Downloaded from UvA-DARE, the institutional repository of the University of Amsterdam (UvA)
http://hdl.handle.net/11245/2.26455

File ID uvapub:26455
Filename Gool_1_.pdf
Version unknown

SOURCE (OR PART OF THE FOLLOWING SOURCE):
Type inaugural lecture
Title Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen
Author(s) P. van Gool
Faculty UvA: Universiteitsbibliotheek
Year 2003

FULL BIBLIOGRAPHIC DETAILS:
http://hdl.handle.net/11245/1.427759

Copyright

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content licence (like Creative Commons).

UvA-DARE is a service provided by the library of the University of Amsterdam (http://dare.uva.nl)
(pagedate: 2014-11-27)

Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen?

Vossiuspers UvA is een imprint van Amsterdam University Press.
Deze uitgave is totstandgekomen onder auspiciën van de Universiteit van Amsterdam.

Omslag: Colorscan, Voorhout
Opmaak: JAPES, Amsterdam
Foto omslag: Carmen Freudenthal, Amsterdam

ISBN 90 5629 308 7
© Vossiuspers UvA, Amsterdam, 2003

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voorzover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j.o. het Besluit van 20 juni 1974, St.b. 351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, St.b. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 882, 1180 AW Amstelveen). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden.

Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen?

Rede

uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt
van bijzonder hoogleraar Vastgoedkunde
aan de Universiteit van Amsterdam
op dinsdag 24 juni 2003

door

Peter van Gool

Vossiuspers UvA

Mijnheer de Rector Magnificus, overige leden van het College van Bestuur, dames en heren, leden van het bestuur van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, waarde collega's, beste familie en vrienden en allen die deze plechtigheid luister bijzetten,

1 Inleiding

Toen ik in 1988 in de wereld van het onroerend goed ging werken groeiden de bomen op de vastgoedmarkt tot in de hemel. Maar na een jaar sloeg de markt om. Voor de nieuwe kantoor- en winkelruimten waren geen huurders meer te vinden. De leegstand nam toe. Projecten werden niet afgemaakt. Wie in die tijd naar de IKEA in Amsterdam ging kon in een aangrenzend weiland de heipalen van een afgeblazen project uit de grond zien steken. Projectontwikkelaars gingen failliet en banken kwamen in problemen. Vermogens verdampten. De marktomslag was voor mij aanleiding mij te verdiepen de werking van vastgoedmarkten. En na veel schrijven beland je op een dag achter dit katheder. Maar wel met een ironische timing. De geschiedenis lijkt zich te herhalen. Nu, zo'n tien jaar na het dieptepunt van de vorige vastgoedcrisis, zitten wij weer in de put. Kortom, er is geen beter moment om als hoogleraar in de vastgoedkunde te beginnen.

2 Ontwikkelingen in de vastgoedkunde

'Vastgoedkunde is ook al weer object van wetenschap geworden.' Met deze zin begon in 1990 de oratie van eerste de hoogleraar Vastgoedkunde, de hooggeleerde Kohnstamm, mijn voorganger. Dit was is terecht: qua omvang is vastgoed is een belangrijkere vermogenscategorie dan aandelen.

Vanaf 1990 heeft ons vak zich sterk ontwikkeld. Hierbij valt onder andere te denken aan:

1. De opkomst van het Corporate Real Estate Management. Daarbij staat de vraag centraal hoe een onderneming het best kan omgaan met zijn onroerend goed.
2. Ook is er vooruitgang bij waarderingsvraagstukken. Daarbij gaat het vooral om het gebruiken van waarderingsmodellen uit de financiële wereld bij vastgoed.
3. Verder is het inzicht in de werking van de verschillende onroerend-goedmarkten toegenomen, waaronder de kantorenmarkt, de winkelmarkt, de woningmarkt en de markt voor bedrijfsruimten. Velen hebben geprobeerd de huur- en prijsontwikkeling op die markten te verklaren en te voorspellen.
4. In het kader van de volkshuisvesting zijn veel studies verricht naar de woningvoorraad en naar de kansen en bedreigingen voor de huursector.
5. Verder is er onderzoek verricht naar de financiering en leasing van vastgoed
6. Prestatiemeting en benchmarking – dat wil zeggen het onderling vergelijken van prestaties – heeft veel aandacht gekregen.
7. Ook is er veel meer bekend geworden over de kenmerken van vastgoedaandelen, indirect onroerend goed genoemd.
8. Een nieuw terrein van onderzoek betreft de markten voor *niet*-beursgenoteerde vastgoedaandelen.
9. Verder heeft men de invloed van de vastgoedmarkten op de economie bestudeerd. Hierbij valt te denken aan de gevolgen van het opblazen en het daarna weer leeglopen van vastgoedzeepbellen, zoals in Japan. Maar ook kan men denken aan de huizenmarkt. Zo voorspelde het blad *The Economist* recentelijk een forse daling van de huizenprijzen in Nederland, met een relatief groot negatief effect op de economie.
10. Ook op andere gebieden heeft de tijd niet stilgestaan. Vastgoed is verbonden met ruimtelijke ordening, juridische structuren, huurwetgeving, overheidsbeleid, belastingen, het notariaat, de makelaardij, bouwkunde, veiligheid, architectuur, milieu, corporate governance enzovoort. Ook op deze terreinen zijn er veel nieuwe ontwikkelingen te melden.

