
Vergaderjaar 2012–2013

33 194

Parlementair onderzoek «Huizenprijzen»

Nr. 6

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPReK

Vastgesteld 22 maart 2013

De tijdelijke commissie Huizenprijzen heeft op maandag 28 januari en vrijdag 15 februari 2013 gesprekken met belanghebbenden.

Van deze gesprekken brengt de commissie bijgaand stenografisch verslag uit.

De voorzitter van de tijdelijke commissie Huizenprijzen,
Verhoeven

De griffier van de tijdelijke commissie Huizenprijzen,
Van der Leeden

LIJST VAN GESPREKKEN RONDETAfelGESPREKKEN MET BELANGHEBBENDEN

Naam	Functie	Pag.
Maandag 28 januari 2013		
Blok IA: Hypotheekverstrekking		
dhr. ir. J.B.J.M. Molenaar	hoofd financieren (o.a. hypotheke) bij Rabobank Nederland en voorzitter van de werkgroep Hypotheken van de Nederlandse Vereniging van Banken	9
dhr. drs. W. van de Beek	manager Strategie, Beleid en Internationale zaken bij de Autoriteit Financiële Markten	9
dhr. P. van der Meijs	directievoorzitter bij De Hypotheker	9
Blok IB: Consumentengedrag		
dhr. mr. drs. E.A. Feitsma	hoofd consumentzaken Financiële Markten en toezicht bij de Nederlandse Vereniging van Banken	9
dhr. K.J.R. Schiffer	algemeen directeur van de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (verantwoordelijk voor de Nationale Hypotheek Garantie)	9
dhr. drs. B. Combée dhr. drs. M.F. Warnaar	directeur van de Consumentenbond Senior onderzoeker bij het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting	9 9
dhr. mr. J.W. van Beek	directeur van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting	9
Blok IIA: Woningaanbod – Vraag en aanbod		
dhr. dr. R.J. Mulder	directeur van de Vereniging Eigen Huis	9
dhr. J.O. van der Ploeg	directeur bij de branchevereniging VBO Makelaar	9
dhr. drs. R. Paping	directeur van de Nederlandse Woonbond	9
dhr. A.S.M. Deutekom MBA	directeur van woningcorporatie Goedestede te Almere en daarnaast lid van het algemeen bestuur van Aedes, de brancheorganisatie van woningcorporaties	9
dhr.prof. dr. A.C. Hordijk MRICS	hoogleraar Taxatieleer aan de Universiteit van Tilburg daarnaast directeur van de Raad voor Onroerende Zaken en daar een tijd lang verantwoordelijk geweest voor de Vastgoedindex in Nederland	9
Blok IIB: Woningaanbod – Bouwproductie		
dhr. drs. Ing. J. Fokkema	directeur van de Neprom, Vereniging Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen en eerder werkzaam bij de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting	9
dhr. R. van der Schoot	directeur van de Stichting Landelijk Nieuwbouw Portaal, initiatief van een grote groep projectontwikkelaars	9

dhr. mr. drs. L.C. Brinkman dhr. N. Rietdijk	voorzitter van Bouwend Nederland directeur van de Nederlandse Vereniging van Ontwikke- laars en Bouwondernemingen en daarvoor werkzaam bij het Algemeen Verbond van Bouwbedrijven (nu Bouwend Nederland)	9 9
---	--	--------

Blok IIC: Woningaanbod – Ramingen

dhr. dr. ir. M.A. Salzmann dhr. dr. P.H. van Mulligen	directeur Strategie en Beleid van het Kadaster hoofdeconoom van het Centraal Bureau voor de Statistiek	9 9
dhr. L.P.M. van de Pas	eigenaar van Woningmarktcijfers (op gemeenteniveau) en publicist over prijsvorming op de woningmarkt	9
dhr. G.W. Hukker	algemeen voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Makelaars	9
dhr. V. Paardekooper	beleidsadviseur Centraal Fonds Volkshuisvesting	9

Vrijdag 15 februari 2013

Blok IIIA: Grondprijzen – Hoe zit het?

dhr. drs. A.L.H. Visser	algemeen directeur van het Platform 31, de fusieorganisa- tie van Nirov, Nicis Institute, KEI en SEV, vml. algemeen directeur van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam	105
dhr. ir. A.P. Heidema	voorzitter van de VNG-commissie Ruimte en Wonen en daarnaast burgemeester van de gemeente Deventer, eerder werkzaam bij de Rijksplanologische dienst en daar meegewerkt aan de Vierde Nota en Vierde Nota Extra met de Vinex-bouwlocaties	105
dhr. drs. J.C.N. Bertholet	directeur en oprichter van De Grondmakelaar	105

Blok IIIB: Grondprijzen – Rol gemeenten

dhr. A. Dritty dhr. J.A.Fackeldey	wethouder van de gemeente Landgraaf wethouder van de gemeente Lelystad en daarnaast voorzitter van de fysieke pijler van het stedennetwerk G32	119 119
dhr. M. van Poelgeest mw. E.W.M.T. Westerhout-van Kimmenade	wethouder van de gemeente Amsterdam vertegenwoordigster van de Nederlandse Beroepsorgani- satie van Accountants en daarnaast accountant van een groot aantal gemeenten in Zuid-Holland	119 119
dhr. dr. J.H.A. Hillebrand	projectleider bij het InnovatieNetwerk (publiek netwerk)	119
dhr. L. Litjens	wethouder van de gemeente Horst aan de Maas	119

Blok IVA: Bouwkosten – Inzicht in bouwkosten

dhr. J.E.L. de Rechteren van Hemert	kostenskundige bij het Nederland Bouwkosten Instituut	141
dhr. ir. G.J. van Leeuwen	senior adviseur Vereniging Bouw- en Woningtoezicht Nederland	141

mw. L.L. Doude van Troostwijk	lid Adviescollege Toetsing Regeldruk Acta	141
dhr. dr. N.P.M. Scholten	expert Stichting Expertisecentrum Regelgeving Bouw en destijds schrijver van het eerste Bouwbesluit	141

Blok IVB: Bouwkosten – Bouwkosten in de praktijk

dhr. ir. J.H. Kets	directeur Smit's Bouwbedrijf Beverwijk en regiobestuurder van Bouwend Nederland	163
dhr. drs. ing. H.M. Nieman	vertegenwoordiger van NLIingenieurs en daarnaast directeur van ingenieursbureau Nieman Groep	163
dhr. drs. R. Verkerk	directeur van Janssen de Jong Projectontwikkeling B.V. en daarnaast lid van de commissie Woningmarkt van de Neprom	163
dhr. ir. W. H. Schenk	voorzitter van de Bond van Nederlandse Architecten en daarnaast directeur bij architectenbureau DeZwarteHond	163
dhr. ir. H. Klein Poelhuis	voorzitter van de koepelorganisatie Aannemersfederatie Nederland Bouw & Infra	163

Blok IVC: Bouwkosten – Goedkoper bouwen

dhr. J. Walrecht	partner van bureau Bouwen In Eigen Beheer dat zich richt op Collectief Particulier Opdrachtgeverschap	182
dhr. J. Klaassen	werkzaam bij Lincubator, een initiatief dat voor een jaar is opgericht door vijf grote aannemers en vijf grote woningcorporaties om baanbrekende verdienmodellen te bedenken voor de woningen voor de bouwmarkt	182
dhr. dr. M. Kastein	directeur De Regie BV, adviesbureau gespecialiseerd in particulier opdrachtgeverschap	182
dhr. D.P. Harmens	directeur bij Aqua Bouwgroep, onderdeel van de Van Wijnen Groep, een landelijk opererende bouwer	182

ALFABETISCHE LIJST VAN PERSONEN

Naam	Datum	Pag.
Beek, J.W. van	28 januari 2013	9
Beek, W. van de	28 januari 2013	9
Bertholet, J.C.N.	15 februari 2013	105
Brinkman, L.C.	28 januari 2013	9
Combée, B.	28 januari 2013	9
Deutekom, A.S.M.	28 januari 2013	9
Doude van Troostwijk, L.L.	15 februari 2013	141
Dritty, A.	15 februari 2013	119
Fackeldey, J.A.	15 februari 2013	119
Feitsma, E.A.	28 januari 2013	9
Fokkema, J.	28 januari 2013	9
Harmens, D.P.	15 februari 2013	182
Heidema, A.P.	15 februari 2013	105
Hillebrand, J.H.A.	15 februari 2013	119
Hordijk, A.C.	28 januari 2013	9
Hukker, G.W.	28 januari 2013	9
Kastein, M.	15 februari 2013	182
Kets, J.H.	15 februari 2013	163
Klaassen, J.	15 februari 2013	182
Klein Poelhuis, H.	15 februari 2013	163
Leeuwen, G.J. van	15 februari 2013	141
Litjens, L.	15 februari 2013	119
Meijs, P. van der	28 januari 2013	9
Molenaar, J.B.J.M.	28 januari 2013	9
Mulder, R.J.	28 januari 2013	9
Mulligen, P.H. van	28 januari 2013	9
Nieman, H.M.	15 februari 2013	163
Paardekooper, V.	28 januari 2013	9
Paping, R.	28 januari 2013	9
Pas, L.P.M. van de	28 januari 2013	9
Poelgeest, M. van	15 februari 2013	119
Ploeg, J.O. van der	28 januari 2013	9
Rechteren van Hemert, J.E.L. de	15 februari 2013	141
Rietdijk, N.	28 januari 2013	9
Salzmann, M.A.	28 januari 2013	9
Schenk, W.H.	15 februari 2013	163
Schiffer, K.J.R.	28 januari 2013	9
Scholten, N.P.M.	15 februari 2013	141
Schoot, R. van der	28 januari 2013	9
Verkerk, R.	15 februari 2013	163
Visser, A.L.H.	15 februari 2013	105
Walrecht, J.	15 februari 2013	182
Warnaar, M.F.	28 januari 2013	9
Westerhout-van Kimmenade, E.W.M.T.	15 februari 2013	119

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPReK

Voorzitter: Verhoeven

Griffier: Thomassen

Aanwezige leden: Verhoeven, Houwers, Groot en Knops.

Gesprek met:

dhr. Jan Molenaar (Rabobank), dhr. Wijnand van de Beek (AFM), dhr. Paul van der Meijs (De Hypotheker), dhr. Feitsma (beleidsadviseur leennormen bij de Nederlandse Vereniging van Banken) dhr. Aart Hordijk (Raad Onroerende Zaken), dhr. Karel Schiffer (Waarborgfonds Eigen Woningen), dhr. Bart Combée (Consumentenbond), dhr. Marcel Warnaar (NIBUD), dhr. Jan Willem van Beek (SVN), dhr. Rob Mulder (Vereniging Eigen Huis), dhr. Hans van der Ploeg (VBO), dhr. Ronald Paping (Woonbond), dhr. Arjan Deutekom (Aedes), dhr. Jan Fokkema (Neprom), dhr. Rob van der Schoot (Stichting Landelijk Nieuwbouw Portaal), dhr. Elco Brinkman (Bouwend Nederland), dhr. Nico Rietdijk (Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers), dhr. Salzmann (Kadaster), dhr. Peter Hein van Mulligen (CBS), dhr. Leo van de Pas (Pasgoed), dhr. Ger Hukker (NVM) en dhr. Paardekooper (CFV).

Maandag 28 januari 2013

Aanvang 10.00 uur

Blok IA: Vraag (financiering) – Hypotheekverstrekking/-voorwaarden

De **voorzitter**: Gezien de tijd wil ik beginnen. Ik begrijp dat de heer Van der Meijs bijna bij ons is, maar dat hij nog wordt gehinderd door wat laatste verkeersproblemen. Hetzelfde geldt voor de heer Knops, die zo ongeveer nu in Den Haag is gearriveerd en naar de Tweede Kamer toekomt. Hij had een vertraging van bijna een uur met de trein. De trein is overigens een rode draad in de bijeenkomst van onze commissie en wel in die zin dat ik zo dadelijk aan u zal uitleggen waarom mevrouw De Boer van de commissie vandaag wordt vervangen door de heer Houwers.

Ik heet u eerst allemaal welkom: de mensen die hier aanwezig zijn, de leden van de commissie, de mensen die thuis meekijken en de mensen die op de tribune zitten. In het bijzonder heet ik de deskundigen welkom, die de moeite hebben genomen om vandaag bij ons te zijn.

Vandaag is de derde dag van de gesprekken die worden gevoerd in het kader van de parlementaire onderzoekscommissie Huizenprijzen. In de eerste twee rondes hebben wij gesprekken gevoerd met de deskundigen en wetenschappers. Vandaag en op 15 februari, maar dat zeg ik uit mijn hoofd, zullen wij gesprekken voeren met ervaringsdeskundigen en met mensen die de afgelopen decennia echt van dichtbij hebben meegemaakt hoe de huizenmarkt in Nederland werkt en hoe de prijzen tot stand komen.

Deze commissie is een onderdeel van de onderzoeksagenda van de Tweede Kamer. Dit onderzoek heeft tot doel om er op enige afstand voor te zorgen dat de Tweede Kamer meer kennis krijgt over de werking van de

woningmarkt en de totstandkoming van prijzen. Op basis van deze kennis kan toekomstig beleid worden ontwikkeld. De commissie hoopt haar onderzoek in april te presenteren.

Alvorens ik kort vertel hoe wij vandaag te werk gaan, wil ik de commissieleden de gelegenheid geven om zichzelf voor te stellen.

De heer **Groot**: Ik ben Ed Groot. Ik ben Tweede Kamerlid voor de Partij van de Arbeid. Ik ben fiscaal woordvoerder en lid van de tijdelijke commissie Huizenprijzen.

De heer **Houwers**: Mijn naam is Johan Houwers. Ik ben lid van de VVD-fractie en ik ben woordvoerder op het gebied van ruimtelijke ordening en bouwen. Daarnaast houd ik mij bezig met het landelijk gebied en met de jacht, de paardenhouderij en dergelijke zaken.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven. Ik ben voorzitter van deze commissie.

Zoals ik al zei, is de heer Knops onderweg. Hij zal hier zo aanschuiven, net als de heer Van der Meijs.

Op basis van artikel 34 lid 3 van het Reglement van Orde kan een van de leden van deze commissie worden vervangen. Dat gebeurt vandaag omdat mevrouw De Boer aanwezig is bij een hoorzitting van het Belgische en het Nederlandse parlement over de Fyra. Wij hebben de heer Houwers van de VVD-fractie bereid gevonden om mevrouw De Boer vandaag te vervangen. Daar zijn we zeer blij mee.

De **voorzitter**: Ik geef de genodigden zo meteen een paar minuten om zichzelf te introduceren en een korte aftrap te geven. Zij hebben dat gedeeltelijk ook al schriftelijk gedaan. Daarvoor zeg ik hun dank. Daarna gaan we beginnen met het gesprek. Ik wil proberen om dit gesprek om 11.15 uur af te ronden zodat wij op tijd kunnen beginnen met het volgende blok. Dit blok gaat echt over de financiering van de huizen in Nederland. Wij zullen vooral kijken naar de rol van de financiering aan de vraagkant van de markt.

Ik meld voorts dat van deze bijeenkomst een stenografisch verslag wordt gemaakt. Alles wat wordt gezegd, wordt opgeschreven. Dat houdt in dat het verslag later openbaar zal zijn en beschikbaar is voor iedereen die dit interessant vindt.

Ik geef nu het woord aan de heer Molenaar van de Rabobank.

De heer **Molenaar**: Voorzitter. Dank u wel. Mijn naam is Jan Molenaar. Ik werk al heel lang bij de Rabobank als hoofd «financieren». Hypotheken vallen daar ook onder. Dat is een heel belangrijk onderdeel. Ik ben daarnaast ook voorzitter van de werkgroep Hypotheken van de Nederlandse Vereniging van Banken.

De **voorzitter**: Wilt u nog een korte inhoudelijke aftrap geven? Wij hebben het vandaag met name over de financieringskant in de markt. We kijken naar de woningprijzen. Kunt u in twee minuten aangeven wat volgens u de belangrijkste patronen zijn of reageert u liever op de vragen die gesteld worden?

De heer **Molenaar**: Ik wil allereerst zeggen dat er heel erg wordt gekeken naar de financiering, waardoor vraaguitval optreedt. Ik denk dat een heel

stuk van de vraaguitval veroorzaakt wordt door het feit dat mensen op dit moment geen huis willen of durven kopen. De maximale leencapaciteit van mensen is weliswaar als percentage van hun inkomen gedaald, maar als je kijkt naar de inkomensstijging die de laatste jaren gemiddeld is opgetreden, naar het afschaffen van de overdrachtsbelasting en naar de daling van de huizenprijzen, dan kunnen mensen nu voor hun maximale financiering meer huis kopen dan vier, vijf jaar geleden. Vier, vijf jaar geleden verdrongen mensen elkaar om als eerste het huis te kunnen kopen in een stijgende markt. Nu zien we eigenlijk het tegenovergestelde: niemand wil kopen in een dalende markt en niemand wil kopen als hij onzeker is over zijn eigen situatie. Ik zie dat eigenlijk als een heel belangrijk punt. Misschien had u hier psychologen moeten uitnodigen, en geen bankiers!

Er wordt nu gedaan alsof er de afgelopen jaren verschrikkelijk veel fouten zijn gemaakt. Ik ben inmiddels vrij lang met dit dossier bezig. Ik kan me ook herinneren dat alle partijen een jaar of vijf, zes geleden hartstikke trots waren op datgene wat wij in Nederland voor elkaar hadden op het gebied van woningfinanciering. In Duitsland kocht je pas een huis als je 40 jaar was, terwijl je in Nederland als jonge starter een huis kon kopen. Dat vonden we toen eigenlijk allemaal prima. Dat werd echt breed gedragen. Dat moest ook wel, want in Nederland waren er voor de jonge starters niet zo veel alternatieven. Het enige alternatief was eigenlijk de sociale woningbouw. In Nederland is er immers niet veel anders als koop en sociale woningbouw als het gaat om huisvesting die gesteund wordt door de overheid. Daardoor is de derde sector, de particuliere huur, eigenlijk een beetje weggedrukt. De sociale woningbouw had echt niet de capaciteit om al die starters op te vangen. We vonden het dus eigenlijk allemaal wel heel goed wat er toen gebeurde.

Bij de stijging van het leenbedrag speelde ook een rol dat in die jaren, mede door dit beleid, het eigenwoningbezit ook gemiddeld met een procent per jaar steeg. Dat draagt ook behoorlijk bij aan die enorme stijging van de leensom. Ten slotte speelt mee dat na 2000, toen de rentes nogal stevig daalden, vrijwel alle hypotheekleningen geïntroduceerd. Toen is de spaarhypotheek geïntroduceerd. Vroeger kon het alleen via een verzekering, maar toen kon het ook via een bank. Er is toen dus een enorme instroom van spaarhypotheekleningen geweest. In het begin bouwt een spaarhypotheek heel weinig aflossing op. Het is eigenlijk een soort omgekeerde annuïteit.

Bij ons zie je dat we die start zo'n beetje hebben gehad. We hebben een beetje een doorstart. De saldo's op de spaarhypotheekleningen stijgen nu dus behoorlijk, het afgelopen jaar met 30% à 40%. Dat komt gewoon omdat men uit de beginsituatie komt waarin men relatief weinig saldo heeft. Daarnaast lossen de mensen bij ons, los van de aflossing die plaatsvindt in spaarhypotheekleningen, gemiddeld 2% à 3% extra af. Dat staat dus los van de aflossing die we hebben afgesproken. Het plaatje is dus iets genuanceerder dan wanneer je alleen naar de cijfers kijkt.

De voorzitter: Dank u wel. Dat is een mooie aftrap, een nuancering van hooguit een hypothese van de commissie, maar het is toch goed dat u die nuancering aanbrengt.

Voordat ik het woord aan de heer Van de Beek geef, heet ik de heer Van der Meijs welkom. Fijn dat u bij ons bent. U hebt de schade zodanig kunnen beperken dat u, afgezien van de introductie van de heer Molenaar, niets hebt gemist en zelf gewoon uw inbreng kunt leveren. Het woord is nu eerst aan de heer Van de Beek.

De heer **Van de Beek**: Mijn naam is Wijnand van de Beek. Ik werk bij de Autoriteit Financiële Markten als manager van de afdeling Strategie, Beleid en Internationale Zaken. Ik werk bijna tien jaar bij de AFM. In 2007 ben ik voor het eerst bij het hypothekendossier betrokken via het eerste onderzoek van de AFM naar de advisering op het gebied van de hypotheek. Sindsdien ben ik altijd betrokken geweest bij dit dossier bij de AFM.

Inhoudelijk heeft de heer Molenaar het gras eigenlijk al een beetje voor mijn voeten weggemaaid. Ik ben het ermee eens dat de leencapaciteit op dit moment in onze ogen niet de beperkende factor in de huizenmarkt lijkt te zijn, omdat de betaalbaarheid van woningen is verbeterd en omdat de huizen goedkoper zijn geworden. Een starter zou nu dus een beter huis voor minder geld kunnen kopen dan vijf of zes jaar geleden. Dat lijkt dus niet de beperkende factor te zijn. De beperkende factor lijkt veel meer het feit te zijn dat de prijzen dalen. Als je nu als starter een woning koopt, loop je het risico dat die woning over twee jaar 5% of 10% minder waard is. Ik neem aan dat de meeste mensen daarom rationeel het dal van de prijzen afwachten, maar dat is natuurlijk ook een zichzelf versterkend effect. Wanneer mensen instappen, zullen de prijzen immers stabiliseren of stijgen. Dat is de psychologie van de markt. Wij kunnen geen duidelijke uitspraken doen over hoe die zich gaat ontwikkelen.

Een ander punt dat als aanvulling misschien nog vermeld moet worden, is dat het naar onze mening een goede zaak is dat de hypotheekrenteaftrek aangepast is. De hypotheekrenteaftrek was, zeker op het eind, een versturende factor in de markt. Het is ook een beetje een sigaar uit eigen doos: je betaalt geen belasting over je rente, maar die belasting krijg je wel op de een of andere manier in hogere tarieven terug. Dat is dus een beetje vestzak-broekzak. Het Centraal Planbureau heeft twee keer uitgerekend dat het netto welvaartseffect van die regeling negatief was. Je zag ook dat de hoogte van de hypothecaire schuld in Nederland van huishoudens zeer sterk opliep. Dat is op zich een niet zo gezonde en een enigszins riskante ontwikkeling. Ik denk dus dat dat zeer duidelijk een stap in de goede richting is. Dit heeft de risico's voor consumenten, waarvoor de AFM verantwoordelijk is, aanzienlijk beperkt. In dat opzicht is dit goed, bijvoorbeeld ook omdat complexe aflossings- en opbouwconstructies verdwenen. Vroeger werd er bijvoorbeeld vaak een beleggingsverzekering aan een hypotheek gekoppeld, maar dat is niet zo goed afgelopen. Een derde van het aantal woekerpolissen was bijvoorbeeld verbonden aan een hypotheek. Ik denk dus dat dit in alle opzichten een stap in de goede richting is.

De vraag is nu hoe die markt zich gaat herstellen. Dat is een complexe vraag waar volgens mij niemand nu het definitieve antwoord op heeft.

De **voorzitter**: Ik ga naar de heer Van der Meijs. Ik verzoek hem om zichzelf te introduceren en een korte aftrap van twee minuten te geven, waarna wij zullen starten met de vragen.

De heer **Van der Meijs**: Mijn naam is Paul van der Meijs. Ik ben sinds een kleine twee jaar directievoorzitter bij de Hypotheker. Dit is een grote adviesketen met vestigingen verspreid over heel Nederland. In die hoedanigheid mogen wij iedere dag honderden consumenten adviseren over een hypotheek. Mijn bijdrage vandaag zal dan ook zo veel mogelijk vanuit de consument zijn geredeneerd. Waar wij aan de nodige macro-economische onderwerpen raken, probeer ik die waar mogelijk klein te maken. Hier voor heb ik twintig jaar lang in de financiële dienstverlening gewerkt, veelal op het gebied van hypotheek bij zowel banken als

adviesketens. Daardoor heb ik een redelijke blik kunnen werpen in de keuken en in de bediening.

Als ik naar de situatie op de huizenmarkt van vandaag de dag kijk, valt mij op dat wij in een soort spiraal zijn beland waar wij nu nog niet uit zijn. Op dit punt verschil ik enigszins van mening met de twee voorgaande sprekers. Aan de ene kant zie je dat de betaalbaarheid van woningen voor starters is toegenomen als gevolg van de dalende huizenprijzen, maar aan de andere kant zijn de beperkingen voor een starter die een lening wil aangaan, van dien aard dat die betaalbaarheid weer teniet wordt gedaan. Ik doel dan op de lastenverzwaring die een starter nu voor zijn kiezen krijgt als gevolg van het nieuwe belastingstelsel waarin hij 100% annuïtair moet aflossen, maar misschien nog wel meer op de beperking van de leensom, enerzijds gedreven door de Nibud-normen en anderzijds door een beperking van de maximale leensom. Die twee zaken leiden ertoe dat wat aan betaalbaarheid is gewonnen, wordt ingeleverd aan de kant van de leencapaciteit. Dat zet de huizenprijzen weer verder onder druk en dat ondermijnt vervolgens weer het vertrouwen om in te stappen.

Als je die cirkel wilt doorbreken en je wilt de economie zo min mogelijk schade toebrengen, is het naar mijn mening verstandig om in deze tijden – dat is misschien afhankelijk van het economische geloof dat je aanhangt – niet nog harder op de rem te trappen, maar starters juist iets meer vrijheid te geven bij het financieren van een nieuwe woning.

Daarmee doorbreek je wellicht die spiraal naar beneden, want strengere normen correleren een-op-een met een daling van de huizenprijzen. Peter Boelhouwer uit Delft heeft daarvan een mooi grafiekje opgesteld.

Dit mechanisme zit naar mijn mening op dit moment de markt dwars, los van het vertrouwen van consumenten in de toekomstbestendigheid van de maatregelen die nu zijn getroffen. Nogmaals, wij merken iedere dag wat consumenten wel of niet vertrouwen in de zojuist geïntroduceerde maatregelen. Het idee dat het er nu staat, het hypotheekrenteaftrekhuis voor de komende jaren, leeft nog niet in Nederland. Die tweede constatering leg ik hier graag neer.

Wellicht moet ik ook nog iets verder terugkijken. Wij zijn ooit begonnen met de hypotheekrenteaftrek omdat het eigenwoningbezit in Nederland groter moest worden. Volgens mij viel ik daar ongeveer in. Wij hebben daar jarenlang de positieve effecten van gezien. Tegelijkertijd is het voor een betere stabiliteit van de Nederlandse huizenmarkt en voor een betere macro-economische stabiliteit verstandig dat de zwaar aanjagende werking die lange tijd is uitgegaan van hypotheekrenteaftrek, sterk wordt ingeperkt. Ik verwacht dat we daar op de langere termijn een mooier en bestendiger financieel stelsel door krijgen. De schuld van de Nederlandse huishoudens wordt naar mijn mening echter vaak wat eendimensionaal benaderd. De Nederlandse huishoudens hebben internationaal gezien een zeer sterke vermogenspositie; die is in de afgelopen twintig jaar verdubbeld. Het is weliswaar niet helemaal gelijk verdeeld, jongeren profiteren minder dan ouderen, maar die twee dingen houden natuurlijk wel verband met elkaar. Ook de opgebouwde vermogens in bijvoorbeeld spaarverzekeringen – daarover zullen wij nog wel te spreken komen – worden vaak over het hoofd gezien.

De schuld is dus te groot, vormt op dit moment een te groot risico en wordt internationaal moeilijk begrepen. Tegelijkertijd vraag ik ook aandacht voor wat daartegenover staat in ons land. Het beter in balans krijgen van die twee zaken lijkt mij van belang.

De voorzitter: Dank u wel. De heer Groot zal de eerste vragen stellen. U benadrukt alle drie de gevolgen van het beleid op de huidige situatie. Dat is zeker interessant, maar laten we dat doen in het licht van de periode die

achter ons ligt. Laten wij ook bezien waar de overheid dingen wel of niet heeft gedaan. Welke combinatie van factoren heeft eerst tot een enorme stijging geleid en dan weer tot een enorme daling? Laten we proberen om door die bril te kijken. Dat zijn namelijk ook de onderzoeksvragen die wij proberen te beantwoorden.

De heer **Groot**: Voorzitter. We hebben een leuke en actuele discussie, omdat er toch verschillend wordt gedacht over het effect van de leencapaciteit. Daar komen we wellicht nog op terug. Is het inderdaad een terugwerkende vraag? We hebben in een periode van ongeveer 15 jaar gezien dat de hypotheekschuld als percentage van ons bruto binnenlands product is geëxplodeerd, van iets van 40% naar een stuk boven de 100%. Mijn vraag is of die hele stijging tijdig gesignaleerd is. Zo ja, is daar op enig moment alarm over geslagen of is er in ieder geval bezorgdheid over geuit? Wij zijn wel tegengekomen dat het door de Nederlandsche Bank is waargenomen, maar hebben bijvoorbeeld de banken het ooit als probleem ervaren? Zo nee, waarom niet? Ik hoor hierover graag ook de mening van de heren Van de Beek en Van der Meijs.

De **voorzitter**: Dit is gelijk een kernvraag. Het lijkt mij goed dat u alle drie antwoord geeft op deze vraag. Probeert u dat wel zo kort mogelijk te doen, zodat we ook nog vervolgvragen kunnen stellen.

De heer **Molenaar**: De groei van de Nederlandse hypotheekschuld is in gesprekken wel aan de orde geweest. DNB heeft dat een paar keer gememoreerd in verslagen. Wij hebben in Nederland vooral gekeken naar de verhouding loan to income. Voor ons is de betaalbaarheid van hypotheek de grootste issue geweest. Dat was onze voornaamste barrière en ook een buitengewoon succesvolle barrière, want nergens in Europa zijn de achterstanden op hypotheek zo laag als in Nederland. Daarin hebben wij een factor 2 of 3 voorsprong op de nummer twee. Dat is ook omdat wij als enige land echt loan-to-incomeregels hebben, die behoorlijk strikt zijn en ook behoorlijk worden nageleefd. Wij hebben meer gekeken naar de verhouding loan to income als barrière. Daarnaast is een huis in een heleboel landen onderdeel van de pensioenvoorziening. In Nederland hebben we daar iets anders voor geregeld. In zoverre hebben DNB en andere partijen toch ook naar de totale nettopositie van huishoudens gekeken en niet alleen naar de schuld. Het eigen woningbezit is in de jaren in kwestie ook fors toegenomen. De toename aan eigen woningbezit én de stijging van de prijzen hebben er alle twee flink invloed op gehad.

Het is dus gesignaleerd, maar we zagen het niet als probleem, omdat de verhouding loan to income in Nederland goed onder controle was – dat vind ik nog steeds – en omdat er mitigerende factoren waren, met name in de grote nettovermogenspositie van huishoudens. En omdat huizenbezit in Nederland een andere rol heeft in het pensioenstelsel dan in andere landen.

De **voorzitter**: Kunt u zich herinneren wanneer dat punt ongeveer voor het eerst naar voren kwam in die verslagen of in die gesprekken? Wanneer werd het voor het eerst in uw groep een punt?

De heer **Molenaar**: Als u het «een punt» noemt, lijkt het net alsof u het als een heel groot probleem ziet. Ik denk dat dit een jaar of vier, vijf geleden was. Ik vind het heel moeilijk om daar een datum aan te hangen. Toen zag je het in een rapportage van DNB staan. Ik geloof dat DNB als eerste

rapporteerde dat het hoog werd, maar nooit echt als een groot probleem, gezien de andere twee factoren.

De **voorzitter**: Mijnheer Van de Beek?

De heer **Van de Beek**: Voorzitter. Het is waarschijnlijk goed dat ik de rol van de AFM toelicht, omdat ik die organisatie vertegenwoordig. Wij hebben pas in 2006 bevoegdheden gekregen op dit gebied met de invoering van de Wet financiële dienstverlening, een van de voorlopers van de Wet op het financieel toezicht (Wft). Wij hebben toen als een van onze eerste prioriteiten in 2007 onderzoek gedaan naar de kwaliteit van advisering op de hypotheekmarkt. We hebben geconstateerd dat de Gedragscode hypothecaire financieringen in onze ogen op hoofdlijnen een goede invulling was van de eis om overkreditering tegen te gaan. We hadden op dat moment wel kritiek op het overdadige gebruik van de explainmogelijkheden onder de gedragscode. Een derde van de hypotheek werd onder die explainconditie, dus in afwijking van de norm in de tabel, verstrekt. Meer dan 90% van die explains waren in onze ogen onvoldoende onderbouwd. Dat wil zeggen dat er in sterke mate afgeweken werd van de tabel in de gedragscode en dat dit gebeurde op onvoldoende onderbouwing.

Daarna begon in 2008 de financiële crisis in haar volle omvang los te barsten. Daarop hebben de AFM en DNB samen een intern onderzoek gedaan naar de hypotheekmarkt. Toen is de conclusie getrokken dat er wel degelijk sprake was van een aantal zorgwekkende ontwikkelingen. Ik denk dat dit wellicht hetzelfde moment geweest kan zijn waarop de Nederlandsche Bank met de instellingen gesproken heeft over deze risico's, zoals de heer Molenaar net zei, maar dat kan ik niet beoordelen. De voorzitter van de AFM heeft in ieder geval in 2009 aangegeven dat de tophypotheek riskant waren en dat daar eigenlijk iets aan zou moeten gebeuren.

Ik wil ook benadrukken dat onze opmerkingen over de risico's in de hypotheekmarkt ons in de regel niet in dank werden afgenomen. Sterker nog, dat wij ons daarover uitspraken, heeft de AFM vaak van allerlei kanten kritiek opgeleverd. Daaruit trek ik de conclusie dat de stemming in de samenleving op dat moment nog geheel niet gericht was op de risico's van de hypotheekmarkt, maar meer op het feit dat je de mogelijkheden van huishoudens voor het financieren van de aankoop van een huis vooral niet te veel moest beperken. Daarna heeft de AFM op een aantal momenten aangedrongen op een beperking van overmatige leencapaciteit in een aantal gevallen. Dat is denk ik op hoofdlijnen onze bevinding geweest. Ik denk dus dat het positioneren van het omslagpunt in het denken zo na de start van de financiële crisis in 2008, 2009 accuraat is.

De heer **Groot**: Toen er pas in 2006 werd ingegrepen, had de stijging van de hypotheekschuld eigenlijk al haar beslag gekregen. Dat is wellicht rijkelijk laat. Kwam dat omdat de AFM niet eerder de bevoegdheden had? Hebt u erop aangedrongen dat u die zou krijgen? Waarom is dit zo laat op de agenda gekomen?

De heer **Van de Beek**: Dat komt omdat de AFM die bevoegdheden nog niet had. De AFM is voortgekomen uit de Stichting Toezicht Effectenverkeer en was tot 2002 puur effectentoezichthouder. Er was dus geen betrokkenheid bij de hypotheekmarkt. Daarna is de kanteling van het toezicht gekomen waarbij er een splitsing kwam tussen het prudentieel toezicht bij de Nederlandsche Bank en het gedragstoezicht bij de AFM. De Wet financiële dienstverlening was toen in voorbereiding en die zou de

AFM bevoegdheden gaan geven om toezicht te gaan houden op de advisering in de hypotheekmarkt. Er was dus geen verantwoordelijkheid voor de hoogte van de verstrekking, tenzij dat onder artikel 4.34 van de Wft tot overkreditering zou leiden. Tot 2006 hadden wij dus eenvoudigweg geen enkele betrokkenheid bij of verantwoordelijkheid voor die markt. Wij hebben ons daar dus ook niet in verdiept. Dat is pas vanaf 2006 wel gebeurd.

De heer **Van der Meijs**: Voorzitter. Terugkijkend is 2006, 2007 inderdaad het moment waarop dit onderwerp echt is gaan spelen. De GHF-norm die destijds is geïntroduceerd, was na een lange reeks van verruimde leenmogelijkheden de eerste grote stap terug in de verstrekkingnormen die gehanteerd werden. Ik denk dat het een verstandige stap was. Vanaf dat moment zijn de normen stapsgewijs aangescherpt en zijn we in dit land voorzichtiger geworden met het verstrekken van leningen. Ook in de advisering is daar vanaf dat moment kritischer naar gekeken. Wat lastig blijft – de heer Molenaar zei dat ook – is de vraag wanneer dit als een probleem werd gezien. Ik trek het macro-economische en het micro-economische beeld even uit elkaar. Macro-economisch zou je het als een probleem kunnen zien vanuit de financierbaarheid en het risico dat je als land loopt. Micro-economisch gezien wordt het pas een probleem als je het niet meer kunt betalen. Daar zijn we vanaf 2006 mee aan de slag gegaan, om zorgvuldig te kijken naar de mate waarin een consument zijn maandlasten kan opbrengen. Ik denk dat we daar een heel goede stap in hebben gezet. Dat is het ene moment waarop een consument last kan hebben van zijn eigen te hoge hypotheekschuld. Het andere moment is bij de verkoop van zijn woning, als hij met een restschuld blijft zitten. Bij dat laatste fenomeen gaat het aan de ene kant om de huizenprijs en aan de andere kant om de maximale leensom, want die twee hebben daar invloed op. In mijn introductie heb ik al kort betoogd dat het feit dat de maximale leensom onder druk staat, een negatief effect heeft op de huizenprijs. Daar creëren we een beetje ons eigen probleem.

