

Na schaalvergroting komt inventiviteit

Stadsvernieuwing als innovatiebron voor projectontwikkelaars

Na de afgelopen woelige jaren zijn er voortekenen die wijzen op een verbetering van de mogelijkheden voor projectontwikkelaars. Het onderhoud is weer beperkt aftrekbaar, de rentedaling zet door en als reactie leeft de huizenmarkt enigszins op. Projectontwikkelaars hebben echter hun les geleerd, handelen uiterst voorzichtig, maar komen desondanks met nieuwe ideeën en initiatieven.

Drs. ir. A. Dreimuller

Aan het einde van de jaren zeventig is de vraag naar met name koopwoningen plotseling sterk gedaald. In tegenstelling met de daaraan voorafgaande jaren wordt het dan belangrijk om projecten te ontwikkelen waar een koopkrachtige vraag naar bestaat. Door de lange voorbereidings- en produktietijd van bouwprojecten bezitten projectontwikkelaars en bouwondernemers echter een relatief grote voorraad woningen. Slechts door deze woningen ver onder de kostprijs aan te bieden, zijn de ondernemingen erin geslaagd een deel van die voorraad te verkopen.

De gevolgen zijn echter niet uitgebleven. Vanaf 1980 wordt melding gemaakt van reddingsoperaties, reorganisaties en faillissementen; Stok bv, delen van Volker-Stevin, Van der Vliet-Wernink en Bouwsolid (uiteindelijk ondergebracht bij Amfas). Pan Eurohome wordt gered, doordat aandeelhouders en de financier Centraal Beheer op grote schaal bijspringen. Bij Wilma en het MAB-concern vinden reorganisaties in de financiële en de personele sfeer plaats.

De rust lijkt eind 1981 weergekeerd, maar dan komen de grotere financiers die op het gebied van de projectontwikkeling actief zijn geweest in het nieuws. Eerst de Tilburgse hypotheekbank, daarna de Westland-Utrecht en de Friesch-Groningse, waarnaar res-

pectievelijk het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds samen met de Nationale Nederlanden en de Rijkspostspaarbank de helpende hand hebben uitgestoken, en ten slotte de eerder in een andere rol genoemde verzekeringmaatschappijen Centraal Beheer en Amfas. De reden is steeds dezelfde; de ontwikkeling en verkoop van onroerend goed valt tegen.

Het zijn slechts de spectaculaire voorbeelden die hier zijn aangehaald, maar degenen die het nieuws nauwkeurig bijhouden, weten dat alle bedrijven die projecten hebben ontwikkeld, zijn geconfronteerd met hun voorraden en daardoor zeer veel verloren hebben.

Zwemmen

In 1980 tekent de situatie zich voor een ieder duidelijk af. Het is zwemmen of verzuipen. In die strijd waarin, in tegenstelling tot de vele kleine bouwondernemers, eigenlijk maar weinig projectontwikkelaars ten onder gaan, wordt ook de schuldvraag gesteld. Tekenend voor de discussie in die tijd is een artikel van de toenmalige directeur van het zwaar verlieslijdende Polyzathe (1). Als verklaring wordt gesteld, dat de vakbonden de werknemers verleiden tot het stellen van hogere eisen en dat de overheid het doorzicht, de slagvaardigheid en de inventiviteit mist, die zij na de oorlog wel had.

Deze reactie is overigens logisch. Uitzichten op een verbetering van de bouwmarkt zijn er dan nog niet en de dreigende verliezen lijken alleen te voorkomen door gerichte overheidsmaatregelen.

Nu in 1983 de indruk bestaat dat het grootste leed is geleden, resteert de vraag of een herhaling van de geschiedenis in de toekomst kan worden voorkomen. Als we er van uitgaan dat de invloed van bedrijven op hun omgeving gering is, lijkt het verstandig om regelmatig binnen de eigen organisatie te zoeken naar mogelijkheden om het bedrijf aan te passen aan de veranderende omgeving.

Innovatie

Projectontwikkeling in de huidige

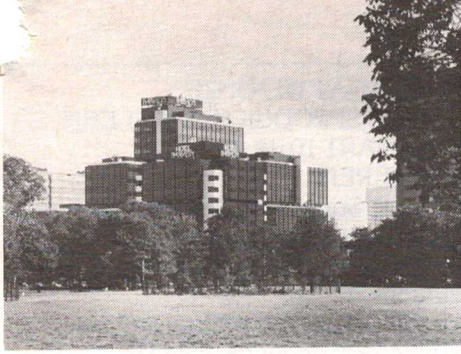
marktsituatie komt neer op een uitgekende marketingstrategie. De kenmerken van de woning (ontwerp, plaats), de bijzonderheden van de prijs (hoogte, subsidie, rentepercentage, enz.) en de wijze waarop reclame wordt gemaakt, zijn van groot belang en kunnen alleen met een gedegen marktinzicht daarop worden afgestemd.

Projectontwikkelaars bezitten kennis en ervaring om de marktsituatie grondig te verkennen en een aangepast produktenpakket aan te bieden. Dergelijke kennis betreft voornamelijk plaatselijke situaties en biedt daarom geen goed inzicht in macro-ontwikkelingen. Dat is ook een verklaring waarom de „echte projectontwikkelaars” de verandering op de bouwmarkt te laat hebben zien aankomen.