Maar er is ook nog veel te doen. Sommige terreinen vragen om theoretische verdieping, standaardisatie en productvernieuwing. Daarbij denk ik bijvoorbeeld aan taxatieleer en property-management, hoewel ik weet dat enkelen hier hard aan werken. Vanuit deze bijna-kansel roep ik u dan ook op de koppen bij elkaar te steken en er wat aan te doen. Als de tomatentelers en betonfabrikanten het kunnen, waarom wij dan niet?

3 De SBV Amsterdam School of Real Estate

De SBV bestaat sinds 1988. In de vastgoedwereld is de SBV inmiddels een gerespecteerde en vooraanstaande organisatie. Vele honderden studenten zijn in de loop der jaren afgestudeerd als Master of Real Estate.

De SBV biedt op dit moment een dozijn verschillende opleidingen. Zo zijn er inmiddels drie masteropleidingen. Hiernaast zijn er zes specialistische opleidingen. Ook verzorgt de SBV incompany opleidingen, voor onder andere banken, makelaars en overheden.

De SBV kan men eigenlijk zien als een bijzondere subfaculteit, die al meer dan tien jaar ervaring heeft met het opleiden van masters; kortom een instituut waar de Universiteit van Amsterdam trots op kan zijn.

4 De vastgoedeconomie in wankel evenwicht

Dames en heren,

nu kom ik bij het hoofdonderwerp van deze middag: minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen?

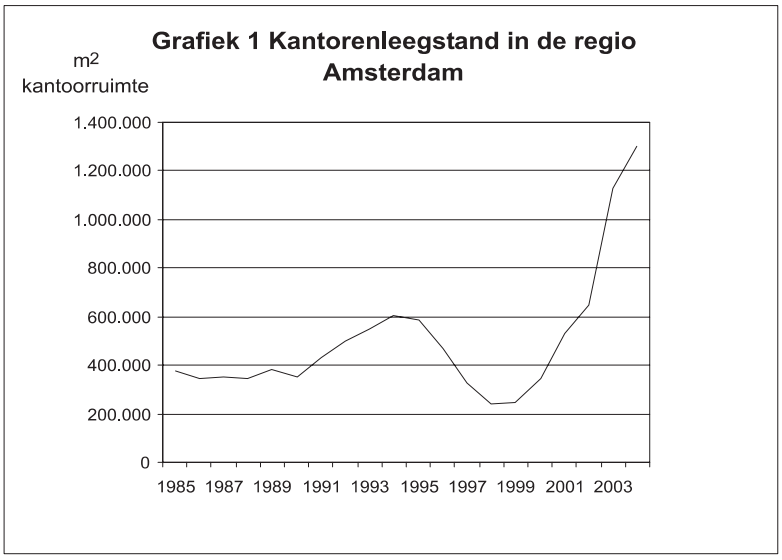
In de vastgoedeconomie als wetenschap gaat het om bestudering van de schaarste op de markten voor onroerend goed. En hoe staat het nu met die markten in ons land? Men hoeft geen deskundige te zijn om te zien dat er het nodige mis is. Zo is er een overaanbod van kantoorruimte. Daartegenover staat een aanzienlijk tekort aan betaalbare huurwoningen, niet alleen in de grote steden, maar ook daarbuiten. Verder is het aanbod van winkelruimte en bedrijfsruimte toegenomen. Al met al is van evenwichtige markten nu absoluut geen sprake. Ik zal mij hierna richten op de markten met de grootste problemen: die voor kantoorruimte en die voor betaalbare huurwoningen. Daarbij zal ik kijken naar de markten waarop wij ons nu fysiek bevinden; namelijk die van Amsterdam.

4.1 De Amsterdamse kantorenmarkt

Vanaf het midden van de jaren negentig tot 2001 ontwikkelde de Amsterdamse kantorenmarkt zich voorspoedig. De economische groei en de werkgelegenheid namen toe. Er ontstond een tekort aan moderne kantoorruimte en de huurprijzen liepen

op. Men begon weer projecten te ontwikkelen. De vastgoedcrisis van het begin de jaren negentig leek vergeten en de beruchte varkenscyclus zou bedwongen zijn.

Echter, in de loop van 2001 bleek dat men te vroeg had gejuicht. Toen de nieuwbouw gereed kwam, nam de vraag naar kantoorruimte af, vooral door de problemen in de ICT- en bankensector en door het effect van 11 september. De leegstand steeg sterk (zie grafiek 1).