De heer **Groot**: In 2006 kwam er een gedragscode en werd er scherper naar een en ander gekeken. Een hypotheekverstrekker kijkt natuurlijk naar de betaalbaarheid, maar adviseerde de hypotheekverstrekker de consument ook voor die tijd al over het risico van daling van de huizenprijzen en over wat er kan gebeuren als de markt omslaat, of werd er als regel tegen de maximale leencapaciteit uitgeleend?

De heer **Van der Meijs**: Het onderwerp «risico's» is altijd onderdeel geweest van de advisering. In 2006 hadden wij echter een periode van tien à vijftien jaar van continue stijging van de huizenprijzen gehad. Het is maar de vraag of een consument dan openstaat voor het onderkennen van die risico's. In de praktijk bleek dat consumenten vooral heel graag wilden meeprofiteren van de toen jaar op jaar stijgende huizenprijzen. Een adviseur kan naar eer en geweten proberen ook te wijzen op de andere kant, maar de vraag is of die gezien wordt op dat moment. Het antwoord was vaak «nee».

De heer **Groot**: Als je jarenlange ervaring in de hypotheekbranche hebt, weet je dat naarmate een periode van stijging van de huizenprijzen langer duurt, het gecumuleerde risico dat de huizenprijs ooit weer zal dalen, toeneemt.

De heer **Van der Meijs**: Dat klopt, maar dan mag u vertellen of wij in 2003, 2004 of 2006 het breekpunt hadden moeten voorspellen. Dat lijkt mij iets te veel gevraagd. Je weet niet wanneer het omslagpunt zal optreden. Uiteindelijk heeft het optreden van het omslagpunt veel langer geduurd dan iedereen van tevoren had kunnen bevroeden.

De **voorzitter**: Dat is een interessant punt. Nu wordt door iedereen gezegd – dat hebben wij in de afgelopen gesprekken gehoord – dat je niet alleen naar de korte termijn moet kijken, dat de prijzen nu even dalen, maar dat ze weer gaan stijgen. Is er in de stijgingsperiode, in de eerste jaren na 2000, überhaupt nagedacht over het feit dat er, zonder dat duidelijk was wanneer de omslag zich zou voordoen – daar heeft de heer Van der Meijs helemaal gelijk in – natuurlijk weer een moment zou komen dat de prijzen weer gingen dalen, of was op dat moment iedereen, ook de consument, totaal verblind door speculatief gedrag op basis van het idee van misschien wel eeuwige prijsstijgingen?

De heer **Van der Meijs**: Als ik voor mezelf spreek, zeg ik dat daar wel degelijk over werd nagedacht. De vraag was echter: wanneer komt die correctie en hoe groot is die correctie? Is een consument bevattelijk voor dat idee? We hebben het, denk ik, allemaal wel meegemaakt. Als de buurman drie jaar geleden een huis heeft gekocht en bij verkoop een forse winst opstrijkt, willen we dat ook. De consument wil graag meeprofiteren. Ik denk dat dit iets van alle tijden is.

De heer **Groot**: Voor 2006, toen de AFM zich met de markt ging bemoeien, hebt u dus geen waarschuwingen gehoord van officiële zijde? Hebt u bijvoorbeeld niet van de Nederlandsche Bank vernomen dat er verhoogde waakzaamheid nodig was bij de verstrekking van kredieten? Ik richt dezelfde vraag ook aan de heer Molenaar.

De heer **Van der Meijs**: De Hypotheker is daar als adviesketen niet op aangesproken. Ik was op dat moment nog niet in dienst, maar ik kan daar nog navraag naar doen. Ik heb daar nooit iets van meegekregen, dus ik veronderstel van niet.

De heer **Molenaar**: Nee, daar is nooit sprake van geweest. Ik herinner mij dat allerlei economen – wij hebben er zelf ook een hoop in dienst – in die tijd rapportages maakten en verwachtingen uitspraken over de ontwikkelingen van de huizenprijs. Met de kennis van toen werden niet de plaatjes van vandaag getekend. Alle deskundigen die toen actief waren op de markt, zagen wel een afvlakking op lange termijn. Wat gebeurd is, is echter door niemand voorspeld en voorzien. Ik denk dat de Nederlandsche Bank en andere partijen niet het idee hadden dat dit nodig was. Alle rapporten die er toen lagen, ook de rapporten die wat verder keken, voorzagen dit niet. Ongetwijfeld is er ergens in Nederland een econoom te vinden die zegt dat hij het wel voorspeld had. Dat geldt voor alle crisissen. Het overgrote deel van zijn vakbroeders had dit echter niet voorzien.

De **voorzitter**: Het woord is aan de heer Knops. Voor het verslag vermeld ik er even bij dat hij inmiddels ruim vijftien minuten in ons midden is. Wij zijn daar heel blij om.

De heer **Knops**: Voorzitter. Ik had bijna de neiging om naar aanleiding van mijn ervaringen naar een andere hoorzitting te gaan, maar dat zal ik maar niet doen. De heer Molenaar zegt dat zijn bank niet gewaarschuwd is en dat er altijd wel iemand is die iets geroepen heeft. Als wij het allemaal op

een rijtje zetten, waren er mijns inziens de afgelopen jaren wel degelijk signalen. Zelfs de Rabobank van de heer Molenaar gaf signalen af. Tegelijkertijd was zij nog volop bezig met het verstrekken van bijvoorbeeld aflossingsvrije hypotheek. Dit speelde een halfjaar geleden nog en dat was al ruim na de crisis. Waar ligt de verantwoordelijkheid? Ligt die bij de consument, de bank, de kredietverlener of bij de overheid, lees AFM. Kan de heer Molenaar daar iets verder op ingaan? Ik wil dit tijdens dit gesprek graag scherp krijgen.

De heer **Molenaar**: Kunt u de vraag misschien iets duidelijker maken? Wat vraagt u precies?

De heer **Knops**: Ik vraag om enige reflectie van uw zijde over wie de verantwoordelijkheid draagt voor het verstandig verstrekken van kredieten. Uw stelling was dat er eigenlijk nauwelijks een waarschuwing was, al had misschien wel iemand ooit iets geroepen. U stelde bovendien dat er in feite geen enkele reden was voor kredietverleners om hierin terughoudender te zijn. De AFM geeft daar andere signalen over af. Ik heb het nu met name over de periode 2006 tot heden. De Rabobank – u zit hier namens die organisatie – verstrekte bijvoorbeeld tot eind vorig jaar aflossingsvrije hypotheek, maar ze riep op hetzelfde moment dat die eigenlijk afgeschaft zouden moeten worden. Ligt de verantwoordelijkheid voor het ingrijpen in dat systeem bij de consument, de kredietverlener of de overheid?

De heer **Molenaar**: Aflossingsvrije hypotheek waren er tot 50%. Twee jaar geleden is dat gemaximeerd tot 50%. Daarvoor had tussen de 40% en 50% van al onze leningen wel degelijk een aflossing. De Rabobank heeft in, ik geloof, 2010 of 2011 zelfs het initiatief genomen om minimaal 50% aflossingsvrij verplicht te stellen voor iedereen. Het is niet zo dat iedereen er automatisch naar streefde om maximaal aflossingsvrije hypotheek te verstrekken. Dat bestrijd ik. Sterker nog, de gemiddelde hypotheek in die tijd was vaak een combinatie van een stuk aflossingsvrije hypotheek en een stuk spaarhypotheek. De gemiddelde klant – ik zeg dit even kort door de bocht – leende voor 50% aflossingsvrij en voor 50% met een spaarhypotheek. Twee jaar geleden is dit zelfs als wettelijke norm gesteld. Er was dus geen enorme stimulans om vooral aflossingsvrije hypotheek te verstrekken, integendeel.

De heer **Knops**: Dat was het voorbeeld dat ik noemde, maar het gaat mij vooral om de vraag waar de verantwoordelijkheid ligt. Ligt die ook bij banken en kredietverleners? Ik hoorde de heer Van der Meijs net zeggen dat de verantwoordelijkheid uiteindelijk bij de consument ligt. Hij bepaalt namelijk wat hij precies wil. Bank en hypotheekverstrekkers kunnen waarschuwen, maar de consument is uiteindelijk binnen de wettelijke kaders degene die de keuze maakt. Om scherp te krijgen waar de dynamiek van kredietverruiming en hogere hypotheek zit, vraag ik de heer Molenaar hoe hij zijn eigen verantwoordelijkheid als financieel dienstverlener in dezen ziet.

De heer **Molenaar**: Ik vind eigenlijk dat wij het niet zo slecht gedaan hebben. Er zijn weinig landen waarin net zo strikt als in Nederland gekeken werd wat iemand kon lenen op zijn inkomen. Het gaat niet alleen om de lening ten opzichte van je huis. In het buitenland kon je gewoon op je huis lenen. Dat heeft veel ellende veroorzaakt in andere landen. Daarom hebben wij gezegd dat wij dat niet willen. Wij lenen iemand alleen een bedrag waarvan hij de rente en aflossing kan betalen. Daarover hebben

wij afspraken gemaakt. Ik denk dat wij daarin het enige land zijn. Bij die afspraken hebben wij wat minder gekeken naar de «loan to value»-ratio; het is het een of het ander. Er is geen land in Europa dat zelfs maar onder het dubbele blijft van de non-betalingen in Nederland, juist omdat wij ons zozeer hierop geconcentreerd hebben. De banken hebben dit zelf met elkaar afgesproken. De GHF-code is gekomen voordat de AFM het toezicht had. De banken hebben zelfregulering toegepast, vooral op de «loan to income»-ratio. Wij willen niet dat mensen leningen aangaan die ze niet kunnen betalen. In veel landen kon men per definitie 70% lenen op de waarde van het huis. Dat was voor de bank een veilige weg, want die springt er altijd wel uit, maar in Nederland zijn wij die weg nooit gegaan. Door de enorme concentratie op betaalbaarheid hebben wij het erg goed gedaan. Dat is te zien aan de internationale cijfers.

De heer **Groot**: Wij horen vaker dat er in Nederland heel weinig betalingsachterstanden zijn. Het is heel goed om dat te horen, maar wat is de verwachting als de economie wat verder krimpt en de werkloosheid verder oploopt? Hoe robuust blijft dit systeem als het nog twee jaar niet goed gaat met de economie?

De heer **Molenaar**: Deze vraag verdient een wat langer antwoord. De betalingsachterstanden zullen gaan oplopen. Er zijn drie oorzaken waarom mensen niet betalen. De belangrijkste oorzaak is dat mensen hun zaken niet op orde hebben. Dat komt ook voor bij mensen die het op papier wel zouden moeten kunnen betalen. Het hangt niet alleen af van de vraag welk inkomen iemand heeft en wat hij geleend heeft. Sterker nog, de voornaamste factor bij niet betalen is dat mensen hun zaken niet goed op orde hebben. Een tweede mogelijke oorzaak is dat er plotseling iets in een huishouden gebeurt. Heel vaak is dat een echtscheiding. Soms is het ook werkloosheid of arbeidsongeschiktheid. Een derde mogelijke oorzaak is dat er iets mis is met de manier waarop mensen lenen en zakendoen. Het aantal non-betalingen zal oplopen. De werkloosheid zal namelijk gaan stijgen. Het aantal echtscheidingen is echter weinig conjunctuurgevoelig. Het aantal betalingsachterstanden zal wel gaan stijgen, maar niet spectaculair. Het is nu extreem laag en er zullen veel meer problemen komen dan nu, maar ik verwacht geen enorme vloedgolf.

De heer **Houwers**: Wij hebben het nu vooral over het effect van de daling van huizenprijzen op de «loan to value»-ratio. Ook zonder die dalingen was er echter een mogelijk probleem door de kostenopbouw. We kenden in het verleden 6% overdrachtbelasting. Bovendien zijn de bijkomende kosten zo'n 8%. Wat hebt u gedaan om mensen versneld de top te laten aflossen? Als mensen na twee jaar om welke reden dan ook besloten dat zij hun huis wilden verkopen, pakten ze eigenlijk een verlies. Dat zou mogelijk ook op uw bordje kunnen komen te liggen. In hoeverre hebt u op grond van die overweging mensen geadviseerd om een deel van de top versneld te laten aflossen? Dit is ook een vraag aan de heer Van der Meijs.

De heer **Molenaar**: De top moest altijd versneld worden afgelost.

De heer **Houwers**: Altijd?

De heer **Molenaar**: Ja.

De heer **Van der Meijs**: Dat de top versneld werd afgelost, herken ik niet helemaal. Het was eenvoudigweg niet gebruikelijk om dat te doen.

Komende vanuit een periode van langdurige stijging van de huizenprijzen werd de top meegefinancierd.

Ik kom even terug op de vraag van de heer Knops waarom we niet eerder hebben ingegrepen. Dat veronderstelt inderdaad dat er een groot probleem is. Ik schaar mij achter het antwoord van de heer Molenaar. De advisering en verstrekking van leningen hebben wij vanaf 2006 in sterk toenemende mate zeer zorgvuldig gedaan. Wij hebben heel kritisch gekeken naar wat verantwoord is. Het aantal consumenten dat in Nederland in de problemen komt als gevolg van de huidige, stevige recessie is natuurlijk veel groter dan gewenst – elke consument die dat overkomt, is er een teveel – maar in internationaal perspectief nog altijd zeer laag.

De heer **Houwers**: Ik herken het antwoord van de heer Molenaar dat die top wel versneld werd afgelost, niet. Ik heb het beeld uit de markt dat dit niet zozeer gebeurde. Ik ben ook wel benieuwd naar het antwoord van de heer Van de Beek daarop. Heeft de AFM daar ook een opvatting over? Hoe heeft hij dat beleefd?

De heer **Van de Beek**: Ik heb er geen zicht op of de top van de hypotheek daadwerkelijk werd afgelost. Mijn beeld van een afstandje is dat dit niet zo was. Ik denk eerder dat de loan to value daalde doordat de waarde van het huis steeg. Daardoor nam de ltv gedurende de looptijd van de lening af. Ik denk dat het ook heel sterk te maken heeft met de prikkel van de hypotheekrenteaf trek. De tendens was immers om zo veel mogelijk te lenen, omdat je dan zo veel mogelijk kunt aftrekken. Maar goed, dat is een subjectieve observatie die ik niet aan de hand van onderzoek kan staven.

De heer **Groot**: Ik heb nog een vraag voor de heer Molenaar over de criteria voor hypotheekverstrekking. In de tijd dat de vraag naar woningen sterk toenam onder invloed van welvaartsstijging, is daar door de financiële industrie op gereageerd met innovaties. We kennen de spaarhypotheek, de aflossingsvrije hypotheek, de beleggingsverzekeringshypotheek. Daarnaast zijn de normen verruimd, bijvoorbeeld doordat twee inkomens konden meetellen voor de hypotheekverstrekking. Wat zijn in de visie van de heer Molenaar de belangrijkste factoren geweest waardoor de banken in staat werden gesteld om veel meer hypotheek te verlenen? Kan hij daar een wegging in aanbrenge n?

De heer **Molenaar**: De spaarhypotheek heeft daar geen invloed op gehad. De spaarhypotheek was gewoon een bancaire variant op de kapitaalverzekering eigen woning. Dat heeft dus geen invloed gehad. Wat zeker invloed heeft gehad, is het meenemen van het tweede inkomen en dat de aflossingsvrije normen verhoogd zijn tot 100% van de koopsom. Ik geloof nog steeds dat het stuk daarboven bij ons versneld afgelost moest worden, wat niet gold voor het deel tot 100%. Gaandeweg is die grens van, ik meen, 75% opgeklommen tot 90% of 100%. Echter, het meenemen van inkomens heeft toch wel de grootste invloed gehad. Rekenkundig gezien is dat de grootste stijger geweest.

De heer **Groot**: Wilde de bank dat al langer, of werd de discussie daarover vanuit emancipatoire overwegingen gevoerd? Waren banken er happig op om dat te doen?

De heer **Molenaar**: Ik denk dat wij dat redelijk normaal vonden, in alle opzichten, ook fiscaal gezien. Die twee inkomens werden een beetje als zelfstandige inkomens gezien.

Het was normaal om het inkomen van een partner mee te nemen. Ik denk dat het vooral meeding in het maatschappelijke idee dat allebei de inkomens even belangrijk en even stabiel waren. Men vond dat er niet moest worden gediscrimineerd tussen beide inkomens. Wij hebben die discussies nooit gevoerd, maar ik denk dat dat de voornaamste drijfveer was op dat moment. Dat is echter een beetje interpreteren.

De **voorzitter**: Daar is dit gesprek ook voor bedoeld. Ik dank de heer Molenaar.

Het was dus heel gebruikelijk. Emancipatie was dus van belang en discriminatie moest worden voorkomen. Kunnen alle drie de heren terugkijkend zeggen of er, ondanks de logica van dat beleid, onbedoelde prikkels tot stand zijn gekomen, ook al zei u alle drie dat er geen enkel probleem was? Ik denk dan: wij hebben toch wel te maken met een stijgende schuld, dalende woningprijzen enzovoorts? Zijn er onbedoelde prikkels geweest door destijds logisch lijkend beleid waarvan u nu zegt dat wij dit beter in de smiezen hadden moeten hebben? Misschien kunt u daarop alle drie kort ingaan.

De heer **Van der Meijs**: U bedoelt prikkels vanuit het acceptatiebeleid?

De **voorzitter**: Vanuit de verruiming van de mogelijkheid tot leenvormen, hypotheekhoogtes enzovoorts.

De heer **Van der Meijs**: Ik vind het lastig om er daar eentje uit te halen. Wij hebben eerder geconstateerd dat mensen in het economische sentiment van destijds graag een huis wilden kopen. Vanuit de zorgvuldigheid waarmee wij vooral keken naar de betaalbaarheid van de maandlasten, was er geen directe aanleiding om daarbij hard op de rem te trappen.

Specifiek over bijvoorbeeld twee inkomens weet ik dat huishoudens met twee inkomens veel minder gevoelig zijn om in problemen te raken dan huishoudens met één inkomen. Er wordt weleens gesuggereerd dat bijvoorbeeld alleenstaanden eigenlijk meer moeten kunnen lenen dan tweeverdieners, omdat zij maandelijks meer moeten kunnen overhouden in de portemonnee. Het tegendeel blijkt echter waar. Het lenen op basis van twee inkomens gaat dus mee met maatschappelijke veranderingen. Dat lijkt mij alleszins logisch. Ik heb nooit directe aanleiding gezien om daar extra voorzichtig in te acteren. De statistieken tonen ook dat dit niet nodig was. Ik kan er nu niet zo snel een maatregel uit pikken die ik met terugwerkende kracht heel onverstandig vind. Hooguit het verstrekken van leningen zonder dat er getoetst werd op inkomen vind ik onverstandig, maar daar hebben wij nooit in geparticipeerd. Een beperkt aantal geldverstrekkers heeft dat in Nederland in een bepaalde periode gedaan. Daarop is de AFM destijds heel kritisch geweest. Dit is toen verdwenen. Wij hebben daar nooit aan meegedaan.

De heer **Van de Beek**: Het steeds meer van het gezamenlijk inkomen betrekken bij de inkomenstoets en het in toenemende mate aflossingsvrij financieren was ook gedreven door de stijging van de huizenprijzen. Zeker in de Randstad zag je dat de huizen duurder werden en dat er voor huishoudens een prikkel was om een groter deel van hun gezinsinkomen in te zetten om de gewenste woning te verwerven. Opeenvolgende verruiming van de mogelijkheden, ofwel via beide inkomens ofwel via een stuk aflossingsvrije hypotheek, hebben de concurrentie tussen huishoudens voor de gewenste huizen gefaciliteerd.

De vraag is dan eigenlijk wanneer het punt gekomen is waarop dat onverstandig werd. Wie had nauwkeurig de omslag van de huizenprijzen kunnen voorspellen? Daaraan is eerder gerefereerd. Zoals met alle investeringen in activa moet je helderziende zijn om het instap- en uitstapmoment te voorspellen. Wel heeft de AFM vroegtijdig gesignaleerd dat de concurrentie om een zo hoog mogelijke hypotheek te verwerven om daarmee een zo duur mogelijk huis aan te kopen, te ver begon te gaan.

Een aantal malen hebben we geprobeerd om daartegenin te gaan. Maar zo was, zoals ik al eerder signaleerde, op dat moment niet de stemming in de samenleving, ook niet in de politiek. Er was een enorme druk om dat feestje toch te laten doorgaan.

De heer **Molenaar**: Ik wil graag onderstrepen dat het tweeverdieners en gezinnen, waarbij twee leven van dezelfde inkomens, over het algemeen een stuk beter af gaat dan één persoon, hoe gek het ook klinkt. Dat sluit aan bij mijn volgende opmerking. Mensen komen vooral in de problemen als ze niet goed in control zijn. Gezinnen slagen er beter in om in control te zijn dan individuen. Twee weten immers meer dan één. De praktijk wijst uit dat gezinnen beter rond kunnen komen dan eenverdieners, hoe tegenstrijdig het ook mag zijn. Wat dat betreft sluit ik bij mijn voorganger aan. Zulke signalen vangen we op. We houden het niet precies bij, dus het is lastig om hierover een uitspraak te doen. Ik denk dat mensen met twee inkomens niet veel kwetsbaarder zijn dan mensen met één inkomen en dat ze over het algemeen wat beter met de zaak omgaan. Maar we praten natuurlijk over statistiek en gemiddeldes.

Wij hebben het altijd als een groot goed beschouwd dat wij de nieuwkomer aan een huis konden helpen. Die nieuwkomer had op dat moment niet veel alternatieven. Daarom werd het ook politiek gesteund. Dat was niet voor niets. De NHG-normen, waarbij het ook was toegestaan, werden vastgesteld door de politiek. De reden daarvoor was dat er niet veel alternatieven waren voor een nieuwkomer naast het kopen van een huis. Daarom steeg in die tijd het percentage eigenwoningbezitters erg snel. De sociale woningbouw kon dat niet opvangen en commerciële huur was er niet. We vonden het met elkaar dus een heel goede oplossing.

De **voorzitter**: We hebben het over de verhouding tussen de koopsector, die enorm toenam, en de sociale huursector, die in Nederland wel groot is maar niet alle gevallen kan bedienen, met name in de steden. Over de kleine private huursector hebben we het uitgebreid gehad in andere gesprekken. Dit punt komt echter steeds terug.

Het laatste kwartier wil ik benutten om de mogelijke rol van de overheid in het al dan niet dempen van bepaalde bewegingen en het anti- of procyclisch handelen daarbij. Eerst is het woord aan de heer Knops. Hij had nog een aanvullende vraag over de hypotheek en de financieringskant.

De heer **Knops**: Ik vind het heel goed dat we dit gesprek voeren. Daarmee kunnen we in zekere zin de logica van bepaalde gebeurtenissen in die tijd verklaren.

Ik heb een vraag aan de heer Van de Beek. Hij heeft in zijn schriftelijke bijdrage gepreludeerd op een noodzakelijke evaluatie van de Nibud-normen. Dat ligt in het verlengde van de discussie van zojuist. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat gezinnen en alleenstaanden met een hypotheek behoed worden voor grote schommelingen in hun inkomen? Hoe kunnen we ervoor zorgen dat dit niet leidt tot noodgedwongen

verkoop? Kan de heer Van de Beek daarop ingaan? Wat zou er wat hem betreft moeten veranderen?

De heer **Van de Beek**: Ik denk dat de Nibud-normen op zich een solide grondslag geven voor het bepalen van de maximale leenruimte. De Nibud-normen zijn gebaseerd op gemeten uitgaven van gezinnen. Op basis daarvan wordt bekeken hoeveel geld er binnen een gezin beschikbaar zijn voor woonlasten. Dat is op zich een solide systematiek. Het is wel lastig dat de systematiek gevoelig is voor schommelingen over jaren. De ruimte voor woonlasten wordt namelijk als een restpost behandeld in het opstellen van de normen. Als uitgaven op andere gebieden toenemen, krimpt de leencapaciteit. Een normale hypotheek duurt 30 jaar. In die jaren zijn er nogal wat van die schommelingen. Dat maakt het systeem wat minder robuust.

Aan de andere kant moeten er wat meer technische zaken bij de Nibud-normen bekeken worden. Die normen bestaan al geruime tijd en zij vormen de basis voor zowel de NHG als voor de Gedragscode hypothecaire financieringen. Op een aantal punten zou je dieper kunnen nadenken. De Nibud-systematiek gaat uit van gemeten uitgaven van gezinnen. Daarbij wordt gekeken naar het budget dat een gezin minimaal aan overige uitgaven kan besteden en naar het gemiddelde.

De tabel gaat er dan tussenin zitten. Eigenlijk wordt daarmee een vrij ruime invulling gegeven. Daarmee wordt immers niet uitgegaan van de gemiddelde uitgaven van gezinnen in Nederland maar van wat er tussen het gemiddelde en het minimum aan overige uitgaven zit. Dat is te beredeneren door te zeggen dat gezinnen ervoor kiezen om een groter gedeelte aan woonlasten te besteden en vermogen opbouwen in hun huis. Dat is op allerlei manieren al dan niet te rechtvaardigen. Bij de kosten van kinderen wordt ook uitgegaan van een gezin zonder de uitgaven voor kinderen. Eigenlijk is dat ook een beetje bijzonder. Je gaat immers ook niet de uitgaven voor vervoer per auto daarin meenemen. Van een aantal technische aspecten is dus te zeggen dat er moet worden nagedacht of ze op een andere manier moeten worden behandeld. Ik vermoed dat de norm dan eerder iets krappere wordt dan iets ruimere. De vraag is of het verstandig is om die verkrapping met alles wat er nu op dit moment door te voeren. Ik zou die evaluatie liever voor de iets langere termijn zien, als de woningmarkt zich in een wat stabielere situatie bevindt. Ik zou die echter ook niet willen uitstellen. Ik zou het onderzoek daarnaar op dit moment starten.

De heer **Houwers**: Voorzitter. De heer Van der Meijs stelde zojuist dat er een behoefte is aan hogere leningen omdat de huizenprijzen zijn gestegen. Kan hij reageren op mijn stelling dat het andersom is: de huizenprijzen zijn gestegen omdat mensen meer konden lenen? In hoeverre speelde de bijkomende kosten naar zijn mening een rol in het stijgen van die huizenprijzen? Mensen hebben immers de behoefte om de kosten die zij gemaakt hebben bij aankoop bij verkoop weer terug te verdienen.

De heer **Van der Meijs**: Het is helder dat die mechanieken elkaar versterken. Dat is de kip-of-ei-discussie. Nu versterken zaken elkaar naar beneden toe, maar voorheen versterkten zij zich naar boven toe. De heer Houwers vraagt verder of stijging van de bijkomende kosten naar mijn mening te maken heeft gehad met de kosten van verwerving van de woning. Als iemand zijn woning na vier jaar verkoopt, dan wil hij op zijn minst dat die netto 8% tot 9% worden goedgeemaakt. Een verkoper houdt

daarmee rekening in zijn prijsstelling. Dat is volgens mij een heel normaal economisch mechanisme.

Ik geef graag ook nog even een nabrander, als aanvulling op hetgeen de heer Van de Beek zojuist zei. Het Nibud gaat daar inderdaad tussenin zitten. Voorheen werden de woonlasten die een consument kon dragen getoetst alsof de consument een volledig annuïtaire lening aanging met de bijbehorende hoge maandlasten. Tot voor kort was dat echter geen praktijk. Minimaal de helft werd afgelost en de andere helft werd vaak aflossingsvrij gehouden. De maandlasten waren in de praktijk wat lager wat ruimte gaf in die nieuwe berekening. Kijkend naar de manier waarop dat nu volledig wordt afgedwongen in de praktijk – wettelijk niet maar praktisch wel – kom je in de situatie waarin het verstandig kan zijn om er nog een keer naar te kijken. Je kunt ook iets aan de andere kant doen, maar daarover gaan wij het nu niet hebben volgens mij.

De heer **Groot**: Ik kom graag even terug op die leencapaciteit. De heren Molenaar en Van Beek zeggen dat het probleem momenteel niet ligt bij de leencapaciteit. In die zin zet de overheid dus ook niet de markt op slot met regels. Voor dezelfde lening kan op dit moment meer huis worden gekocht dan een aantal jaren geleden. Eigenlijk zeggen de heren het tegenovergestelde. Kunnen zij toelichten welke problemen mensen blijkbaar tegenkomen in de praktijk als zij willen lenen?

De heer **Van der Meijs**: Vanaf 1 januari gelden nieuwe Nibud-normen waardoor de consument in één keer echt substantieel minder kan lenen. Het leenbedrag is ineens verlaagd van 106% naar 105%. Consumenten die zich in september 2012 oriënteerden en pas nu iets op het oog hebben, moeten hun verwachtingen naar beneden toe bijstellen. Dat heeft wel degelijk effect op de koopbereidheid van starters. Los daarvan maakt de volledige annuïtaire aflossing dat de maandlast, die ontstaat na financiering van de woning, hoger ligt dan een maand geleden. Wij zien aan de adviestafel dat veel starters door deze twee effecten hun wens nog even uitstellen. De huizenprijzen zijn dus inderdaad gedaald, maar veel starters wachten toch nog even, gezien de impact van de maatregelen die op 1 januari van kracht zijn geworden.

De **voorzitter**: U zegt dus dat de prijskant van de huizen gunstig is, maar dat de leenkant voor de huishoudens ongunstig is?

De heer **Van der Meijs**: Ja, die doet weer een stap naar beneden. Dan is het wachten op de volgende huizenprijzdaling, voordat een en ander weer in balans is. Dat is de situatie waarin we nu zitten. Dat zien we in onze winkels eigenlijk vanaf 1 januari.

De **voorzitter**: Helder. Laten we in de laatste tien minuten terugkijken en ook kijken naar de rol van de overheid en de rol van private partijen. De afgelopen twintig à dertig jaar was er sprake van een enorme stijging en daarna een afvlakking en een forse daling. Moet de overheid hierin een rol spelen om dit te dempen? Moet de overheid op de een of andere manier heftige marktbevingen op het gebied van de huizenprijzen afvlakken en moet zij ingrijpen? In de jaren negentig was er bijvoorbeeld een enorme stijging. U hebt gezegd dat iedereen daar ook eigenlijk mee door wilde gaan. Iedereen wilde mee profiteren. Dat hebt u eigenlijk alle drie gezegd. Die sfeer hing er, in de jaren 2003 en 2004. Had de overheid daarin een rol moeten pakken of moet de overheid dat in de toekomst doen, als we weer in een oververhitte woningmarkt terechtkomen? Ik wil graag alle drie de sprekers hierover horen.

De heer **Molenaar**: Ik denk dat de overheid daar heel voorzichtig in moet zijn. Het zou namelijk best kunnen dat de onbedoelde bijeffecten van dit soort maatregelen erger zijn dan de oplossing. We hebben net al gesproken over de vraag wie er kan voorspellen wat er allemaal gebeurt. Ik zou er geen voorstander van zijn. We moeten dit ook internationaal bekijken. Het betekent toch dat de overheid verantwoordelijkheden of verplichtingen naar zich toe haalt. Ook de buitenwereld kijkt naar de verbinding van de BV Nederland met de huizenmarkt. Als je die verder zult intensiveren, is dat volgens mij niet goed voor Nederland. Bovendien introduceer je dan misschien meer risico's dan dat je er wegneemt.

De heer **Van de Beek**: Ik denk dat de overheid op waarschijnlijk het belangrijkste punt haar verantwoordelijkheid genomen heeft, namelijk het beperken van de hypotheekrenteaftrek. Dat was uiteindelijk de brandstof voor de wens van huishoudens om zich maximaal te financieren. De prikkels gaan nu weer de goede kant op. Je betaalt namelijk zelf de rente over je lening en daardoor is er weer een natuurlijke prikkel om af te lossen en om niet te hoge woonlasten aan te gaan. Volgens mij is dit een belangrijke en structureel juiste maatregel, die de koopmarkt voor woningen een stuk gezonder zal maken. Het levert, zoals de heer Van der Meijs ook al zei, op dit moment een beperking op. Je moet die annuïtaire aflossing nu namelijk ook daadwerkelijk opbrengen. De lasten zullen daarmee waarschijnlijk 15% hoger zijn dan in een andere financieringssituatie. Op de langere termijn gaan we er echter allemaal, huishoudens en Nederlandse samenleving, profijt van trekken.

Daarnaast sluit ik me wel bij de heer Molenaar aan. Het zou wel eens onverstandig kunnen zijn als kortetermijnmaatregelen, die worden genomen vanuit de hoop om toch wat verlichting te geven in onze lastige economische en financiële situatie, tegen de zorgvuldigheid op lange termijn ingaan, vooral als het gaat om ineffectieve maatregelen die niet de kern van het probleem adresseren. Ik denk dat de kern van het probleem is dat starters nog een iets verdere daling van de woningprijs verwachten en daarom hun koopbeslissing uitstellen. Daar moet je fundamenteel iets aan veranderen. Je kunt de leencapaciteit wel verruimen of allerlei andere maatregelen verzinnen, maar dat geeft alleen maar onrust. Men ziet dan een ineffectieve activiteit bij de overheid, waardoor men zich gaat afvragen wat de situatie volgend jaar zal zijn. Ik denk dat het belangrijk is om soliditeit en consistentie uit te stralen en vooral beleid te hebben dat op de lange termijn is gericht. We moeten accepteren, hoe vervelend dat ook is, dat de situatie op de korte termijn nog even lastig zal zijn.

De heer **Van der Meijs**: Ik haak een op een aan bij mijn buurman. Ik denk dat de belangrijkste overheidsverantwoordelijkheid is genomen, namelijk het beperken van de invloed van de hypotheekrenteaftrek. Deze had een sterk aanjagende werking op de hypotheek en de woningmarkt. Die is nu sterk ingeperkt.

De manier waarop dat gebeurt, vind ik geen soliditeit uitstralen. Mij lijkt dat nog wel degelijk een probleem. Er is een sterke rechtsongelijkheid tussen een starter en een woningbezitter. Het systeem waar nu voor gekozen is, haalt elke bewegingsvrijheid die de starter heeft om zijn eigen keuzes te maken weg. Daarnaast is een en ander voor die starter bij aanvang meteen echt kostbaar. Ik meen dat er betere plannen zijn die minimaal hetzelfde in de staatskas brengen en die wel duidelijkheid scheppen voor de lange termijn. De manier waarop vind ik dus nog niet ideaal, maar ik meen wel dat het besluit om de hypotheekrenteaftrek sterk

te beperken de belangrijkste ingreep is die de overheid heeft moeten doen en ook heeft gedaan.

De **voorzitter**: Nog los van de aftrekbaarheid van de lening is er natuurlijk toch een getrapte invloed van de overheid op de ruimte om te lenen. Hoe moet daarnaar gekeken worden? In de gesprekken die wij hebben gevoerd, is duidelijk naar voren gekomen dat de leenruimte ook een belangrijke rol heeft gespeeld, nog los van de aftrekbaarheid. Daar heeft de overheid ook een hand in.

De heer **Van der Meijs**: Ja. Ik zou overigens liever zien dat de lening boven de 100% van de aankoopwaarde versneld moet worden afgelost – overigens was dat vroeger wel gebruikelijk – dan dat de leenruimte de komende jaren wordt afgebouwd. Daardoor wordt de starter iets meer ruimte gegeven om er nu ook echt in te stappen en daarmee wordt de neerwaartse spiraal, die eerst naar boven toe versterkte, doorbroken. Ik denk dat wij daar in dit land economisch wijzer van worden.

De heer **Groot**: Mijnheer Van der Meijs, u schrijft in uw paper dat een van de belemmerende factoren de onvolkomen concurrentie tussen banken is. De renteniveaus zouden te hoog zijn. Waarom bemiddelt uw organisatie, De Hypotheker, dan niet? Waarom legt zij bijvoorbeeld geen contacten met buitenlandse banken? Daar zit toch geld genoeg? Of werkt dat niet zo?

Kan de heer Molenaar hier ook op reageren? Is de rente op hypotheekleningen nu inderdaad te hoog door een gebrek aan concurrentie?

De heer **Van der Meijs**: Wij constateren dat de rente hoog is en dat er gebrekkig wordt geconcurrereerd omdat nog maar een zeer beperkt aantal hypotheekverstrekkers actief is. Dat bevordert nu eenmaal niet de concurrentie. Als dat mogelijk is, werken wij samen met buitenlandse banken. Er zijn er niet meer zo veel actief op de Nederlandse markt. Wij werken bijvoorbeeld intensief samen met Argenta uit België. Als wij contacten kunnen leggen, doen wij dat. Het is voor een buitenlandse bank niet zo heel eenvoudig om in Nederland actief te worden. In het verleden is het veel gebeurd en ik denk dat het ook wel weer gaat gebeuren, maar op dit moment hebben banken zo allemaal hun eigen kapitaaluitdagingen. Dat geldt ook internationaal, maar daar weet de heer Molenaar vast nog veel meer van.

De **voorzitter**: Mijnheer Molenaar, u krijgt het laatste woord over de rol van concurrentie tussen banken en het verschil tussen de hypotheekrente en de kapitaalrente.

De heer **Molenaar**: Er zijn weinig markten waarop buitenlandse bedrijven zo makkelijk kunnen toetreden als de markt in Nederland, behalve de Britse markt misschien. Wat dat betreft, spreek ik mijn voorganger toch wat tegen. De hele infrastructuur ligt er immers. Zij hebben zich niet teruggetrokken omdat zij hier zo geweldig veel geld verdienden. Bij de Rabobank heeft het niet beschikbaar hebben van geld nooit een rol gespeeld bij het verstrekken van hypotheekleningen. Wij hebben nog nooit een hypotheek niet verstrekt of minder hypotheek verstrekt omdat er geen middelen zouden zijn. Dat is dus niet aan de orde.

