp maken van de locatie heeft in september aangevangen. Naar verwachting start de bouw van de woningen begin 2009.

Status

In verkoop en uitvoering

Bloesemgaerde

Plan Bloesemgaerde ligt momenteel qua voorontwerp bestemmingsplan ter inzage. Na verwachting zal deze procedure rond de zomer van 2009 afgerond zijn. De verkoop van de eerste fase van 59 wooneenheden zal starten medio 2009. Het plan kenmerkt zich door een differentiatie aan woningen, zoals seriematige villa's, twee-onder-een-kapwoningen en woningen op grote kavels, alsmede kavels voor zelfbouw. De wijk krijgt een jaren'30 uitstraling met oog voor details ingebed in een ruime groene omgeving voorzien van veel openbaar groen.

Status

In ontwikkeling



Texel, Volmolen

In het plan Volmolen is onlangs het huurappartementencomplex opgeleverd wat tijdelijk als wisselschool voor de Openbare Scholengemeenschap dienst zal doen. Vanaf 5 januari 2009 zullen de kinderen deze nieuwe tijdelijke school betrekken. Verder worden de eerste 10 twee-onder-een-kapwoningen aan de Vuurvlinder te Den Burg rond februari 2009 opgeleverd. Deze woningen kenmerken zich door hun bijzondere en mooi uitgevoerde details. Deze details zijn o.a. te vinden in de speciale houten kozijnen en uitgetimmerde goten. De overige 8 twee-onder-een-kapwoningen worden eind 2009 opgeleverd. Hiervan is recent gestart met de bouw.

Status

In verkoop en uitvoering



De Goorn, Burghtlanden fase 1C

In 2008 zijn alle huur- en koopwoningen van fase 1C opgeleverd. De huurders alsmede de kopers zijn zeer enthousiast over de kwaliteit van de geleverde werkzaamheden. Aansluitend op de oplevering is de gemeente Koggenland begonnen met het aanleggen van de openbare voorzieningen en het groen in de wijk, waardoor er direct een levendige wijk is ontstaan.

Status

Opgeleverd



De Goorn, Burghtlanden fase 2a

De verkoop van de woningen in Burghtlanden fase 2a heeft afgelopen september plaatsgevonden, dit was een daverend succes. Van de totaal 44 koopwoningen is in één keer 96% van de woningen verkocht!

Fase 2a bestaat in totaal uit 66 woningen onderverdeeld in 22 huurappartementen, 22 tussen-, 10 hoek-, 8 twee-onder-een-kapwoningen, alsmede 4 vrijstaande woningen met garage. Tevens worden er 6 kavels verkocht. De start van de bouw is gepland voor eind december 2008. Er wordt gestart met de bouw van de 22 huurappartementen en aansluitend volgen de 44 grondgebonden woningen.

Status

In verkoop en uitvoering



Colofon

Participant Kwaliteitslabel
Woningbouw Noord-Holland

Sponsor van:



architectuur centrum hoorn



USP Vastgoed bv
Lepelaar 3
1628 CZ Hoorn

Postbus 1030
1620 KA Hoorn

Tel.: (0229) 28 55 70
Fax: (0229) 28 55 79

www.uspbv.nl
info@uspbv.nl