Bron: Dynamis. De regio Amsterdam betreft de gemeente Amsterdam, Diemen, Ouder-Amstel, Amstelveen, Badhoevedorp, Hoofddorp en Schiphol. De leegstand in 2003 betreft het ultimo van het eerste kwartaal.

Aan het eind van het eerste kwartaal van 2003 was in de regio Amsterdam in totaal 1,3 miljoen m² kantoorruimte leeg of voor verhuur beschikbaar. Dat zijn ruim 200 voetbalvelden of 13.000 woningen van 100 m² elk.

4.2 De Amsterdamse markt voor betaalbare huurwoningen

Ook op deze markt gaat het ook niet goed. De wachttijd voor een betaalbare huurwoning bedroeg in 2002 elf jaar. Nieuwkomers op de woningmarkt moeten zeven

jaar wachten op een huis. In 2002 zou er sprake zijn van een kwantitatief woningtekort van bijna 24.000 woningen. Voor bepaalde functies kan men geen mensen werven omdat er geen huizen voor zijn, ondanks speciale quoteringen voor onderwijzers, politieagenten en verplegend personeel.

Wanneer wij nu de situatie op de kantorenmarkt en de huurwoningmarkt in Amsterdam in ogenschouw nemen, dan lijkt er iets te zijn misgegaan. Er zijn te veel kantoren gebouwd en te weinig betaalbare huurwoningen, zo zou men kunnen concluderen. Als voor dezelfde oppervlakte van de huidige kantorenleegstand namelijk woningen zouden zijn gebouwd, dat was er niet zo'n probleem op de huurmarkt.

Hoe heeft dit kunnen gebeuren? Handelden de betrokken partijen niet rationeel? Om deze vraag te beantwoorden zullen wij kijken naar de oorzaken van de problemen.

Eerst de kantorenmarkt. Wat zijn de achterliggende redenen van de overproductie van kantoren? Theoretisch verklaart men dit onder andere door te wijzen op economische schommelingen en op de lange bouwtijd van kantoren. Op het moment dat de nieuwbouw wordt opgeleverd, is er vaak sprake van andere marktom-

standigheden dan op het moment van de investeringsbeslissing. Verder spelen marktimperfecties en onjuiste en te optimistische verwachtingen een rol.

Een en ander leidt er toe dat het aanbod van kantoorruimte op de korte termijn inelastisch is; dat wil zeggen star is. Pas met vertraging past het aanbod zich aan. Het collectieve aanbod reageert op de marktsituatie en de prijs uit een vorige periode, terwijl de collectieve vraag direct afhangt van de huidige prijs. Mede daardoor heeft de vastgoedmarkt kenmerken van de bekende varkenscyclus.

4.3 Verkeerde incentives

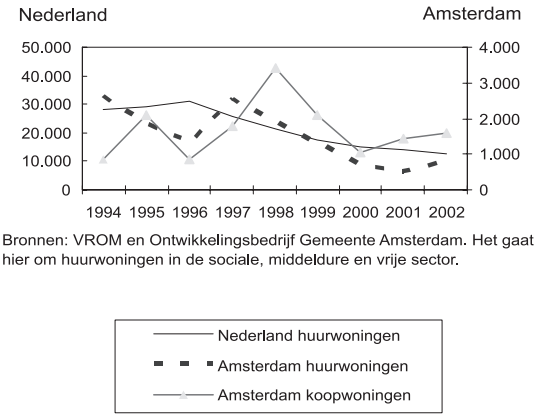
Maar zijn er ook nog andere oorzaken? Ja, naar mijn mening spelen ook verkeerde incentives een belangrijke rol. Die worden vaak onderschat. Er valt namelijk in goede tijden veel geld te verdienen met kantoorontwikkeling. Wel zo'n € 250 per m² kantoorruimte. Voor een beetje pand komt dit al snel neer op een paar tientallen miljoenen euro's. Daar loop je voor! Natuurlijk gaat dit alleen op wanneer het pand wordt verhuurd en de verkoop van het pand is verzekerd. Maar wanneer een projectontwikkelaar het afzet- en verhuurrisico gedekt en/of gelimiteerd weet, dan zal hij ongeacht de marktsituatie gewoon doorgaan met bouwen. De meeste spelers op de vastgoedmarkt beseffen wel dat de bomen niet tot in de hemel groeien. Zij voorzien vaak ook wel een kentering van de markt. Maar zij zullen niet snel stoppen. Dit speelt overigens ook bij makelaars, gemeenten en beleggers. Courtages, grondopbrengsten, managementfee's en acquisitiedoelstellingen zijn vaak leidend.