De leiding van projectontwikkelaars is te omschrijven als een marketing-management, gericht op het behalen van een redelijk rendement. Marketing-management is kenmerkend voor de wijze waarop in de jaren zestig en begin zeventig in veel organisaties leiding werd gegeven. De management-stijl is sindsdien sterk veranderd en is nu veel meer afgestemd op de noden van de huidige maatschappij. De doelstelling van projectontwikkelaars daarentegen is nog steeds markt- en continuïteitgericht. Indien projectontwikkelaars bereid zijn op dit punt hun beleid te veranderen kan dat twee effecten hebben. In de eerste plaats wordt het handelen van projectontwikkelaars eerder door de maatschappij aanvaard en in de tweede plaats biedt het een kader voor het ontwikkelen van nieuwe produkten. Dat nu is erg belangrijk indien we bedenken dat er weinig vraag bestaat naar het produkt „projectontwikkeling”.

Inventiever

Tot voor kort leek het antwoord van projectontwikkelaars op de vermindering van de vraag naar hun diensten produktvergroting te zijn. We herinneren ons Hoog-Catharijne, het Babylon-project, het Okura-hotel en het Schevening project. Tegenwoordig lijken de projectontwikkelaars echter inventiever.



Wellicht door de grote risico's die aan het ontwikkelen van dergelijke giganten zijn verbonden, zoeken zij het in kleinschaliger oplossingen. In dit geval kunnen we noemen de uitbreidbare of groeiwoningen van het Bouwfonds, vrije sectorwoningen en premie-B woningen met stichtingskosten rond de 120-duizend gulden, de eerste schuchtere pogingen op het terrein van de stadsvernieuwing (Geoproject) en de recente aanbevelingen op dit gebied door de voorzitter van het NEPROM – de belangenorganisatie van projectontwikkelaars – de heer Fernhout (2).

Afgezien van zijn algemene pleidooi voor een betere samenwerking van gemeenten en kenners van de plaatselijke markt bij het tot stand brengen van bestemmingsplannen, pleit hij voor het samen verbeteren van stadsgedeelten. Voor de organisatorische uitvoering denkt hij aan een BV waarin de gemeente en de ontwikkelaar (eventueel een woningbouwvereniging en een belegger) participeren. Deze BV verwerft de grond in de door de gemeenteraad aan te wijzen stadsvernieuwinggebieden, stelt een bouwprogramma op dat door de gemeenteraad moet worden goedgekeurd, zorgt voor de planvoorbereiding en begeleidt de planuitvoering. De uiteindelijke eindafrekening, volgens van te voren af te spreken sleutels, behoeft ook weer de goedkeuring van de gemeenteraad. Voorwaarde is dan dat deze BV over de rijkssubsidies in het kader van de stadsvernieuwing kan beschikken.

De overheid kan nu van de markt- en bouwtechnische kennis profiteren, terwijl de ondernemers voordeel ondervinden van een snelle proceduredtijd. Risico en opbrengsten kunnen samen worden gedeeld, hetgeen gunstig is voor de stadsvernieuwing, waar immers altijd meer geld nodig is.

Voor de middelgrote gemeenten, die niet zoals de grote vier een volwaardig apparaat kunnen opbouwen en zeker niet de financiële steun van het rijk krijgen die ook zij nodig hebben, lijkt dit een voorstel waar zeker eens een proef mee kan worden genomen.

Literatuur

1) Kool, M. E. F.: Nieuw volkshuisvestingsbeleid baseren op meer solidariteit. In: *Bouw* no 14/15 1980.

2) Fernhout, J.: Jaarrede Neprom 3-6-1982.

Houden we 't droog?

Er zijn huizenbezitters die bij de eerste de beste flinke regenbui de kelder zien vollopen. Anderen ontdekken plotseling vochtplekken waar die er eerst niet waren. Optrekkend vocht, doorslaande muren, lekkage... een konstante bron van irritatie en overlast. Injection B.V. gaat dat probleem te lijf. Effectief. Met polymeriserende harsen en kennis van zaken.

Vraag uitgebreide informatie. Ook over het injecteren van steen- en betonkonstrukties, grondstabilisering en herstel van aangetaste muren.

INJECTION BV, POSTBUS 230, 4130 EE VIANEN, TEL. 03473-75774, TELEX 70559

Omcirkel 3929 op de inf.kaart

VOOR ELK HECHTPROBLEEM EEN HECHTSYSTEEM



MEER WETEN? BON INVULLEN!

**POPPERS-
SENCOBV**

INDUSTRIELE
BEVESTIGINGSSYSTEMEN
POPPERS-SENCOBV
VERRIJN STUARTWEG
40, 1112 AX DIEMEN
TEL. 020-906 901*
TELEX 11080

BON Zend mij uw catalogus Graag contact met uw verkoopadviseur

Ik wil vijf dagen 'n machine gratis uitproberen.

Naam _____ Tel. _____

Adres _____

Postcode/Plaats _____

(Deze bon in gefrankeerde envelop sturen naar ons adres)

kleine investering:
grote tijdsbesparing
en bedrijfszekerheid

Omcirkel 3951 op de inf.kaart