Over de rentes van banken zou je ingewikkelde discussies kunnen voeren, maar je kunt ook gewoon naar de brutorentemarge van de banken kijken. Als al die verhalen waar zijn, zou die enorm gestegen moeten zijn. Dat is echter absoluut niet waar. Onze marge tussen het geld dat wij inkopen en

het geld dat wij uitzetten, neemt helemaal niet toe, ook bij hypotheek niet. Ik verwijs de commissie in dezen naar de jaarverslagen van de banken. Het overgrote deel van het geld dat wij uitlenen, heeft betrekking op hypotheek. Als die marges gaan stijgen, zou je dat moeten zien aan onze rentemarges, maar dat is gewoon niet het geval. Vooral de risicopremies die banken zelf moeten betalen voor het aantrekken van hun geld, zijn fors opgelopen. Die berekenen we door.

Er zijn heel veel berekeningen gemaakt. Hetzelfde zie je bij het spaargeld. Je kunt ook zeggen dat de spaarniveaus in Nederland heel erg laag zijn. We zouden het spaargeld eigenlijk ook voor veel minder rente op de markt kunnen aantrekken, maar wij willen dat toch heel graag houden voor de lange termijn. Wij betalen voor spaargeld ook veel meer dan de marktrente. Ook al is het heel erg laag. Je kunt die twee dingen dus niet los van elkaar zien. Je moet kijken naar het verschil tussen inkoop en verkoop. Dat blijft stabiel.

De voorzitter: In dat kader hebben we het in vorige gesprekken overigens ook gehad over de problemen met betrekking tot de herfinanciering door banken en de kosten die daarbij horen. Dat sluit in ieder geval inhoudelijk aan.

Ik zie dat de heer Knops nog een vraag wil stellen. We hebben aan het begin van dit gesprek gezegd dat we om 11.15 uur dit blok wilden beëindigen, omdat we dan even tien minuten kunnen uitademen. Om 11.30 uur vindt het volgende gesprek plaats. We dachten dat we dat wel zouden redden in een gesprek met drie heren, die ook alle drie zo kort en bondig van stof zijn. Waarvoor dank!

Ik geef de gelegenheid voor een laatste korte vraag. Die moet wel echt kort zijn. Anders gaan we weer de tijd opvullen tot 11.30 uur. Dat is in dit geval niet nodig.

De heer Knops: Ik heb al lang uitgeademd. U kunt dat nu doen.

Ik heb nog een vraag die gericht is op de toekomst. Die gaat ook over de wijze waarop de overheid kan interveniëren in die markt. Ik stel mijn vraag aan alle sprekers. Op dit moment is de afspraak dat er 100% afgelost moet worden. Hoe staat u daar principieel tegenover? Ik maak daarbij de aantekening dat we in Nederland inderdaad een ander systeem hebben, waarbij ook pensioenaanspraken gelden en ook de inflatie over 30 jaar haar werk kan doen. In hoeverre is die 100% aflossing nu vanuit financieel oogpunt, vanuit de problematiek die we zojuist besproken hebben, noodzakelijk?

De heer Van der Meijs: Ik vind het vanuit de consument bezien meer een Noord-Koreaanse dan een Nederlandse maatregel. Nogmaals, het beperkt iedere keuzevrijheid. Een klant bij ons in de winkel zegt: ik heb een huis van € 300.000, ik wil € 30.000 lenen en die moet ik dan verplicht aflossen. Het beperkt iedere keuzevrijheid; het haalt lasten naar voren in een periode waarin consumenten, vaak toch al in het spitsuur van hun leven, hun centjes hard nodig hebben. Ik maak ook wel eens de vergelijking met de huurmarkt. Het is alsof we tegen een huurder zeggen: jij mag best een huis huren, maar je moet zo veel sparen dat je over 30 jaar de rest van je leven aan je huurverplichtingen kunt voldoen. We forceren dat een consument na 30 jaar geen woonlasten meer heeft. Ik vind dat een maatregel die eigenlijk iets te ver is doorgeschoten. We kennen 50% aflossingsvrij als grens. Als er ongerustheid bestaat over de mate waarin consumenten daarmee voldoende vermogen opbouwen, zou je die misschien iets naar boven kunnen bijstellen. Maar 100% vind ik echt een contraproductieve maatregel.

De heer **Van de Beek**: Elke lening moet 100% afgelost worden. De vraag is alleen wanneer. Het is een solide oplossing om dat gedurende de looptijd te doen. Dat brengt bij de teruglopende dekkingsgraden van de pensioenfondsen, de verschraving van de oudedagsvoorziening die de gemiddelde mensen hebben, ook iets positiefs met zich mee. Ik verschil daarover dus iets in mening met de heer Van der Meijs. Hoeveel valt iemand terug op het moment dat hij met pensioen gaat? Op het moment dat het inkomen dan niet meer 70% is, wat de traditionele norm was, maar 60%, 50% of zelfs minder, is een huis dat tegen de pensioneringsdatum vrij van lasten is, misschien wel een heel goede zaak. Ik ben met de heer Van der Meijs eens dat het wel minder flexibiliteit geeft. De vraag is of je die verminderde flexibiliteit dwingend voor de gehele som wilt opleggen. Ik vind het redelijk dat daarover een discussie gevoerd wordt, zeker omdat je weet dat met het annuïtair teruglopen van de hypotheek-renteaftrek er altijd een prikkel zal zijn om af te lossen.

De heer **Molenaar**: De regering pakt de huur- en de koopmarkt alle twee aan en slecht twee heilige huisjes. Dat vind ik een heel goed initiatief. Voor mij prevaleert dat ik het heel goed zou vinden als er stabiliteit is. Wij hebben nu maatregelen genomen. Er zijn natuurlijk zowel voor de huur- als voor de koopmarkt allerlei scenario's denkbaar. Alles heeft z'n voors en z'n tegens. Voor mij is het toch wel heel erg belangrijk dat er een keuze is gemaakt. Ik zou ervoor pleiten om daaraan vast te houden. Ook al zie ik de nadelen, ook al zie ik dat er wellicht alternatieven zijn, wij hebben bovenal rust, stabiliteit en voorspelbaarheid nodig. Dat is ook goed voor het herstel van de prijzenmarkt.

De **voorzitter**: Ik zal proberen om een korte samenvatting te geven en de rode draad, de hoofdlijnen van dit gesprek, op een rij te zetten. Zowel de heer Molenaar als de heer Van der Meijs heeft aangegeven dat de leencapaciteit op dit moment niet het probleem is en dat het echt meer gaat om de koopwens zelf. De prijzen dalen; dat maakt het voor consumenten onaantrekkelijk en dus doen ze het niet, ook al is het – zeker op basis van de dalende huizenprijzen – eigenlijk best mogelijk om het te doen. In dat verband is ook gewezen op de rol die de psychologie hierbij speelt.

De heer Molenaar wijst verder op het feit dat we in het verleden een breed gedragen beleid hebben gevoerd om het eigenwoningbezit en de kansen voor starters te vergroten. Dat heeft geleid tot een toename van het eigenwoningbezit en dat heeft bijgedragen aan de vergroting van de schuld. Daarmee nuanceert de heer Molenaar de problemen die die schuld inhouden. In dat verband hebt u alle drie gewezen op het zeer lage aantal non-betalers in Nederland, ook ten opzichte van het buitenland. Dat punt is nadrukkelijk naar voren gekomen.

Nederland heeft zich zeer sterk gebaseerd op «loan to income», dus op de waarde van de lening ten opzichte van het inkomen en niet zozeer op de waarde van het huis. Er is betoogd dat dit er in ieder geval toe heeft geleid dat het aantal non-betalingen laag is gebleven.

Een belangrijk punt dat naar voren is gekomen, is dat er wel gewaarschuwd en gesproken is over de risico's die er in de eerste jaren van de eenentwintigste eeuw waren, maar dat de mensen zelf en de maatschappij daar helemaal niet voor openstonden. Degenen die een vinger opstaken – dat heeft de AFM gedaan – kregen daar zelfs kritiek op, zoals de heer Van de Beek heeft aangegeven. Dat kwam ook omdat mensen dachten dat zij ook nog graag wilden instappen en dat zij geen zin hadden om een beperking opgelegd te krijgen op een moment waarop er misschien signalen waren dat er een afvlakking ontstond.

De heer Van der Meijs heeft het punt van de kip en het ei letterlijk genoemd. Waar begon het nou mee? Begon het met stijgende huizenprijzen of met een ruimere leencapaciteit? Daar hebben wij het ook met anderen uitgebreid over gehad. Het algemene punt daarbij was dat de ruimere leenmogelijkheden hebben geleid tot hogere huizenprijzen en dat het daar dus mee is begonnen.

In het kader van de concurrentie en de toetreedbaarheid hebben we even gesproken over het feit dat de marges bij de banken in ieder geval niet enorm zijn gestegen. Er is ook aangegeven dat het beleid van de overheid er niet al te veel op gericht zou moeten zijn om rigide in te grijpen en dat een bepaalde afstand gepast is. De heer Van der Meijs heeft daarbij zelfs de term «Noord-Koreaans beleid» gebruikt ten aanzien van de 100% aflossingsplicht. In die zin ziet u vooral problemen bij degenen die nu iets willen lenen, omdat dat lastiger is geworden.

Wij gaan straks verder met het volgende blok. Ik dank u zeer voor uw komst, voor uw inbreng en voor de stukken die u ons hebt gestuurd. Begin april zullen wij ons onderzoek afronden. Ik hoop dat u dan zult zien dat uw bijdrage daaraan zeer waardevol is geweest. Voor dit moment wil ik u hartelijk danken.

Schorsing van 11.24 uur tot 11.30 uur.

Blok IB: Vraag (financiering) – Consumentengedrag

De **voorzitter**: Wij gaan verder met het tweede blok van vandaag. Net als het eerste blok heeft dit betrekking op de financiering, maar nu gaat het meer om de consument en de micro- en de huishoudenskant, en de mogelijkheden thans en in het verleden om een huis aan te schaffen.

Ik heet alle aanwezigen van harte welkom, iedereen in de zaal, de leden van de commissie, de mensen die thuis meekijken en in het bijzonder natuurlijk onze vijf deskundige heren.

Zoals bekend is deze parlementaire onderzoekscommissie een onderdeel van de onderzoeksagenda van de Tweede Kamer. Dit onderzoek heeft tot doel om te kijken naar de werking van de Nederlandse woningmarkt in de afgelopen decennia en meer inzicht te krijgen in de invloeden die er zijn geweest op de prijsvorming van huizen. Dit inzicht vormt de basis voor meer kennis in de Tweede Kamer om in de toekomst beleid te kunnen voeren voor de woningmarkt, waar dat gewenst is door de politiek.

Ik zal de leden van de commissie kort de gelegenheid geven zich voor te stellen. Vervolgens krijgen de genodigden twee minuten de gelegenheid om een soort aftrap te geven. Daarna volgt een interactief gesprek. Wij hebben anderhalf uur de tijd en ik zal daar scherp op toezien.

De heer **Groot**: Ik ben Ed Groot. Ik ben sinds 2010 Tweede Kamerlid voor de Partij van de Arbeid. Ik ben fiscaal woordvoerder.

De heer **Houwers**: Mijn naam is Johan Houwers. Ik ben lid van de VVD-fractie en ik ben woordvoerder op het gebied van ruimtelijke ordening en bouwen. Daarnaast houd ik mij bezig op economisch gebied met de jacht, de paardenhouderij en dergelijke zaken.

De heer **Knops**: Ik ben Raymond Knops. Ik ben lid van de Tweede Kamerfractie voor het CDA en woordvoerder wonen.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven. Ik ben voorzitter van deze commissie. In het dagelijks leven ben ik Kamerlid voor D66.

Van dit gesprek wordt een stenografisch verslag gemaakt. Dit gesprek is openbaar en alles wat u zegt, kan door iedereen die dat wil, worden gevolgd. Het wordt bovendien ook nog opgeschreven.

De heer Houwers van de VVD vervangt volgens artikel 34, lid drie van het Reglement van Orde mevrouw De Boer. Zij is namens de VVD lid van de commissie, maar zij is vandaag aanwezig bij een hoorzitting van het Belgische en Nederlandse parlement over de Fyra. Wij zijn blij dat de heer Houwers haar vandaag kan en wil vervangen.

Volgens mij is alles gezegd wat nodig is om van start te kunnen gaan. Ik geef daarom voor twee minuten het woord aan de heer Feitsma van de Nederlandse Vereniging van Banken.

De heer **Feitsma**: Dank u wel, voorzitter. Ik ben Edward Feitsma. Ik werk bij de Nederlandse Vereniging van Banken. Ik geef daar leiding aan een team van zeven mensen die zich bezighouden met consumentenzaken, financiële markten en het toezicht. Hier voor ben ik vijf jaar lang de adviseur woningmarkt/hypotheken geweest voor de NVB. Daarvoor heb ik acht jaar bij het ministerie van Financiën gewerkt. Ik ben opgeleid als fiscaal jurist en als algemeen econoom.

Misschien is het goed om aan het begin te zeggen met welke bril ik hier zit, afgezien van het feit dat ik hier namens de NVB ben. Ik richt mij vooral op het beleid met betrekking tot leennormen. Je kunt in het algemeen zeggen dat leennormen – hoeveel je mag lenen in dit land – door drie vormen van beleid worden bepaald. In de eerste plaats het volkshuisvestingsbeleid. Mijn rechterbuurman weet daar alles van en hij zal daar vast op doorgaan. Voor ons is de NHG de meeste zichtbare exponent. De NHG is in de loop der jaren flink uitgebreid en pakt inmiddels ook een stuk mainstream financiering mee. De laatste jaren krimpt dit weer. In de tweede plaats het fiscale beleid. In historisch opzicht is met ingang van dit jaar in dit kader misschien wel de grootste stap gezet, na een serie van heel kleine stappen die natuurlijk wel allemaal impact hebben gehad op de leencapaciteit.

In de derde plaats het financieel toezicht. In het eerste blok was een spreker aanwezig namens AFM. Hij gaf terecht al aan dat dit pas goed en wel is gaan lopen sinds 2006 en pas echt met de inwerkingtreding van de Wet financieel toezicht. Toen zijn leennormen geïntroduceerd die aangeven hoeveel je mag lenen. Die waren aanvankelijk alleen geënt op loan to income en later dus ook op loan to value. Die zullen nog wel verder aan bod kwamen. Ik denk dat er heel veel goed is gegaan. Een van de lessen die wij voor de toekomst kunnen trekken, is dat het een joint responsibility is en dat we met zijn allen hiervoor staan, toezichthouders, sector, ministerie en politiek. Les nummer één is: bouw niet een beleid dat in principe over dertig jaar gaat op basis van de meest recente stapjes. Schep dus niet te veel onrust. Zet een koers en houd daaraan vast. Een leencultuur is niet zozeer een thermostaat die je minutieus kunt veranderen, het is eerder een mammoettanker die je maar heel geleidelijk van koers kunt doen veranderen. Doe wat je doet op hoofdlijnen en verander dat niet iedere twee jaar. Dat is mijn hoofdboodschap.

De **voorzitter**: Dat is een heldere boodschap, dank u wel. Ik geef het woord aan de heer Schiffer.

De heer **Schiffer**: Mijn naam is Karel Schiffer, ik ben algemeen directeur van het Waarborgfonds Eigen Woningen, verantwoordelijk voor de NHG. Ik wil de commissie danken voor het feit dat wij een bijdrage mogen

leveren. Dat hebben wij gedaan door een notitie in te brengen waarin we zijn ingegaan op alle kernvragen die er liggen. Even kort de rode draad van die notitie. Ik denk dat de overheid in de afgelopen decennia een doorslaggevende rol heeft gespeeld in de ontwikkeling van de leencapaciteiten door de tijd heen. Dat is ook logisch. De bevordering van het eigenwoningbezit stond immers in de afgelopen decennia als speerpunt in alle nota's over de volkshuisvesting. Dan is het ook logisch dat de financiering door consumenten van een eigen woning door de overheid sterk werd gestimuleerd.

Tegelijkertijd zie je nu, in een periode met onzekerheden als gevolg van de economische omstandigheden, die leiden tot vraaguitval en vervolgens tot een daling van de prijzen, dat natuurlijk primair de overheid aan zet is om te bezien met welke maatregelen de risico's zo veel mogelijk voorkomen kunnen worden. Die maatregelen zie je dan ook. Ik zie interessante maatregelen die het lenen voor consumenten, maar ook voor de samenleving beter maken. Samenvattend zijn die regels echter wel erg rigide, zowel wat de mate betreft waarin zij worden genomen als ook het tempo waarin dat gebeurt. Ik denk dat dit contraproductief werkt, niet zozeer voor de 100.000 mensen die in 2013 willen kopen en ongetwijfeld een veiliger lening krijgen, maar met name voor de risico's van de 3,9 miljoen eigenwoningbezitters die de prijs van hun woning op dit moment substantieel zien dalen.

De **voorzitter**: Dank u wel. Wij komen daar zo nog op terug. Als de heer Schiffer zijn microfoon uitzet, kan de heer Warnaar zijn microfoon aanzetten en zijn twee minuten invullen.

De heer **Warnaar**: Dank u wel dat ik mag verschijnen voor deze commissie. Mijn naam is Marcel Warnaar en ik ben senioronderzoeker bij het NIBUD, het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting. In die hoedanigheid heb ik mij beziggehouden met de NIBUD-normen, zoals ze genoemd worden. Sinds 2000 adviseert het NIBUD de NHG over de invulling van de normen voor betaalbaar wonen en een betaalbare hypotheek. De NHG is zwart-wit: je krijgt NHG of je krijgt geen NHG, dus je voldoet aan de norm of je voldoet er niet aan. Sinds 2007 zijn de NIBUD-normen ook opgenomen in de gedragscode van de hypothecaire financiering, waar de heer Feitsma van is, maar dat werkt volgens het principe comply or explain. Er moet dus in principe aan die normen voldaan worden, maar er mag afgeweken worden als dat gebeurt om een goede reden, om het maar zo te zeggen. De laatste jaren wordt minder gebruik gemaakt van de mogelijkheid om af te wijken en dat te verklaren. Dat gebeurt waarschijnlijk onder druk van de AFM, maar ook vanwege een stukje terughoudendheid van de banken. Dat betekent dat de normen die het NIBUD heeft opgesteld, eigenlijk een heel grote rol zijn gaan spelen in de hypotheekverstrekking in Nederland. Dat is nu ook min of meer bevestigd in de ministeriële regeling die per 1 januari ingaat. De normen hebben altijd rekening gehouden met annuïtaire aflossing. Die mogelijkheid is er altijd geweest, alleen hebben we in de praktijk van de afgelopen jaren gezien dat die niet volledig is ingevuld, door het feit dat er aflossingsvrije hypotheek dan wel spaar- of beleggingshypotheek zijn afgesloten. Dat betekent dat die ruimte in de afgelopen jaren niet volledig is ingevuld door de consument. Vanaf 1 januari 2013 is dat wel het geval. Men moet annuïtair aflossen en dat leidt tot hogere maandlasten. We hebben de normen daar dit jaar op zich niet voor aangepast, omdat het annuïtaire stuk er in feite al in zat, maar we zijn wel heel benieuwd hoe dit de komende tijd gaat uitpakken.

Ik zou nog kort iets over de norm zelf willen zeggen. Die ademt namelijk mee met de koopkracht. Wij hebben daarvoor de methodiek niet aangepast. Die is al sinds 2000 onveranderd. Aan het begin van deze eeuw hebben we een flinke koopkrachtstijging gezien en ik denk dat de normen op dat moment ook verruimd zijn. We zien nu dat de koopkracht voor het vierde jaar op rij daalt. Dat betekent dat de normen in de praktijk worden aangescherpt, maar de methodiek is niet veranderd.

De **voorzitter**: Dan gaan we naar de heer Van Beek.

De heer **Van Beek**: Voorzitter. Dank aan de commissie dat het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) zijn kleine bijdrage mag leveren aan de oplossing van de problemen op de woningmarkt waarvoor wij staan.

De **voorzitter**: Ik hoop dat het geen kleine bijdrage is, mijnheer Van Beek.

De heer **Van Beek**: Ik zal mijn best doen, mijnheer Verhoeven. Ik ben sinds twee jaar directeur van het stimuleringsfonds. Mijn achtergrond ligt in de advocatuur, de wereld van de woningcorporaties en in die van de commerciële vastgoedbeleggers.

Ik zie dit blok in de sessies en onze mogelijkheid om daarin mee te draaien vooral als een poging om te verhelderen wat er allemaal gebeurd is, hoe het zo heeft kunnen komen en wat het betekent voor waar we in terecht zijn gekomen. Vooral de vraag hoe het zo gekomen is tegen de achtergrond van de behoefte om daar ook de oplossingen voor te vinden, lijkt me belangrijk. Het volledig ontrafelen van de geschiedenis hoeft niet in alle opzichten bij te dragen aan de oplossing, maar er zullen wel wat hoofdlijnen in te vinden zijn.

Vanuit ons beeld zijn er, nadat een hele tijd alles goed ging en iedereen daar buitengewoon optimistisch van werd, verschillende zaken over elkaar heen gaan vallen. Er was een internationale ontwikkeling in de vastgoedeconomie. Daardoor en daarmee kwamen de typisch Nederlandse zwakke plekken in de vastgoed- en woningmarkt extra helder aan het licht. Die twee lijnen hebben elkaar enorm versterkt. Dat leidt er zelfs toe dat we op dit moment al zo lang in een conjuncturele dip zitten dat we alleen daarom al denken dat het zo langzamerhand wel eens een beetje beter zou kunnen gaan. Af en toe zie je daarvan ook voorzichtige signalen uit de ons omringende Europese economieën. Het zou echter heel goed kunnen dat, als wij geen specifieke oplossingen vinden voor de specifieke problemen op de Nederlandse woningmarkt, de zwakkere woningmarkten in de ons omringende landen ervoor kunnen zorgen dat wij niet eens aan kunnen haken als dat economische herstel daadwerkelijk intreedt. Om die reden en naast alles wat er gebeurt en waarvan we slachtoffer zijn – als de tsunami komt, word je meegenomen – moeten we goed bekijken wat er typisch is voor de Nederlandse situatie en wat daar eventueel aan te vertimmeren valt.

We zullen daarbij specifiek aandacht moeten hebben voor wat wij missen, namelijk dynamiek: dynamiek in de huurwoningmarkt, dynamiek in de koopwoningmarkt en dynamiek op de plek waar de huurwoningmarkt en de koopwoningmarkt op elkaar aan zouden moeten sluiten. Alle maatregelen die we zouden willen nemen of zouden kunnen bedenken, toets ik zelf altijd aan het criterium of ze een bijdrage leveren aan ons grootste probleem, namelijk die gebrekkige dynamiek. Zo ja, dan moeten we er heel goed naar kijken. Zo nee, dan moeten we ze meteen opzij leggen en iets anders proberen te verzinnen.

De **voorzitter**: Dan is nu het woord aan de laatste van de vijf deskundigen, de heer Combée van de Consumentenbond.

De heer **Combée**: Voorzitter. Ook ik dank u voor de mogelijkheid om hier wat te kunnen zeggen over de woningmarkt. Mijn naam is Bart Combée, directeur van de Consumentenbond.

De prijzen van woningen worden voor een deel bepaald door de schaarste aan woningen en voor een deel door de financierbaarheid van die woningen. Met name wat dat laatste betreft, hebben zich de afgelopen twintig jaar de grootste veranderingen voorgedaan. Als je wilt begrijpen hoe de woningmarkt anno nu in elkaar zit, dan moet je in ieder geval terug naar de jaren negentig. Toen bestond er aan de ene kant fiscale stimulering van schulden; het was voordelig om schulden op te bouwen.

Tegelijkertijd was er een zeer ruim verstrekkingenbeleid bij hypotheekverstrekkers die normen om hypotheek uit te geven steeds ruimer hebben gemaakt. Dat heeft ertoe geleid dat mensen steeds grotere schulden zijn aangegaan waarvan ze een steeds kleiner deel zijn gaan afbetalen.

Dat ging gecombineerd met allerlei steeds complexere en ingewikkeldere beleggingsachtige producten. In de huidige financiële crisis is de vraag naar woningen op zich niet zo veranderd, maar de financierbaarheid wel. Daar hebben zich grote veranderingen voorgedaan. De financierbaarheid voor banken van het aangaan van een grote hypotheekschuld werd stukken moeilijker. We hebben de zogenaamde funding gap: de hypotheekschuld in Nederland kan niet volledig gefinancierd worden door het in Nederland beschikbare spaargeld. Dat moet op de internationale kapitaalmarkt worden geleend. Vandaar dat de internationale kredietcrisis een impact heeft op de Nederlandse hypotheekmarkt.

Na de crisis is niet alleen de overheid terughoudender geworden in het fiscaal stimuleren van schulden, maar zijn ook banken veel terughoudender geworden bij het verstrekken van hypotheek, deels om hun balansen op te schonen, deels omdat de concurrentie op de hypotheekmarkt aanzienlijk is afgenomen. Een aantal buitenlandse spelers hebben de markt verlaten en een aantal grote Nederlandse spelers mogen geen prijsconcurrentie voeren omdat zij staatssteun genieten. Alleen de Rabobank is op dit moment in staat om de prijs te zetten, maar dat doet de bank natuurlijk niet, als enige speler. Daardoor zijn de hypotheekrenten nu hoger dan zij zouden horen te zijn. Dat versterkt het procyclische effect van krimpende fiscale mogelijkheden en krimpende marktmogelijkheden. De banken rekenen een hogere rente dan nodig omdat er te weinig concurrentie is en wegens de, deels door de overheid afgedwongen, aanscherping van de hypotheeknormen.

De **voorzitter**: Dank u wel, dat is een mooie aftrap. De heer Groot begint deze vragenronde.

De heer **Groot**: Ook nu horen we dat de meningen uiteenlopen. Wij hebben net van de heer Molenaar gehoord – hij zit nog in de zaal – dat met de rentemarge van de banken niet zo heel veel gebeurt. Daar zou het probleem met de concurrentie niet liggen. Wij komen daar wellicht nog op terug.

In dit blok staat de consument centraal. We hebben gezien dat de hypotheekschulden geweldig zijn opgelopen de laatste vijftien jaar. Hoe kijken de panelleden hierop terug?

De **voorzitter**: Dat is een uitstekende vraag, maar ik wil graag een spelregel afspreken. We gaan geen vragen stellen, hoe interessant ook, aan alle vijf de panelleden, omdat dit te veel tijd kost per vraag. Dat is

helaas het geval. In het vorige blok hadden wij drie panelleden en kon dat wel. Ik wil ons, de vier commissieleden, eigenlijk dwingen om een vraag te stellen aan maximaal twee mensen. Als een van de anderen daar heel graag ook iets over wil zeggen, maken wij dat natuurlijk mogelijk, maar ik wil proberen om de vragen toe te spitsen op een of twee mensen. Dat had ik eerder moeten zeggen, maar dat ben ik vergeten, dus dat doe ik bij dezen.

De heer **Groot**: Dat begrijp ik, want het panel is iets groter nu. Mijn eerste vraag stel ik aan de heer Combée. Wij hebben gezien dat de hypotheekschulden enorm zijn gestegen. Heeft de Consumentenbond waarschuwend geluiden geuit richting de consument? Heeft de bond gezegd: leen niet te veel, steek u niet te diep in de schulden?

De heer **Combée**: De eerste keer dat de Consumentenbond tegen bijvoorbeeld woekerpolissen waarschuwde, was in 1988. Dat was dus ruim voor de jaren negentig, waarin de hypotheekschulden echt gestegen zijn. Daar hebben wij met regelmaat op gewezen. De tijdgeest was echter wel dat het voor mensen echt voordeliger was – zo leek het in ieder geval – om een beleggingshypotheek af te sluiten dan een annuïtaire hypotheek. Het was ook voordeliger om niet af te lossen dan om wel af te lossen. Wij hebben er vaak tegen gewaarschuwd dat de plaatjes die geschetst werden door de financieel adviseurs, aan de rooskleurige kant konden zijn, bijvoorbeeld omdat in rendementsberekeningen werd gerekend met voorbeeldrendementen die onrealistisch hoog waren. De tijdgeest was wel dat mensen dit toch zo aantrekkelijk vonden dat zij graag die hypotheek afsloten. Dat veranderde eigenlijk pas vanaf 2006, toen de woekerpolisaffaire echt vaart begon te krijgen. Dat was na allerlei waarschuwingen uit de markt, maar er veranderde iets toen de AFM daar de vinger op legde en voor het eerst als toezichthouder zei: hier is echt schade geleden en daar moet iets aan gebeuren.

De heer **Groot**: In zijn paper – waarvoor dank – relateert de heer Schiffer het probleem van de hypotheekschulden sterk. Dat is nu de stand van zaken. Hoe verandert dit, als de prijzen nog verder dalen? Zijn er scenario's daarvoor? Wat betekent dit voor het Waarborgfonds Eigen Woningen? Hoe zal dit uitpakken? Ik wil niet alleen een beeld van de stand van zaken. Ik wil ook weten hoe diep het probleem kan zitten.

De heer **Schiffer**: Het klopt. Ik heb die oplopende hypotheekschuld gerelativeerd vanuit de overweging dat het in die periode ten eerste natuurlijk wenselijk was om het eigenwoningbezit te stimuleren. Dan is het logisch dat die schuld oploopt. Ten tweede waren er geen risico's. Als je de schuld in Nederland vergelijkt met de schuld in andere landen waar men terughoudender was bij de financiering, zie je dat de risico's in Nederland gewoon lager waren. Er waren minder gedwongen verkopen. Dit kwam door het feit dat wij altijd zorgvuldig uitgeleend hebben op basis van de Nibud-normen, namelijk loan to income. De heer Molenaar zei dit in het vorige blok al. Verder is er in Nederland een goede betalingsmoraal in vergelijking met sommige andere landen. De werkloosheid is relatief laag en de arbeidsmarkt is flexibel. Mensen die werkloos worden, komen dus weer snel aan de bak. Bovendien is er in Nederland een uitstekend vangnet in de vorm van de WW. Als mensen werkloos worden, betekent dit niet, zoals in sommige andere landen, dat ze meteen hun woning moeten verkopen. Ik heb het probleem van de oplopende hypotheekschuld dus gerelativeerd door te vragen: hoe groot was het risico nu eigenlijk? Als iemand tot en met 2006 gezegd zou hebben dat prijzen

misschien wel 20% zouden dalen binnen vier tot vijf jaar, was die voor gek verklaard. Wij zijn verrast door de economische crisis en daardoor is dit een thema geworden.

De **Voorzitter**: Ik heb een vraag in aanvulling op wat de heren Feitsma en Warnaar zeiden. Er waren toch voor die tijd al wel duidelijke signalen van afvlakking? De gestaag stijgende lijn begon in de periode van 2000 tot 2004 toch al af te vlakken? Op basis van die signalen hadden wij toen toch al kunnen zeggen dat het misschien wel tot een omslag zou kunnen leiden?

De heer **Feitsma**: Ik geef een kort antwoord over mijn beleving van de afgelopen tien jaar en hoe dit alles is voorzien. Ere wie ere toekomt. De Nederlandsche Bank heeft vrij vroeg gesignaleerd dat je ook met scenario's van huizenprijsdalingen rekening moest houden. De Autoriteit Financiële Markten heeft dit rond 2005 of 2006, zo snel als ze dat kon, geconcretiseerd in heel nauwe samenwerking met de sector. Ik gaf dat laatste zojuist al aan en dat is heel positief. Toen is bijvoorbeeld de Gedragscode Hypothecaire Financieringen aangepast. Vanuit de sector zelf is er heus wel in alle stresstesten rekening gehouden met een huizenprijsdaling. Ik ben het wel met de heer Schiffer eens dat niemand de financiële crisis heeft voorzien en dat die wel tot een wat scherpere daling heeft geleid dan voorzien in de meeste ramingen.

De heer **Groot**: Ik heb nog een vraag aan de heer Schiffer. Wat gebeurt er nu bij een verdere prijsdaling? Wat betekent dit voor de premies? Waarmee moet rekening gehouden worden? Wat zal dit betekenen voor de schadelast van het Waarborgfonds Eigen Woningen?

De heer **Schiffer**: Een voortzettende daling van de prijzen zal ongetwijfeld leiden tot een toename van het aantal mensen dat de woning moet verkopen en dan tot de conclusie komt dat de opbrengst van de woning lager is dan de restschuld. Dat zien wij op dit moment ook. Het gaat daarbij met name om mensen die hun woning vanaf 2003 of 2004 gekocht hebben. Dat waren meestal jonge starters. Vooral als zij – onverhoopt – gaan scheiden, komen zij tot de conclusie dat de schuld hoger is dan de opbrengst van hun woning. Dit zal zich voortzetten onder invloed van een verdere vraaguitval en een verdere prijsdaling van woningen. Als je nu terecht maatregelen treft om voorzichtiger om te gaan met de financieringscapaciteit van mensen, moet je die op een voorzichtige wijze introduceren. Je moet bekijken of er toch meer kansen zijn om de prijsontwikkeling op de koopwoningenmarkt te stabiliseren of misschien iets te stimuleren in plaats van het risico te lopen dat de prijzen mede onder invloed van die maatregelen nog verder dalen.

De heer **Groot**: Ik begrijp dat u voor wat stabiliserende maatregelen pleit. Hoe kwetsbaar is het waarborgfonds volgens u? Aan welke schadelast voor de Nederlandse samenleving moet je dan denken?

De heer **Schiffer**: Wij moeten nu ongeveer 3500 huishoudens per jaar helpen bij de verkoop van hun woning. Dat kost het waarborgfonds op jaarbasis ongeveer 100 miljoen. Wij voeren stresstesten uit om te bekijken hoe solide het waarborgfonds is. Op dit moment staan wij borg voor 1 miljoen huishoudens. Wij hebben een waarborgfonds van 780 miljoen om de schades op te vangen. Uit de stresstesten blijkt dat wij in staat zijn om de effecten van een verdere prijsdaling van 10 à 15% op te vangen. In die zin verkeert het waarborgfonds op dit moment niet in de gevarenzone.

Er behoeven geen aanspraken te worden gedaan op de achtervangfunctie van het Rijk. Als de prijzen nog 10 à 15% dalen, bereik je op enig moment wel de grens. Er is dus alle aanleiding om na te denken over de vraag of alle maatregelen die worden getroffen om het risico te verlagen, niet contraproductief werken en juist de risico's verhogen, met alle schade van dien, zowel voor de betreffende consumenten als voor de overheid.

De heer **Houwers**: Ik heb een vraag aan de heer Feitsma. U ging zo-even in op de huizenprijzdalingen. Er is een groep mensen die tussen ongeveer 2003 en nu een huis hebben gekocht, bijkomende kosten hebben gehad en soms verbouwingen hebben uitgevoerd die niet per se waardevermeerderend waren. In hoeverre hebt u erop toegezien dat er extra werd afgelost, zodat u niet alleen naar het inkomen keek, maar ook naar de onderliggende waarde, los van de algemene daling die er nu is?

De heer **Feitsma**: Wij hebben er als Nederlandse Vereniging van Banken juist voor gepleit om het percentage aflossingsvrije hypotheek te beperken. Dat voorstel komt vanuit de sector zelf, eerlijk gezegd in reactie op een alternatief voorstel van de AFM om de kop, dus de kosten boven de waarde van de woning, in zeven jaar af te bouwen. De sector heeft toen dus al dergelijke stappen gezet. Wij omarmen nu ook de specifieke fiscale maatregelen voor de restschuldfinanciering. Zo zou ik onze rol willen duiden.

De **voorzitter**: Ik heb een vraag aan de heer Warnaar. In de jaren negentig stegen de prijzen enorm en waren er veel mogelijkheden. Wie heeft van die situatie geprofiteerd en wie is er slachtoffer van geworden?

De heer **Warnaar**: Ik vind het moeilijk om te bepalen wie profiteert. Je profiteert als je een mooi huis hebt waarover je lage lasten betaalt. Degenen die in de jaren negentig een huis gekocht hebben en vervolgens de hele huizenprijsstijging hebben meegekregen, hebben er uiteindelijk van geprofiteerd. Als zij niet verhuisd zijn, wonen ze nu in een mooi huis en hebben ze relatief lage lasten. De slachtoffers zijn degenen die op het laatste moment zijn ingestapt, op het hoogtepunt van de markt, en de aankoop maximaal gefinancierd hebben. Zij worden geconfronteerd met de daling van de huizenprijzen waardoor ze nu onder water staan.

De **voorzitter**: Ik stel de vervolgvraag mede aan de heer Combée. Hebben de mensen die op het allerlaatste moment nog zijn ingestapt, voldoende waarschuwing gekregen? Heeft de overheid voldoende geanticipeerd op het feit dat er zo'n omslag aan zou kunnen komen? Of hoort dit er volgens u bij, is het part of the game en is het heel logisch dat iedereen in die tijd blijvend wilde instappen en wilde doorgaan op dezelfde weg? Kunt u daarover iets zeggen? De commissie vindt het opvallend dat de prijzen zo hard omhooggegaan zijn, dat er opeens een omslag kwam en dat de overheid daarop vrij passief lijkt te hebben gereageerd.

De heer **Warnaar**: Ik denk dat het heel moeilijk is geweest om die omslag te voorzien. Mensen zijn doorgedaan in de verwachting dat het allemaal beter zou gaan en dat de prijzen zouden blijven stijgen. Je ziet ook dat consumenten heel weinig kennis hebben van het afsluiten van een hypotheek en leunen op adviseurs die ze daarvoor inschakelen. Vroeger kregen adviseurs natuurlijk ook prikkels om een wat hogere hypotheek af te sluiten. Die hebben dus ook de hogere hypotheek gestimuleerd.

