

Laat niet alleen de reken- machine je bouwplannen kiezen

Inleiding

Gemeenten worden geconfronteerd met te veel bouwplannen, te hoge ambities. Lees ook het artikel [“Gemeenten betalen de prijs voor overambitieuze bouwprogramma’s”](#). Waar de ene gemeente afwacht, en hoopt dat het probleem vanzelf verdwijnt, grijpt de andere gemeente rigoureuus in. Wat is wijsheid?

Inhoudsopgave

Waarom afwachten geen oplossing is

Hoe de weg van de minste weerstand vaak leidt tot het minste resultaat

Waarom onderhandelen met ontwikkelaars om goede voorbereiding vraagt

Waarom concurreren op grondprijs maar heel even werkt

Een weloverwogen strategie, met oog voor geld, ruimtelijke kwaliteit, marktvaart

Waarom afwachten geen oplossing is

Dat veel plannen nu niet tot ontwikkeling komen, heeft te maken met de crisis op de woningmarkt. Maar vaak ontbreekt het besef dat veel plannen ook na een herstel van de woningmarkt niet tot ontwikkeling komen, als gevolg van structurele redenen:

- De totale huishoudensgroei vlakt af. Een strategie hier tegen is om mensen uit andere gemeenten aan te trekken. Maar omdat veel gemeenten die strategie kiezen, werkt die per definitie niet. Bovendien blijven mensen vaak liever in de eigen gemeente wonen
- Ook vóór de crisis op de woningmarkt was de planvoorraad al veel te groot, dit is ook bij herstel van de markt nog zo.

Afwachten is dus geen oplossing maar is juist zeer risicovol en vergroot het probleem. Door oplopende rentes prijzen kavels zich uit de markt of lopen verliezen verder op. En als her en der toch woningen gereed komt, leidt dat tot een wildgroei van halfafgeronde locaties, die onderling concurreren.

Hoe de weg van de minste weerstand vaak leidt tot het minste resultaat

Een praktische strategie om overaanbod aan plannen af te romen, is zoeken naar locaties die relatief gemakkelijk af te schrijven of uit te stellen zijn. Bijvoorbeeld doordat er nog geen grond aangekocht is, geen voorinvesteringen gedaan zijn, geen bindende afspraken gemaakt zijn met een ontwikkelaar of corporatie.

Deze weg van de minste weerstand zorgt weliswaar voor een passende bouwplancapaciteit, maar leidt vaak toch tot een slecht resultaat. Hiervoor zijn meerdere redenen:

- Locaties zijn onderling niet altijd uitwisselbaar. Uitleggebieden trekken een ander publiek dan binnenstedelijke herontwikkelingslocaties. Of een locatie ontwikkelbaar is, hangt af van de precieze marktvaart. Gaat het om veel gezinnen of juist ouderen? Om hoge of lagere inkomens? Om mensen die bij een centrum willen wonen, of mensen die rust en ruimte zoeken? Conclusie: de plannen die je wegbezuinigd zijn misschien net die plannen met de meeste potentie.

- Sommige plekken schreeuwen om een ontwikkeling, omdat zij de ruimtelijke kwaliteit van die locatie of een hele plaats verbeteren. Het nadeel is dat dit vaak lastig te ontwikkelen plekken zijn. Via de weg van de minste weerstand vallen zulke locaties al snel af. Terwijl deze locaties juist de grootste meerwaarde hebben voor de gemeente en haar aantrekkingskracht.
- Veel gemeenten deden al flinke voorinvesteringen op locaties. Stoppen met die locaties leidt tot een forse afschrijving en daarom zien gemeenten dat vaak als onmogelijk of op zijn minst ongewenst. Een interessantere vraag is: welke locaties hebben vanaf nu nog verdienpotentie? Welke investeringen vooraf al zijn gemaakt, is bij vooruitblikken niet altijd doorslaggevend. Via de weg van de minste weerstand snijd je als gemeente dus ook kansrijke locaties met ruimtelijke of financiële meerwaarde weg.

Waarom onderhandelen met ontwikkelaars om goede voorbereiding vraagt

Een werkwijze die beter inspeelt op de ontwikkelpotenties van een gemeente, is samen met corporaties en ontwikkelaars te werken aan een herijking van de plannen. Met name ontwikkelaars werken vaak met bouwclaims; daardoor kunnen zij zich een afwachtende houding permitteren. Maar in een situatie waar er overduidelijk te veel plannen op tafel liggen, hebben ook zij baat bij een afslankingskuur van de gemeentelijke plannenlijst.

Zomaar met ontwikkelaars in gesprek gaan is echter bijzonder onverstandig. Plannen schrappen vereist een strategische aanpak met een integrale visie en een gezamenlijk doel. Daarom moet een gemeente goed weten welke plannen meerwaarde bieden en welke posities en belangen ontwikkelaars hebben. Zonder die kennis loop je als gemeente een groot risico om uitgespeeld te worden.

Waarom concurreren op grondprijs maar heel even werkt

Nog een andere strategie is het kiezen van de aanval op de woningmarkt; de grondprijzen drastisch verlagen. Behalve dat dit veel geld kost, is het effect maar van korte duur. Bij zo'n strategie is het namelijk onvermijdelijk dat anderen volgen. En hoewel een daling van prijs hoe dan ook nodig is, leidt een extreme dumpstrategie er toe dat gemeenten elkaar onnodig zwaar beconcurreren. Daardoor lopen alle gemeenten onnodig geld mis terwijl het probleem van teveel aanbod blijft bestaan.

Een weloverwogen strategie, met oog voor geld, ruimtelijke kwaliteit en marktvrage

Keuzes maken om overaanbod aan plannen kwijt te raken is goed en nodig. Maar laten dit weloverwogen keuzes zijn, die verder kijken dan geld en 'quick wins'. Uiteindelijk sta je als gemeente sterker met een planaanbod dat aansluit bij de markt, de ruimtelijke kwaliteit vergroot en ook nog financieel verantwoord is. Zelden is dat de allergeedkoopste oplossing, zelden ook de gemakkelijkste weg. Vraag blijft: hoe kom je tot zo'n afweging?

Besluiten tot herijking is al een hele stap, die bestuurlijke bewustwording vraagt. Werkelijk kiezen is minstens zo lastig. Het artikel ["Welke bouwlocaties houd ik aan, welke niet?"](#) laat zien dat die aanpak met een praktische werkwijze goed te overzien is.