Gemeenten hebben in dit opzicht ook boter op het hoofd. Het kantorenbeleid van de gemeente Amsterdam bijvoorbeeld is gericht op het bieden van voldoende vestigingsmogelijkheden voor werkgelegenheid. Maar er moeten ook inkomsten uit grondverkopen komen ten behoeve van de algemene middelen van de stad. Het ontwikkelingsbedrijf is er dan ook trots op wanneer men meer grond weet te verkopen dan gepland, zoals bijvoorbeeld voor kantorenbouw in de Riekerpolder. Dat hier nu veel leegstaat, is dan jammer. De grondopbrengsten zijn geïncasseerd en de gemeente kan ook de onroerende-zaakbelastingen tegemoet zien. Overigens staan ook elders in Amsterdam veel kantoren leeg. Van belang is verder, dat de gemeente, vlak voor het op de kantorenmarkt mis ging, mede op verzoek van de markt, de voorverhuureis heeft afgeschaft. Dit betreft de eis dat een kantoorpand voor een groot deel moet zijn voorverhuurd voordat het mag worden gebouwd.

4.4 Oorzaken schaarste aan betaalbare huurwoningen

En hoe zit het nu met de schaarste aan betaalbare huurwoningen? Waarom is die toegenomen? Dit komt door zowel een teruggelopen aanbod als een toegenomen vraag. Bij het *aanbod* speelt vooral het inzakken van de nieuwbouwproductie een rol. Uit grafiek 2 blijkt dat de productie van huurwoningen in de afgelopen jaren is teruggelopen.

Grafiek 2 Opgeleverde nieuwe huurwoningen in Nederland en huur- en koopwoningen in Amsterdam (in aantallen)



Bronnen: VROM en Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam. Het gaat hier om huurwoningen in de sociale, middeldure en vrije sector.

Maar belangrijk is ook dat de doorstroming binnen de voorraad huurwoningen stagneert. Het gaat daarbij niet alleen om mensen die van een huurwoning willen doorstromen naar een koopwoning, maar ook om mensen die naar een meer passende huurwoning zouden willen verhuizen als die beschikbaar zou zijn. Mensen blijven nu ongewenst in een te goedkoop, te duur, te klein of te groot huis wonen. Het maandelijks aanbod van vrijgekomen en opnieuw te verhuren woningen is dan ook sterk afgenomen.

De vraag naar huurwoningen daarentegen is toegenomen. Dit komt vooral door de sterke prijsstijgingen van koopwoningen. Daardoor is een koopwoning voor veel

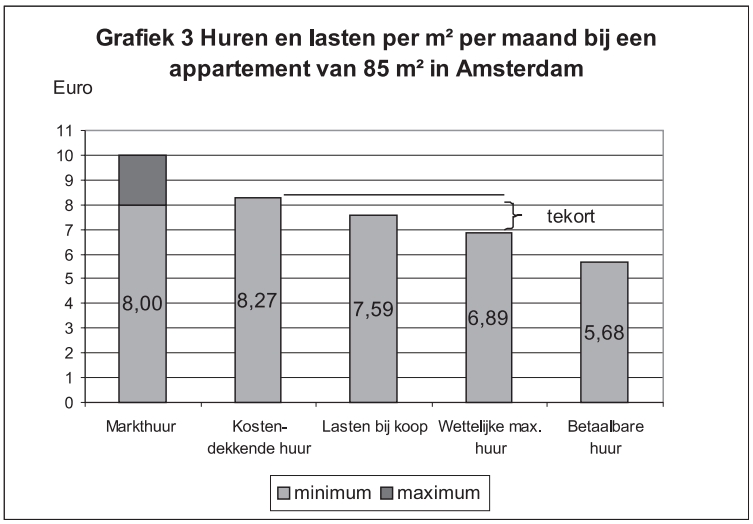
mensen financieel gezien onbereikbaar geworden, zeker in Amsterdam. Veel mensen zijn aangewezen op de huursector. Ook is de vraag naar huurwoningen toegenomen door de groei van het aantal huishoudens. En als men eenmaal een betaalbare huurwoning heeft, dan geeft men die ook niet snel op. Er is veel onderverhuur.

5 Waarom is de nieuwbouw van huurwoningen teruggelopen?

Onderzoek hiernaar wijst in de richting van belemmeringen bij de bouw, zoals te veel regelgeving, locale procedures en trage bestuurlijke processen. Maar er speelt meer.

Een belangrijkere reden voor de stagnatie is ook dat de bouw van betaalbare huurwoningen nu erg onrendabel is en het momenteel onmogelijk is dit tekort te dichten door subsidiëring vanuit de koopsector en andere bronnen. Het gaat hier in Amsterdam bij sociale woningen om tekorten van gemiddeld € 50.000 per woning.

Maar hoe kan dit dan? Laten wij kijken naar een huurappartement in de sociale huursector van 85 m² op IJburg. Dan zijn er de volgende woonlasten bij huur en koop (zie grafiek 3).