De heer **Combée**: Alle marktpartijen hadden er op dat moment belang bij om die schuld zo groot mogelijk te maken. Daar hadden zowel de financiers, de huizenkopers als de adviseurs belang bij. In die tijd hebben verschillende economen natuurlijk wel gewaarschuwd dat de hypotheekschuld in Nederland de pan aan het uitrijzen was, maar de tijdgeest was dat je je geen buil kon vallen aan die markt. Daardoor vertoonde die markt bijna speculatieve trekjes. Het gaat een tijd goed en op een gegeven moment niet meer; dat zien we nu. Opvallend is dat er altijd een procyclisch beleid is gevoerd. In de jaren negentig, toen het allemaal goed ging, is een beleid gevoerd waarbij het aangaan van schulden en allerlei beleggingsgerelateerde producten aantrekkelijk werd gemaakt. Daar gingen mensen ook massaal op in. De hypotheekschuld steeg in die jaren dan ook gigantisch. Nu de markt slechter is, doen we precies hetzelfde: we maken het krappere zowel qua verstrekkingseisen en regels voor de aflossing van de hypotheek alsook aan de bankenkant. Die effecten versterken elkaar. Het is natuurlijk de vraag of dat wenselijk is en of je dat niet wat zou willen matigen.

De **voorzitter**: De heer Knops en de heer Groot hebben beiden nog vragen.

De heer **Knops**: In het vorige blok hebben we al even een discussie gevoerd over het Nibud. Mijnheer Warnaar, u bent de vertegenwoordiger daarvan. De heer Van de Beek van de AFM pleitte in het vorige blokje voor een herziening van de systematiek waarover u tot bepaalde conclusies komt in het kader van hypothecaire verstrekkingen. Mijnheer Warnaar, u zegt dat wij mee ademen met de koopkracht. In die zin verandert er dus wat, maar begrijp ik het nu goed dat er geen noodzaak is tot wijziging van die systematiek? Of hebt u wel gevoel voor de vraag van de heer Van de Beek van de AFM?

De heer **Warnaar**: Ik denk dat het goed is om die methodiek periodiek te evalueren. Wat dat betreft ben ik het daar wel mee eens. De heer Van de Beek noemde een aantal technische zaken en het lijkt mijn goed om daarnaar te kijken, bijvoorbeeld of de gezinssamenstelling een rol zou kunnen spelen. Daar zitten een heleboel mitsen en maren aan, want in feite ga je dan een beetje gezinspolitiek voeren. Als je zegt dat gezinnen met kinderen minder mogen lenen, dan is het misschien verstandiger om eerst een huis te kopen en dan pas kinderen te krijgen. Als je het omgekeerd zou doen, kom je namelijk in een heel ander stramien terecht. Wat wel speelt, is dat per 1 januari 2013 annuïtaire aflossing verplicht is geworden. Dat betekent ook dat de lasten voor de consument in de eerste jaren zullen stijgen omdat ze minder kunnen aftrekken. Netto zullen ze dus meer lasten krijgen. Dat was in de oude systematiek niet zo. Ik denk dat het belangrijk is om iets verder in de toekomst te kijken, terwijl de huidige normen in feite gebaseerd zijn op het hier en nu.

De heer **Knops**: De heer Van Beek van het SNV wees zojuist op de systematische zwakke plekken in de woningmarkt, namelijk de huur- en de koopmarkt. Mijnheer Van Beek, kunt u preciezer aangeven wat u daarmee bedoelt en wat de rol van de overheid op dat punt is geweest en in de toekomst zou moeten zijn?

De heer **Van Beek**: Laat ik beginnen bij de huurmarkt. Ik noem in mijn paper ook de kunstmatige goedkoopte daarvan. In een ideale woningmarkt zijn huur- en koopwoningmarkt communicerende vaten die afhankelijk van conjunctuur en andere ontwikkelingen, waarbij de ene

schommeling wat groter is dan de andere, op elkaar aansluiten. Op het moment is het zo dat de prijzen van huurwoningen worden gematigd en dat het voor mensen die langzamerhand wat meer gaan verdienen, interessant blijkt om in die huurwoningmarkt te blijven hangen. Dat effect wordt natuurlijk enorm versterkt door de vele onzekerheden op de koopwoningmarkt. Het is hoog tijd dat daar iets aan gebeurt. Dat lijkt te gebeuren. De hogere huurverhoging voor relatief beter verdienende huurders gaat op termijn ongetwijfeld voor een beweging, een dynamiek, vanuit de huurwoningmarkt naar de koopwoningmarkt zorgen. Zoals het nu is, komt het buitengewoon moeizaam van de grond. Het streven om dit een beetje door te duwen bestaat namelijk al enige jaren. Als dit gebeurt, zal dat in ieder geval helpen. Daar zit op dit moment dus een heel duidelijke zwakte.

Een andere duidelijke zwakte is dat het jarenlang heel onzeker is geweest hoe het verder zou gaan met de hypotheekrenteaftrek. Eerst waren de hypotheekrenteaftrek en de bijna onbeperktheid daarvan een enorme aanjager om aan je eerste koopwoning te beginnen, ook toen het wat minder verstandig begon te worden. Vervolgens, toen vanaf 2006 alles over elkaar heen begon te vallen en alle negatieve dingen tegelijk gebeurden, begon de eerste twijfel te ontstaan over de vraag hoe het verder zou gaan met de hypotheekrenteaftrek, de mate waarin en de groepen waarvoor die zou blijven. Die onzekerheid heeft bijna tot 1 januari 2013 geduurd. Zelfs nu, in 2013, zijn er alweer geluiden en pogingen om toch weer een beetje te gaan morrelen aan het vrij strikte regime dat nu is ontstaan. Dit heeft als gevolg dat rondzoemt dat het nu heel streng is maar dat het binnenkort misschien beter wordt.

Mag ik dat even afzetten tegen mijn criterium voor het beoordelen van maatregelen op de woningmarkt? Alles wat dynamisering versterkt, vind ik prima. Alles wat dat verhindert of belemmert, is slecht. Nu wij eindelijk meerjarige duidelijkheid gevonden lijken te hebben over de hypotheekrenteaftrek – wij onderscheiden ons daarin van de landen om ons heen – is daaraan morrelen of de indruk scheppen dat het op termijn weer ietsje milder wordt, het slechtste wat je kunt doen. Dan gaat iedereen namelijk zitten wachten. Dat is een typisch Nederlandse belemmering en een typisch Nederlands probleem op de woningmarkt.

De heer **Feitsma**: Ik begreep dat wij er recht op hebben om één keer aan te vullen. Dat doe ik dan nu maar even.

De **voorzitter**: Nee, u hebt er recht op om aan te vullen als de voorzitter dat toestaat. Dat is misschien wel meer dan één keer!

De heer **Feitsma**: Oké. Ik ben het volledig eens met de vorige spreker. Ook in deze discussie heerst er een sfeer alsof het louter ligt aan leennormen die ingeperkt zijn en die ervoor zorgen dat de woningmarkt nog verder inzakt. In deze discussie ontbreekt echter volledig het psychologische gegeven van het omstandereffect. Starters kopen simpelweg niet, omdat zij weten dat het over een jaar minder waard is. Om het huidige pakket nu met allerlei paniekvoetbal op deelonderdelen aan te passen, please don't do it. Wij hebben het over hypotheek. Het gaat om verplichtingen voor 30 jaar. Die moet je niet al na drie maanden gaan aanpassen.

De **voorzitter**: Ik heb even een paar punten ter verduidelijking. Het punt van het omstandereffect is in het vorige blok ook aan de orde gekomen. Laten wij ons nu vooral op de leenruimte focussen vanwege de aard van dit blok. Wij zullen het straks over heel andere aspecten hebben. Wij gaan

daar nu vrij diep op in. Ik merk dat er een neiging is om te spreken over de houdbaarheid van de huidige maatregelen. Dat is heel begrijpelijk, want wij zitten hier in de Tweede Kamer. Het is uitstekend om dit te doen, bijvoorbeeld in het licht van dynamiek, het solide beleid of de betrouwbaarheid van de overheid. In deze commissie gaat het er echter met name om om op basis van de afgelopen decennia te bekijken hoe bepaalde dingen zich hebben kunnen ontwikkelen. Deze commissie zit er bijvoorbeeld niet om het huidige kabinetsbeleid te evalueren, want dat is in gang gezet. De kennis van deze commissie kan echter wel leiden tot toekomstig, nieuw beleid vanuit de politiek. Dat is zeker ook een doel. Dit was een kort intermezzo om de vraagstelling van de commissie goed helder houden.

De heer **Groot**: Ik heb een specifieke vraag aan de heer Combée over het verleden. In zijn paper zegt hij dat banksparen een verbetering is geweest, temeer omdat dit in gang heeft gezet dat een keuze voor een overlijdensrisicoverzekering, die vaak aan hypotheek wordt gehangen, meer een vrijekeuzemogelijkheid werd. Was dit dan niet zo? Kan de heer Combée dit een beetje toelichten?

De heer **Combée**: Het alternatief is natuurlijk een variant met allerlei vormen, varianten, van beleggingshypotheek die een hoger risicoprofiel hadden. Je werkelijke beleggingsresultaat kan daarbij hoger maar vooral ook lager uitpakken, zo hebben wij gezien. Zij werden vooral aangeboden door verzekeringsmaatschappijen. Het bankspaarproduct heeft het mogelijk gemaakt om ook voor banken op die markt een concurrerend product aan te bieden. Het karakteristieke van dat product is dat je als hypotheekhebber zeker weet dat het potje dat je spaart gelijk oploopt met je hypotheekschuld, zodat je ook weet hoeveel je later kunt aflossen. Het bankspaarproduct had dus een veel lager risicoprofiel. Bovendien was dat product qua kostenbelading een stuk aantrekkelijker dan heel veel beleggingshypotheek. Dat was dus een heel goed alternatief.

De heer **Knops**: Ik kom op een punt dat een aantal van u in uw bijdragen al gemeld heeft. Het gaat met name over de oplopende kosten voor het securitiseren van hypotheek door banken. Hiervoor hebben we het al gehad over het feit dat de banken zeggen dat de marges nauwelijks oplopen en dat de hypotheekrente hoger is dan je zou verwachten. De volgende vraag stel ik aan de heer Feitsma en de contramal daarvan, de heer Combée. Hoe kunnen we die concurrentie zodanig op de markt terugbrengen dat er daadwerkelijk weer ruimte ontstaat, ook voor de consument? Misschien zal de heer Feitsma dat vanuit een andere invalshoek helemaal niet zo zien, maar in dat geval hoor ik ook graag zijn commentaar hierop.

De heer **Feitsma**: Misschien is het goed om even de huidige situatie te schetsen. Er is een beperkt aantal spelers, waarvan twee van de drie op de een of andere manier ook nog eens verbonden zijn aan de staat. Je hoeft geen cum laude afgestudeerd econoom te zijn om te begrijpen dat het op zich geen gezonde marktsituatie is.

Ik wil wel het beeld bestrijden dat de Nederlandse markt niet concurrerend zou kunnen zijn. Het is wel een zogenaamde «contestable market». Als er winst te behalen valt in de Nederlandse markt, dan zijn er buitenlandse toetreders om dat mee te pikken. Meer dan bijvoorbeeld op de Duitse markt, hebben wij hier buitenlandse spelers gezien. Dit betrof het concurrentiedeel.

Daarnaast is er echter sprake van een financieringsgat. Daar verwees de heer Combée natuurlijk ook al naar. Het spaarsaldo bij banken is te weinig

om alle hypotheeklen te kunnen financieren. De Nederlandse Vereniging van Banken werkt daar op verschillende manieren aan. Een heel praktische maatregel is ervoor zorgen dat de securitisatiemarkt gestandaardiseerd transparant wordt, zodat op dat vlak bijvoorbeeld de funding verbetert. Maar dit betreft twee door elkaar lopende discussies, die uiteraard wel met elkaar te maken hebben. Als je een financieringsgat hebt en je het niet meer internationaal kunt financieren, zoals nu het geval is, wordt de prijs van de hypotheek namelijk snel weer hoger.

De heer **Knops**: Betekent dit dat er, wat u betreft, een rechtstreeks verband is tussen het versneld aflossen door consumenten en de ruimte die er op dit punt bij banken ontstaat omdat die verhouding verandert?

De heer **Feitsma**: U vraagt dus of er een verband is tussen het financieringsgat en de wens om het versneld af te lossen. Er bestaan hardnekkige misverstanden over het financieringsgat. Dat vertaalt zich eerder in de prijs. Het verschilt heel erg per bank, maar er zijn banken die een financieringsprobleem hebben en die het proberen te financieren op de internationale kapitaalmarkt. Dat is veel moeilijker geworden, want sinds de crisis zijn er allerlei risico-opslagen ontstaan. Liquiditeit heeft sindsdien een prijs. Dat zat vroeger nooit in de inkoopprijs van een hypotheek. Ik denk dat het zich dus eerder vertaalt in de prijs, als het al effect heeft.

De heer **Combée**: Wij publiceren al geruime tijd over de ontwikkeling in spread, dus het verschil tussen de internationale kapitaalmarktrente en de rente die wij als consumenten allemaal betalen voor onze hypotheek. Dat percentage is enorm opgelopen, van ongeveer 1,4% in 2008 naar 3,2% nu. Dat beeld hebben wij de afgelopen paar jaar gezien. Ook de Nederlandse Mededingingsautoriteit heeft in een rapport dat vorig jaar is verschenen, vastgesteld dat de marge historisch hoog is. Zij heeft overigens niet vastgesteld dat er sprake zou zijn van prijsafspraken of iets dergelijks. Zij zegt wel dat deze markt zeer gevoelig is voor minder goed werkende concurrentie. Alle buitenlandse toetreders hebben zich teruggetrokken van de Nederlandse markt. Dat is in het licht van de ontwikkelingen op de thuismarkt begrijpelijk. Van de Nederlandse spelers is er maar één die zonder belemmeringen van de Europese Unie of de Europese Commissie zou mogen concurreren. Alle andere kennen beperkingen. Die markt werkt dus niet zo goed. Je kunt natuurlijk twisten over de vraag hoeveel van die hogere spreads te maken hebben met winstgevendheid, efficiency of hogere kosten omdat je hogere risicopremies moet betalen. Dat kan niemand precies vaststellen, maar daar is een heel groot belang mee gemoeid, niet alleen voor consumenten maar ook voor de Staat. Stel dat onze sommetjes kloppen – dat zal de NVB tegenspreken – dan is de hypotheekmarge 1% à 1,5% te hoog. Dat komt neer op zo'n 10 miljard aan te veel hypotheekrente per jaar. Daarvan komt 4 miljard ten laste van de schatkist. Er is dus ook voor de overheid een groot belang mee gemoeid. Het zou goed zijn als daarnaar beter gekeken werd, bijvoorbeeld naar analogie van de Energiekamer. De NMa voert berekeningen uit op de tarieven van energiedoorgifte. Als de marges te hoog worden, dan mag de NMa ingrijpen. Iets soortgelijks kan ook voor de hypotheekmarkt in het leven worden geroepen.

De **voorzitter**: Houdt u bij deze discussie de kernvraag van onze onderzoekscommissie in het achterhoofd. Concurrentie op de hypotheekrentemarkt is alleen van waarde als die van invloed is op de huizenprijzen.

De heer **Houwers**: Voorzitter. Ik kom graag nog even te spreken over het weggeven van de hypotheken, de concurrentie en de keuzevrijheid. Ik stel daarover graag een vraag aan de heer Van Beek. Hij spreekt over een kunstmatig goedkope huursector. Dat is wat merkwaardig want die huursector kenmerkt zich juist door schaarste. Bij schaarste gaan de prijzen normaliter omhoog, maar de heer Van Beek spreekt van een kunstmatig goedkope huursector. Wat moeten wij doen om de huursector een beter onderdeel van het totale woningmarktbeleid te laten zijn? Nu lijkt het alsof mensen gedwongen worden om te kopen omdat zij op de huurmarkt niet kunnen slagen, terwijl zij weten dat zij wellicht maar twee of drie jaar ergens gaan wonen en het helemaal niet slim is om een huis te kopen vanwege de forse bijkomende kosten. Wat zouden wij kortom moeten doen om die huursector breder toegankelijk te maken?

De heer **Van Beek**: De Tweede Kamer is daar al heel druk mee bezig door het mogelijk te maken dat huurders van sociale huurwoningen met een relatief hoog inkomen worden geconfronteerd met een huurverhoging. Ervan uitgaand dat sociale huurwoningen tot voor kort gemiddeld voor 70% van de maximaal redelijke huurprijs werden verhuurd, ook aan mensen met een dikke portemonnee, valt er een enorme inhaalslag te maken. De huurmarkt is nu nog kunstmatig goedkoop gelet op de huurwaarde van woningen en de prijs die daarvoor wordt betaald. Het zal enige jaren duren, afhankelijk van de grootte van de inhaalstapjes, voordat op een marktconforme huurprijs wordt uitgekomen. De doorstroming die daar het gevolg van is, zal voor een deel zorgen voor een oplossing van het probleem dat de heer Houwers schetst. De mensen die echt aangewezen zijn op die sociale-huurwoningmarkt zullen dan daadwerkelijk voor een woning in aanmerking komen. Zij hoeven dan niet jarenlang op een wachtlijst te blijven staan en bij pappa en mamma thuis te blijven wonen.

De heer **Knops**: Ik maak even een stapje terug. Ik werd getriggerd door het verhaal van de heer Combée. In het vorige blokje deed de heer Molenaar van de Rabobank uitspraken in de lijn van: er is beperkte concurrentie en wij pakken niet meer marge dan een aantal jaren geleden. De heer Molenaar zei dat hij dat ook kan aantonen. Ik kijk nu even in zijn richting om na te gaan of dat ongeveer is wat hij gezegd heeft. Hij knikt. Ik hoor graag wat de heer Combée daarvan vindt.

De heer **Combée**: Het is voor iedere buitenstaander moeilijk om vast te stellen welk deel van die hogere «spread», dat hogere verschil tussen de internationale geldmarktrente en de rente die wij betalen, valt onder de operationele kosten, die in alle jaren gelijk blijft, het risico-opslag, de kosten waartegen een bank geld kan aantrekken, de winstgevendheid en het stuk dat wordt opgeslokt door de inefficiëntie van een organisatie. Het is van buiten moeilijk vast te stellen hoe die verhoudingen precies liggen. Als wij die spread zien stijgen van 1,4% naar 3,9% en het tempo zien waarin hypotheek gesecuritiseerd verkocht worden – er is even een dipje geweest maar de markt heeft zich vrij snel weer hersteld – dan vinden wij het wat moeilijk om te geloven dat een en ander geen enkel effect op de winstgevendheid heeft gehad, zeker als in beschouwing wordt genomen dat de concurrentie op de hypotheekmarkt aanzienlijk is afgenomen. Gezien het belang hiervan, zou het heel goed zijn om de onderste steen boven te krijgen en daarnaar onderzoek te laten doen. De NMa zou dat kunnen doen.

De heer **Groot**: Ik stel graag een vraag aan de heer Schiffer. In zijn paper signaleert hij het risico dat woonquota worden gepolitiseerd. Kunt u dat toelichten? Waar zit dat gevaar precies in?

De heer **Schiffer**: De aanleiding daarvoor waren de woonquoten, die jaarlijks door het Nibud worden opgesteld. De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen was daar opdrachtgever voor, niet als private organisatie, maar wel als gesprekspartner, als belangrijke partner van de overheid. Dat is per 1 januari veranderd. De woonlasttabellen, de woonquoten, worden vanaf nu vastgesteld door de overheid. Ik vind dat geen wenselijke ontwikkeling. Ik had liever gehad dat de woonquoten buiten de invloed van de overheid en buiten de invloed van de politiek zouden worden opgesteld, dus onafhankelijk. Het risico bestaat immers dat de woonlasttabellen onder invloed van een zich negatiever ontwikkelend sentiment over financieren – daar is op dit moment sprake van – onderdeel worden van politieke besluitvorming. Ik geef er toch de voorkeur aan om objectief te bekijken wat mensen kunnen besteden aan woonlasten.

De **voorzitter**: Ik heb nog een vraag aan de heren Schiffer en Feitsma. We hebben het net al even gehad over securitisatie en de problemen die zich op dat vlak bij banken voordoen. Wij spraken net ook al even over de aangescherpte Nibud-norm. Verder zijn er nog de nieuwe eisen van Basel en de solventie-eisen. Kunt u iets zeggen over de invloed die dat pakket aan maatregelen en factoren heeft gehad op de omvang van het hypotheekaanbod? Kan de heer Feitsma hierop ingaan gezien vanuit de banken en wil de heer Schiffer hierover iets zeggen gezien vanuit de consument?

De heer **Feitsma**: De Nibud-normen vormen meer een jaarlijks traject waar aanpassingen uit voortvloeien. Dat kan in principe ieder jaar gebeuren.

Over de politieke en fiscale aspecten hebben we het gehad. Bij de leennormen wil ik wel het effect van de geleidelijke afbouw van loan to value nuanceren. Niet elke consument zal op de maximale 106, 105 of 104 zitten; het is goed om daaraan te denken.

Over solvency gaan wij niet; dat is aan de verzekeraars.

Ik ga wel in op Basel. Ik zal proberen om het eenvoudig uit te leggen. Een van de lessen uit de crisis is dat niet alleen kapitaal telt, maar ook liquiditeit. Dat is voor ons belangrijk. We hoeven maar even naar Northern Rock te kijken. Het Baselse comité stelt daar nu zeer terecht eisen aan. Voor ons is belangrijk dat dit er niet toe leidt dat wij goede hypotheekpakketten niet kunnen blijven verhandelen en securitiseren. De heer Molenaar heeft dat net ook gezegd. Nederlandse hypotheeken krijgen nog steeds een uitstekende rating. Het effect van Basel is voor ons dan ook absoluut van groot belang. Het is uiteindelijk ook van belang voor het hypotheekaanbod.

De **voorzitter**: Kunt u iets over de richting van dat belang zeggen? Heeft dit het aanbod verkleind? Heeft dit het aanbod beperkt? In hoeverre zijn banken zichzelf gaan beperken in dat opzicht?

De heer **Feitsma**: De exegese van hetgeen nu uit Basel is gekomen, vindt nog plaats. Het effect daarvan is misschien wel groter dan dat van de Nibud-normen en de «loan to value»-inperking. Het is dus erg belangrijk dat daar iets uitkomt waardoor de markt het idee heeft dat hij zich op die

manier kan financieren en dat de hypothekeken weer verhandeld kunnen worden.

De heer **Schiffer**: De Nibud-normen zijn erg afhankelijk van de ontwikkeling van de koopkracht. Als de koopkracht afneemt, houden mensen ook minder geld over voor het betalen van woonlasten en nemen de financieringsmogelijkheden af. Wij hebben dat de afgelopen jaren achtereenvolgens gezien. Hoe ernstig is dat nu? Het is uiteraard terecht dat die normen worden aangepast. Het is ook niet ernstig. Het beperkt niet de toegankelijkheid van het eigenwoningbezit. Je ziet dat de prijzen van woningen sterker zijn gedaald dan dat de woonquote van het Nibud is gedaald. Het heeft dus niet geleid tot een verslechterde toegankelijkheid voor het eigenwoningbezit. Dat is althans mijn beeld.

Je ziet wel dat de nieuwe regels effect hebben en zullen krijgen. Het moge duidelijk zijn dat we vanuit de nationale hypotheekgarantie ook voor het zo veilig mogelijk lenen zijn. Maar we zijn er ook voor dat jonge starters de financieringsmogelijkheden krijgen om een eigen woning te kopen. Dat is goed voor hen, maar ook goed voor de ontwikkeling van de koopwoningenmarkt. Een aantal van die maatregelen, zoals de annuïtaire lening en de fiscale maatregelen op het gebied van de hypotheekrenteaftrek, vind ik op zich nog niet zo dramatisch. Dat vind ik goede maatregelen. Je ziet wel dat door een lagere loan to value mensen in toenemende mate eigen geld moeten inbrengen om die woning te kunnen kopen. Met name mensen aan de onderkant van de koopwoningenmarkt zullen moeite hebben om dat geld in te brengen, of om de woning te kopen of om de woning te verbeteren. Er is in de afgelopen periode sprake van een stagnering van het aantal transacties. Die verwacht ik voor de toekomst ook.

De heer **Groot**: Ik heb nog een vraag in de richting van de heer Van Beek. Hij heeft gesproken over de restschulden. Hij signaleert dat de mogelijkheid om de restschulden te blijven financieren, verlengd is tot tien jaar. Dat is blijkbaar een knelpunt in de financiering. Hij zegt er dat er nu een oplossing binnen handbereik ligt. Ik ben dan wel benieuwd naar de contouren van die oplossing.

De heer **Van Beek**: De verlenging van de termijn van aftrekbaarheid van vijf naar tien jaar draagt natuurlijk enorm bij aan mogelijkheden tot het vinden van een oplossing. Een oplossing zoek je voor een probleem. Wat is het probleem? Het probleem is dat een restschuld, dus een hogere hypotheekschuld dan de verkoopwaarde van een woning, op zichzelf ook een blokkerende factor is in het weer dynamiseren van de woningmarkt. Mensen willen wel verhuizen, maar blijven met een restschuld zitten. Zij kunnen die restschuld niet meefinancieren bij een nieuwe aankoop, omdat banken dat nu eenmaal niet financieren. Wanneer iemand met een hypotheek die hoger is dan de verkoopwaarde van zijn woning er uit woonlastenoogpunt voor zou kiezen om kleiner en goedkoper te gaan wonen, is er veel voor te zeggen om dat juist te faciliteren, zeker nu in tien jaar tijd die restschuld uit de eerste woning kan worden afgebouwd, kan worden weggestreept. Het wachten is nu dus op een bank – of een niet-bank die wel leningen mag verstrekken en in het gat springt waar de banken het laten liggen – die ervoor zorgt dat die restschuld afzonderlijk en onder verantwoorde condities wel wordt gefinancierd, zodat iemand van een groot probleem naar een kleiner probleem gaat, of van een probleem naar probleemloos wonen. Het lijkt dus vrij simpel.

De heer **Groot**: Dit is dus iets wat de banken nog moeten oppakken?

De heer **Van Beek**: Ja. Banken hebben er zeker belang bij. Als je de verstrekker bent van de eerste hypotheek van bijvoorbeeld € 150.000 terwijl de woningwaarde € 130.000 is, dan zit je met een latent probleem. Dan zou je er als huidige financier belang bij moeten hebben wanneer de lener in wat gunstiger woonlastenomstandigheden terechtkomt. Op het moment dat er een vorm wordt gevonden waarin je die restschuld al of niet afzonderlijk kunt financieren, zou een kleine bijdrage van de financier van de huidige hypotheek daarbij heel goed te verdedigen zijn.

De heer **Knops**: Ik heb een vraag over de afgelopen jaren, over de ontwikkeling van de loonquote, de «loan to income»-ratio. Is die gestegen? Zo ja, is dat dan een probleem, gelet op het feit dat het Nederlandse pensioenstelsel nog steeds afwijkt van de pensioenstelsels in de ons omringende landen? Ik zou die vraag in ieder geval willen stellen aan de heer Warnaar, want die zou daar iets over moeten kunnen zeggen. Misschien geldt dat ook voor de heren Schiffer en Feitsma en misschien ook voor de heer Combée, maar misschien ga ik nu veel te ver.

De **voorzitter**: De heer Warnaar; na hem kijken we wel verder.

De heer **Warnaar**: Bedoelt de heer Knops de woonquote als een soort gemiddeld percentage?

De heer **Knops**: Ja, wat geven mensen uit? Welk percentage van hun inkomen hebben zij de afgelopen jaren uitgegeven aan wonen? Is dat percentage gestegen en, zo ja, wat zijn daar de consequenties van?

De heer **Warnaar**: In principe is dat inderdaad licht gestegen, maar er zijn natuurlijk zeer grote verschillen tussen huishoudens. Heel veel huishoudens, zeker de wat oudere, hebben de hypotheek al voor een groot gedeelte afgelost. Het percentage dat zij aan wonen uitgeven, is dus bijzonder laag, zeker in vergelijking met starters die maximaal gefinancierd hebben. Daar zitten enorme verschillen in. Een soort gemiddelde daarvan geldt misschien bijna voor niemand of, in dit geval, misschien voor degenen die halverwege hun hypotheek zijn.

Ik heb in mijn paper een overzicht gemaakt van de maximale financieringslast, gecorrigeerd voor de inkomensstijging in de afgelopen jaren. Daarin ziet u dat die last ofwel de hypotheek die je kon krijgen, tot 2006/2007 steeg. Sindsdien is dit redelijk gestabiliseerd.

Het feit dat annuïtaire aflossing nu verplicht is totdat de hypotheek uiteindelijk wordt afgelost en dat dit ook vast is, betekent eigenlijk dat iedereen wordt gedwongen om helemaal geen woonlasten meer te hebben bij de pensionering. De vraag is in hoeverre je dat wilt afdwingen, want ook huurders zullen straks woonlasten hebben. Er valt wel iets voor te zeggen om ook voor kopers in ieder geval nog een soort minimale woonlasten mogelijk te maken.

Wat flexibiliteit betreft: het feit dat je nu elk jaar echt een aflossingsbedrag moet ophoesten om nog in aanmerking te komen voor fiscale aftrek, kan problemen veroorzaken voor mensen die even een probleempje hebben. Als zij even werkloos zijn, is het heel moeilijk om een aflossing op te schorten, wat nu af en toe nog wel kan. Het feit dat ook dat niet meer mogelijk is, maakt het moeilijker om oplossingen te vinden wanneer men even krap zit.

De **voorzitter**: Dank u wel. Dat punt is in de vorige gespreksronde ook even aan de orde gekomen. De heer Schiffer, op dit punt.

De heer **Schiffer**: Er is al een paar keer geconstateerd dat de leencapaciteit bepalend is voor de ontwikkeling van de vraag naar woningen en vervolgens voor de ontwikkeling van de prijzen. Bij de leencapaciteit speelt de woonquote natuurlijk een doorslaggevende rol. Tot voor kort is de woonquote jaarlijks sterk gestegen onder invloed van de welvaart c.q. de koopkracht. Ook de historisch lage rente heeft hier natuurlijk een zeer belangrijke rol in gespeeld, omdat ook die leidt tot betere financieringsmogelijkheden. Die combinatie heeft de vraag opgejaagd, zeker in combinatie met fiscale maatregelen, aflossingsvrij lenen et cetera. De woonquote heeft daar dus een belangrijke rol in gespeeld.

De **voorzitter**: Dank u wel. Het lijkt mij goed als u allemaal in de laatste tien minuten een soort slotstatement maakt. Enkelen van u hebben gezegd dat er de afgelopen decennia zeer nadrukkelijk een procyclisch beleid is gevoerd: op het moment dat het omhoog ging, heeft de overheid daar zeker een rol in gespeeld of heeft de overheid dat versterkt door beleidskeuzes. Dat is een constatering, maar wat zou er volgens u allen moeten gebeuren met betrekking tot pro- of anticyclisch beleid? Moet er gedempt worden? Zijn fluctuaties wenselijk? Kunt u iets zeggen over dat aspect van de markt, dus over de invloed van de overheid op de ontwikkeling van de huizenprijzen? Moet de overheid proberen daar een dempende kracht op te zijn, moet de overheid niets doen, moet de overheid procyclisch beleid voeren? Ik vraag u daarbij te kijken naar de afgelopen decennia.

De heer **Combée**: Veel maatregelen die nu worden ingezet, met name om de omvang van de hypotheekschuld terug te dringen en het terugbetalen van die schuld te stimuleren, zijn op zichzelf gezonde maatregelen. Nu de huizenmarkt vanwege de financieringsoorzaak in een bijna historische dip zit, is het de vraag of je ze nu moet toepassen. Je zou kunnen overwegen om een aantal maatregelen iets gematigder of iets later in te voeren. Dat het voor consumenten nu lastiger is om een hypotheek af te nemen en te betalen, wordt volgens de Consumentenbond voor een deel veroorzaakt door het feit dat zij een te hoge hypotheekrente betalen vanwege de te hoge marges die daarop zitten. Naar analogie van de energiemarkt zou je kunnen overwegen een toezichthouder de bevoegdheid te geven om daarnaar te kijken. Dat heeft trouwens ook effect op de schatkist en niet alleen voor de hypotheekhouders. Je zou verder kunnen overwegen om de waarborgsystematiek wat uit te breiden zodat de problemen van de restschuld voor consumenten kleiner worden. Dat zal de mobiliteit van de hypotheekmarkt vergroten.

De heer **Van Beek**: Ik ben het in hoge mate eens met de vorige spreker. Waar achteraf te constateren valt – en dat is natuurlijk uw onderzoeksopdracht – dat het procyclisch beleid in die mooie tijden heeft gezorgd voor de omvang van de problemen waarvoor we nu staan, moet je evenzeer kritisch zijn op procyclisch beleid nu het allemaal een stuk minder gaat. Ook als het nodig is om in te grijpen in de aftrekbaarheid van hypotheekrente, moet je goed kijken naar financieringsnormen, nieuwe normen enzovoorts. Juist om te voorkomen dat de woningmarkt nog verder inzakt, nog verder naar beneden valt, is enig anticyclisch beleid van de overheid op zijn plaats. Dit betekent dat je bij al het bezuinigen en aanscherpen dat nu plaatsvindt, heel goed moet kijken waar je eventueel, en dan heel gericht, heel beperkt en heel effectief, kunt stimuleren, gewoon om te voorkomen dat er helemaal geen vraag en dynamiek meer overblijven op de koopwoningmarkt. Er zijn een paar voorbeelden te geven waar verantwoord gestimuleerd zou kunnen worden. Je zult van

goede huize moet komen om op dit moment een stimuleringsmaatregel te kunnen verdedigen, want er is geen geld en stimuleren vraagt om financiële ruimte. Juist de restschuldpromatiek, die al is genoemd, en het toetreden van starters op de koopwoningmarkt zijn twee bewezen ingrediënten van herstel van dynamiek. Dat is eigenlijk waarom deze tijd vraagt.

De heer **Warnaar**: Het is als overheid moeilijk om een soort verplichting op te leggen aan consumenten om een huis te kopen of aan een bank een verplichting op te leggen om een hypotheek te verstrekken. Uiteindelijk zal de markt het in dit geval moeten oplossen. Het is echter wel belangrijk dat de overheid een consistent beleid voert en dat het vertrouwen van de consument in de woningmarkt en in de woningprijzen overeind blijft. Dat bereik je niet door iedere maand met een nieuwe maatregel te komen. In dit geval is de stabiliteit van het overheidsbeleid belangrijk. We gaan nu van een situatie waarin het niet op kon naar een nieuwe situatie. Het zou goed zijn als er duidelijke kaders zijn hoe je daarmee omgaat als het straks weer goed gaat met de economie, maar ook als het straks weer slecht gaat met de economie. Daarvoor zou een soort stabiel consistent beleid moeten worden ontwikkeld.

De heer **Schiffer**: Wij hebben gezien dat de risico's van de financiering van het eigen woningbezit geen fantasie zijn. Het is bewezen dat er risico's aan vastzitten. Daarom is het een goede zaak om opnieuw te kijken naar de financieringsregels die worden gesteld. Daarin zijn goede stappen gezet. Ik sta ook achter die nieuwe regels, maar ik zie ze primair als een stip op de horizon waar je in de toekomst naartoe wilt. Het is belangrijk om te bezien of je niet een anticyclisch beleid zou moeten voeren voor een aantal sectoren. Dan denk ik met name aan jonge starters op de koopwoningmarkt, die nu zonder een substantiële inbreng van eigen geld niet meer aan de bak komen, en aan mensen die hun woning willen verbeteren, of bij aankoop ervan of als zittende eigenaar-bewoner. Voor hen zijn de regels ook heel erg verscherpt. Ik denk dat dit op een eenvoudige en ook voor het Rijk goedkope manier kan door meer ruimte te geven aan starters en aan mensen die hun woning willen verbeteren, mits ze dat doen met NHG. Daarin ligt ook een verantwoordelijkheid voor de overheid. De nieuwe regels gelden immers in 2013 voor misschien 100 of hopelijk 150 nieuwe kopers, maar ze hebben natuurlijk ook effect op alle eigenaar-bewoners, die andere 3,9 miljoen, die de waarde van hun onderpand zien verdampen en voor wie de risico's alleen maar groter worden. Ik denk dat een anticyclisch beleid de risico's zowel op het microniveau van de consument als op het niveau van de staatsfinanciën enorm verbetert. Met andere woorden: ik zou op onderdelen een anticyclisch beleid voeren om de markt in beweging te houden.

De **voorzitter**: Dan de heer Feitsma als laatste.

De heer **Feitsma**: Wat ons betreft ligt er voor de overheid zeker geen rol in het reguleren van prijzen of iets dergelijks. Ik herhaal wat ik eerder heb gezegd: hypotheeklen ga je voor 30 jaar aan, dus wat hier helpt, is een bepaalde leencultuur neerzetten die ook perspectief biedt. Dan heb ik het over zaken als 50% aflossingsvrij of een verhouding loan to value van 100%. Dat is een helder signaal, in tegenstelling tot het kortebaanschaatsen dat hier is voorgesteld. Voor een deel – dat mag misschien ook eens gezegd worden – pleit ik voor continuering van het beleid dat best goed is, laten we daar eerlijk over zijn. Ik bedoel niet alleen het fiscale beleid, maar ook het beleid dat we in de financieringsnormen hebben

vastgesteld. We hebben niet alleen loan to income en loan to value. De risicokarakteristieken van een lening hangen bijvoorbeeld ook af van de rentetermijnstructuur en van het aflossingsschema. Daar zijn in de gedragscode hypothecaire financieringen in 2006 al maatregelen voor genomen. Sterker nog, Nederland is het enige land ter wereld met cijfermatige normen hieromtrent, dus laten we niet zeggen dat het oude beleid radicaal gewijzigd zou moeten worden, ook niet waar het gaat om de financieringsnormen.

