

VOORUIT MET DE GEBIEDSONTWIKKELING! (DEEL 2)

IN DIT TWEEDE EN LAATSTE DEEL VAN 'VOORUIT MET DE GEBIEDSONTWIKKELING' WORDT EEN DRIETAL ANTI-CRISISMAATREGELEN GEANALYSEERD DIE OP LOKALE SCHAAL WORDEN INGEZET IN HET KADER VAN GEBIEDSONTWIKKELING. HET EERSTE DEEL VAN DIT ARTIKEL IS GEPUBLICEERD IN GRONDZAKEN IN DE PRAKTIJK NR. 2, APRIL 2010.



Foto: Purple Blue.

ir. M.J. (Michiel) de Haan en
ir. M.M.M. van Leeuwen¹

RECAPITULATIE

In deel 1 van dit artikel is begonnen met het formuleren van de twee elementen die de crisis in de gebiedsontwikkeling veroorzaken of beïnvloeden: het financieringsprobleem bij ontwikkelaars en de teruggelopen marktvraag. Bij de analyse van de maatregelen wordt telkens gekeken naar hoe wordt ingespeeld op deze twee elementen. In het eerste deel zijn:

1. het toepassen van gronduitgifte in erfpacht
 2. fasering en herprogrammering behandeld.
- In dit tweede deel komen de volgende maatregelen aan bod:
3. Woningaankoop door stichting
 4. Knelpuntenpot
 5. Bouwclaimovereenkomst

MAATREGEL 3: WONINGAANKOOP DOOR STICHTING

Een oplossing om gebiedsontwikkeling

doorgang te laten vinden is het oprichten van een stichting welke als taak heeft kopers van nieuwbouwwoningen te helpen met de verkoop van hun oude woning. De stichting garandeert kopers van nieuwbouwwoningen dat zij hun oude woning voor minimaal 90% van de verkoop/taxatiewaarde aankoopt als die oude woning langer dan een bepaalde periode (bijvoorbeeld een half jaar) te koop blijft staan. De stichting verhuurt vervolgens de gekochte woning, mogelijk via de aangesloten corporatie, door. Deze maatregel richt zich op het weer op gang brengen van de doorstroming op de woningmarkt. Dergelijke stichtingen zijn onder andere in het leven geroepen dan wel worden overwogen bij de gemeente Alkmaar, de provincie Gelderland en de provincie Limburg.

De stichting kan een samenwerking zijn van de gemeente, provincie en bijvoorbeeld een woningcorporatie. De maatregel vereist investeringen door de deelnemers aan deze stichting. Afhankelijk van de omvang van de betrokken

projecten kunnen deze investeringen behoorlijk oplopen. De samenwerkende partijen zullen dus geld beschikbaar moeten hebben en bereid moeten zijn dit geld te investeren met de daarbij geldende risico's.

Bij het toepassen van de maatregel plaatsen wij een aantal kanttekeningen:

- Door deze methodiek te volgen kan het voorkomen dat in een rij woningen één woning door de stichting wordt aangekocht welke vervolgens, via bijvoorbeeld de deelnemende corporatie, wordt verhuurd. Het onderhoud van één woning binnen een rij van koopwoningen is voor een corporatie niet ideaal en zal leiden tot extra onderhoudslasten.
- Van belang is te bepalen wanneer de stichting wordt opgeheven of dat het juist handig is de stichting ook voor de toekomst te behouden. Het opheffen van de stichting betekent ook liquidatie. Er zal moeten worden bepaald wat er gedaan moet worden met de eventuele restant schuld of winst.
- In hoeverre neemt de maatregel de drempel bij potentiële kopers echt weg? Is de 90%-garantie voldoende om kopers over de streep te trekken of wachten kopers toch liever af totdat de markt weer aantrekt en zij hun woning voor een hoger bedrag kunnen verkopen?