Wat zien wij hier? Laten wij beginnen met de kostendekkende huur. Die is vooral afhankelijk van de grondprijs, de bouwkosten en de financieringsrente. Helemaal rechts staat de betaalbare huur. Wat is dat? Dit is een subjectief begrip. Wat voor de één betaalbaar is, is dat niet voor de ander. Onderzoek geeft aan dat men in het centrum of aan de rand van een stad een huur wil betalen van gemiddeld € 568 per maand bij 100 m² of meer. Per m² komt men dan uit op € 5,68.

Wat is de wettelijke maximale huur? De wet maakt een verschil tussen de niet-geliberaliseerde huursector en de geliberaliseerde – vrije – huursector (zie onderstaand schema).

Aantal punten	Deel huursector	Maximum huren *(per 1-7-2003)*
< 140	Niet-geliberaliseerd	Ja, stel: · 100 punten = € 411,40 · 139 punten ≈ € 585,24 (= max.)
⩾ 140	Geliberaliseerd (vrij)	Neen, markthuur

Ter toelichting: aan iedere huurwoning in ons land kan afhankelijk van de grootte en kwaliteit een aantal punten worden toegekend. Onder de 140 punten valt een huurwoning in het niet-geliberaliseerde deel. Daar geldt per aantal punten een maximum huurprijs; dus bijvoorbeeld bij 100 punten € 411. Dit loopt op tot € 585,24 per maand. Bij 140 punten en meer valt een woning in het vrije deel van de huursector. Dan is men vrij in het bepalen van de huurprijs. Hier gelden de markthuren. In Amsterdam moet daarbij worden gedacht aan een huurprijs van tussen de € 8 en de € 10 per m² per maand. Onze woning van 85 m² zal qua puntenaantal net op de grens liggen. In het geval de woning geen 140 punten haalt, bijvoorbeeld bij net een wastafel minder of bij geluidshinder van een drukke weg, dan is er sprake van een wettelijke maximale huur.

In grafiek 3 zijn ook de maandlasten bij koop van de woning opgenomen. Dit is de middelste kolom.

Uit de grafiek zijn de volgende conclusies te trekken:

- De markthuren liggen ver boven wat men in het algemeen betaalbaar acht.
- Voor de nieuwbouw is echter relevant dat de wettelijke maximale huur lager ligt dan de kostendekkende huur. Het tekort bij onze woning bedraagt € 1,38 per m² per maand. Dit lijkt weinig, maar contant gemaakt naar nu levert het een

tekort op, een zogeheten onrendabele top, van circa € 31.000. Dit moet men toeleggen bij de bouw van de woning.
- Wanneer daarentegen de markthuur zou gelden, dan zou de huur in de meeste gevallen kostendekkend zijn. Dat zou de bouw stimuleren.
- Opvallend is verder dat de (wettelijke) maximale huur in ons voorbeeld lager is dan de lasten bij koop. Huren is dus nu aantrekkelijk, tenminste wanneer de woning in het niet-geliberaliseerde huursegment valt.
- Valt de woning daarentegen in het vrije huursegment, dan is huren duurder dan fiscaal begunstigd kopen. Dit aspect drukt de markthuren. Voor huurgemak heeft men zeker wat over, maar niet erg veel. De speelruimte voor de vrije duurdere huur wordt hierdoor beperkt.

De onrendabele toppen belemmeren de bouw van sociale huurwoningen. Pas bij huren boven de kostendekkende huurgrens van circa € 8,30 per m² wordt het weer aantrekkelijk huurwoningen te bouwen. In dit dure huursegment wordt op beperkte schaal ook gebouwd.

6 De huidige stagnatie

Tekorten bij de bouw van sociale huurwoningen waren er vroeger ook al. Maar waarom werd er toen nog veel gebouwd en nu nog maar amper? Een belangrijke reden is dat vroeger het Rijk de tekorten voor zijn rekening nam. Maar daar is vanaf 1995 een eind aan gekomen. De corporatie- en bouwsector moest het zelf maar oplossen. Dit gebeurde vooral door het 'overhevelen' (in jargon: verevenen of verschrijven) van kosten van goedkope huurwoningen naar dure woningen. De kopers en de huurders van duurdere woningen betaalden als het ware een soort opslag ter dekking van de tekorten bij de goedkope huurwoningen.

Dit systeem werkte een lang tijd goed, maar dat is nu voorbij. Mede door de steeds grotere overhevelingen stegen de bouwkosten van de dure woningen sterk. En toen de koopwoningenmarkt verruimde, stagneerde de verkoop van deze dure woningen. Het draagvlak viel weg en door een stijgen van de bouwkosten namen de tekorten bij de sociale woningbouw toe.

7 Wat kan men doen aan het tekort aan betaalbare huurwoningen?

Hierover lopen de meningen uiteen. Daarbij zijn de volgende vragen relevant.