Tot slot het punt van onderzoek naar de hoogte van de hypotheekrente. Dat is een extreem ingewikkeld onderwerp, voer voor econometristen en echte specialisten. Het is iets ingewikkelder dan ik net hoorde langskomen. Als er onderzoek komt, dan zullen wij daar van harte aan meewerken. Dat hebben wij ook gedaan toen de NMa concludeerde dat er geen prijsafspraken waren vastgesteld. Alleen moet dat onderzoek dan wel graag mét de banken gedaan worden en niet alleen óver de banken, want het ligt iets ingewikkelder dan ik net hoorde langskomen.

De **voorzitter**: Dank u wel. Ik dank u allen voor uw komst en bijdrage in dit tweede blok over de financiering, en dan met name vanuit de consument bekeken. Ik schets kort een aantal hoofdlijnen, voor zover dat mogelijk is. Daarbij doe ik natuurlijk mijn uiterste best om niemand tekort te doen. Ook in het vorige blok is al gezegd dat de overheid een nadrukkelijk beleid heeft gevoerd om eigenwoningbezit te stimuleren. Dat heeft gevolgen gehad, maar het zijn wel keuzes die duidelijk gemaakt zijn. De heer Warnaar van het NIBUD heeft aangegeven dat er minder gebruik is gemaakt van de explain-optie bij comply or explain, en dat de NIBUD-norm daardoor ook meer invloed heeft gekregen op de leenmogelijkheden. De heer Van Beek heeft met name benadrukt hoe belangrijk dynamiek en doorstroming zijn, en dat dit een heel belangrijk kader is om te kijken naar de woningmarkt. Verder kwam ter sprake dat ook de Consumentenbond al heel lang geleden, in de jaren tachtig al, gewaarschuwd heeft voor woekerpolicissen, maar dat pas in 2005 en 2006 meer in den breedte actie is ondernomen door DNB en de AFM. Dat had ook te maken met het feit dat de AFM, zo hebben we in het eerste blok geleerd, toen pas de bevoegdheid daartoe kreeg, wat uiteindelijk heeft geleid tot een code en tot extra voorzichtigheid. De heer Feitsma heeft nog met nadruk gewezen op het omstaanderseffect, zoals hij het noemde: de leencapaciteit is niet de enige verklaring voor de huidige situatie. Belangrijk is ook het feit dat de prijzen op dit moment dalen en dat de mensen daar dus heel erg op reageren. Men zou de psychologie van de koper moeten begrijpen. Dat is in het eerste blok ook al naar voren gekomen.

Over de concurrentie op de markt kunnen we gehoord de inbreng van de heren Combée en Feitsma geen eenduidige conclusie trekken, want zij zeggen daar heel verschillende dingen over. Dat lijkt me ook logisch. Daar kunnen we op dit moment dus geen heldere conclusie uit trekken, behalve dan dat je er misschien meer naar zou moeten kijken, ook samen met banken.

Tot slot hebben we gesproken over anticyclisch of procyclisch. Daartussen zit een interessant spanningsveld, ook voor de commissie. Aan de ene kant is gesproken over consistent beleid. Consistent wil eigenlijk zeggen: een beetje autistisch, niet te veel met de golven meedeinen. Aan de andere kant wil een aantal sprekers anticyclisch beleid, om te dempen en de risico's wat meer uit te sluiten. Daar ligt dus een spanningsveld. De heer Feitsma zei nog dat het risico van lenen niet alleen gebaseerd is op «loan to income» en «loan to value», maar op veel meer aspecten, en dat daar in de code rekening mee is gehouden. Het is dus breder.

Ik denk dat we met deze twee blokken over de financieringskant van de woningmarkt veel gehoord hebben waar we als commissie ons voordeel mee kunnen doen. Dat zullen we ook zeker doen, en ik hoop dat u dat begin april terugziet in ons rapport. Aan u zal het in ieder geval niet gelegen hebben. Ik dank u voor uw komst en uw inzet, en voor de schriftelijke bijdrage die u hebt geleverd. We houden contact. Hopelijk spreken we elkaar binnenkort weer als dat nodig is.

De vergadering wordt van 12.45 uur tot 13.30 uur geschorst.

Blok IIA: Woningaanbod – Vraag en aanbod

De voorzitter: We gaan door met het derde blok van vandaag. Vanochtend ging het met name over de vraag en de financiering. We zullen in de komende twee blokken met name spreken over de aanbodzijde en de bouwkant van de woningmarkt. Dit alles is onderdeel van het werk van de parlementaire onderzoekscommissie Huizenprijzen, die de Tweede Kamer in 2012 heeft ingesteld. Die commissie is onderdeel van de reguliere onderzoeksagenda van de Kamer. Het doel van deze commissie is om op afstand op basis van zo veel mogelijk feiten en objectieve gegevens meer inzicht te krijgen in de werking van de woningmarkt en de mechanismes die invloed hebben gehad op de prijsvorming in de Nederlandse woningmarkt in de afgelopen decennia. De bevindingen van de commissie moeten dienen als basis voor toekomstig beleid.

Ik geef eerst de leden van de commissie de gelegenheid om zich voor te stellen. Daarna zal ik kort vertellen hoe wij in het komende uur aan het werk gaan, waarna een korte introductie volgt van onze gastsprekers.

De heer Groot : Goedemiddag. Mijn naam is Ed Groot. Ik ben fiscaal woordvoerder van de Partij van de Arbeid en lid van de commissie Huizenprijzen.

De heer Houwers : Mijn naam is Johan Houwers. Ik ben woordvoerder ruimtelijke ordening en bouwen voor de VVD-fractie. Ik vervang vandaag Betty de Boer, die bij de hoorzitting over de Fyra zit.

De heer Knops : Ik ben Raymond Knops. Ik ben CDA-Kamerlid en woordvoerder wonen.

De voorzitter: Ik ben Kees Verhoeven van D66. Ik ben voorzitter van de commissie. Van deze bijeenkomst wordt een stenografisch verslag gemaakt. De bijeenkomst is ook openbaar te volgen via www.tweedekamer.nl. Wat u zegt wordt dus niet alleen gevolgd maar ook opgeschreven, en is later beschikbaar voor iedereen die er gebruik van wil maken. We hebben een uur de tijd voor vijf sprekers, dus we moeten de tijd goed benutten. Ik zal daarop toezien. U krijgt twee minuten om een introductie te geven van uzelf en van uw belangrijkste lijn of bevinding met betrekking tot dit onderwerp. Ik zei het al: we zullen met name spreken over de bouw- en de aanbodkant van de woningmarkt. Vanochtend hebben we al gesproken over de financiering. Ik zal proberen om, na uw introducties, het vragen en antwoorden zo interactief en productief mogelijk te laten verlopen. Als u wilt reageren op wat een ander heeft gezegd, kan dat. Doet u dat dan via mij. Zet uw microfoon aan als u aan het woord komt en zet hem weer uit als u klaar bent. Ik zal u daar zo nodig aan herinneren, maar volgens mij bent u hier allen al eerder geweest.

Ik geef nu het woord aan de heer Deutekom van Aedes.

De heer **Deutekom**: Ik ben Arjan Deutekom. Ik ben in het dagelijks leven directeur-bestuurder van woningcorporatie GoedeStede in Almere. Ik ben daarnaast lid van het algemeen bestuur van Aedes, de brancheorganisatie van woningcorporaties. Dank voor de uitnodiging. Ik zal kort de lijn van mijn betoog schetsen, langs drie pijlers. Ik eindig met aanbevelingen. Daarvoor zal ik iets zeggen over de rol van corporaties op de woningmarkt en de relatie tot de koopprijzen, en misschien iets over de verklaring van de stijging dan wel veranderingen van koopprijzen.

In onze praktijk zien wij een aantal elementen die van invloed zijn op de koopprijzen. Uiteraard is er het aanbod dat wordt gedaan, maar wij zien ook een belangrijke verklaring in de ro-kant: op welke plekken wordt wat wanneer gebouwd? Restrictie van grondaanbod leidt tot minder bouw en dus waarschijnlijk tot hogere prijzen. Dat is één. Ten tweede zijn er de ruime financieringsmogelijkheden die mensen hebben. Bij de totstandkoming van de prijzen heeft de manier waarop grondprijzen zich de afgelopen jaren hebben ontwikkeld geen gelijke tred gehouden met de inflatie, om het voorzichtig te zeggen. Ze hebben een explosieve stijging doorgemaakt. Dat is een belangrijk punt. Ook ontwikkelen de procedures die wij nu eenmaal doorlopen om uiteindelijk iets gebouwd te krijgen, zich niet langs de lijn van de vraag van de consument. Op het moment dat wij beginnen met bouwen, omdat iets uit de procedure komt, kan de woningmarkt wel heel anders in elkaar steken.

Corporaties zijn actief op de woningmarkt. Wat doen wij? Wij verkopen huurwoningen en we bouwen koopwoningen. Dat laatste is geen primair doel van corporaties, want het belangrijkste wat wij proberen te realiseren, is het bouwen dan wel behouden van gemengde wijken waar onze klanten wonen. Wat de corporaties tot nu toe in productie hebben gehad, heeft volgens mij geen extreme invloed gehad op de prijsontwikkeling. Ik verwacht echter dat als wij massaal woningen zouden verkopen, en die druk lijkt toch onze kant op te komen, er een fors ander beeld te zien zal zijn.

Met enkele partijen die hier aan tafel zitten, hebben wij Wonen 4.0 gepubliceerd, zoals de commissieleden wellicht weten. Een van de aanbevelingen daaruit is om het plan integraal over te nemen, in plaats van een onderdeelje eruit. We zien daar nu helaas toch een voorbeeld van en dat heeft volgens ons desastreuze gevolgen. Er zitten twee heel belangrijke lijnen in Wonen 4.0. Ik ga ervan uit dat de leden het document al zo wel kennen, maar ik wil toch die belangrijke lijnen noemen. Het ene aspect is de lange termijn. We kunnen de woningmarkt niet binnen een jaar vlottrekken. Daar moet een fors aantal jaren voor uitgetrokken worden. Het andere aspect is dat we daarmee moeten beginnen op een moment dat de markt zich opwaarts in plaats van neerwaarts beweegt. Een belangrijk effect daarvan is, en daaraan bestaat volgens ons behoefte, dat de consument weer weet waar hij op lange termijn aan toe is. Het consumentenvertrouwen vinden wij heel belangrijk. Als mensen gaan kopen, gaan zij tenslotte een verplichting aan voor een jaar of 30. Naast de aandacht die ik vraag voor Wonen 4.0 zou ik ook willen wijzen op de effecten van de grondprijzen en de ro op de koopprijzen van vandaag en morgen. Laten we het ook nog eens goed hebben over het segment tussen huren en kopen, want vooral het middeldure huursegment zit ons in de weg. Daardoor hebben we het niet meer over één woningmarkt, maar feitelijk over meerdere woningmarkten.

De **voorzitter**: Dan geef ik nu het woord aan de heer Mulder.

De heer **Mulder**: Voorzitter. Mijn naam is Rob Mulder en ik ben directeur van de Vereniging Eigen Huis. Dit kabinet ontwikkelt zich als een spookrijder op de woningmarkt en dat kan alleen maar komen door een verkeerde analyse. Daarom zijn wij heel blij met deze commissie en met het feit dat wij hier ons zegje mogen doen.

Aan de vraagkant zie je dat de afgelopen twintig jaar de koopkrachtige vraag op de woningmarkt enorm is toegenomen. Dat komt inderdaad deels door de ruimere kredietverstrekking. Toch wordt weleens vergeten dat het ook komt door de toegenomen welvaart en door een krachtig groeibeleid in Nederland in de vorm van tweeverdieners; de arbeidsparticipatie. We werken allemaal meer voor ons geld en daarom hebben we meer te besteden, onder andere op de woningmarkt. Het wrange is echter dat we weliswaar meer te besteden hebben, maar dat we twintig jaar later gewoon veel meer moeten betalen voor hetzelfde als we al hadden. Dat komt door het aanbod. Het aanbod heeft niet gereageerd op de toegenomen koopkrachtige vraag op de woningmarkt. Daarom zitten we met precies dezelfde kavelgroottes en precies dezelfde huizen voor veel hogere prijzen.

Van de prijsstijgingen op de woningmarkt hebben veel partijen kunnen profiteren. Denk aan gemeenten die daarmee allerlei voorzieningen konden betalen. Denk aan de huursector en de kruissubsidiëring bij de sociale woningbouw. Denk aan de bouwsector zelf, aan de projectontwikkelaars en aan iedereen die grondposities innam. De eigenwoningbezitters echter betalen aan het eind van het liedje het gelag. Zij zitten namelijk met veel te hoge hypotheeklen in dezelfde woning waarvoor je vroeger in je eentje werkte en waarvoor je nu met z'n tweeën moet werken, en daar zitten ze 30 jaar aan vast.

Het kabinet denkt ten onrechte dat het het verleden kan terugdraaien. Als een glas kapot valt op de grond wordt het glas niet weer heel als je de scherven omhoog gooit. Toch lijkt deze regering dat wel te denken. Door de starters in een lagere loan to value te dwingen, wat op zichzelf niet onlogisch is, zorg je er eigenlijk voor dat de loan to value voor 4 miljoen huishoudens die al een eigen woning hebben, verslechtert. We zien dus dat we in het verleden de verkeerde afslag hebben genomen. Wat de overheid nu doet, is heel hard op de rem trappen en in z'n achteruit terug de snelweg oprijden waar ze vandaan komt. Dat is een heel gevaarlijke strategie.

De **voorzitter**: Dan is nu het woord aan de heer Van der Ploeg.

De heer **Van der Ploeg**: Voorzitter. Mijn naam is Van der Ploeg. Ik ben directeur bij de branchevereniging VBO Makelaar. Ik wil de commissie vriendelijk danken voor de uitnodiging. Ik zou de commissie kort willen meenemen in de historie. Ik wil ook even kijken wat er nu aan de hand is. Tevens wil ik de commissie voorleggen wat wij vinden dat er in de toekomst zou moeten gebeuren.

Vanuit het historisch perspectief hebben wij de afgelopen jaren geconstateerd dat vooral vanwege de ruime financieringsmogelijkheden die geboden werden, waarbij we hebben toegestaan dat er verschillende banken waren die – schrik niet! – tot 150% van de executiewaarde wensten te financieren, eigenlijk iedereen de koopmarkt kon betreden. Dat heeft ertoe geleid, zoals de heer Mulder al zei, dat we locaties hebben ontwikkeld waar nu een heleboel woningen staan die niet meer voldoen aan de vraag van de consument op dit moment. Oftewel: in het verleden, in de hoogtijdagen, is het allemaal veel te hard gegaan. We hebben de kans laten lopen om er toen al iets aan te doen.

Nu doen we er volgens ons kabinet wel iets aan, maar dat is in onze beleving precies op het verkeerde moment. De woningmarkt is in crisis. In het Wonen 4.0-plan hebben wij geschreven: wees verstandig, laten wij de maatregelen pas inzetten vanaf 1 januari 2015. Wij hebben die datum voorgesteld omdat wij veronderstellen dat de markt dan weer enigszins tot rust is gekomen. Uiteindelijk wil de consument maar één ding: zekerheid voor datgene wat hij koopt. Hij wil weten of hij het over tien jaar ook nog kan betalen. Die vraag hangt nog steeds boven de markt. Wij vinden het erg jammer dat wij zo ver nog niet zijn. Wie weet, kan deze commissie daar een mooie aanzet voor geven.

De heer **Paping**: Voorzitter. Ik ben Ronald Paping. Ik ben directeur van de Nederlandse Woonbond, de vertegenwoordiger van 3 miljoen hurende huishoudens. Ik zal het kort houden. Ik heb de commissie een notitie doen toekomen waar alles wat uitgebreider in staat, dus ik kan het nu kort houden.

Ik begin met de voorgaande sprekers te ondersteunen: je moet de woningmarkt integraal bezien. Als je de woningmarkt hervormt, moet je dat integraal, geleidelijk en zorgvuldig doen. Daar heeft het kabinet helaas niet voor gekozen. Ik denk dat het, met zo veel draagvlak voor een fundamentele hervorming van de woningmarkt, echt een gemiste kans is. Ik word vaak geteisterd door het begrip «markthuren». Daar wordt een soort heiligheid aangegeven waar ik het niet mee eens ben. In mijn notitie heb ik aangegeven welke verstoringen er allemaal zijn. De laatste verstoring is afkomstig van dit kabinet. Als je een heffing van 2 miljard oplegt, verstoor je de aanbodprijs in die zin, dat je die met meer dan 0,5% van de WOZ-waarde verhoogt. Ja, zo kan ik ook tot hoge markthuren komen!

Ik wil aandacht vragen voor de betaalbaarheid. Uit onderzoeken naar de betaalbaarheid – de cijfers zijn uit 2009, maar zien er volgens mij voor de komende jaren nog veel rampzaliger uit – blijkt dat bijna een miljoen hurende huishoudens de huren nu al niet meer kunnen opbrengen. Deze berekening is gemaakt volgens de Nibud-methode, die gaat over de noodzakelijke kosten van bestaan.

Mijn laatste punt zal de commissie aanspreken. Dat betreft namelijk de doorstroming. Dit kabinet en voorgaande kabinetten hebben hiervoor niet de goede maatregelen genomen. Ik ben als directeur van de Woonbond uiteraard voorstander van een gematigd huurbeleid. Ook daar kun je intelligenter mee omgaan: niet door inkomensafhankelijke huurverhogingen, maar door het verbeteren van de prijs-kwaliteitverhouding. Dat kan door de huursombenadering toe te passen.

De heer **Hordijk**: Voorzitter. Ook ik dank u hartelijk voor de uitnodiging om hier iets over de woningmarkt te kunnen zeggen. Ik ben parttimedirecteur van de Raad voor Onroerende Zaken. Daarnaast ben ik hoogleraar Taxatieleer. Ik ben een tijdlang verantwoordelijk geweest voor de vastgoedindex in Nederland. Daardoor kon ik de fluctuaties redelijk volgen. Ik heb de commissie een notitie toegestuurd met een aantal grafieken erbij. Ik hoorde de commissie voor de pauze al praten over de afgelopen decennia. Ik denk dat de commissie op deze manier op haar wenken bediend is over de voorgaande periode. Misschien willen de commissieleden daar straks nog op terugkomen, al denk ik dat het nu misschien een beetje te ver voert.

Ik heb ook willen aangeven wat er in Amerika is gebeurd. Dat land kent ook een hypotheekrenteaftek. Daar is de markt uitgebalanceerd na een prijsdaling van 34%. Deze vond plaats omdat toen een uitruil mogelijk werd tussen huren en kopen. De heer Paping is daar ook een groot

voorzitter van, als ik zijn notitie goed begrepen heb. Het zijn twee markten die uitwisselbaar zouden moeten zijn. In Nederland is dat veel lastiger. In Amerika zijn alle huren geliberaliseerd en wordt het op een andere manier opgelost. In Nederland zitten er maar 250.000 van de 3 miljoen huurwoningen in de geliberaliseerde sector. De uitwisseling tussen de ene en de andere sector kent gewoon barrières, met name vanwege de gereguleerde huursector.

Ik wil nog even iets zeggen over het ingrijpen van de overheid bij sterke prijsfluctuaties. In principe ben ik daar geen echte voorstander van. Wij moeten in dit verband ook terugkijken. Er is een aantal politieke constellaties geweest waarbij men elkaar in een soort ijzeren greep hield. De een zei: je mag niet aan de huren komen. De ander zei: je mag niet aan de hypotheekrenteafrek komen. Ik vraag mij af of dit heel verstandig is geweest. Het gaat namelijk om een zeer belangrijke uitgave van een woonconsument.

De voorzitter: Dat was helder. Ik dank u allen voor deze goede en korte aftrap. Wij gaan meteen door, want wij hebben nog maar drie kwartier.

De heer Groot : Voorzitter. Ik begin met een korte algemene vraag die de heer Mulder al beantwoord heeft. In de literatuuronderzoeken en in de voorgaande sessies is ons opgevallen dat er een prijsexplosie was op de woningmarkt. Tegelijkertijd vertoonde de totale woningproductie in diezelfde periode eerder een dalende trend, althans heel lang. Is de woonconsument blijkbaar niet toch de sluitpost in de bouwketen, in de hele volkshuisvesting? De heer Mulder heeft daar een heel duidelijk antwoord op gegeven, maar graag hoor ik kort van de anderen of zij die indruk delen.

De voorzitter: Kunt u allen alstublieft kort antwoorden?

De heer Deutekom: Ik weet niet of de consument aan het eind van de rij zit. Zodra de productie daalt, leidt dit, als er veel vraag is, ongetwijfeld tot een stijging van de prijs. Je zou deze vraag als volgt kunnen uitleggen: wordt daar aan de voorkant op geregisseerd? Ik betwijfel dat eerlijk gezegd. Ik noem het voorbeeld Almere. Daar zijn alle mogelijkheden van de wereld om te bouwen en toch stijgen de prijzen er nog steeds. Of dit nu zo specifiek daardoor komt, betwijfel ik eerlijk gezegd.

De heer Van der Ploeg: Ik denk dat je de vraag moet stellen of de eindgebruiker aan het begin of aan het eind van de keten zit. Iedere projectontwikkelaar zal zich dit regelmatig afvragen. Wij hebben geconstateerd dat er nu, zoals ik al in mijn inleiding aangaf, te veel objecten van hetzelfde zijn ontwikkeld. Dat levert een vrij goedkope bouwstroom op om te komen tot die grondwaarden. De leden der Kamer zijn inmiddels bijgepraat over de wijze waarop de grondwaardemethodieken werken. Dit leidt er automatisch toe dat die heel hard gaan stijgen. Waar zit de consument nu? Ik probeer die vraag altijd te pareren door te zeggen: als je aan de consument vraagt wat hij uiteindelijk wil hebben, krijg je iets heel anders dan wat er nu staat. Ik vraag mij dus een beetje af of er een directe relatie ligt.

De heer Paping: Ik weet niet zozeer of je een relatie kunt leggen tussen een hogere prijs en een lagere productie. Het is in ieder geval wel zo dat de hogere prijs niet leidt tot hogere productie. De VROM-raad heeft hier al het nodige over gezegd. Ik constateer dat er meer in de keten blijft zitten naarmate de prijs hoger wordt. Dit is zo bij de bouw, de grond en

overigens ook bij de corporaties, want de bedrijfslasten worden dan hoger. Dit leidt niet tot extra productie, maar volgens mij ook niet zozeer tot minder productie. Uiteindelijk leidt het wel tot heel veel windfall profits binnen de keten.

De heer **Hordijk**: Eigenlijk heb ik hier maar weinig aan toe te voegen. Ik geef nog wel even aan dat de opgave om woningen te bouwen in Nederland op een gegeven ogenblik zijn maximum heeft bereikt. In 1960 woonden er in België 9 miljoen mensen en nu wonen daar 10 miljoen mensen. Toen woonden er in Nederland 10 miljoen mensen en nu 17 miljoen. Het zou wel goed zijn om eens een onderzoek te doen naar de optimale omvang van de bouwsector om aan de vraag te voldoen. De vraaganalyse is hierbij mijns inziens essentieel.

De heer **Groot** : Ik wil wat specifieke vragen stellen. De heer Hordijk heeft wat grafisch materiaal aangeleverd. Ik vond dat erg relativerend. Uit dit materiaal blijkt duidelijk dat je heel verschillend naar het huidige niveau van de woningprijzen kunt kijken en dat je de stijging heel erg kunt relativeren. Welke grafiek spreekt de heer Hordijk het meest aan? Waar ligt de evenwichtsprijs volgens hem, als hoogleraar taxatieleer? Hoever ligt de huizenprijs nu af van zijn langetermijnevenwicht? Welke van de drie grafieken spreekt de heer Hordijk het meest aan?

De heer **Hordijk**: Ik ben begonnen bij de vorige top. Als je die als uitgangspunt neemt, maak je een hele cyclus door en kom je weer bij de volgende top. Dan kun je gewoon kijken welke kant het nu vermoedelijk op zal gaan. Theoretisch zou een woningprijs zich altijd moeten bewegen rondom de inflatie. Dat is een evenwichtsmoment, tenzij er structurele ingrepen zijn, zoals de toepassing van de residuele grondwaarde. Daarbij werd opeens afgeweken van een percentage van de stichtingskosten en werd het gehele residu als grondwaarde opgevat. Daarom vind ik het moeilijk om over een langetermijnevenwicht te praten; ik vermoed dat Nico Rietdijk hierover later op de middag nog veel meer zal zeggen. Het gevaar van deze ingreep is dat een ambtelijke organisatie besloten heeft om commercieel te gaan. Men heeft altijd geredeneerd vanuit een maximale opbrengst. Hiertegen is meerdere malen gewaarschuwd. Projectontwikkelaars hebben op een bepaald moment geadviseerd om een percentage voor winst en risico aan te houden, net als zichzelf, maar dat is niet gebeurd. Men rekende zich rijk met de huid terwijl de beer nog niet geschoten was. Wij hebben daarvan al veel voorbeelden gezien. Er kwamen ook grondspeculatie-effecten uit voort. Apeldoorn is daarvan een extreem voorbeeld; hierover is een heel rapport verschenen. Ik denk dus dat wij eerst tot een evenwichtige situatie aan de kostenkant moeten komen voordat wij duidelijk kunnen zeggen hoe dit zal eindigen.

De heer **Groot** : Hebt u geen duidelijke mening over de vraag hoever wij nu verwijderd zijn van een evenwichtsprijs? Is dit een correctie, of een onderbreking van een verdere stijging? Wat is uw gevoel?

De heer **Hordijk**: Er zijn nu zo veel verschillende impulsen die een effect hebben op de leningenstructuur, waarvan de woningprijs enorm afhankelijk is, dat het erg moeilijk is om aan te geven wat de effecten zullen zijn. Ik houd niet zo van profetieën en moet in dezen dus een beetje op de vlakte blijven.

De heer **Knops** : Mijn vraag ligt in het verlengde van die van de heer Groot; inmiddels zijn we aardig op elkaar ingespeeld en we zijn niet voor één gat te vangen. De heer Hordijk heeft drie tabellen gemaakt. Ze zijn zeer interessant, maar wat opvalt, is dat de lijnen in zekere zin autonoom naar elkaar toegroeien. De heer Van der Ploeg zei dat men met Wonen 4.0 een evenwichtige situatie was beoogd waarin wat maatregelen konden worden ingevoerd. Kunnen de heer Hordijk en de heer Van der Ploeg zeggen of zij op basis van deze tabellen tot de conclusie komen dat er binnen een of twee jaar een evenwichtssituatie ontstaat die het mogelijk maakt om dergelijke maatregelen te nemen?

De heer **Van der Ploeg**: De heer Hordijk heeft het eigenlijk al gezegd: er zijn op dit moment zo veel invloeden die betrekking hebben op de nu ontstane prijs van een woning, dat je bijna niet kunt stellen wat er op de korte termijn gaat gebeuren, tenzij je een glazen bol hebt. In Wonen 4.0 hebben wij gezegd dat het ons verstandig lijkt om koop en huur gelijkwaardig te gaan behandelen en daarvoor een fiscaal regime te bedenken waardoor de overstap van koop naar huur makkelijker is. Hoe zich dat verhoudt tot de nu genomen maatregelen, hebben we in Wonen 4.0 niet uitgewerkt. Wat mij echter opvalt aan de grafiekjes van de heer Hordijk, is dat zij weliswaar mooi naar elkaar toe gaan, maar dat wij de uitkomst van de grafiekjes nog niet kennen. Ook maak ik mij wel wat zorgen over de neergaande lijntjes daarin.

De **voorzitter**: Mijnheer Hordijk, over uw eigen grafieken.

De heer **Hordijk**: Dat roept natuurlijk verwachtingen op, dat begrijp ik. Ik kom terug op mijn opmerking over de Amerikaanse markt, waar een evenwicht bestaat tussen huur en kopen. Uiteindelijk heb je een langetermijnevenwicht bereikt als je een uitwisselbaarheid krijgt tussen een geliberaliseerde huursector en een koopwoningenmarkt. Alleen, het lastige is dat het aanbod aan geliberaliseerde huurwoningen buitengewoon beperkt is. Met op dit moment 250.000 geliberaliseerde huurwoningen tegenover 3,9 miljoen koopwoningen kun je dat evenwicht niet gemakkelijk realiseren.

De **voorzitter**: Ik wil hierbij nog een aanvullende opmerking maken. Mijnheer Deutekom, de doorstroming tussen huur en koop is dus een probleem. Dat hebben we in eerdere zittingen steeds gehoord. Wat is de invloed van de keuzes geweest die woningcorporaties hebben gemaakt met betrekking tot de constatering van onder anderen de heer Mulder dat vraag en aanbod ook in de huurmarkt niet goed op elkaar aansluiten? Wat is de rol geweest van woningcorporaties bij de beperkte doorstroming tussen huur en koop?

De heer **Deutekom**: Dat verschilt per gebied. In het algemeen kan ik zeggen dat de primaire focus van woningcorporaties op de onderkant van de markt ligt. Je ziet dat veel corporaties in gemengde projecten dat tussensegment bediend hebben, in de huur en in de koop. Ik denk echter niet dat wij echt massaal een beweging van doorstroming op gang hebben gebracht in de productie. Wel zie je dat corporaties lokaal afspraken maken met lokale overheden om de woonruimteverdeling in te zetten als instrument om doorstroming te bereiken. Dat zit hem dan weer vooral in het sociale segment zelf, bijvoorbeeld grote gezinnen die de doorstroming bevorderen doordat zij grote woningen vrijmaken en naar kleinere woningen verhuizen. Het is echter niet zo dat wij een heel grote rol hebben gespeeld bij de doorstroming naar de duurdere segmenten.

De **voorzitter**: Ik vraag het ook om de volgende reden. In iedere sessie van de commissie waren er genodigden die zeiden dat woningcorporaties wellicht aan de te grote, ruime en kwalitatief hoogwaardige kant hebben gebouwd ten opzichte van de vraag die wellicht op een lager niveau lag. Dat is overigens geen conclusie van de commissie, maar het is wel gezegd. Daardoor zit je nu met een bepaald contingent aan woningen dat niet meer aansluit bij de behoefte. Hoe ziet u dat?

De heer **Deutekom**: Ik deel de mening dat corporaties vaak kwalitatief hoogwaardige woningen hebben gebouwd. Daar stonden niet altijd de bijbehorende huurinkomsten tegenover. Daar komt ook een deel van die onrendabele top vandaan. In mijn stad bijvoorbeeld hebben we het type eengezinswoning heel veel gebouwd. Dat levert heel veel WWS-punten op en dus ook hoge huren. Het komt regelmatig voor dat mensen met de allerlaagste inkomens in die huizen wonen. Als je dan gesubsidieerd wordt, gaan je woonlasten naar beneden. Dat nodigt niet uit om vervolgens door te stromen.

De heer **Groot** : Het is inderdaad eerder geconstateerd dat woningcorporaties wellicht te grote woningen bouwen. Waarom bouwt u dan geen kleinere woningen, met een kleine onrendabele top? Daar kun je er bovendien veel meer van bouwen voor hetzelfde geld.

De heer **Deutekom**: We doen het een, maar laten het andere niet. Bovendien bepalen corporaties niet als enige wat er gebouwd wordt. Ook zit het hem niet alleen in groot en klein, maar sowieso in een hoge kwaliteit. Wij stoppen tegenwoordig veel duurzaamheidsmaatregelen in een huis. Dat moet ergens uit betaald worden. Kwaliteit is dus niet alleen maar vierkante meters, maar vergt in haar totaliteit een hoog investeringsniveau.

De heer **Groot** : Dat begrijp ik, maar als je én duurzaam bouwt én veel vierkante meters bouwt, dan krijg je heel hoge, onrendabele toppen. De vraag blijft echter staan: als je wachtlijsten van huurders hebt en als je de woonconsument aan bod wilt laten komen, waarom dan toch niet wat kleiner en vooral hoogwaardiger? Als je meer kleine woningen hebt, kun je meer huurders huisvesten.

De heer **Deutekom**: Er is een tijd geweest dat we het met zijn allen tamelijk wenselijk vonden dat we veel grote duurzame woningen bouwden. Nogmaals, we bouwden ook wel kleine woningen.

De **voorzitter**: Excuus, maar wie is «we met zijn allen»? Is dat de woningcorporatiesector of de samenleving?

De heer **Deutekom**: Ik bedoel degenen die over de productie van de sociale woningbouw gaan. Dat zijn over het algemeen corporaties en hun lokale partners. Dat is het samenspel dat bepaalt wat de programmering wordt en wie wat realiseert. Ik denk wel dat we op een punt komen dat we er nog eens goed naar moeten kijken of het nu niet tijd wordt dat we het allemaal wat goedkoper gaan maken.

De **voorzitter**: Helder. De heer Mulder had het met name ook over de moeizame relatie tussen vraag en aanbod. Mijnheer Mulder, zou u willen stellen dat er, misschien ook wel mede ingegeven door de residuele grondwaardebenadering die in het begin van de eenentwintigste eeuw is geïntroduceerd, ook op decentraal niveau, dus bij gemeenten, corporaties

en misschien ook wel bedrijven, een soort belang was bij een vorm van schaarste?

De heer **Mulder**: Dat kun je wel stellen. Sterker nog, dat heb ik ook in mijn notitie verwoord. De enige die er de dupe van is, is de eigenwoningbezitter, want die zit met een hoge schuld en een hoge hypotheek. Alle andere partijen hebben daar belang bij gehad. Ik leg daar niet de schuldvraag, maar constateer dat analytisch. Gemeenten hadden belang bij een hoge huizenprijs voor de financiering van allerlei voorzieningen. Corporaties hadden er belang bij voor de bouw van huurwoningen. Projectontwikkelaars met grondposities en gemeenten met grondposities hadden er belang bij. Alleen de eigenwoningbezitter niet. Voor een huis dat je twintig jaar geleden makkelijk in je eentje kon betalen, moeten eigenwoningbezitters nu in een gezin met zijn tweeën werken. Dat is de bottomline.

De heer **Deutekom**: Ik herken het niet voor het realiseren van huurwoningen. Ook wij hebben te maken met hoge grondprijzen, gerelateerd aan de koopmarkt. De huur heeft echter niet dezelfde ontwikkeling doorgemaakt als de grondprijzen. Ik zie dat mijn investering alleen maar hoger is geworden door een hoge grondprijs en dat deze geen gelijke ontwikkeling heeft gehouden met de ontwikkeling van de huurprijs. Als er dus iemand de dupe van is geworden, is het de huurder, want die heeft feitelijk met hetzelfde huurniveau minder kwaliteit gekregen doordat een heel groot gedeelte van de opbrengst in de grondprijs is gaan zitten.

De **voorzitter**: Maar dan toch nog een vraag, aan de heer Mulder en ook nog de heer Hordijk. Een aantal keren is naar voren gekomen dat gemeenten een bepaald belang hadden, gerelateerd aan de grondprijzen-inkomsten, om een vorm van schaarste in stand te houden. Daarop is door gemeenten gespeculeerd. Gemeenten hebben toch ook belang, zo hebben we ook steeds gevraagd, bij een voldoende aanbod van woningen? Zijn die twee belangen op een gegeven moment niet meer in evenwicht geweest en hebben de gemeenten één belang, namelijk het belang van grondopbrengsten, laten prevaleren boven het belang van het woningaanbod voor inwoners? Is daarvan sprake geweest?

De heer **Mulder**: Als je de schuldvraag stelt – daar lijkt het een beetje op – dan wordt het wat lastig. Als je de vraag stelt of ze er belang bij hebben, dan zeg ik: ja. Het helemaal in de hand? Nee. Het is immers ook een samenspel met het ruimtelijkeordeningsbeleid van de rijksoverheid. De heer Hordijk zei net: zouden we niet genoeg moeten nemen met een x-aantal woningen in Nederland? Er is, geloof ik, überhaupt maar tussen de 10% en 15% bebouwd, inclusief alle wegen, enz. De grondprijs voor een woning is gemiddeld € 400 per vierkante meter en voor landbouwgrond is de prijs € 4 per vierkante meter. Leg aan die relatieve prijs een juiste maatschappelijke afweging ten grondslag bij de vraagstelling of je voldoende woningen hebt in Nederland. Ik vraag het me ten zeerste af.

De heer **Hordijk**: Ik denk dat ik het aan de volgende sessie moet overlaten om de vraag-en-aanbodkant, de projectontwikkelingskant, onder handen te nemen, maar zelf wil ik er nog wel het volgende over zeggen. De verleiding is groot als je overgaat van een grondquotebenadering van tussen de 25% en 30% van de totale kosten naar de residuelegrondwaardemethodiek, die veel meer oplevert, in sommige gevallen zelfs 50%. Die winsten kunnen dan naar de algemene middelen en dan kan de gemeente leuke dingen gaan doen voor de mensen. Ik denk dat dit ook heeft

meeegespeeld en dat de verleiding groot was om op die manier de gemeentelijke begroting beter te maken.