De maatregel levert een bijdrage aan het oplossen van zowel het financieringsprobleem als het probleem van de teruglopende marktvraag. Nu verkoop van de bestaande woning gegarandeerd is zullen kopers sneller geprikkeld worden een nieuwe woning te kopen en banken eerder bereid zijn financiering daarvoor te verzorgen. Dit heeft weer tot gevolg dat voorverkooppercentages sneller gehaald worden en gebiedsontwikkelingsprojecten (eerder) gestart kunnen worden. Juist die voorverkooppercentages zijn op dit moment een belangrijk criterium bij het wel of niet financieren van een bepaald project door een bank. Wat ons betreft is hier sprake van een effectieve maatregel omdat het een oplossing probeert te zoeken voor zowel de eerste (financieringsproblemen) als tweede (teruglopende marktvraag) oorzaak.

MAATREGEL 4: KNELPUNTENPOT

Een aantal gemeenten en provincies heeft een zogenoemde knelpuntenpot gevuld. Zo is het in de provincie Utrecht mogelijk dat ontwikkelaars van bouwprojecten die dreigen vast te lopen een bijdrage krijgen om het project te doen starten. Deze bijdrage kan in de vorm van een lening geschieden dan wel een eenmalige vaste bijdrage aan het project zijn.

Bij het toepassen van deze maatregel zullen in eerste instantie de criteria voor toekenning van een lening of bijdrage moeten worden bepaald. Hierbij zal in ieder geval het gelijkheidsbeginsel van toepassing moeten zijn en zullen de criteria zo moeten worden opgesteld dat er geen risico bestaat op willekeur.

In feite is het de provincie of de gemeente die de ontwikkelende partij een lening verstrekt. Voorwaarde is daarbij veelal dat het project daadwerkelijk gestart wordt. De gemeente fungeert als financierder en accepteert een risico dat banken op dit moment niet accepteren. Voor banken is op dit moment het voorverkooppercentage een belangrijk criterium om een ontwikkelende partij wel of niet een lening te verstrekken. Indien dit percentage zich reeds op een acceptabel niveau bevindt zal een 'normale' bank al geneigd zijn de financiering te verzorgen. Juist dat voorverkooppercentage wordt niet gehaald en daarom wordt de knelpuntenpot aangesproken. De woningen worden wel gebouwd maar voor wie? Het risico blijft dat deze woningen niet verkocht worden en dus gebouwd wordt voor de leegstand als kopers niet op één of andere wijze gestimuleerd worden deze woningen aan te schaffen.

Een ander belangrijk aandachtspunt is in hoeverre deze maatregel is toegestaan in het kader van de Staatssteunregelgeving. Op dit moment is, in het kader van de crisis, de de-minimis-drempel verhoogd van 200.000 tot 500.000 euro. Dat wil zeggen dat de overheid, op grond van de mededeling van de Commissie van 17 december 2008, steun kan verlenen tot 500.000 euro per onderneming over een periode van drie belastingjaren. Het gaat er hierbij om dat het totaal van alle subsidies die een onderneming heeft gekregen van welke instantie dan ook dit bedrag niet overschrijdt. Het is de vraag of bij deze maatregel de totale ontvangen steun onder dit bedrag blijft. Een omvangrijke uiteenzetting van deze problematiek voert hier echter te ver.

Concluderend lijkt de maatregel niet volledig de kern van de problematiek te dekken. De maatregel biedt een (gedeeltelijke) oplossing voor het financieringsprobleem bij ontwikkelaars, maar heeft geen effect op de marktvraag.

De financiële gevolgen die het *aangaan van een bouwclaimovereenkomst* met zich meebrengt zijn uiteraard afhankelijk van de afspraken die vastgelegd worden in de overeenkomst. Afspraken over het moment van grondafname spelen een belangrijke rol als het gaat om de gevolgen van vertraging.