7.1 Moet men eigenlijk wel goedkope huurwoningen bouwen?

Dit lijkt zinvol. Maar onderzoek laat zien dat er op zich wel voldoende goedkope huurwoningen zijn. Maar daarin wonen veel mensen met een relatief hoog inkomen. Dit zijn de zogeheten scheefwoners. Wanneer die mensen zouden verhuizen naar een duurdere woning, dan zouden er meer dan voldoende goedkope woningen zijn voor de lagere inkomensgroepen. Het zou dus onzinnig zijn om goedkope huurwoningen te bouwen.

7.2 Hoe valt scheefwonen tegen te gaan?

Sommigen willen dwingende instrumenten inzetten, zoals invoering van een huurbelasting voor scheefwoners. Daarmee zou men deze lieden kunnen verjagen uit de woningen die ze 'bezet' houden. Meer liberale geesten daarentegen denken eerder aan het verleiden van de scheefwoners om te verhuizen naar een duurder huis. Maar dan moeten die woningen er wel zijn. En wat nog belangrijker is: die woningen moeten dan wel meer kwaliteit bieden. Mensen kiezen niet vrijwillig voor een ongunstigere prijs/kwaliteitverhouding. Dit soort aantrekkelijke woningen zijn er echter te weinig.

7.3 Wat voor soort woningen zouden er moeten worden bijgebouwd?

Met het oog op de doorstroming, pleiten velen voor het bouwen in het middensegment. Daar sluit ik mij bij aan, al zal er ook productvernieuwing moeten plaatsvinden in het goedkope huursegment.

7.4 Hoe de bouw- en stichtingskosten van nieuwe woningen te verlagen?

Onderzoek heeft laten zien dat de grondprijzen voor sociale woningbouw niet erg zijn gestegen. Daar is niet veel te winnen. Dat is wel het geval bij de bouwkosten.

Nieuwbouwwoningen moeten aan steeds hogere bouwkundige en architectonische eisen voldoen. IJburg is hiervan een goed voorbeeld. Grote variatie en functiemenging maken woningen duur. Daar is wel wat aan te doen, maar dan moet men met minder genoegen nemen. Dat stuit op weerstanden. Het bouwen in Zweden van succesvolle IKEA-woningen en het kopiëren van een goed complex om het op een andere plaats net zo te bouwen, om daarmee ontwerpkosten te besparen, is vreemd genoeg nog vloeken in de kerk. Om in autotermen te spreken: minder dan BMW-kwaliteit mag niet en ongelukkigerwijs kunnen wij geen goedkope maar toch goede woningen laten bouwen in India of Korea.

7.5 Geeft huurliberalisatie een oplossing?

Sommigen willen de wettelijke maximale huren en het puntensysteem afschaffen. Dat systeem maakt, dat voor een goede woning in bijvoorbeeld Ter Apel dezelfde huur kan worden gevraagd als voor een goede woning aan de gracht in Amsterdam. Dit systeem houdt onvoldoende rekening met marktverhoudingen. Het puntensysteem is dringend aan vervanging toe, al zou ik, ter voorkoming van uitwassen, het kind niet met badwater willen weggooien. De bottleneck bij woningbouw is meestal niet de wettelijke maximale huur, maar wordt gevormd door te lage markthuren, die niet kostendekkend zijn. Hierbij speelt het fiscaal begunstigde alternatief van kopen een rol. De wettelijke huurgrenzen knellen vrijwel alleen bij kleine en/of kwalitatief slechte woningen, en dan nog vooral in de Randstad. Die woningen zijn er in beginsel voldoende.

8 Hoe verder?

De huidige stagnatie is vooral het gevolg van een niet-marktconform handelen. Dat creëert uit zichzelf belemmeringen in de productiesfeer. Dit pleit voor marktconforme huren binnen de ruimte van de wet of de markt. De onderverhuur wordt dan ook wind uit de zeilen genomen. Marktconforme huren maken de bouw van betaalbare huisvesting kostendekkend, waardoor de nieuwbouw een impuls krijgt. Een probleem voor de huursector blijft wel het fiscaal begunstigde alternatief van kopen.

Maar lang niet iedereen kan de kostendekkende huurprijs van een woning betalen. Zij zouden moeten worden gecompenseerd via de individuele huursubsidie. Dat is beter dan het vragen van een huur onder de kostprijs. Daarvan profiteren namelijk ook mensen die het qua inkomen niet (meer) nodig hebben. Maar het Rijk krijgt dan wel hogere subsidie-uitgaven te betalen. Is dat terecht? Daarover is het volgende op te merken.

Goede en gevarieerde sociale woningbouw is zoals gezegd duur. Het bieden van mindere kwaliteit stuit op grotere weerstanden, ook in de politiek. Dit maakt nieuwe sociale huurwoningen voor lagere inkomensgroepen in beginsel onbetaalbaar. Daar moet geld bij. Hier ligt een taak voor het Rijk. Dat is de consequentie van een politiek beleid gericht op het bieden van goede èn betaalbare huisvesting. De consequenties ervan zou het Rijk, en daarmee de belastingbetalers, dan ook moeten dragen.