De heer **Groot** (PvdA): Een vraag aan de heer Paping over de rol van het aanbod. In zijn inleiding zei hij dat hij het belang van 3 miljoen huurders vertegenwoordigt, maar ook dat hij de belangen vertegenwoordigt van degenen die woningzoekend zijn en nog geen huurwoning hebben. Daar zit een spanning tussen. Hoe hoger de huren, hoe meer woningcorporaties kunnen bouwen. Hoe gaat u daarmee om? Oefent u ook invloed uit op woningcorporaties om meer woningen te bouwen of is uw belang vooral om de huur voor de zittende bewoners zo laag mogelijk te houden?

De heer **Paping**: Het gaat om 3 miljoen hurende huishoudens, dus om nog meer mensen. Als Woonbond hebben wij er nadrukkelijk voor gekozen om niet alleen voor zittende huurders op te komen, maar ook voor nieuwe huurders. Als u gevolgd heeft welke standpunten wij de afgelopen tijd hebben ingenomen en gepromoot, weet u dat wij steeds hebben gezegd dat wij bereid zijn om wat meer huur te betalen als wij de garantie krijgen dat het geld geïnvesteerd gaat worden, onder andere in krimpproblematiek, maar zeker ook in nieuwbouwproductie. Over de huursombenadering hebben wij gezegd dat een langzittende huurder relatief goedkoop woont, maar dat na een verhuizing anderhalf en misschien wel twee keer zoveel moet worden betaald voor dezelfde huurwoning. Dat is onrechtvaardig en dat is overigens ook heel slecht voor de doorstroming. Wij hebben gezegd dat je ervoor moet zorgen dat de huurverhoging niet afgegrensd wordt per woning, maar bijvoorbeeld per corporatie. Zorg dan dat de nieuwe huurder niet altijd de hoofdprijs betaalt, maar dat de corporatie aan de hand van de prijs-kwaliteitverhouding een afweging kan maken waar hij de huurverhoging legt, dus ook bij de langzittende huurder en niet alleen bij de nieuwe huurders. Wij hechten wel degelijk belang aan mensen die nu woningzoekend zijn. Wij komende schrijnende dingen tegen. Wij zien dat mensen acht, tien of twaalf jaar op een wachtlijst staan. Dat kan gewoon niet, dat is hartstikke slecht.

De heer **Knops** : De heer Mulder sprak zojuist over achteruit rijden op de vluchtstrook omdat je de afslag gemist hebt. De vraag is of het dan niet beter is om na het volgende klaverblad de andere kant op te gaan. Hoe ziet hij dat? Wat zou er volgens de heer Mulder moeten veranderen? Zijn vereniging heeft heel wat eigenaren die in verschillende fases zitten. Sommigen zitten onder water, anderen boven water. Het verschilt ook nog per cohort van het tijdstip waarop men zijn huis heeft gekocht. Wat heeft uw vereniging, mijnheer Mulder, de afgelopen jaren gedaan om uw leden te waarschuwen tegen de mogelijke negatieve effecten van de spiraal waarover wij het nu hebben?

De heer **Mulder**: Als je constateert dat je de verkeerde afslag hebt genomen op de snelweg, kun je beter even stoppen bij de eerste veilige gelegenheid en dan je tomtom opnieuw instellen. Dat is in essentie wat Wonen 4.0 doet. Wij kijken naar alle onevenwichtigheden en proberen die uit de markt te halen, om dan vooruit te gaan. Dat kost tijd, dat kost tientallen jaren, maar dat is toch beter dan achteruit terug de snelweg op. Wat heeft de Vereniging Eigen Huis gedaan? Het is heel grappig. Kort geleden kwam ik een artikel uit 1999 tegen, waarin wij woningbezitters hebben gewaarschuwd om niet te veel te lenen, om te kijken of zij het renterisico kunnen dragen en of zij nog kunnen betalen als zij hun baan verliezen of als ze uit elkaar gaan. Het is dus een misvatting dat alle

partijen, zoals soms wordt gezegd door de banken, schuld aan deze situatie zouden hebben omdat de maatschappij op groei en gretig stond. Ik bestrijd dat ten zeerste. Het zijn vooral de professionals die de consument in te hoge kredieten hebben gedrukt. Zij hadden ook de zorgplicht. De consument tekende inderdaad bij het kruisje, maar de professionals, die dagelijks met dat bijltje hakken, hadden daarop moeten wijzen.

De heer **Hordijk**: Ik heb een heel korte toevoeging. De Vereniging Eigen Huis heeft destijds meegewerkt aan het rapport « Effecten beperking fiscale aftrek hypotheekrente». De Vereniging Eigen Huis heeft haar nek uitgestoken door zelf het initiatief te nemen om het h-woord uit te spreken, in 2005 al, acht jaar geleden. Vrij snel daarna viel het kabinet-Balkenende – ik weet niet meer welk nummer – en vervolgens is het in alle verkiezingsprogramma's terechtgekomen met vijf hoofdvarianten. Uiteindelijk is er echter weer een soort patstelling ontstaan waardoor de politiek niet heeft doorgepakt. Het had toen gekund.

De heer **Knops**: Dat is heel interessant, want heel veel zaken werken op elkaar in. De kredietverlener, de consument, de overheid; het is allemaal bepalend voor hetgeen is ontstaan. Ik heb een vraag in meer psychologische zin aan de heer Mulder. Waardoor hebben zijn leden – het zijn er heel wat – zijn raad in groten getale niet opgevolgd?

De heer **Mulder**: De professionals in Nederland hebben een zorgplicht. Als consument koop je een, twee, misschien drie keer in je hele leven een huis. Dan mag je verwachten dat je goed wordt geholpen door de financiële sector. Een groot deel van die financiële sector, de goeden niet te na gesproken, heeft gezegd: leen nou wat meer, als je het niet nodig hebt kun je het altijd nog beleggen. Dat is gebeurd: leen vijf, zes, zeven keer je inkomen. Als je dan zegt dat drieënhalf keer je inkomen mooi is, ben je een roepende in de woestijn. In combinatie met mijn eerdere analyse dat door de restricties op het aanbod die koopkrachtige vraag niet leidde tot extra kwantiteit en kwaliteit maar alleen tot een hogere prijs, is dat de reden waarom wij nu in deze situatie zitten. Mijn pleidooi is dat je niet op de rem kunt trappen om terug de snelweg op te rijden, maar dat je echt een nieuwe koers moet bepalen.

De heer **Houwers**: Wij hebben het nu over vraag en aanbod. Ik hoorde de heer Hordijk zojuist zeggen dat hij de indruk had dat gemeenten belang hadden bij een zekere krapte. Ik veronderstel dat hij daarmee bedoelt dat de prijzen werden opgedreven, met name de grondprijzen. Is het impliciet ook een pleidooi voor het stoppen van gemeentelijk grondbeleid, omdat de gemeente dan de perverse prikkel van winsten op grondbeleid wordt ontnomen en zij nog louter de scheidsrechter en de beoordelaar van ruimtelijke plannen is, waardoor krapte wellicht kan worden voorkomen?

De heer **Hordijk**: Dat gaat wel erg ver. Ik denk wel dat er bepaalde spelregels moeten worden afgesproken. Zoals het nu gaat – dat geldt ook voor de landelijke politiek – is onduidelijk waar dergelijke winsten naartoe gaan. Die zou je specifiek kunnen bestemmen voor de volkshuisvesting, maar ik heb niet de indruk dat dit gebeurt.

De heer **Houwers**: De heer Paping had het ook over krapte: mensen moeten acht jaar wachten. Wat moeten wij volgens hem doen om te voorkomen dat mensen zo lang moeten wachten op een passende huurwoning?

De heer **Paping**: Het lijkt mij belangrijk om de doorstroming te bevorderen, zowel binnen de huurmarkt als tussen huur en koop. Dat kan door middel van de huursombenadering. In een aantal regio's in Nederland is er gewoon krapte, is er schaarste aan woningen. Ik vind het rampzalig om 2 miljard per jaar uit de huursector weg te halen, zoals dit kabinet doet. Wij hebben al vaker gezegd: gebruik die 2 miljard voor een investeringsplicht op corporaties om ervoor te zorgen dat je aantoonbaar die extra investeringen krijgt, zeker op de plekken waar dat moet. De mogelijkheden om te bouwen zijn nu groter dan op andere momenten. De gemeenten moeten inderdaad nog wat naar beneden met de prijzen, maar je ziet in de bouwkolom wel dat de prijzen omlaag gaan. Het is nu echt tijd om te gaan investeren. De wachtlijsten zullen niet opeens verdwenen zijn, maar wij maken ze wel een stuk korter dan nu het geval is.

De **voorzitter**: Ik heb nog een vraag over de huurmarkt: niet alleen de sociale, maar ook de private huurmarkt. Wij hebben vaak te horen gekregen dat de huurmarkt onvoldoende een ventiel is, onvoldoende aansluit op de koopmarkt. De heer Hordijk zegt met zoveel woorden dat het zoeken naar evenwicht gebaat zou zijn bij een betere wederzijdse uitwisseling tussen huur en koop; kijk naar de Amerikaanse markt. Ik heb een vraag aan de heer Van der Ploeg, maar ook aan de heer Deutekom. Hoe zouden wij ervoor kunnen zorgen dat die doorstroming verbetert? Welke belangrijke dingen gaan daar nu in mis? Nederland heeft een heel grote socialehuursector. Naar ik meen is het relatief zelfs de grootste van Europa. En toch zijn er lange wachtlijsten. Waar gaat het mis in de doorstroming? Wat kunnen wij daaraan doen?

De heer **Van der Ploeg**: Onlangs was ik bij een van uw collega's en die stelde een vergelijkbare vraag. Ik kijk even naar Amsterdam, naar iemand met een kleine € 43.000 inkomen die wil kopen. Zo iemand wens ik heel veel sterkte, want dat wordt op dit moment gewoon niet gefinancierd. Je kunt daar gewoon geen vastgoed vinden dat voldoet aan een norm die de overgang van huur naar koop zou kunnen bewerkstelligen. Je kunt dat vastgoed in feite sowieso niet vinden. Uw collega zei daarop: dan ga je toch gewoon in Almere wonen, daar is aanbod zat, wij hoeven toch niet allemaal in Amsterdam te wonen? Dat is makkelijk gezegd. Je komt dan al heel vlug terecht in een discussie over krimpgebieden en over de plekken waar mensen willen wonen, werken en leven. Er ligt een mega-opgave om de financiering voor gewild vastgoed te regelen. Het heeft te maken met het feit dat wij de starter niet op weg helpen. Het heeft te maken met de grens van € 43.000 voor huur. Het heeft in de koopwereld ook te maken met het feit dat wij een heleboel woningen hebben waar wij op de langere termijn gewoon geen bewoners meer voor hebben.

De heer **Deutekom**: Die opmerking over de grote socialehuursector klopt kwantitatief, maar ik vraag mij af of die mensen met de wat hogere inkomens ... Wij wekken de indruk dat die mensen voor een dubbeltje op de eerste rang zitten, maar € 670 voor een huurwoning is niet voor de poes. Dat is de bovengrens van het DAEB-gedeelte. Ik neig ernaar dit nog wel eens te relativieren.

Wat het tussensegment betreft is het goed voorstelbaar dat corporaties daar actief zijn. In het verleden hebben wij woningen gebouwd die meebewogen met de vraag van de markt, in de zin dat een huurwoning later een koopwoning kan worden. Je kunt nu wat extra huurwoningen bouwen. Op het moment dat de koopvraag weer wat aantrekt, kunnen de mensen in die woningen alsdan hun huis kopen of later omzetten op het moment dat het weer muteert. De Europese discussie over de rol van

corporaties is er niet op gericht dat wij het tussensegment massaal gaan bedienen. Nee, dan houdt het echt op bij de DAEB-grens. Daarboven is het een kwestie van: wie het beste rendement maakt, bouwt de woningen.

De **voorzitter**: De DAEB-grens is de grens van diensten van algemeen economisch belang, zo zeg ik voor het verslag.

De huur en de koop liggen heel ver uiteen. Het is voor een sociale huurder bijna ondoenlijk, zeker in de schaarstegebieden in dit land, om een koopwoning te krijgen. Kan de private huursector, die in Nederland nu heel klein is, daar een rol in spelen?

De heer **Hordijk**: Gezien de getalsverhoudingen lijkt mij dat heel lastig. Er zijn wel pogingen gedaan, bijvoorbeeld met KoopGarant, om een koopsubsidie te geven. Ik weet niet hoe het er nu mee staat. Er is wel eens sprake van lastige situaties, met name bij de verdeling van de eventuele winst. Het gaat nog wel eens mis. Er is een beweging te maken, maar het lijkt mij niet dat dat helemaal de oplossing biedt. De toename van de vrijhuursector zou sneller moeten.

De **voorzitter**: Hoe kan dat sneller?

De heer **Hordijk**: Die vraag geef ik liever door aan de projectontwikkelaars. Daar sta ik iets te ver vanaf.

De heer **Groot**: Ik wil de heer Deutekom nog een vraag stellen. In voorgaande sessies hebben wij gehoord dat bij de schaarste op de woningmarkt een rol speelt dat de bouw van huurwoningen vanaf het midden van de jaren 90 vrij plotseling is afgenomen. Waar ligt dat aan? Is dat een direct gevolg geweest van de bruteringsoperatie? Hoe zit dat? Je ziet een heel scherpe terugval van het aantal huurwoningen. Misschien kan daarover wat uitleg worden gegeven.

Ik heb ook nog een vraag aan de heer Mulder over de positie van de woonconsument of de koper. Een van de manieren om door dat bouwkartel heel te breken is om particulier opdrachtgeverschap te bevorderen, maar dat is niet van de grond gekomen. Wat heeft de Vereniging Eigen Huis gedaan om dit te bevorderen? Dat lijkt mij toch een evident belang van haar achterban.

De **voorzitter**: Helder. Eerst de heer Deutekom over de bruteringsoperatie en dan de heer Mulder over particulier opdrachtgeverschap. Daarna wil ik, ook met een schuin oog op de klok, de andere drie heren de kans geven om nog even een slotopmerking te maken en dan gaan we afronden. We gaan nu van de heer Deutekom naar de heer Hordijk, elk met hun eigen invalshoek.

De heer **Deutekom**: Uw constatering is uiteraard juist, maar ik betwijfel of het toe te schrijven is aan de bruteringsoperatie. Ik denk dat er in de jaren 90 een enorme vraag naar koopwoningen was en dat huren in die periode niet zo hip was. Daar is het accent veel meer op komen te liggen. Corporaties zijn ook heel veel gaan investeren in wijken waar zij al veel huurwoningen hadden, om wat meer balans te krijgen tussen de verschillende inkomensgroepen. Er is toen ook een hele prop losgekomen in de Vinex-ontwikkelingen. Volgens mij zit daar de verklaring voor de explosieve stijging in koopwoningen en de relatieve afname van huurwoningen.

De **voorzitter**: Helder. Dan de heer Mulder over particulier opdrachtgeverschap. Als een van de anderen daarover iets kan zeggen, zijn wij daar ook bijzonder in geïnteresseerd, maar dat mag ook iets anders zijn.

De heer **Mulder**: Het particulier of collectief particulier opdrachtgeverschap blijft inderdaad hangen op een bepaald percentage in de markt. Mijn verklaring is dat dit niet voor iedereen is weggelegd. Het is niet zo eenvoudig om je eigen huisje te bouwen en dat helemaal te begeleiden, ondanks hulp van een organisatie als SIR-55, die daar heel actief in is. Voor de grote meute, als ik het zo mag noemen, denk ik dat het erom gaat dat het aanbod in Nederland weer beter gaat reageren op de vraag. Ik zie nog wel een donderwolk hangen, want het aanbod wordt afgeknepen. De bouw ligt stil, maar de onderliggende vraag naar woningen gaat alleen maar door. Als de crisis straks over is, ben ik bang dat het enorm ten koste zal gaan van de kwaliteit van de nieuwbouw. Mijn slotopmerking is dat het jammer is dat de overheid totaal verkeerde maatregelen neemt op dit moment. Ik zou zeggen: laten we met z'n allen proberen deze spookrijder met lichtsignalen te waarschuwen.

De **voorzitter**: Dat is in ieder geval duidelijk. Dan is het woord aan de heer Van der Ploeg. Als dat kan, graag ook een opmerking over de kansen voor particulier opdrachtgeverschap.

De heer **Van der Ploeg**: Heel kort over dat particulier opdrachtgeverschap. Ik denk dat het voor de gemiddelde consument een te ingewikkelde brij is. Ik sluit mij aan bij de woorden van Rob Mulder dat onze regelgeving en het zelfstandig bouwen van een huis zo ingewikkeld zijn dat de gemiddelde consument daar niet eens aan begint. Ik vind het wel van belang dat er bij het particulier opdrachtgeverschap ook een rol is voor projectontwikkelaars. Zij zouden dat samen kunnen doen, in een bredere vorm dan nu plaatsvindt.

Onlangs kwam er een projectontwikkelaar naar ons toe en zei dat hij prachtige huizen had gebouwd, maar er geen kopers voor had. Ik vroeg waar de koper op beslist. Op de keuken of de badkamer? Hij zei dat je die er beter niet in kunt zetten, want dat is toch naar de wens van de eindgebruiker. Ik zei dat je er een inloopkast in moet zetten, want dat wil de gemiddelde vrouw nu eenmaal graag. Ik vind dat de gemiddelde projectontwikkelaar meer aandacht moet schenken aan die vraag, om datgene te bouwen wat de consument vraagt, en dan zijn we weer aan het begin van deze bijeenkomst.

Mijn slotopmerking is dat de commissie naar de ontwikkeling van de huizenprijzen een heel strakke relatie zal vinden met de mate van financierbaarheid. Als je ziet hoe starters in de problemen zijn geraakt door de huidige maatregelen en hoe daardoor de woningmarkt tot stilstand is gekomen, denk ik dat er een heel grote opgave ligt bij de banken en de financiers in Nederland om een klimaat te scheppen waarbinnen verstandig gefinancierd kan worden, en dat is niet door het invullen van een checklist, maar door maatwerk, op ieder dossier.

De heer **Paping**: Er zijn in Nederland politieke verschillen en belangentegenstellingen. Dat geldt ook voor de woningmarkt. Ik ben hartstikke blij dat wij met Wonen 4.0 een proces zijn ingegaan, waarin die politieke en belangentegenstellingen een nadrukkelijke rol spelen, maar waarbij ook wordt bedacht wat verstandig beleid is. Ik vind het zo jammer dat die kans niet is gegrepen. Dat geldt ook voor het nieuwe huurbeleid van dit kabinet. Volgens mij kan het gewoon verstandiger, hoe je er politiek ook

over denkt. Die meningsverschillen zullen ongetwijfeld blijven, maar het kan echt verstandiger dan op dit moment gebeurt.

De heer **Hordijk**: Ik zou het particuliere opdrachtgeverschap ook graag doorschuiven naar de volgende sessie, want ik denk dat projectontwikkelaars daar meer over kunnen zeggen; ik althans te weinig.

Ik heb twee slotopmerkingen. De eerste hoort eigenlijk thuis bij de vorige twee sessies over de financiering. Ik heb nog met het Nibud nagepraat. Het zou goed zijn als bij de financiering van de woning naar de totale woonlasten werd gekeken, dus ook naar de energiekosten. Helaas is in deze Kamer beslist om het voorlopig uit te stellen, maar er zou zo snel mogelijk een energielabel moeten komen. Brussel eist dat ook al jaren, dus we moeten dat zeker doen. Zo kun je namelijk veel beter variëren naar de echte woonlasten. Nu heeft het Nibud maar één mechanisme: bij A++ kun je 8000 euro extra meenemen in je woonlasten, maar verder is er niets. Er is dus een veel betere differentiatiemogelijkheid.

Mijn tweede opmerking betreft een ander ministerie. Het beleid om ouderen zo lang mogelijk in een woning te laten zitten, heeft tot effect dat mensen van 90 jaar in een dertigerjarenwoning zitten waar een heel gezin makkelijk in zou kunnen. Het is dus zeer de vraag of dat zo'n handige oplossing is. Met name als mensen boven de 80 zijn, wordt hun verhuisgeneigdheid steeds geringer. Artsen zeggen dan zelfs dat zij daarvan in de war zouden kunnen raken. We moeten er dus eens goed over nadenken of we de zaak daarmee niet te veel blokkeren.

De **voorzitter**: Dit zijn typische nabranders, in de zin dat dit uw invalshoeken zijn aan het eind van het gesprek. Maar dat is natuurlijk gewoon toegestaan. Ik zal proberen om een aantal zaken kort samen te vatten. De heer Deutekom sloot aan bij een heleboel van zijn voorgangers: hij had het over de verklaring aan de kant van de bouwgrond, die echt het aanbod betreft, en wees er ook op dat de financieringsruimte een enorme rol heeft gespeeld. De heer Mulder had het over het spookrijdergedrag en zei dat we een ander beleid moeten gaan voeren. Terugkijkend benadrukte hij dat er ruimte in de markt is gecreëerd door een stijgende leencapaciteit. De heer Hordijk gaf daarbij aan dat de Vereniging Eigen Huis in die tijd haar nek heeft durven uitsteken. De Consumentenbond had dat in 1981 ook al gedaan, dus er zijn wel degelijk mensen geweest die in die supertijd hun vingers hebben opgestoken. Misschien is daar niet voldoende mee gebeurd, maar het is aan de commissie om dat vast te stellen. De heer Paping wees op de versturende elementen in de markt, waarbij hij de markthuurheiligheid relativeerde. De heer Hordijk benadrukte het belang van de samenhang tussen huur en koop. Hij wees daarbij op de Verenigde Staten, waar wat meer evenwicht en uitwisselbaarheid is tussen huur en koop. Volgens mij zei de heer Paping letterlijk dat een hogere prijs in de keten blijft zitten. Die vraag zullen we doorschuiven naar het volgende blok, waarin het zal gaan over die bouwketen. Natuurlijk is deze commissie daarin geïnteresseerd. Over de toekomst nog het volgende. Het «collectief» particulier opdrachtgeverschap wordt eigenlijk door de meesten van u als te ingewikkeld gezien: het is niet voor iedereen weggelegd, niet iedereen kan dat in de zeer ingewikkelde Nederlandse markt. Ook daarop zullen we terugkomen in het volgende blok. De heer Hordijk maakte nog een opmerking over de financiering op basis van de totale woonlasten in plaats van alleen op basis van de aankoopprijs van het huis.

Ik denk dat wij u zeer kunnen danken. In dit uur heeft u vele punten naar voren gebracht en, daarvóór ook schriftelijk, de vragen van de commissie kunnen beantwoorden. U heeft dus een zeer waardevolle bijdrage

geleverd aan het werk aan de commissie, waarvoor dank. Volgens de huidige planning zullen wij begin april ons rapport opleveren. Ik hoop dat ook u daarin dingen zult terugzien waardoor u zult denken dat u niet voor niets op deze prachtige maandagmiddag aanwezig bent geweest. Maar voor ons was het in ieder geval zeer waardevol, dus zeer veel dank voor uw komst.

De vergadering wordt van 14.32 uur tot 15.03 uur geschorst.

Blok IIB: Woningaanbod – Bouwproductie

Aanvang: 15.02 uur

De **voorzitter**: Het is inmiddels drie uur geweest en ik stel voor dat wij snel beginnen.

Dames en heren, ik heet u allen van harte welkom, zeker ook de mensen op de tribune en de mensen die thuis meekijken. Bovenal heet ik natuurlijk de aanwezige belanghebbende ervaringsdeskundigen welkom! Zo dadelijk zullen wij met hen spreken over de bouwkant.

Zoals bekend voerde de tijdelijke commissie Huizenprijzen de afgelopen weken gesprekken met deskundigen. Deze week spreken wij met ervaringsdeskundigen en belanghebbenden als onderdeel van ons onderzoek naar de totstandkoming van de huizenprijzen in Nederland. Deze commissie probeert achter de onderliggende mechanismen en patronen te komen om op die manier de kennis van de Kamer te vergroten met het oog op toekomstig beleid. Dit onderzoek maakt overigens deel uit van de reguliere onderzoeksagenda van de Kamer. De commissie is in 2012 van start gegaan en zal begin april haar onderzoeksrapport opleveren.

U bent allen al eerder hier geweest, maar ik zal u zo meteen toch kort vertellen wat de werkwijze is. Voordat ik dat doe, stel ik de leden van de commissie in de gelegenheid om zich voor te stellen.

De heer **Groot** : Mijn naam is Ed Groot. Ik ben lid van de Tweede Kamerfractie van de PvdA, fiscaal woordvoerder en lid van de commissie Huizenprijzen.

De heer **Houwers** : Mijn naam is Johan Houwers. Ik ben lid van de VVD-fractie en woordvoerder ruimtelijke ordening en bouwen. Ik vervang vandaag Betty de Boer, die in Brussel deelneemt aan een hoorzitting over de Fyra.

De heer **Knops** : Ik ben Raymond Knops, CDA-Kamerlid en woordvoerder wonen.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven. Ik ben voorzitter van de commissie en Kamerlid voor D66.

Het is volgens artikel 24, lid 3 van het Reglement van Orde, zoals de heer Houwers aangaf, mogelijk dat mevrouw De Boer, die namens de VVD lid is van deze commissie, wordt vervangen. Zij wordt vervangen, omdat zij in Brussel aanwezig is bij een gezamenlijke hoorzitting van de Belgische en Nederlandse parlementen over de Fyra-problematiek.

De werkwijze is als volgt: u krijgt twee minuten om uzelf kort te introduceren en om uw schriftelijke inbreng of uw visie op het vraagstuk neer te leggen. Ik ga er daarbij natuurlijk van uit dat u zich zult focussen op uw bijzondere kennis van de bouwkant van de bouwketen in de woningmarkt. Ik zal proberen om u allen aan bod te laten komen. Wij hebben overigens

anderhalf uur de tijd voor dit gesprek met u vieren. Dat is betrekkelijk ruim, maar ik zal toch proberen om de vragen en antwoorden zo kort mogelijk te laten zijn, want dan kunnen er ook vervolgvragen worden gesteld.

Er wordt van dit gesprek een stenografisch verslag gemaakt. Dat betekent dat uw woorden niet alleen worden gehoord, maar ook worden opgeschreven en later bruikbaar zijn voor de commissie.

Dan kan ik nu de heer Fokkema van de Neprom het woord geven om zich te introduceren en zijn visie te geven.

De heer **Fokkema**: Dank u wel, voorzitter. Ik ben Jan Fokkema, directeur van de Neprom. Ik ben sinds eind 1999 voorzitter van deze vereniging van projectontwikkelaars. Daarvoor heb ik jarenlang bij de SEV, de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, gewerkt. Ik was daar actief op het terrein van innovaties in de volkshuisvesting en het wonen.

Hartelijk dank voor de uitnodiging! Ik ben hier met heel veel plezier. Ik denk dat het werk van de commissie belangrijk is, want het kan nieuwe inzichten opleveren en hopelijk ook een aantal mythen om zeep helpen.

Wellicht biedt het ook een basis voor nieuw en beter beleid in de toekomst. Ik ben blij dat wij vieren anderhalf uur de tijd hebben.

Ik heb de commissie eerder ook al uitgenodigd om ons te bezoeken en om bijvoorbeeld op een grote Vinex-locatie met alle betrokken partijen, zowel ontwikkelaars als corporaties en gemeenten, een dag te besteden aan het doorexerceren van wat er de afgelopen twintig jaar op die locatie is gebeurd. In ieder geval de Neprom zou daarbij volledige openheid betrachten om u goed inzicht te bieden in hoe er met zo'n grote casus wordt omgegaan. Ik herhaal die uitnodiging, want wij zouden dat heel graag doen.

Ik loop kort de vragen langs die de commissie ons heeft voorgelegd. Ik heb de commissie vannacht namelijk al een uitgebreide notitie toegestuurd.

Is er wel voldoende geanticipeerd op veranderingen in de woningvraag? Daar antwoord ik met ja op. Dat is zeer zeker veelvuldig geprobeerd. Wij zijn echter lang niet altijd succesvol geweest. De tegenkrachten waren namelijk vaak groot en bovendien is het moeilijk om door de grote marktdynamiek goed in te spelen op de vraag.

U hebt gevraagd of het mogelijk is om de relatie tussen de prijs van nieuwe en bestaande woningen te doorbreken en of daarmee een evenwichtiger woningmarktbestand tot stand zou komen. Ik denk dat dit in een markteconomie niet kan, alleen in geleide planeconomieën. Je zou het ook niet moeten willen. Je ziet op dit moment wel – maar u bedoelt dat niet – dat in een dalende markt de prijzen van de bestaande voorraad zo ver dalen dat de nieuwbouw ze niet meer kan volgen. Dan houdt de relatie wel degelijk op. Daar zitten we nu middenin. Dat is echter niet wat u beoogt.

Hadden partijen op decentraal niveau wel belang bij een hoge productie? Ik hoorde een van u in de vorige sessie al spreken over het bouwkartel. Ik dacht: daar moet ik in elk geval bovenop springen. Ik zou het namelijk erg vervelend vinden als dat een van de conclusies is. Het is wat mij betreft ook echt een mythe. Zowel gemeenten als marktpartijen hadden alle belang bij een hoge woonproductie. We kunnen daarop straks uitgebreid terugkomen. Als je in korte tijd veel woningen op de markt brengt, zal dat ongetwijfeld tot een beperkte daling leiden. De winst die je op korte termijn kunt binnenhalen, zal voor commerciële partijen altijd zwaarder wegen. Het is dus absoluut niet aan de orde om de productie op te houden. Wel is er een aantal jaar zeker grote schaarste geweest; dat valt niet te ontkennen.

Waarom is de productieduur zo lang? Ik denk dat u doelt op de ontwikkeltijd. Daarover komen we waarschijnlijk uitgebreid te spreken. We hebben het in elk geval heel erg complex georganiseerd met elkaar. Dat heeft voordelen en dus ook nadelen. Onze regelgeving, zoals de pseudo-regelgeving van veel gemeenten, heeft ons zeker parten gespeeld. De argwaan aan de kant van gemeenten in de trant van «verdienen die ontwikkelaars of andere marktpartijen nu niet te veel; kunnen we niet nog iets naar ons toehalen?» heeft ook zeker voor vertraging gezorgd. U herinnert zich nog de woorden van Edo Arnoldussen. Hetzelfde geldt voor het feit dat wij ons hebben gericht op grote Vinex-locaties; een enorme opgave waar we ons voor gesteld hebben. Het is wel heel succesvol en men komt er vanuit het buitenland naar kijken. Het waren echter wel de lastigste en duurste locaties die we ons konden voorstellen. Zonder schaarste waren ze natuurlijk ook nooit van de grond gekomen. Tegelijkertijd houdt het wel in dat elke verandering, elke dynamiek in de markt op die locaties helaas vaak toch weer tot heronderhandeling leidt. Dat betekent ook vertragingen.

Waar zijn de schaarstepremies neergeslagen? Ik denk dat een schaarstepremie op zich niet vies is. Je hebt ze overal, ook in het buitenland. Daar waar het economisch of demografisch goed gaat, stijgen de waarden. De productie kan nooit zo snel meegroeien. Ook kan er gewoon ruimtegebrek zijn. Dan ontstaat er een surplus, dat neerslaat bij de bezitters van de woningen en natuurlijk bij iedereen die grond heeft of grond gaat kopen en daarvoor niet de volle prijs zou hoeven te betalen. Zij delen allemaal mee in dat residu. Het is dus bij alle partijen terechtgekomen. Ik neem aan dat we nog komen te spreken over de residuele grondprijs-systematiek en het particulier opdrachtgeverschap, dus ik stop hier.

De voorzitter: Dank. Het is inderdaad zaak om nu de hoofdlijnen te pakken, want de vragen zullen veel van de lading dekken.

De heer Van der Schoot: Voorzitter. Goedemiddag en dank voor de uitnodiging. Stichting Landelijk Nieuwbouw Portaal is opgericht door een grote groep projectontwikkelaars, dertien in getal, in 2006. Vertegenwoordigers van de twee brancheverenigingen, de heer Rietdijk en de heer Fokkema zijn opgenomen in het bestuur van de stichting. Ik zat destijds zelf bij een van de projectontwikkelaars. De stichting is opgericht omdat we allen een beetje kriebel kregen van het feit dat we allemaal hetzelfde zaten te doen. We vonden dat het efficiënter en beter kon, vooral op het gebied van de transparantie op de markt. Iedereen heeft namelijk zijn eigen woningaanbod en dat is verrekte lastig te overzien en te doorzien voor de consument. Nieuwbouwaanbod is moeilijker te doorzien dan bestaande bouw. We hebben dus een stichting opgericht die een database exploiteert. Daarbij aangesloten is een honderdtal projectontwikkelaars, corporaties, beleggers en andere partijen die woningen op de markt brengen. In totaal zijn we op dit moment goed voor zo'n 60% tot 70% van de markt. Aan de database zit een onderzoeksdatabase vast, die waarschijnlijk erg interessant is voor deze commissie. Als je goede data hebt, kun je namelijk heel veel vragen beantwoorden. Sterker nog, misschien zouden een hele hoop vragen niet eens worden gesteld als we in de branche een dergelijke database goed voor elkaar hadden. De eerste stelling is dat blijkt dat het aanbod niet op de vraag reageert. Ik kan deze stelling uit mijn praktijk niet bevestigen. Bij ons wordt vooral gekeken naar het nieuwbouwaanbod dat op de markt komt, dus niet datgene wat te koop is of wat blijft staan, maar gewoon datgene wat op de markt komt. Dan zien wij wel degelijk dat vanaf 2008 tot nu bijvoorbeeld onze leden ruim 40% minder woningen in verkoop brengen. Daar

hoort ook huur in de vrije sector bij. Het is dus wel degelijk zo dat het aanbod de vraag vrij rap in die drie tot vier jaar is gevolgd. De conclusie die al getrokken wordt, onderschrijf ik dan ook niet.

De **voorzitter**: Het is goed om op te merken dat er nog geen conclusies getrokken zijn. Hooguit zijn er vragen gesteld. Dit ter nuancering, want anders ontstaat het idee dat de commissie al conclusies heeft getrokken terwijl u hier nog zit. Dat is niet het geval. Ik wil u vragen om niet alle negen punten langs te lopen maar kernachtig weer te geven waar u staat. De vragen komen allemaal nog aan bod.

De heer **Van der Schoot**: Dat zal ik doen. Tot zover het punt van het aanbod. Een ander puntje betreft de onderzoeksdatabase. Ik denk dat de branche in staat moet zijn om betere marktgegevens op te leveren. Dan kunnen een hoop vragen beter beantwoord worden. Dat is niet alleen interessant voor het landelijke bestuur maar met name ook voor onze leden. Binnen onze stichting hebben we afgesproken dat de brancheverenigingen het onderzoek doen. Inhoudelijk ben ik geen materiedeskundige. Ik ben vooral aangesteld om ervoor te zorgen dat er voorwaarden geschapen worden waaronder het onderzoek uitgevoerd kan worden.

Bij nieuwbouw gaat het om complexe gegevens. Je hebt woningen die te koop zijn en woningen die te huur zijn. Er zijn ook woningen die switchen van koop naar huur. Er zijn erfpachtconstructies en gescheiden koop- en aanneemconstructies. Veel gegevens zijn heel moeilijk te duiden in het kader van de vraag of de prijs gestegen of gedaald is. Voor nieuwbouw is dat vaak een veel te simpele vraag. Alle partijen die betrokken zijn, zoals garantie-instituten en brancheverenigingen, doen allemaal een klein stukje van het onderzoek, vooral op hun eigen deel gericht. Ik denk dat wij er veel plezier van zullen hebben als wij die stukjes aan elkaar verbinden, maar die deelbelangetjes zijn weer te klein om het met ons allen te doen. Ik roep op om op de een of andere manier – ik weet niet hoe – ervoor te zorgen dat wij beter met die gegevens omgaan. Daar wil ik het even bij laten.

De **voorzitter**: Dank u wel. Het woord is aan de heer Brinkman van Bouwend Nederland.

De heer **Brinkman**: Voorzitter. Ik ben voorzitter van Bouwend Nederland, inmiddels achttien jaar. Halverwege dit jaar stop ik ermee. Ik geef een parafraze op ons schriftelijke stuk. Wij kregen de afgelopen jaren vaak de vraag voorgelegd of wij niet voor de leegstand aan het bouwen waren. Ons antwoord daarop is steeds als volgt geweest. De onderzoeken naar woningbehoefte worden altijd gedaan in samenwerking met het ministerie en andere overheden die de behoefte ramen op zo'n 1% van de bestaande voorraad. Anders gezegd zou je er een eeuw over doen om je voorraad op peil te houden. Dat is niet vaak. Bovendien bleek elke keer dat het probleem geleidelijk aan ook steeds meer in kwalitatieve richting ging. Dat is ook wel helder als je kijkt naar de discussie over de Vogelaarwijken en het feit dat ongeveer 3 miljoen van onze woningen uit de jaren vijftig en zestig stamt, de periode van de wederopbouw. Voor de leegstand is, dunkt mij, dan ook niet gebouwd, puur om de productie op peil te houden. Wij hebben in dit land ook geen goede traditie om in tijden van crisis de bouw een handje te helpen. Het tegendeel is eerder waar, maar dat is, geloof ik, niet het onderwerp van deze commissie. Een ander element dat in deze periode steeds een rol speelt, is de discussie over de ruimtelijke ordening. Als bouwers hebben wij dat altijd

geaccepteerd. Een overheid bepaalt waar je mag bouwen, zij het dat twee elementen steeds een rol speelden, te weten een behoorlijk restrictief beleid met betrekking tot de vraag wat er buiten de stadsgrenzen zou mogen en daarnaast duidelijk een vooronderstelling over de verhouding tussen de sociale bouw en de particuliere bouw: de 70–30-discussies die je bijna overal terugziet en die bepalend zijn voor de prijsontwikkeling. Weer een ander element is verevening, inkomenspolitiek: de veronderstelling dat het duurdere segment via grondexploitatiemodellen en dergelijke ook wel wat kan bijdragen aan de wat goedkopere bouw. Dat is op zichzelf steeds geaccepteerd, maar is gaan haperen naarmate de bank aan het eind minder beschikbaar had.