Stel een ontwikkelaar heeft in het verleden gronden aangekocht en wenst deze nu aan de gemeente te verkopen met een bouwclaim. Uitgangspunt is dat het hier ruwe bouwgrond betreft. Gemeente en ontwikkelaar zullen over de prijs op de gebruikelijke manier overeenstemming moeten bereiken (residuele grondwaardebepaling, uitvoeren van een taxatie). Stel, de waarde wordt vastgesteld op 1.000.000 euro. De onzekerheid betreft de start wanneer het project wel tot ontwikkeling wordt gebracht. Indien dit bijvoorbeeld over vijf jaar is en de gemeente rekent met een rentefactor van 6%, dan betekent dit rentelasten over deze vijf jaar van totaal 338.226 euro. De afweging die de gemeente moet maken is hoe reëel het is dat dit project inderdaad over vijf jaar kan starten en in hoeverre de rentelasten gedekt kunnen worden door de geprognosticeerde grondprijzen voor bouw- en woonrijpe grond die dan gelden. Die grondprijzen zou de gemeente reeds vast kunnen leggen in de bouwclaimovereenkomst die zij met de ontwikkelaar sluit waardoor de hoogte ervan niet meer onzeker is. Voorts dient de gemeente af te wegen in hoeverre de extra regie opweegt tegen het extra financiële risico.

MAATREGEL 5: DE BOUWCLAIMOVEREENKOMST

Een vertrouwde constructie, maar één die ook in het kader van de crisis genoemd wordt, is de bouwclaimovereenkomst. Deze overeenkomst komt in verschillende gedaanten voor. In het kader van de crisis is de maatregel vooral van belang als ontwikkelende partijen grond hebben aangekocht welke op dit moment niet tot ontwikkeling komt en daardoor te fors op de balans drukt onder meer door de rentelasten. Gemeenten kunnen deze gronden aankopen waardoor voor de ontwikkelende partij direct liquide middelen ontstaan. Erwin Hijmans behandelt in zijn artikel 'Het is niet meer alles botertje tot de boom'² deze optie en noemt daarbij direct het risico dat voor de gemeente ontstaat. In plaats van dat de grond op de balans van de ontwikkelaar drukt, drukt deze nu op balans van de gemeente waarbij het ontwikkelingsrisico niet is afgenomen. De gemeente zal nu de rentelasten dragen. Bij een mogelijk positief plan kunnen deze lasten wellicht gedekt worden door de toekomstige opbrengsten, maar bij een negatief plan speelt dit niet en zal de gemeente genoeg moeten nemen met de extra regie die zij terugkrijgt. Wel is de maatregel in het belang van de ontwikkelaars. Op dit moment kan zelfs gezegd worden dat door deze maatregel in bepaalde situaties voorkomen kan worden dat partijen failliet gaan.

Refererend aan de eerdergenoemde problemen kan gesteld worden dat deze maatregel niet direct aan één van beide problemen tegemoet komt indien bij de overeenkomst geen afspraken worden gemaakt over de verdere planning

en realisatie van het project. Een ontwikkelaar zal bij verkoop de afspraak willen maken dat daar de garantie voor de toekomstige bouw van woningen tegenover staat. Wanneer dat is, direct bij overname van grond dan wel op een moment meer in de toekomst, bepaalt of deze maatregel een oplossing biedt voor het financieringsprobleem bij ontwikkelaars.

CONCLUSIE

De in deel 1 en deel 2 van dit artikel behandelde maatregelen zijn veelal in het leven geroepen door lagere overheden, corporaties en marktpartijen. Ondanks dat deze maatregelen de oorzaak van de kernproblemen meestal niet kunnen beïnvloeden en veelal sturen op gevolgen kunnen sommigen wel degelijk bijdragen aan de voortgang van gebiedsontwikkelingen. Met name maatregelen die gericht zijn op beide in dit artikel genoemde problemen, het financieringsvraagstuk en de marktvraag, hebben een goede kans van slagen. Bij het inzetten van maatregelen dienen zowel de gevolgen op korte als de langere termijn te worden overwogen. In de praktijk zal een combinatie van bovengenoemde maatregelen toegesneden op de specifieke situatie en mogelijkheden het meest effectief zijn en kunnen we vooruit met gebiedsontwikkeling!

1 Adviseurs gebiedseconomie PurpleBlue.

2 Grondzaken in de praktijk, september 2009.