Dat is helaas niet het geval. Net als de corporaties zijn de lagere overheden en het Rijk zich steeds meer gaan opstellen als maatschappelijke ondernemingen. Rijk, gemeenten, corporaties en ontwikkelaars proberen nu de rekening naar elkaar toe te schuiven. Dit hindert de productie. Wel kunnen woningcorporaties hun winst opvoeren door meer marktconform te verhuren. Een deel van die winst kunnen zij inzetten; die hoeft immers niet te worden uitgekeerd. Zij kunnen dus beperkt onder de kostprijs produceren.

9 Een alternatief: koppeling aan kantorenbouw

Maar ook wanneer het Rijk niet thuis geeft, en de gemeenten en de particuliere sector de tekorten moeten dragen, dan is er een oplossing. Dat is er één die zowel de overproductie van kantoren als het tekort aan betaalbare huurwoningen aanpakt. Die oplossing komt neer op een overheveling (verevening) van kosten en/of opbrengsten tussen betaalbare woningen en *kantoren*. Dus geen verevening tussen verschillende soorten woningen onderling, zoals thans gebruikelijk is. Kantorenbouw heeft gezien het lucratieve karakter een relatief groot financieel draagvlak. Dus de verplichting opleggen per x m² kantoor een betaalbare huurwoning bouwen.

Werkgelegenheid en huisvesting voor de medewerkers gaan dan hand in hand. Dit draagt ook bij aan het voorkomen van grote leegstanden in de kantorenvoorraad. Hoewel geen directe koppeling tussen de huurder van het kantoor en de

woonruimte wordt beoogd, reduceert deze samenhang ook het forensenverkeer en de daaruit voortvloeiende congestie. Een bijkomend voordeel is ook dat monotone kantorenwijken worden vervangen door gemengde wijken, waarin ook kan worden gewoond, gewinkeld en gerecreëerd. Kantoren en wonen gaan zeer goed samen, ook parkeertechnisch. De tuinen rond de kantoren hebben in het weekeinde dan ook nut.

Omdat ik mij met dit voorstel niet populair maak, moet ik natuurlijk ook wijzen op de nadelen. Niet op alle kantoorlocaties zijn woningen te bouwen, maar wanneer kantoren als geluidsbarrière worden gebruikt tegen snelweg- of spoorgeluid, dan is er veel mogelijk. Natuurlijk heeft dit ook consequenties voor de door de gemeenten te realiseren grondprijzen, maar dat is bij de verevening alleen in de woningsfeer ook al het geval. Verder geeft het koppelen van verschillende markten en de daarop spelende partijen ongetwijfeld complicaties, met kans op vertraging. Maar daarvan is nu helaas ook al sprake. Ook is het zo dat de kantorenmarkt cyclisch is. Koppeling daaraan zou leiden tot een grotere woningbouw in een periode van hoogconjunctuur. Dat zou procyclisch kunnen werken, maar net als bij de kantoren zijn die woningen dan vermoedelijk pas klaar wanneer de markt is omgeslagen. Dan wil men ook vaker huren, hetgeen dus wellicht toch nog goed zou uitkomen.

Hiernaast valt, ter voorkoming van kapitaalvernietiging en disallocatie van schaarse middelen als gevolg van het bouwen van kantoren voor de leegstand, te pleiten voor het tegengaan van verkeerde incentives bij de aanbiedende spelers op de markt voor kantoorpanden. In dit opzicht zouden gemeenten veel consequenter moeten zijn in het handhaven van de voorverhuureis. Gezien het van nature cyclische karakter van de markt moet dit handhaven juist gebeuren in tijden waarin de (geldelijke) verleiding groot is om de eis overboord te zetten. Juist dan blijft er grond over om bedrijven die ruimte zoeken snel (met een eigen pand) te kunnen bedienen. Tenslotte kan men zich afvragen of het wijs is met het oog op de relatief hoge grondopbrengsten zoveel grond beschikbaar te stellen voor de kantorenbouw. Ook blijft het zaak leegstaande kantoren om te zetten in woningen en zo mogelijk in studentenhuisvesting, al is ook dit vaak onrendabel overigens is dit bij de huidige kantoorgebouwen technisch ook lastiger dan bij de lege kantoorpanden aan de grachten ten tijde de vorige vastgoedcrisis. En ook hier is de vraag wie de onrendabele investeringen zou moeten doen. Wrang in dit opzicht is het toenemende aantal voormalige woonhuizen

dat nu leeg staat en als kantoor wordt aangeboden. Dat zijn prima kraakobjecten! Kraken gaat sneller dan nieuwe juridisch-planologische maatregelen.