Het laatste element is het gegeven dat wij ons altijd gerealiseerd hebben dat grondopbrengsten ook een element van budgetpolitiek waren, vooral lokaal. Dat werd belangrijker naarmate de centrale overheid minder subsidies ging geven. Los van de actuele crisis is dus de druk op de prijzen voelbaarder geworden. Niet alleen gold wat onder normale omstandigheden een individuele woning in een bepaalde wijk zou doen, maar ook stond het gemeentebestuur er op een of andere manier aan te trekken om voor een wijk of voor het totale grondgebied van de gemeente iets te doen. Dat waren op zichzelf genomen nobele doeleinden, maar die hebben de prijs op een bepaalde manier intransparanter gemaakt.

De **voorzitter**: Uw stilzwijgen doet mij vermoeden dat ik het woord kan geven aan de heer Rietdijk van de Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

De heer **Rietdijk**: Voorzitter. Ook ik dank u voor de uitnodiging. Ik kijk terug op inmiddels 35 jaar ervaring met bouwen en vastgoed. Ik ben ooit begonnen bij het AVBB, het Algemeen Verbond Bouwbedrijven, de voorganger van Bouwend Nederland. Sinds 1989 ben ik werkzaam als directeur van NVB Bouw. dit is de organisatie van de middelgrote bouwers en ontwikkelende bedrijven. Vaak zijn het ook familiebedrijven, waarvan met name de koopwoningenmarkt een heel belangrijk bestanddeel uitmaakt.

Als ik terugkijk op die 35 jaar ervaring, dan valt mij op dat elke periode zijn zeer uniek, specifiek en in sommige opzichten zelfs hyperig gedrag kende, bij zowel overheid als marktpartijen. Dat leek dan een generatie later ineens collectief vergeten. Het nieuwe beleid zette zich daar in sommige gevallen juist sterk tegen af. Het is mij ook opgevallen dat wat jarenlang als beleid is ingezet, waar alle partijen achter stonden, pas jaren later voor consequenties zorgde, op een moment dat wij het eigenlijk al weer vergeten waren. Dat is voor mij de belangrijkste verklaring voor de enorme stijging van de huizenprijzen in de periode van 1990 tot 2002. Helaas heb ik deze uitnodiging heel laat gekregen. Dat heeft te maken met een onjuist mailadres waar de uitnodiging naartoe is gestuurd. Ik heb de uitnodiging eigenlijk pas donderdag of vrijdag ontvangen, dus ik heb niet expliciet een antwoord op de vragen. Ik ben het in grote lijnen met de heer Fokkema eens. Ik kan u wel zeggen hoe ik aankijk tegen de ontwikkeling van de huizenprijzen in de afgelopen periode. Ik wil mij graag focussen op de hoofdlijnen, in eerste instantie. Mocht dat leiden tot vragen, dan heel graag.

Wat de oorzaken van de prijsstijgingen betreft – ik heb het dan met name over de extreme periode tussen 1990 en 2002 – onderscheiden wij vier factoren: beschikbaarheid, inkomen, rente en bevolkingsgroei, in combinatie met gezinsverdunding. Deze vier factoren trokken in de genoemde periode de huizenprijzen één kant op, namelijk omhoog. Te laat

– ik denk dat wij dat kunnen leren – hebben wij dat met zijn allen willen inzien en hebben wij ernaar gehandeld.

Laat ik eerst ingaan op de factor beschikbaarheid: in hoeverre is er sprake van overschot dan wel tekort? Ik heb het eind van de jaren tachtig en het begin van de jaren negentig meegemaakt, de conceptie van Vinex. Begin jaren negentig was er een klein crisisje. Dat was niet te vergelijken met de grote crisis van begin jaren tachtig, maar het was een klein crisisje. De hypotheekrente bedroeg 9,5%. Er werd gezegd: het roer moet om. Wij willen geen Los Angeles in Nederland; Het Groene Hart moet open blijven. Weg met het groeikernenbeleid, het roer moet om. Het beleid was heel duidelijk gericht op bouwen in en om de grote steden. Het ruimtelijke-orderingsbeleid moest toen anders. Marktpartijen zeiden vervolgens: ja, maar dat is tricky, want de hypotheekrente is 9,5% en het gaat om grote en dure locaties, dus dat gaat niet lukken. Ik heb de desbetreffende sessies meegemaakt. Ik was toen nog jong. Ik mocht er niet over meepraten maar wel luisteren. Ik heb meegemaakt dat de groene lobby, de grote ontwikkel- en beleggingscombinaties, de consortia van middelgrote bedrijven, maar ook de wethouders en de centrale overheid, tot één conclusie kwamen: er moet schaarste komen. Geloof mij, ik heb dit echt zo meegemaakt. Die schaarste is er gekomen. Op zichzelf genomen was het op dat moment wel te begrijpen, maar ik denk dat de grote fout is geweest dat wij met elkaar daarmee te lang zijn doorgedaan. Maar in die tijd was Vinex best tricky, want als er iets had tegengezeten, had het hele beleid in duigen gelegen en hadden wij nu een heel ander parlementair onderzoek gehad.

Dan gaat het om beschikbaarheid. In de kern was er ook te weinig concurrentie op de bouwmarkt. Ik kan mij herinneren dat sommige bouwbedrijven bij ons klaagden dat zij werden weggedrukt.

Het tweede punt heeft ook met beschikbaarheid te maken, maar dan niet met te weinig beschikbaarheid.

De **voorzitter**: Ik was geneigd om u te onderbreken, maar links van mij zegt iemand: «laat hem alsjeblieft doorpraten», dus dat doe ik. Wij komen zo dadelijk nog wel tot een vraag, maar gaat u door, op hoofdlijnen.

De heer **Rietdijk**: Dan zal ik het bij de hoofdlijnen houden. Het tweede punt is de beschikbaarheid van krediet. De sluisen werden wijd opengezet. Het derde punt is het inkomen. Het inkomen van de partners mocht worden meegeteld, soms ook bij hypotheekrenten tot zeven keer het inkomen. Dan gaat het natuurlijk heel snel. Het laatste punt is de renteontwikkeling. De hypotheekrente zakte in die periode van 9,5% naar 4,5%.

Dus alle ingrediënten trokken de prijzen één kant op. Wat kunnen wij daarvan leren? Te lang is er een schaarstebeleid gevoerd. Te lang zijn de kredietsluisen opengezet. En te lang dachten wij met elkaar dat het normaal was dat de huizenprijzen, en vooral de grondprijzen, sneller stegen dan de inflatie en de inkomens. Dat is voor zover wij het op hoofdlijnen kunnen zien. Een cri de coeur van mijn kant, die ik misschien ook bij de rondvraag kan noemen, is dat nu, anno 2013, opnieuw de kiem wordt gelegd voor schaarste. Mijn grote zorg is dat er tussen 2020 en 2030, wanneer ik zelf niet meer zakelijk actief zal zijn, opnieuw een parlementair onderzoek nodig zal zijn waarbij de vraag zal zijn hoe het toch komt dat wij 80 jaar na de oorlog ineens weer woningnood hebben en dat onze kinderen weer op zolders moeten slapen.

De **voorzitter**: Dank u wel. Dit waren vier zeer prikkelende inleidingen.

De heer **Knops** : Voorzitter. Dit waren zeker prikkelende inleidingen. Ik sluit mij bij de heer Rietdijk aan. Ik weet ook niet of ik er dan bij ben als dit zou gaan gebeuren, maar laten wij hopen dat het niet gebeurt. Volgens mij is het ook de impliciete opdracht van deze commissie om lessen te trekken uit het verleden en te kijken wat wij in de toekomst beter kunnen doen.

Ik begin bij de elasticiteit in de wijze waarop de markt wel of niet heeft gefunctioneerd. Enkelen van u hebben verschillende redenen genoemd, zoals regelgeving en bewuste politieke keuzes, zelfs de bewuste politieke keuze om schaarste te creëren. De heer Van der Schoot zegt eigenlijk dat de markt prima werkt en elastisch is, want als er minder vraag komt, daalt ook het aanbod. Dat is wellicht zo voor een krimpende markt, maar in de jaren daarvoor, toen er veel vraag was, zou de stelling kunnen zijn dat het aanbod onvoldoende gereageerd heeft op de vraag. Dat wordt eigenlijk ook door de heer Rietdijk betoogd. Kan de heer Van der Schoot daarop reageren? U mag wat mij betreft ook onderling in debat, als de voorzitter dat toestaat, om scherp te krijgen wat de nu de werkelijkheid is.

De heer **Van der Schoot**: Ik vind het lastig om daarop een antwoord te geven. Zoals ik zei, zijn wij met ons bedrijf begonnen in 2006, dus ik kan vooral de scope overzien van 2006 tot nu. Dat is een heel interessante periode omdat juist in die periode de crisis valt. Over de periode daarvoor kan ik eigenlijk niet anders dan mij aansluiten bij de heren Rietdijk en Fokkema, die hier gewoon meer van weten. Dus ik ben vooral geneigd om te kijken naar wat ik hier echt van weet uit ons stuk. Ik weet niet of een van de heren daarop wil reageren.

De heer **Groot** : Laat ik het misschien nog iets scherper zeggen. De heer Rietdijk is hier ook op ingegaan. Ik sluit mij aan bij de heer Knops. In de tijd dat de prijsexplosie zich voordeed in meerdere landen, hebben wij gezien dat in een land als Amerika het aanbod van woningen over tien jaar met iets van 70% is toegenomen. In Nederland heeft de totale woningproductie een dalende trend laten zien, ondanks die prijsexplosie. Dan denk je toch: hier is de logica van de normale marktwerking geheel zoek.

Ik heb een vraag aan de heer Brinkman, die zegt dat alles op alles is gezet om de bouwproductie omhoog te krijgen. Dat zie je niet terug in de cijfers uit die periode.

De heer **Brinkman**: Er zijn volgens mij twee verklaringen – dat hebben de heren Fokkema en Rietdijk ook al gezegd – namelijk dat de procedures vaak zo langdurig zijn nadat de behoefte, ook regionaal, is vastgesteld. Voordat je dus echt aan het bouwen bent en de huizen kunnen worden opgeleverd, is de volgende trend er alweer. Dat is de eerste verklaring. De tweede verklaring is dat de woningbehoefteramingen heel lang een kwantitatieve inslag hebben gehad. Men kwam steeds meer tot de conclusie dat het meer kwalitatief moest zijn, maar men keek ook veel meer naar verschillende bevolkingsgroepen en regio's. Daardoor werd de voorspelbare kracht van die cijfers weer minder groot. In een normale markt – ik ken heus wel de discussie over de vraag hoe normaal die woningmarkt is – zit je als auto- of elektronicafabrikant veel dichterbij de wensen van de klant en kun je veel sneller produceren. De grotere variatie in de behoeften en de lange tijdsduur hebben het dus heel moeilijk gemaakt om een-op-een de productie, het aanbod, en de vraag op elkaar af te stemmen. Dat staat los van de ruimtelijke discussie die daar doorheen loopt.

De heer **Fokkema**: Ik vind het heel belangrijk om dat goed te benadrukken. Het klopt dat we lange tijd minder hebben geproduceerd dan we wilden doen. De vraag die u stelt, hebben wij dus zelf ook twee decennia lang gesteld. Ik herinner u aan de Taskforce Woningbouwproductie, aanjaagteams, regionale afspraken en geldbedragen van het Rijk om die productie te verhogen. Dat probleem is er dus. Dat is gesignaleerd en alle partijen hebben erop gewezen en gezegd dat ze die productie omhoog willen krijgen. Ik vind het belangrijk om een en ander uit elkaar te trekken. Er is absoluut geen sprake van een opgezet beleid om de productie laag te houden.

Het gaat om het antwoord op de vraag waarom het verhogen van de productie in Nederland niet lukt of in ieder geval om de vraag waarom het zo lastig is om dat voor elkaar te krijgen. Aan de ene kant zijn we daarin heel succesvol geweest, want het is ons toch gelukt om in korte tijd zo'n enorme nieuwbouwproductie op gang te brengen op zo veel politiek gewenste locaties dicht bij de stad. Volgens mij is er geen enkel Westers land dat ons wat dat betreft heeft nagedaan. Het was de bedoeling om het draagvlak in de stad en het gebruik van het openbaar vervoer te vergroten. Om te verwerven en te ontsluiten, waren het dure locaties. Dat is ons echter allemaal gelukt, omdat we die schaarste hadden. En we zijn natuurlijk heel erg geholpen door die markt. Anderzijds was het heel erg lastig om die productie op te voeren. Als je dat probeerde, zat je meteen vast aan je contracten. Er waren Vinexcontracten tussen gemeenten onderling. Zodra de ene gemeente de productie opvoerde, zei de andere gemeente: wacht even, mijn locatie loopt risico. In die tijd hebben we ook heel veel corporaties gehoord die zeiden: wacht even, ga niet te hard, onze naoorlogse woonwijken lopen zo meteen leeg. Het is dus een heel complex samenstel geweest. Je kunt dus niet zo maar zeggen dat er bewust is getraineed.

De **voorzitter**: Dat is helder. Luisterend naar de woorden van de heren Rietdijk, Brinkman en Fokkema, hoor ik dat er wel dingen bij elkaar komen in die zin dat zeker geconstateerd kan worden dat het aanbod traag heeft gereageerd op de vraag. Dat hebt u allen gesteld. Ik begrijp uit de woorden van de heer Rietdijk dat er onderling echt gezegd werd: we moeten schaarste creëren, ook om bepaalde risico's te ondervangen die er in het begin met het Vinex-beleid waren. Dat zei de heer Fokkema ook. Misschien kan de heer Rietdijk daarover nog iets zeggen en vervolgens de heer Fokkema. Het is voor ons namelijk van belang om scherp te krijgen of regelgeving of ingewikkeldheid voor vertraging heeft gezorgd of dat er sprake was van een soort calculatie die misschien prima te rechtvaardigen valt.

Ik zie dat ook de heer Brinkman hierop wilt reageren. Als u allen dat wilt doen, is dat ook goed.

De heer **Fokkema**: Ik benadruk dat het in het begin met de beste bedoelingen gebeurde. Wij wilden begin van de jaren negentig dat Vinex-beleid een kans geven om te slagen. Men heeft inderdaad bewust voor dat schaarse beleid gekozen. Ik bedoel daarmee dat er niet meer in het Groene Hart werd gebouwd, dat er niet werd gebouwd op locaties waarvan we met z'n allen vinden dat dit niet goed is voor de openheid en de schoonheid van Nederland. Dat betekent ook dat Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten heel nadrukkelijk achter die groene lobby stonden. Hetzelfde geldt – dat kan ik mij nog herinneren – voor de toenmalige kabinetten. Het was zo'n grootschalige opgave dat de regelgeving en bezwaarprocedures op een gegeven moment ook roet in het eten gooiden. Die zaken bij elkaar genomen, hebben ervoor gezorgd dat het

oeverloos duurde en dat we te laat en te langzaam konden draaien. Stelt u zich een mammoettanker voor. Die kan niet snel reageren. Men kan slechts een beetje aan dat roer draaien en kilometers verderop wordt dat gecorrigeerd.

Ik ben echter ook op lokale plekken geweest en kan mij nog herinneren dat er met name tussen de productiebedrijven maar ook tussen gemeentes weleens wrevel was. Ik was ooit voorzitter van een commissie in het Bossche. De plaatselijke bouwbedrijven wilden maar productie, productie, productie, want wanneer je 100 of 200 warme mensenhandjes klaar hebt staan maar het lukt niet vanwege alle procedures, doet dat gewoon ongelofelijk pijn.

Het was een complex samenspel, zoals Fokkema terecht zegt. Aanvankelijk was er bewust schaarste en later zijn die procedures erbij gekomen. Het duurde soms wel zeven of tien jaar voordat je een beetje kon werken.

De heer **Brinkman**: Ik ga nog even door op het punt van de schaarste. Er was ook een onderliggende, en bijna onderhuidse, discussie die tijd vergde. Ten eerste ging die over de vraag waar in Nederland de grote klont van de woningbouw moest komen. Er waren streken, richting Arnhem, Nijmegen, Ede, Veenendaal en Amersfoort, die lange tijd verboden gebied waren, afgezien van een beetje eigen ontwikkeling. Er werd namelijk heel lang gezegd dat het ging om Almere en het westen van Nederland. Nu wordt er gezegd dat het in Almere wel even kan wachten, maar destijds speelde dit punt wel degelijk een rol. Ten tweede ging de discussie over de verhouding tot de openbare infrastructuur. Ook dit vergde enorm veel tijd. Ik ben in mijn jonge jaren betrokken geweest bij de ontwikkeling van Almere. Toen speelde al dat infra gelijk op moest gaan. We weten hoe dat gaat. Dit is in alle Vinexlocaties daarna ook zo geweest. Er waren wel goede afspraken maar die werden niet uitgevoerd. In toenemende mate is er toen gepleit voor een tweefrontenpolitiek. Dat punt kwam aan het begin van deze eeuw aan de orde. Maar ja, ook daarover krijg je natuurlijk ideologische discussies. Die tweefrontenpolitiek had ook te maken met die twee onderliggende discussies die ik net noemde. Vandaar dat er vanuit de producerende kant voortdurend is gezegd: probeer die feitelijke behoefte dichterbij de feitelijke productiemogelijkheden te brengen. Zelfs aan het begin van de huidige crisis is gezegd: maak maar kleinere productieplannen, dan is het ook gemakkelijker om de bijbehorende vragen erbij te halen. De Crisis- en herstelwet heeft daar gunstige dingen voor ontwikkeld. Zo lang je het maar klein houdt, is er altijd wel weer ruimte om een beetje te manoeuvreren, maar de grootscheepsheid van de ruimtelijke ordening heeft, denk ik, ook als zodanig wel in de weg gezeten.

De heer **Fokkema**: Ik ben gisteravond nog even de archieven ingedoken. Ik kwam daar opmerkingen tegen in de notities die we destijds maakten als «groei door snoei». Het grappige is dat we toentertijd met zijn allen heel erg hebben gezocht naar een manier om het proces te versnellen. We maakten de omslag van huur naar koop. Dat zie je ook terug in de cijfers, want de koopmarkt is best wel gestegen. Op het moment dat de prijzen stegen, ontstond bij de gemeenten de neiging om de eisen daarop af te stemmen, ook de kwaliteitseisen, vanuit het publiek belang gezien, waar de consument vaak het belang helemaal niet van inzag. Dat betekende dat de woningen duurder werden en vaak in die hoogtijdagen nog niet eens zo gemakkelijk te verkopen waren. Dan moest je dus weer opnieuw onderhandelen om allerlei gekkigheid eruit te krijgen. Ook waren er procedures die in de weg stonden, ook als een gemeente heel graag wilde gaan produceren, en die ervoor zorgen dat een gemeente voordat deze

het wist alweer één of twee jaar op achterstand stond. Ik heb wat voorbeelden daarvan meegestuurd. Deze zaken hebben voortdurend meegespeeld.

Het is waar dat Vinex gestart is met een strikt ruimtelijk beleid. Er werd heel nadrukkelijk duidelijk gemaakt welke locaties men wilde en de rest van het open gebied moest op slot. Desondanks zijn heel veel gemeenten via het bekende kruip door, sluip door, toch gewoon doorgedaan. Het was wel bewust, maar er werd ook gevreesd dat het juist niet zou lukken om die schaarste te creëren.

Nogmaals, het is mede de uitkomst van een enorm sterke bevolkingsstijging en een enorme welvaerstijging met tegelijkertijd een geplande operatie die op zich succesvol was. Aan de andere kant moet je er ook niet aan denken dat we nog veel meer gronden hadden verworven of dat we nu, in de crisis, door hadden gebouwd en enorme leegstanden hadden gehad.

De **voorzitter**: Dat is helder. De waarde van deze discussie is nu juist dat de commissie er met een open blik naar kijkt en niet zegt: het is fout of goed geweest. Zij wil weten hoe het is geweest. Op deze manier komt de commissie daar verder mee.

De heer **Brinkman**: Ik noem nog een element dat niet in het ruimtelijke kader zit. Ergens rond de eeuwwisseling is een debat gevoerd in de financiële wereld, tussen beleggers en verzekeraars en tussen pensioenfondsen en verzekeraars, over de vraag of zij nog wel in huurwoningen wilden respectievelijk mochten investeren, en dan met name in de duurere huurwoningen. Dat heeft even geduurd. Ik heb bijvoorbeeld meegemaakt dat het Sociaal Fonds Bouwnijverheid, dat naar verhouding heel veel investeerde in de vaderlandse bouw, maar ook het ABP zich terugtrokken uit de bouw, mede onder invloed van de Nederlandsche Bank. Dat was, uit mijn hoofd gezegd, toen zo'n 10% van de voorraad en van de productie eerder 20%. Ik heb de getallen echter niet paraat. Dat is betrekkelijk snel weggegaan aan de opdrachtgevende kant. Je kunt dan zeggen dat dit door andere partijen wordt opgevangen, maar dat is altijd gemakkelijker gezegd dan gedaan. Dat is op z'n minst de moeite van het onderzoek waard, ook al omdat we ons nu afvragen of die partijen terug kunnen. Dat hangt natuurlijk samen met de discussie over de huurliberalisatie.

De heer **Groot** : Mijnheer Rietdijk, ik heb een vraag over het punt dat we echt scherp willen krijgen. U sprak over de discussies over het creëren van schaarste. Het maakt nogal verschil of je zegt dat je Nederland open wilt houden of dat je prijzen van woningen omhoog wilt krijgen. Hoe is dat in uw beleving gegaan? Heeft men zich gerealiseerd dat de toekomstige koper van een woning veel duurder uit zou zijn?

De heer **Rietdijk**: Ik probeer de indertijd gevoerde discussies in herinnering te brengen. Ik was bijvoorbeeld aanwezig bij een sessie in De Doelen. Het begin van de jaren negentig was markttechnisch gezien zwak. De verkoop van woningen liep moeizaam en de hypotheekrente was hoog. Dat was een punt. Het was overheidsbeleid dat bijvoorbeeld het Groene Hart open moest blijven. Het probleem was dat onze steden dreigden te vergrijzen, iets wat we ons nu niet meer kunnen voorstellen. Dit zijn juist de gebieden die nu verjongen. Het platteland was jong. Daar woonden jongeren. Die gingen met hun kinderen daar naartoe. Dat moest anders. U moet zich echt de tijdgeest van die tijd voorstellen. Tegelijk was er de angst voor de vercalifornisering die in Amerika speelde, het Los

Angeles-effect: o jee, als het maar niet zo'n rode sprawl wordt als daar. Men heeft onvoldoende beseft dat dit tot extreme prijsstijgingen zou leiden. Sterker nog, men was bang dat de woningen niet afgezet zouden worden en dat Vinex zou vastlopen. Met de beste bedoelingen is dat in gang gezet.

Naar mijn gevoel is de volgende fout gemaakt. Toen de markt begon om te draaien, de kredietsluizen bij de banken opengingen, de hypotheekrente sterk zakte, de inkomens sterk stegen en de bevolkingsgroei doorging, had men het roer moeten wenden. Dat deed men niet. Vervolgens gaat het op een bepaald moment fout. Dan conformeert iedereen zich aan het systeem. Veel mensen vonden het fijn dat de huizenprijzen met 20% per jaar stegen. Datzelfde geldt voor iedereen die in de kern grond had. Iedereen paste zich in zekere zin ook weer aan die ontwikkeling aan. Ik denk dat het achteraf, met de kennis van nu, een vergissing is geweest dat we zo lang op die toer door zijn gegaan. Een fase later, toen de spanning heel groot was, hadden consumenten niks meer te vertellen. Zij lagen in slaapzakken voor de deur. Woningen werden uit de put weer doorverkocht. Vervolgens kreeg je beleid dat probeerde dat weer te corrigeren. Op een gegeven moment was het een onoverzichtelijke janboel. De kern is dat er te lang is doorgedaan.

De heer **Brinkman**: De heer Rietdijk onderstreepte terecht het element van het tweeverdienschap. Ik weet niet meer exact in welk jaar dat formeel ging meetellen voor de kredietverlening, maar we maken het nu in zekere zin ook weer mee nu de arbeidsmarkt aan het veranderen is. In de tachtiger en negentiger jaren werd uitgegaan van vaste contracten met misschien een ingroeiperiode van een of twee jaar.

Nu gaat de discussie over de vraag wat te doen met flexcontracten. Het was dus de optelsom van vaste contracten, de veronderstelling dat het wel 30, 40 jaar zou duren, en het feit dat ineens het partnerinkomen ging meetellen. Dit was natuurlijk geen administratieve handeling; men wilde het ook kunnen omzetten in een huis of soms in andere dingen. Het zou dus statistisch gezien weleens aardig zijn om te achterhalen wat het effect precies is geweest. Misschien hebben banken daar gegevens over, maar onderschat niet dat de maatschappelijke ontwikkeling wel degelijk een rol heeft gespeeld.

De **voorzitter**: In het eerste blok van vandaag hebben we het ook al uitgebreid gehad over de financiering, de leencapaciteit en de toevoeging van een tweede inkomen.

De heer **Knops** : Ik zit al een hele tijd te popelen. Dat is een goed teken, want dit betekent dat de inbreng van de heren stof tot discussie geeft. Met name wat de heer Rietdijk zei, is heel interessant. Hij zei namelijk dat het maken van beleid telkens bepaald wordt door de jaren die eraan vooraf gingen. Voor ons kan dat voor de toekomst een les zijn voor de manier waarop wij de komende jaren verder moeten gaan. Wij moeten misschien niet vooral kijken naar wat er de afgelopen twee, drie jaar gebeurd is, maar het misschien wat meer anticyclisch bekijken. Dat zal de commissie echter nog oppakken.

De deskundigen zeggen eigenlijk allemaal dat het goed bedoeld was. De heer Fokkema zei: wij hebben het geprobeerd; wij hebben echt niet tegenwerkt, maar geprobeerd om in de goede richting te varen. De heer Rietdijk zei: wij hebben zelfs schaarste gecreëerd, met goede intenties. Maar heeft de ruimtelijke component, het feit dat op nationaal niveau bepaalde dingen zijn afgesproken en het geloof in de maakbaarheid van de samenleving en centrale regie, niet juist tot krapte geleid? De woning-

markt is namelijk regionaal van aard, maar de afspraken werden op landelijk niveau gemaakt. Op sommige plekken werd aanbod gecreëerd, maar de vraag was misschien op heel andere plekken, waar geen aanbod was. Op sommige plekken was er misschien dus wel voldoende aanbod, maar op andere plekken minder. Dat punt komt in ons onderzoek, in onze gesprekken, links en rechts wel naar voren, maar het triggert mij telkens omdat de woningmarkt nationaal wordt bekeken. Ook is heel veel beleid op nationaal niveau gebaseerd. Misschien kunnen de deskundigen er vanuit hun eigen ervaring eens op reflecteren of dit daadwerkelijk het geval is.

De heer **Van der Schoot**: Wij hebben veel regionale overleggen met woningaanbieders, ontwikkelaars, corporaties en beleggers; iedereen die een woning op de markt brengt. Wij zeggen: laten we vooral samenwerken, want ieder voor zich werkt niet. Je ziet dus keurig dat partijen het nu al op regionaal niveau gaan afstemmen. De gemeente neemt daarbij meestal het voortouw en zegt: laten we vooral 20 projecten benoemen die we van de grond trekken, maar niet meer alle 80 projecten een duwtje geven want dat werkt niet. Volgens mij gebeurt er dus precies wat de heer Knops zegt: op regionaal niveau krijg je die afstemming al.

De heer **Fokkema**: Daar ga ik gelijk weer tegen. Dat is tot op zekere hoogte wel het geval, maar aan de andere kant zien we het volgende. Bijvoorbeeld in Noord-Holland heb je een soort welstandscommissie voor het buitengebied. Die voert heel bewust beleid, maar die schiet plannen af die volgens iedereen gerealiseerd moeten worden. Met «iedereen» bedoel ik de ontwikkelaar, de lokale wethouder en de mensen die er zouden willen wonen. Op grond van het beleid op regionaal niveau wordt dan echter gezegd: nee, het is niet de bedoeling om hier te gaan bouwen, het moet elders. Dat is vandaag de dag nog aan de orde. Je zou toch zeggen: jongens we hebben een plannetje, er is iemand die zijn nek wil uitsteken, er zijn mensen die willen kopen, laten we bouwen. Nee, tot de dag van vandaag wordt het om dat soort redenen tegengehouden. Dat gebeurt niet alleen in Noord-Holland.

De heer **Knops** : Heeft de heer Fokkema het dan over een lokale welstandscommissie en betreft het bijvoorbeeld structuurplannen die door Provinciale Staten geaccordeerd zijn? Betreft het dus democratisch gelegitimeerde plannen?

De heer **Fokkema**: Ik heb het niet over een lokale welstandscommissie, maar de provinciale welstandscommissie. Die heet anders in de provincie Noord-Holland, maar die adviseert aan Provinciale Staten. Als het advies negatief is, wordt dat doorgaans gevolgd. Dat gebeurt op dit moment. Er zijn ontwikkelaars bij de Neprom en ongetwijfeld ook bij de NVB die tot op de dag van vandaag zeggen: ik zou wel willen, maar ik mag niet.

De **voorzitter**: Ik wil in het kader van schaarste een opmerking maken over twee elementen waar de deskundigen allemaal iets over hebben opgeschreven, aan de ene kant het residuele grondbeleid van de gemeenten. Het lijkt mij goed om het daar ook even over te hebben. De residuele grondprijs is na de eeuwwisseling in Nederland geïntroduceerd als «de manier om». Ik wil graag weten welke gevolgen dit gelet op de schaarste volgens de deskundigen heeft gehad. Aan de andere kant zijn er de private-afsprakenstelsels, waarbij je 70% moet hebben verkocht voordat je mag beginnen. Ik zou die twee elementen er graag even uitlichten. Ik wil graag van u horen wat daarvan onbedoeld en bedoeld de

gevolgen zijn geweest, bekeken door de bril van de schaarste, waarover we het al hebben gehad. Ik begin bij de heer Rietdijk en dan werken we het rijtje naar mij toe af. Probeert u het alstublieft kort en krachtig te doen – dat doet u overigens al goed, hoor – dan kunnen we er weer andere punten op betrekken op het moment dat u interessante dingen zegt, en dat doet u.

De heer **Rietdijk**: De residuele benadering is eigenlijk de normale benadering. Ik bedoel het volgende. Als een huis 100 kost en de productiekosten, dus de bouwkosten, 70 zijn, dan blijft er nog ongeveer 30 over voor de grond. Dat is het residu. Ik denk dat veel gemeenten in een opgaande markt de residuele waarde graag wilden toepassen. Als een huis sneller in waarde steeg dan de bouwkosten, leidde dat tot sterke grondkostenstijgingen. Dat heeft ervoor gezorgd dat de grondprijzen in de afgelopen jaren twee tot drie keer harder stegen dan de marktprijzen. Als de markt kantelt, gaat het de andere kant op. Ik geef een heel kort voorbeeld om dit te illustreren. Als in de basissituatie een huis 100 waard is en de productiekosten 70 zijn, dan blijft er voor het residu 30 over. Als de marktwaarde van de woning met 20 zakt – die wordt dan 80 – en de bouwkosten even hoog blijven, dan blijft er voor de grond 10 over. De grondprijs gaat dan dus met bijna 60 naar beneden. Dat doen gemeenten niet. Ik begrijp dat wel. Ook marktpartijen hebben daar moeite mee. De residuele waarde die er zou moeten zijn, wordt dus niet altijd daadwerkelijk ingevoerd bij degenen die een actief grondbeleid voeren. Dat zorgt ervoor dat nieuwbouwprojecten onrendabel worden, dat ontwikkelaars zich terugtrekken of dat particuliere kopers afhaken bij een kavel.

De **voorzitter**: De heer Houwers wil daarop een aanvullende vraag stellen.

De heer **Houwers** : Ja, ik wil hierop graag een vervolgvraag stellen. Het betekent dat er dus een zekere perversiteit in zit: degene die bepaalt en uitmaakt hoeveel er kan worden gebouwd, de gemeente dus, heeft ook belang bij het creëren van schaarste en daarmee het hoog houden van de prijs. Zou u ervoor pleiten om dat uit elkaar te trekken?

De heer **Rietdijk**: Ik pleit ervoor dat je transparantie krijgt. We hebben jaren geleden voortdurend gevraagd: zorg er alsjeblieft voor dat die black box bij de gemeenten wordt opengebroken, dat we met elkaar weten hoe de kostprijs tot stand komt. Ook wij hebben indicaties van de kosten. Het gemiddelde nieuwe koophuis deed in 1976 € 60.000. In 2009 was dat € 297.000. De grondprijs is echter met 977% gestegen. Dat is dus residueel. Ik denk dat het goed is om op een gegeven moment te zien hoe het in werkelijkheid zit. Het is echter altijd een black box geweest. Eén ding is duidelijk: als je als politiek je handen gaat branden aan het grondbeleid ... We weten het: er zijn kabinetten over gevallen. Dat wil men niet graag.

De **voorzitter**: Deze commissie zal in april sowieso vallen, dus wie weet. Mijnheer Brinkman, uw reactie op dit punt.

De heer **Brinkman**: We hebben nog niet zo lang geleden aan de Kamer gegevens over de laatste tien jaar gestuurd. Ik doe het nu even uit het hoofd. Als u me eraan helpt herinneren, voorzitter, zal ik de concrete cijfers nog aanleveren. De loonprijzen zijn in die tien jaar met ongeveer 50% gestegen, de materialprijzen ook, maar de grondprijzen met meer dan 250%. Het kan 10% meer of minder zijn, maar het geeft wel een orde

van grootte aan. Er zijn niet alleen maar verkeerde dingen mee gedaan. Er zijn bijvoorbeeld allerlei collectieve voorzieningen in wijken, buurten of gemeenten mee gedaan. De vraag is alleen: moet je het bouwbeleid, het ruimtelijke ordeningsbeleid, het grondbeleid daarmee blijven belasten? Ik kom net uit een bespreking met 55-plussers. Die roeren zich ook en zeggen: gemeenten moeten het zelf maar oplossen. Ik snap ook wel dat het een ingewikkeld verhaal is. Voor je het weet, gaan bijvoorbeeld de WOZ-tarieven omhoog. Dat is echter een ander debat. Feit is dat de werkelijkheid steeds verder af is komen te liggen niet alleen van de bestuurlijk transparante kosten, maar ook van wat de cliënt voelde. Die zei: ik krijg een kaveltje van een paar vierkante meter, ik heb een huis dat ook ongeveer daar en daar is gebouwd en dat zo veel heeft gekost, en ik betaal er hier zo veel meer voor. Er zijn grondquotes van 40 en soms wel 50. Dat kun je aan niemand duidelijk maken. Dat kun je wel duidelijk maken als je 2000 of 3000 m² grond hebt.

De heer **Van der Schoot**: Voorzitter. Ik ga niet in op de inhoud van de residuele grondprijs. Wat de heer Rietdijk aandraagt, is wel wat ik steeds betoog. Laten wij zorgen voor goede cijfers, want dan weet je waarover je het hebt en hoeveel iets gestegen is. Daaraan ontbreekt het nog steeds. Wat de 70% voorverkoop betreft, zie ik in mijn dagelijkse praktijk dat de projecten de afgelopen jaren ongelooflijk veel kleiner zijn geworden. Dan heb ik het alleen maar over de afgelopen drie, vier crisisjaren. Waar je vanwege de bouwefficiëntie graag grote series neerzet, wordt het anders. Totdat je dan voldoende verkocht hebt om zekerheid te hebben, duurt te lang. Op dit moment worden veel kleine projecten op de markt gebracht, zodat men eerder durft te gaan bouwen. Het worden kleinere series.

De heer **Fokkema**: Voorzitter. De heer Rietdijk zegt het ook: de residuele waarde is de normale marktwaarde. In een markteconomie is dat een gegeven. Je kunt zeggen dat de gemeente de grond kan verkopen onder de marktprijs. Natuurlijk – de Neprom heeft heel nobele leden – kan dat, maar ik weet wel waar dat geld dan naartoe gaat. Dat gaat niet alleen naar de eerste koper. Laat ik het maar zo zeggen. Natuurlijk zal de ontwikkelaar als hij een grotere marge heeft, misschien andere producten wegzetten die makkelijker en sneller verkopen. Als het dan even tegenzit, zal hij toch doorgaan en hoeft hij niet te herontwikkelen omdat het niet meer haalbaar is. Verder is het gewoon een markt.

Het is wel een residuele waarde vooraf. Je schat die van tevoren in en zet die vervolgens vast. Daarvoor hadden we de grondquote. Als je kwaliteit toevoegde, ging er meer geld naar de gemeente. Het effect was dat je als ontwikkelaar op kwaliteit ging knijpen, want dan kon je zo veel mogelijk winst maken. Dat was het perverse van de grondquotemethodiek. In 2000 hebben we in het convenant daaraan een einde gemaakt om ervoor te zorgen dat wij meer kwaliteit konden realiseren. Die discussie speelde rond het jaar 2000, dat wij te veel kleine goedkope woningen realiseerden op Vinex-locaties. Wij moesten juist de slag naar kwaliteit maken. Je kunt je een systematiek voorstellen waarin je het niet alleen vooraf doet, maar van de ontwikkelaar, de bouwer et cetera ook veel meer transparantie vraagt, met over en weer meer vertrouwen en waarin je afspraken maakt over latere verrekening. Je zult altijd een prikkel nodig hebben, want anders gaat de ontwikkelaar lui achterover liggen omdat hij toch geen risico meer loopt. Er moet dus altijd een risico in zitten. Als je echter duidelijk kunt maken dat er een lange vertraging is geweest, dat de markt is veranderd et cetera, dan moet een verrekening kunnen. Daarmee zou je iets kunnen doen. Dat vergt echter over en weer vertrouwen.