Zeer geachte toehoorders,

Aan het eind van mijn rede gekomen wil ik graag enige dankwoorden uitspreken. In de eerste plaats dank ik het College van Bestuur van de Universiteit van Amsterdam en de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie. Nog niet alle universiteiten zien de vastgoedkunde als een onderwerp dat serieuze wetenschappelijke aandacht verdient. Ook spreek ik grote waardering uit voor het bestuur en de medewerkers van de SBV. De Amsterdam School of Real Estate bestaat nu vijftien jaar en heeft zich geheel op eigen kracht ontwikkeld tot een vooraanstaand instituut in de vastgoedwereld, ook internationaal gezien. Dat moet iedere dag weer worden verdiend. De SBV draait op de geldelijke waardering van de studenten en hun zakelijke achterban. Dat vraagt om een voortdurend inspelen op nieuwe ontwikkelingen en op de wensen van de sector.

Zeer erkentelijk ben ik ook mijn voorganger, de hooggeleerde Kohnstamm. Hij heeft als eerste hoogleraar Vastgoedkunde de spits afgebeten en onder zijn auspiciën is het vak uitgegroeid tot een volwaardige universitaire loot. Ik hoop de fakkel in die geest verder te dragen. Verder ben ik alle studenten, collega's en opdrachtgevers dankbaar die mij in de loop der jaren hebben belaagd met lastige vragen en problemen. Iedere keer weer jezelf afvragen hoe het eigenlijk zit, is geweldig stimulerend. Zeer erkentelijk ben ik ook mijn leermeesters. En dan denk ik aan de hooggeleerden Roos, Lambooy, Kessler, mijn promotor Huisman en op het terrein van het vastgoed en volkshuisvesting de heren Husken, Jongejan, Kooistra, Van Berkel, Van Wetten, Hordijk en Brouwer.

Ook mijn mede-auteurs van een bekend standaardwerk over het beleggen in vastgoed, zijn voor mij belangrijk. Door hun enthousiasme verheug ik mij iedere keer weer op een volgende druk. Robert Weisz en Pieter Jager; dank. Dames en heren, koop nog een boek en dan kunnen wij weer aan de slag.

Een speciaal woord is op zijn plaats voor SPF Beheer en mijn collega's daar. Het is niet altijd makkelijk een kantoorgenoot te hebben die bij ieder lastig vraagstuk in verrukking raakt, voortdurend de pen ter hand neemt en telkens neigt tot doceren.

Verder heb ik mij altijd gesteund gevoeld door mijn collega's en vakgenoten in de vastgoedwereld. Jullie openheid heeft mij een breed inzicht gegeven, breder dan het uitzicht van mijn eigen werk. Hoewel wij allemaal concurrenten zijn en regelmatig ontwikkelingen, projecten, huurders en werknemers bij elkaar weg kapen, is er toch een goede en open onderlinge relatie en trekken wij veel met elkaar op, ook buiten het werk. 'Helpt elkander en blijft eendrachtig', is ook hier de leus. Tenslotte gaat mijn dank uit naar de heren Arnoldussen, Conijn en de hooggeleerden Boot en De Kam voor de interessante gedachtewisselingen over de volkshuisvesting.

En nu mijn familie. De colleges die mijn vader ook thuis gaf, waren erg leerzaam. Hij heeft mij geleerd kritisch te denken en in het dagelijks werk praktijk en theorie te combineren. Mijn moeder bracht mij het compromis en oog voor sociale aspecten bij. Het is fantastisch dat jullie er vandaag bij zijn. Verder waardeer ik de morele ondersteuning van de makelende kant van de familie zeer. Ik heb hier vaak in de zaal gezeten. Luisterend naar de openbare les en later de inaugurale rede van mijn vader, naar de verdediging van het proefschrift van mijn broer, naar redes van andere familieleden en naar feestsprekers. Ik had niet verwacht dat ik hier ook nog eens zou staan. Diduïne, jou wil ik in het bijzonder bedanken voor alles wat je doet, voor mij en ons gezin. Dat is heel veel. Jij staat vaak voor een groot publiek, en dan ken je de tekst uit je hoofd. Ik moet mij behelpen met papier en plaatjes. Ik bedank je voor de stimulans die jij mij telkens geeft wéér een nieuw vraagstuk ter hand te nemen. Hester, Mels en Vere, jullie weten als geen ander dat titels, toga's en toneel de gewone menselijke eigenschappen slechts tijdelijk kunnen verhullen. Het applaus dat jullie in de afgelopen jaren ook zelf op het podium hebben verdiend, weten jullie inmiddels te relativeren. Dat is maar goed ook. Geluk kent geen applaus.

Dames en heren, uw komst en belangstelling heb ik zeer op prijs gesteld.

De uitgebreide versie van deze oratie, inclusief berekeningen en literatuur, is te verkrijgen bij de SBV Amsterdam School of Real Estate: http://sbv-vastgoed.nl (onderzoek, artikelen/paper)