De andere oplossing is dat de overheid zich geheel terugtrekt en dat de markt het zelf oppakt. Op dit moment is dat natuurlijk wat lastig, want het is lastig om te financieren, maar dat komt natuurlijk wel terug. Op het ogenblik zien wij wel samenwerkingscontracten voor grotere locaties waarbij dit inderdaad gebeurt, waarbij er alleen nog private grondexploitatie maatschappijen zijn en de gemeente alleen nog de kaders vastlegt en aangeeft welke publieke kwaliteit moet worden gerealiseerd. Verder moet men het dan maar uitzoeken. Dit betekent dat een marktpartij voortdurend op de markt kan inspelen en de producten kan neerzetten die het minste risico en het hoogste rendement opleveren. Op het moment dat het tegenzit, kun je temporiseren of je product aanpassen. Als het meezit, kun je versnellen. Dit heeft dus voordelen. Het betekent automatisch wel dat er minder van het residu bij de overheid terechtkomt.

Dan de 70%. De indruk wordt gewekt dat dit erg remt. Wees echter blij – het is een obligate opmerking – dat wij die 70% hebben, anders hadden wij nu evenals bij de vorige crisis misschien wel duizenden of tienduizenden leegstaande woningen gehad. Juist door die terughoudendheid is dat niet het geval. Voor de crisis verwaterde dit overigens wel en werd er vaak al gestart, zeker bij gestapelde complexen waar het jarenlang duurde totdat de 70% verkocht was. Natuurlijk wordt er heel strikt de hand aan gehouden door de garantieverlenende instellingen. Gelukkig maar, want als ze dat niet zouden doen, zouden ze zelf kapotgaan. Ook de bank en de directies van de ontwikkelaars zelf houden er de hand in. Het is wel triest, maar het is heel erg noodzakelijk dat wij kunnen doorgaan. Dit heeft er ook voor gezorgd dat bij faillissementen de SWK en Woningborg gewoon kunnen afbouwen en dat de consumenten zich nergens druk over hoeven te maken. Dat is ook een zegening geweest.

De voorzitter: Dat stond ook heel nadrukkelijk in uw stuk.

De heer Groot: Ik heb een vraag aan de heer Fokkema en de heer Brinkman. Er wordt gezegd dat de residuele grondwaardemethodiek de normale situatie is. Dat is ze echter niet, want op een gegeven moment is deze systematiek geconstrueerd en zijn de bouwers en de projectontwikkelaars ermee akkoord gegaan. Op deze manier geven de ontwikkelaars bij wijze van spreken hun marge bij voorbaat prijs. Als er geen residuele grondwaardemethodiek is en je gewoon een grondprijs aan de gemeente betaalt, heb je veel meer potentie om winst te maken. Nu geef je dat bij wijze van spreken weg, want alle residu valt toe aan de gemeente. De heer Fokkema schudt het hoofd. Ik hoor graag de uitleg.

De heer Fokkema: De gemeente doet wat een grondhandelaar of een ontwikkelaar ook zou doen. Je schat van tevoren in: hoe gaat die markt hier bewegen, wat mag hier en wat kan hier? Dat leidt op een bepaald moment tot een bepaalde verkoopprijs. Welke kosten moet ik maken om ervoor te zorgen dat het er komt? Dat residu kan ik aan de grond toerekenen. De boer kan zeggen: dit is mijn grondprijs. Als de gemeente de grond onder die prijs heeft verworven, kan zij op die manier een hogere grondprijs realiseren. Dat is een inschatting vooraf en dat doet elke normale marktpartij. Als u zegt dat de gemeente zich niet als een normale marktpartij moet gedragen, maar alleen de kosten in rekening moet brengen, juich ik dat van harte toe. Dat lijkt mij echter geen publiek belang.

De heer De Groot zegt dat het geconstrueerd is. Wij kwamen uit een tijd ...

De voorzitter: Er is een centraal moment geweest waarop het is afgesproken.

De heer **Fokkema**: Nee, dat klopt ook niet.

De **voorzitter**: Er is een convenant gesloten.

De heer **Fokkema**: Het is bijna hetzelfde als met wetgeving: dat doe je op het moment dat het de praktijk is. Wij kwamen uit het gesubsidieerde tijdperk. De gemeente werkte met het bruine boekje, de kosten et cetera. Toen maakten wij met Vinex de slag naar de markt, naar de koopwoningen. Eerst was iedereen heel afhoudend: moet ik nu wel grond kopen? Op een gegeven moment bleek echter dat daar de sleutel zat en dat daar winst te realiseren was. Het is het logisch dat gemeenten toen gingen rekenen en hebben gezegd: dan haal ik dat geld naar mij toe. Dat was residueel rekenen. Alleen vertaalde dat zich vaak in een quote. Dat is lekker makkelijk: we rekenen uit wat het ongeveer is, we doen een quote en dan hoeven we niet meer te zeuren. In de praktijk werd daardoor echter de kwaliteit afgeknepen. Om die reden gingen wij toen met elkaar om de tafel zitten: dat moeten wij niet meer doen, wij moeten vooraf residueel rekenen en dat als grondprijns vastleggen, dus niet in de vorm van een quote. Zo is het gegaan.

De **voorzitter**: Dat is helder.

De heer **Brinkman**: Het voordeel van ouder worden is dat je over vroeger kunt praten. Ik herinner mij nog levendig wat men zei toen ik als ambtenaar lid was van de Rijksplanologische Commissie in de jaren waarin de Wageningers, de landinrichters het nog voor het zeggen hadden. Er werden gewoon wat centrale inkopers op pad gestuurd. Dat waren in de praktijk makelaars, die helemaal niet wisten of het voor een particulier of voor een overheidsinstantie was. Het waren betrekkelijk kleinschalige ontwikkelingen. Toen kwamen de groeikernen. Wij hadden allemaal behoefte aan een vorm van institutionalisering, omdat veel gemeenten gewoon de capaciteit niet in huis hadden om het allemaal te doen. Nu kun je wel zeggen: laten wij eens even veronderstellen dat ontwikkelaars, bouwers en al die tussenpartijen geen rol meer spelen. De werkelijkheid is natuurlijk wel dat je dan rekening moet houden met de wens om dure woningen iets mee te laten betalen aan goedkope woningen. Die politieke wens is geaccommodeerd door ontwikkelaars en bouwers. De tweede werkelijkheid is dat de gewenste publieksvoorzieningen toch op de een of andere manier betaald moeten worden. Ik citeer een gezelschap in een openbare bijeenkomst. Die mensen zeiden: wij zijn zelfstandig, wij willen particuliere opdrachtgever zijn en met al die andere dingen willen wij niks te maken hebben. Daarop zeiden wethouders ter plekke: wie draagt dan de verantwoordelijkheid voor die collectieve ruimtelijke voorzieningen? Daarvoor zul je een vehikel moeten creëren. Wij hebben de laatste twintig jaar alle mogelijke vormen van overleg gehad over de toerekening van rood voor groen, rood voor blauw, you name it. Elke keer ging die rekening omhoog en kwamen wij in toenevende mate vanuit het particuliere veld: wij willen die woningen wel verkopen, maar wij verkopen ze niet meer. Er is niet naar dat model toe gerekend. Er is gewoon gezocht naar een voorspelbare manier van kostprijsberekening en verkoopprijsberekening.

De heer **Houwers** : De heer Brinkman kaartte het particuliere opdrachtgeverschap al even aan. Natuurlijk hebben wij te maken met allerlei collectieve voorzieningen. Die kun je natuurlijk in de grondexploitatie meenemen, maar ik zie het betrekkelijk weinig gebeuren dat particulieren zelf ontwikkelen. Wat ik ook nog niet zo zie, is dat het bouwproces wordt

aangepast. Ook daar moet meer geluisterd worden. Wij spreken veel over kwantiteit en over nieuwbouw, maar er moet ook beter naar de klant geluisterd worden. Sommige klanten willen best een cascowoning kopen. In Duitsland is er meer zelfbouw en zelfafbouw. Daar moet meer naar gekeken worden. Je kunt ook denken aan bouwbedrijven die eigenaren van bestaande woningen benaderen met «ik kan voor u iets doen om de woning meer op kwaliteit te brengen».

De heer **Brinkman**: U signaleert zelf dat die ontwikkeling sterker wordt. Volgens de laatste cijfers zijn het afgelopen jaar, meen ik, 9000 of 10.000 woningen gebouwd onder de definitie van particulier of collectief particulier opdrachtgeverschap. Strikt genomen hebben wij al vele decennia een vorm van individueel bouwen. Door de kwantitatieve woningnood, die toegerekend werd aan particulier en sociaal, is er een enorme tendens ontstaan om het collectief aan te bieden via arrangementen die wij in het eerste deel van dit gesprek bespraken. Daarnaast moet u niet onderschatten hoe er in de praktijk heel veel bemoeienis is van gemeentelijke autoriteiten, welstandstoezicht en stedenbouwers die bijvoorbeeld bepalen hoe de zichtlijn moet zijn. Het is uit het leven gegrepen dat dan een bepaald dakkapelletje niet in die zichtlijn past. Er is in de loop van de tijd vrij veel frustratie ontstaan bij mensen die het wel zouden willen en die het financieel en anderszins ook wel zouden kunnen. Geleidelijk aan zie je steeds meer voorbeelden waarin het probleem van de toerekening, van die quotes minder wordt ervaren. In Leiden is er een beroemd wijkje waar eindeloos grondexploitatiemodellen de revue zijn gepasseerd. Men zei: de mensen kunnen niet meer dan bijvoorbeeld twee ton betalen. Nu staan er tal van huizen van vier ton tussen. Er is vaak een veronderstelling aan de gemeenschappelijke tafel dat Bruin zoveel kan trekken. Als er meer individuele en groepsgewijze elementen in worden gebracht, krijg je letterlijk en figuurlijk een heel ander beeld.

De heer **Van der Schoot**: In de dagelijkse praktijk zie ik een groeiende kluit nieuwbouw- en renovatiewoningen die bijvoorbeeld kluswoningen worden genoemd. Er wordt dus wel degelijk ingespeeld op de trend om tegen een lage prijs casco te verkopen. Mensen schakelen vervolgens al dan niet een ontwikkelaar of aannemer in om het goed voor elkaar te krijgen.

De heer **Knops**: Is het niet een falen van de markt dat men er niet in geslaagd is om concepten te bedenken, om innovatief voldoende te zijn om antwoorden te vinden op dit soort vragen in een samenleving die steeds meer individualiseert? Een auto schrijf je in een aantal jaren af, maar een huis is natuurlijk wat anders. Het maakt veel meer onderdeel uit van iemands leven. Wij hebben een werkbezoek aan Almere gebracht. Ook daar zagen wij dat er allerlei partijen zijn die er geen belang bij hebben om het te doen. De heer Fokkema en anderen zeggen dat er kleiner en doelgerichter wordt gewerkt. Zou dit hier niet in passen? Is het niet een opgave voor de sector om iets in de aanbodkant te doen?

De heer **Brinkman**: Die opgave is er en dat gevoel is er ook wel, maar wij moeten niet onderschatten dat wij met elkaar op een zeer collectieve institutionele, betrekkelijk weinig marktgeoriënteerde manier bezig zijn geweest. Er waren ook coalities van verschillende politieke kleur. Pas nu, onder druk van de financiële omstandigheden en de toegenomen mondigheid, is er het gevoel dat het ook anders kan. Ga maar eens na hoe vaak wij hier in de Kamer spreken over soepele bestemmingsplanproce-

dures, over vereenvoudiging van het Bouwbesluit, enz. Daar hebben wij ook mee te maken. Als je 100 trappen die op dezelfde manier draaien kunt aanleveren, is dat natuurlijk beter, maar je kunt ook afstappen van een collectief bepaald prijsniveau. Dan worden er 100 verschillende trappen geleverd, de ene goedkoop en de andere duur. Wij moeten er met elkaar aan wennen. Ik zeg niet dat eerst het bestemmingsplan, de herbestemmingen of de bouwbesluiten soepeler moeten zijn, maar dat moet wel gebeuren, want de particulier loopt daar onmiddellijk tegenaan. Dat geldt ook voor het beroemde welstandstoezicht, dat zelfs geldt voor de redelijk collectief gefabriceerde woningen, die een verschillende gevel hebben, maar er aan de achterkant ongeveer hetzelfde uitzien. Daar is heel wat welstandsdiscussie aan te pas gekomen.

De heer **Fokkema**: Ik onderschrijf de achtergrond van deze vraag. Wij zijn met elkaar de draai aan het maken naar veel consumentgerichtere ontwikkelingen. Dat had natuurlijk veel eerder moeten gebeuren. Daar zijn ook pogingen toe geweest. Rond 2000 waren er al programma's op gericht. Wij zijn de afgelopen jaren, voor de crisis, vooral met elkaar bezig geweest als sector. Als je een haalbaar product had, werd dat uiteindelijk wel verkocht. Het was heel moeilijk om een haalbaar product te maken, daarbij konden wij het elkaar knap lastig maken. Nu maken wij die draai. Wat dat betreft zie ik enorme veranderingen bij ontwikkelaars. De Neprom heeft indertijd samen met Almere een competitie uitgeschreven voor het Homeruskwartier, voor particulier opdrachtgeverschap en medeopdrachtgeverschap. Je ziet elke ontwikkelaar die draai maken. Het is ook een zoektocht hoe wij de consument daarmee zo goed mogelijk kunnen bedienen.

Keer op keer blijf je tegen een aantal zaken aanlopen, dat is heel grappig. In Den Haag heeft Marnix Norder het erover om de welstandsnormen te laten vallen voor particuliere opdrachtgevers. Bij gestapeld bouwen zouden zij ook niet aan de parkeernormen hoeven te voldoen, maar dat geldt nog niet voor de reguliere ontwikkelaar. Het duurt nog even voordat men snapt dat we met z'n allen de draai naar de consument moeten maken. Dat particulier opdrachtgeverschap maakt het heel scherp, maar dat blijft een niche. Uit elk onderzoek blijkt dat vooral beleidsmakers en deskundigen erg enthousiast zijn over particulier opdrachtgeverschap, maar dat de gemiddelde consument voldoende heeft aan veel keuzevrijheid en zekerheid, en daar valt nog heel veel te winnen.

De heer **Knops**: Even een observatie over iets wat interessant is. U zegt: hier hebben we last van en daar hebben we last van, maar niemand verplicht om een welstandscommissie te hebben. Het zijn allemaal min of meer impliciete dan wel expliciete politieke keuzes die ten grondslag liggen aan een bepaald beleid op lokaal of regionaal niveau. Het is niet de Tweede Kamer die dat voorschrijft. Dat was even een observatie of een kanttekening.

De **voorzitter**: Een terzijde. De heer Groot heeft nog een vraag over ramingen.

De heer **Groot**: Ja, dat klopt, aan de heer Rietdijk en aan de heer Brinkman. Ik hoorde de heer Brinkman al iets zeggen over de woningbehoefteramingen die door het ministerie werden gemaakt. Het is ons opgevallen dat er in voorkomende jaren heel hoge prijsstijgingen waren, nadat er al enkele jaren prijsstijgingen waren geweest, maar dat er dan toch door het ministerie werd gerapporteerd over een afnemend woningtekort. Dat lijkt mij in zoverre tegenstrijdig dat het toch duidt op

een behoorlijke woningbehoefte als de huizenprijzen heel sterk stijgen. Tegelijkertijd zie je dat het geregistreerde woningtekort afneemt. Zijn dat soort geluiden in het verleden aanleiding geweest om te proberen het ministerie ervan te overtuigen dat er veel meer ruimte is in de markt voor bouw dan de contingenten die in het ruimtelijkeorderingsbeleid werden toegestaan?

De heer **Rietdijk**: Ik denk dat we in de huidige situatie een productie nodig hebben van 70.000 of 80.000 woningen. Dat kun je heel simpel bekijken. Er staan ongeveer zeven miljoen woningen in Nederland. Stel dat je daarvan jaarlijks een heel klein gedeelte sloopt – 4 promille lijkt mij niet veel – dan praat je toch al gauw over 20.000 of 30.000 woningen die puur voor de structurele vervanging van die woningen nodig zijn. Daarnaast hebben we een proces van gezinsverduunning, maar dat wordt door sommige mensen anders geïnterpreteerd. Dat kan ook aanleiding geven tot wisselende calculaties. Wij gaan ervan uit dat er toch nog wel 700.000 huishoudens bijkomen, de eerstkomende tien à twintig jaar. Dat betekent dat je toch gauw een jaarproductie nodig hebt van 70.000 tot 80.000 woningen, maar die gaan wij in de verste verte niet halen, dus het is heel duidelijk dat zich een enorme spanning gaat opbouwen.

De heer **Groot**: Mijn vraag ging meer over het verleden. In het verleden, in tijden van grote prijsstijgingen, werd er toch een laag woningtekort gerapporteerd. Is dat aanleiding geweest om te bepleiten dat er meer ruimte komt voor woningbouw?

De heer **Rietdijk**: Volgens mij denken de mensen: de prijzen zijn te hoog, dat kunnen we ons niet meer permitteren. Het is mogelijk dat degene die de calculaties maakt, uiteindelijk tot lagere prognoses komt. Weet u, je hoeft maar een heel kleine verandering te kiezen in, bijvoorbeeld, het proces van gezinsverduunning en je komt al op een heel andere prognose uit. Dat kan een verklaring zijn.

De heer **Brinkman**: Er is in die periode een hele discussie geweest over het feit dat er zo veel verschillende behoeferamingen waren. We zijn toen bij elkaar gaan zitten, met de vraag of we niet gewoon naar één ramingssystematiek zouden kunnen. Eind negentiger jaren is dat tot stand gekomen. Er waren kleine interpretatieverschillen, maar uiteindelijk kwamen we altijd uit op die eenprocentsbenadering, waarop Nico uitvoerig is ingegaan. Dat gezegd zijnde, er was rond de eeuwwisseling wel degelijk discussie over de groeiramingen van de bevolking. Nu gaat vrijwel iedereen ervan uit dat deze zowel kwantitatief als qua samenstelling uitdijt, door partnerwisselingen, eenpersoonshuishoudens, maar domweg ook door de groei van het geboortecijfer en een langer leven. Dat heeft zeker een rol gespeeld. Verder was er bestuurlijk wel wat in de samenwerking tussen ontwikkelaars, bouwers, corporaties en gemeenten. Maar we hebben inmiddels met heel veel moeite vastgesteld waar het in de ruimte wel moet en waar niet, dus laten we ons daar eens aan houden. Onderliggend redeneerden ontwikkelaars en bouwers heel vaak: men wil steeds naar die 40 à 50% in het stedelijk gebied, ik voorspel dat dit duurder wordt dan men denkt en dat het langer gaat duren, waardoor we allemaal straks weer op de blaren zullen zitten. Dat is heel vaak vertoond. Zo was er ook gedoe over aansluitingen op het openbaar vervoer die niet op tijd waren; we kennen allemaal de discussies daarover in het geval van Leidsche Rijn en noem maar op. Hoewel de cijfers min of meer gefixeerd waren, lagen daaronder dus de nodige aarzelingen over de waarheid ervan. In een normale markt

zegt men: als uit klantenonderzoek blijkt dat men tien rode en tien blauwe wil, bouw ik tien rode en tien blauwe. Hier was er misschien niet zozeer sprake van een politieke component, maar wel van een bepaalde ervaring, waardoor men liever een vast punt prikte, omdat anders de procedure niet kon starten. In de regio moest er immers ook altijd een vertaling van de landelijke behoefte komen, omdat anders aan de bezwaarde partijen niet duidelijk kon worden gemaakt dat er hoe dan ook moest worden gebouwd.

De **voorzitter**: Helder. We hebben nog ongeveer een kwartier. Een onderwerp waarover de commissie ook veel heeft gesproken, zijn de schaarstepremies. Daarover zijn allerlei verschillende dingen gezegd. Kunnen met name de heren Fokkema en Brinkman iets zeggen over de neerslag van schaarstepremies in de bouw- en ontwikkelingssector? Hoe heeft dit zich in de afgelopen decennia ontwikkeld? Sommigen zeggen dat het volstrekt logisch is dat een deel in de bouwketen en de ontwikkelketen terecht is gekomen, omdat dit nu eenmaal altijd gebeurt als de markt omhooggaat. Zelf heeft u net gesproken over de black box van de grondopbrengsten. Grond en bouw zijn communicerende vaten. Kunt u iets zeggen over wat is neergeslagen in de bouwketen met betrekking tot de schaarstepremies in de tijden van hoogtij in de jaren negentig?

De heer **Fokkema**: Ik denk niet dat ik heel veel kan toevoegen aan wat al vaak in deze commissie hierover is gezegd. Die schaarstepremies zijn overal in de keten neergeslagen, zeg maar vanaf de boer tot de eigenaren van woningen; dus de kopers die een nieuwe woning al met winst doorverkochten voordat deze af was, alsook de eigenaren van bestaande woningen, die immers ook allemaal waren meegestegen. Terugkijkend denk ik dat Nederland een typisch systeem heeft, waarin overheden het gevoel hebben dat het residu eigenlijk bij hen thuis hoort. Zij maken immers de bestemmingsplanwijzigingen mogelijk, zij zijn er voor het publieke belang. Zij zijn hier ook heel succesvol in geweest. Als zij de grond hadden, waren zij succesvol. In pps'en misschien iets minder, maar toch ook. En ook zelfs als zij helemaal niet over de grond beschikten, maar over de bestemmingsplanbevoegdheid; dan was je als ontwikkelaar toch weer aan de beurt.

Over het algemeen is een groot gedeelte van dat residu terechtgekomen bij de overheden. Voor een gedeelte is het natuurlijk ook in onze plankwaliteit gaan zitten. Ik herhaal het nog maar een keer: Vinex-locaties zijn heel dure locaties. Er is daar veel groen en water gerealiseerd. Ga er maar eens kijken. Het is niet voor niks dat de bewoners die locaties heel erg waarderen. Ik wil dan ook helemaal niet horen dat de woningvoorraad van de afgelopen twintig jaar niet zou aansluiten op de woonwensen. Dat is echt flauwekul! De afgelopen twintig jaar hebben we namelijk de beste productie gehad sinds de Tweede Wereldoorlog. En dat is ook logisch. Het residu is dus ook terechtgekomen bij de marktpartijen. Er waren tijden dat de druk op de bouwmarkt zo hoog opliep dat alle aanbestedingen mislukten. Je zat zo 20 tot 30% boven wat je had gebudgetteerd. Zagen we dat terug in grote winsten door de bouwers? Nee. Die hebben natuurlijk ook wel weer kans gezien om dat in faalkosten en dergelijke kwijt te raken. Maar natuurlijk waren er rendementen. Natuurlijk hebben ontwikkelaars in die goede tijden ook rendementen gemaakt op de verkoop van hun woningen. Ook daar is dat neergeslagen.

De **voorzitter**: Helder. Het sluit inderdaad aan bij wat door velen is gezegd, namelijk dat het overal is neergeslagen. Mijnheer Brinkman, u wilt een aanvullende opmerking maken?

De heer **Brinkman**: Ik zou één aanvullende opmerking willen maken. Naarmate het meer op gang kwam en in grotere hoeveelheden, zag je de discussie over onderzoek en alternatieven toenemen. De hele bouwketen is daardoor verlengd. Er zijn steeds meer partijen bijgekomen: bouwkostenadviseurs, adviseurs over rood, groen en blauw, enzovoort. Al die kosten zijn op de een of andere manier natuurlijk versmertz in de grondprijs. Gemeenten deden dat, maar ook de bouwers en de ontwikkelaars. Nu zien we het tegenovergestelde gebeuren: men probeert de keten te verkorten. En dan moet je er natuurlijk voor zorgen dat de bijbehorende kosten worden teruggedrongen.

Je zou eigenlijk een paar plekjes moeten uitzoeken en dan eens gewoon moeten volgen wat er in een periode van tien jaar allemaal is gebeurd en bij wie het is neergekomen. Ik maak die opmerking, omdat het nog niet zo simpel is. Tijdens de rit raken er bijvoorbeeld vaak andere partijen bij betrokken. Verder zitten er ook infrabouwers en dergelijke tussen. Het zijn echt niet alleen maar huizenbouwers, want het ontwikkelen van zo'n wijkje is ook het werk van infrabouwers. Al met al is het vrij ingewikkeld om vast te stellen hoeveel bij wie het terecht is gekomen, maar dat ook wij ons deel hebben genomen, is helder.

De **voorzitter**: Ik geef een glimlachende heer Knops het woord. Hij glimlacht volgens mij, omdat hij een totaal ander onderwerp wil aansnijden.

De heer **Knops** : Ik werd getroffen door de bescheidenheid waarmee de deelnemers aan dit gesprek toegaven dat ze ook een deel van de inkomsten hadden meegenomen. Ik heb zo mijn eigen ervaringen, maar die zal ik niet met u delen.

De **voorzitter**: Wij hebben vier zeer bescheiden heren uitgenodigd! Dat is duidelijk.

De heer **Knops** : We hebben tot nu toe vooral over de koopmarkt gesproken en dan in het bijzonder over het toevoegen van woningen aan de koopmarkt. Het gaat ons echter om de totale woningmarkt. Een andere vraag die de commissie bezighoudt, is dan ook de verhouding tussen huur en koop en dan met name in tijden van hoogconjunctuur. Verder hoor ik graag uw mening over de vraag of de huurmarkt niet als een soort overloop zou kunnen fungeren in moeilijke tijden. Zo ja, kunt u dan ook aangeven wat we hier de afgelopen jaren verzuimd hebben te doen?

De **voorzitter**: Ik geef iedereen het woord om de vragen van de heer Knops over huur versus koop en de private huurmarkt als een soort ventiel te beantwoorden. Ik vraag u in dat antwoord uw afsluitende statement te vervlechten. Als u uw laatste urgente mededeling aan de commissie in uw antwoord verwerkt, kunnen we namelijk mooi om half vijf afsluiten.

De heer **Rietdijk**: De voorzitter heeft het eigenlijk al gezegd, want de huurwoningmarkt fungeert inderdaad vaak als ventiel. Toen de vraag naar koopwoningen gigantisch was, had Aedes een actie met als titel «Huren kan ook». Aedes liet in die campagne mensen in een bootje zien om te laten zien dat je volstrekt geen looser bent als je huurt. Dat was een optimale illustratie van het feit dat dit ook een mogelijkheid was. Ik zie op dit moment bij mijn kinderen hoe moeilijk het is een om een hypotheek rond te krijgen. Ze mogen wel in de geliberaliseerde huursector huren. Mensen die willen verkassen maar hun hypotheek niet

rondkrijgen of een hypotheek niet kunnen betalen, wijken uit naar de huurwoningmarkt. In dat opzicht is de huurwoningmarkt absoluut het ventiel van de woningmarkt.

Tot slot mijn cri de coeur. Ik maak mij oprecht zorgen over wat er vandaag de dag gebeurt. Ik zie dat 50 bouwvakkers per dag op straat komen te staan. Ik zie vijf woningbouwers per dag failliet gaan. Wij vrezen dat wij volgend jaar nog maar 25.000 nieuwe woningen bouwen. Onderhuids is zich een enorme spanning aan het opbouwen. Alles wat in het verleden aan beleid is ingezet, of dat nu het financiële beleid is of het ruimtelijke-orderingsbeleid, wordt op de kop gegooid. Dat gaat in een tempo dat zo abrupt is en met een opeenstapeling die zo enorm is dat de markt het niet kan behappen. Dat zie je nu. Onze grote zorg is dat we over een paar jaar in een soort turboversnelling omhoog gaan terwijl er heel veel capaciteit weg is, dat dit met gigantische kostenstijgingen gepaard gaat en dat we als sector worden teruggeworpen in een fase waarop we later weer kritiek krijgen in de trant van «had je dat niet beter kunnen doen?». Nu leven we anno 2013. Laat het niet gebeuren dat we tussen 2020 en 2030 opnieuw een parlementair onderzoek nodig hebben. Dat meen ik heel oprecht.

De heer **Brinkman**: Voorzitter. Terugkijkend, en ook nu, is de huursector een ventiel. Toen de crisis een jaar of vier geleden uitbrak, is Bouwend Nederland begonnen met de stelling dat wij geen miljarden van de overheid hoefden, afgezien van de infrastructuurkant, en dat we er beweging in zouden brengen. Wij zeiden: zorg dat het duurdere huursegment tot ontwikkeling komt; zorg dus dat er weer een vorm van vrije huur is. Bij dat laatste teken ik aan dat er in Nederland altijd wel een soort van bescherming omheen hangt. Dat was ons kernpunt en dat hebben we volgehouden, maar het duurt wel heel lang voordat de besluitvorming daarover is afgerond. Zoals u weet kom ik nog wel eens bij de pensioenfondsen over de vloer. Die zitten daar natuurlijk ook naar te kijken met de insteek «als van ons dan geld verlangd wordt, ga dat dan ook renderen want wij moeten dat weer aan de ouderen uitleggen». Het is dus absoluut waar. Er zijn tussentijds ook allerlei vormen in bespreking geweest, bijvoorbeeld over huur-koop, over het casco neerzetten van een pand waarna de klant bepaalt of hij het wil huren of kopen, over tijdelijke huur of over tijdelijke koop. Dat kan op zichzelf ook allemaal wel, maar een verhuurder – wie het ook is – wil weten wat zijn rendement is. Dat is natuurlijk nog onderdeel van het actuele politieke besluitvormingsproces.

De heer **Van der Schoot**: Voorzitter. De vraag over koop en huur is natuurlijk heel interessant. Wij zien op dit moment in de dagelijkse praktijk dat projecten verschuiven van de ene naar de andere sector. Soms zijn woningen zowel te koop als te huur. In mijn notitie heb ik geschreven «te woon». Dat is een uitdrukking die in de markt vaak wordt gebruikt. Omdat het een heel goede vraag is, zou ik graag met één druk op de knop willen kunnen zeggen om welke woningen het gaat, om welke soorten woningen, in welke streken en in welke prijsklassen. Je wilt daar informatie over hebben. In het begin heb ik al de oproep gedaan dat we dit zouden moeten doen. We moeten ervoor zorgen dat de informatievoorziening beter wordt, zeker – in het licht van wat de heer Rietdijk zegt – met een scope tot 2030. Er zullen de komende vijftien jaar nog meer vragen worden gesteld. Het zou goed zijn als we die vragen kwantitatief goed konden beantwoorden. Nu kunnen we dat niet. Het is heel moeilijk om te volgen welke woningen te koop en te huur zijn. Ik pleit dus voor een goede informatievoorziening zodat we de vragen in de toekomst beter kunnen beantwoorden en dus beter beleid kunnen uitvoeren, niet alleen de overheid maar ook de leden zelf, want daar komt het vandaan.

De heer **Fokkema**: Voorzitter. Ik begin met de middeldure huur, want dat vind ik een heel belangrijke categorie. In de afgelopen decennia hebben we die categorie in Nederland natuurlijk vreselijk verwaarloosd en heeft zij weinig kansen gehad. Deze categorie is ingeklemd tussen de sociale huursector en de koopsector. Enerzijds bood de sociale huursector toch ook onderdak aan heel veel mensen die eigenlijk meer zouden kunnen betalen en in andere landen waarschijnlijk in de middeldure huur zouden zijn ondergebracht. Anderzijds lagen in de koopsector, zo gebiedt de eerlijkheid te zeggen, de prijzen door de hypotheekrenteaftrek voor de consument lager dan in de vrije huursector. Daar zat het probleem. Voor de toekomst vertrouwt het kabinet er nu toch wel erg gemakkelijk op dat de middeldure huur snel zal gaan stijgen. Als we die vraag bij de beleggers neerleggen, krijgen we daar echter ontkennende antwoorden op. Dat komt omdat daar nog veel te weinig rendementen kunnen worden behaald. Ook komt het door de manier waarop het kabinet beleid ontwikkelt, onder meer met de verhuurderheffing. Dat creëert heel veel onzekerheid voor private beleggers over de toekomst. Zij vragen zich af wat er nog gaat gebeuren. Je ziet daar dus grote terughoudendheid om de komende jaren in de middeldure huur te investeren. Daar zou dus nog wat moeten gebeuren, willen we het daadwerkelijk als ventiel kunnen gebruiken. Ik kan me namelijk wel voorstellen dat het in de toekomst in een structurele behoefte voorziet.

De **voorzitter**: De heer Groot mag alleen interrumperen als het echt een heel dringende vraag is.

De heer **Groot** : Wat is de definitie van «middelduur»?

De heer **Fokkema**: Dat hangt natuurlijk van je markt af, maar ik versta eronder: net boven de gereguleerde sector, dus vanaf € 650/660 tot € 900, afhankelijk van de locatie.

De **voorzitter**: Boven de liberalisatiegrens.

De heer **Fokkema**: Precies. Wat de aantallen betreft – «schrijnend, het hadden er meer moeten zijn» – moet u zich wel realiseren dat op dit moment in alle regio's gesproken wordt over regionale afstemming: waar gaan wij plannen schrappen? Dat geldt voor de woningmarkt op grote schaal. Voor de kantorenmarkt geldt precies hetzelfde. De discussie wordt ook gevoerd over de winkelmarkt. Dit is de tijd – juist omdat de vraag ver is ingezakt – om te gaan schrappen en het bestaande te beschermen. Er wordt op dit moment procyclisch beleid gevoerd. Ik wil hiervoor dan ook aandacht vragen in uw rapport.

Wat kunnen wij leren voor de nabije toekomst? In het vorige blok is het ook al aan de orde geweest: veel partijen hebben voor de crisis gepleit voor ingrijpen in de hypotheekrenteaftrek en in de huurmarkt. Ik begrijp dat er politiek nu een doorwaadbare plek is, waardoor er nu kan worden ingegrepen. Wat er op dit moment gebeurt, is echter wel heel procyclisch. Wij gaan hierdoor veel dieper de put in dan nodig is. Straks komen wij weer in veel grotere problemen wat schaarste betreft. Ik pleit ervoor om dit als conclusie mee te nemen in uw rapport.

De **voorzitter**: Ik zie de heer Rietdijk knikken, dus er zijn in ieder geval al twee mensen die dit zeggen. Ik probeer kort de hoofdlijnen neer te zetten. De heer Fokkema wees op ontmythologisering, oftewel niet alleen het verkrijgen van nieuwe inzichten maar ook het verwerpen van eventuele vooringenomen inzichten die niet kloppen. Deze commissie heeft een zeer

open blik en luistert goed naar iedereen die hier geweest is. Wij zijn met een open vraagstelling en niet met een vooringenomen hypothese aan dit onderzoek begonnen. Over het punt van de schaarstepremie hebben wij gesproken. Die is eigenlijk overal neergeslagen. De heer Fokkema zegt: het is geen vies woord. De heer Van der Schoot heeft gewezen op het belang van goede onderzoeksgegevens. Op allerlei niveaus zijn zaken immers niet transparant.

De heer Brinkman heeft benadrukt dat het restrictieve beleid in de sfeer van de ruimtelijke ordening van invloed is geweest. De heer Rietdijk heeft dat ook gezegd, waarbij hij heeft aangegeven dat het openhouden van het Groene Hart ideologisch beleid was, dat wel gevolgen heeft gehad voor de prijs. Die gevolgen hebben wij op dat moment misschien niet gezien, maar terugkijkend zien wij die nu wel. Daarvan kunnen wij leren.

U hebt allen overigens een aantal factoren op een rij gezet die van grote invloed zijn geweest op de prijsontwikkeling, met name de prijsstijging in de jaren negentig. Dit sluit overigens goed aan bij de informatie uit een aantal andere gesprekken die wij hebben gevoerd.

Wij hebben het gehad over de grootscheepse benadering en over het feit dat het Vinex-beleid ook risico's met zich bracht. Schaarste leverde daarbij een soort veiligheid op, zonder dat er sprake was van slechte bedoelingen om de prijzen omhoog te jagen. U hebt ook gewezen op de tijdgeest. Er was op een gegeven moment een bepaalde tijdgeest en het was heel lastig om daar tegenin te gaan. Er zijn heus wel partijen geweest die dit hebben geprobeerd of gezegd, maar uiteindelijk was er gewoon een beweging gaande en opeens is er toen een omslag gekomen. Die was echter bijna niet te voorspellen.

U zegt eigenlijk allemaal dat residueel rekenen een normale manier van rekenen is. Het is gewoon de marktwaarde berekenen en in die zin gedraagt de gemeente zich wel als een commerciële partij. Anders zou het ergens anders neerslaan en dat sluit aan bij wat wij eerder hebben gehoord; het zou niet tot een lagere prijs bij de eindconsument leiden. Het is dus op zichzelf genomen geen slechte manier van rekenen, maar er is wel een bepaald gedrag aan verbonden. Eigenlijk wordt het residu vooraf vastgesteld in plaats van achteraf.

Met betrekking tot de ramingen hebben wij gesproken over de prognoses en over de vraag waarom dit risico's waren. Het te volledig en te blind varen op de groeiprognozes heeft ertoe geleid dat aan een en ander minder gevolg is gegeven.

U allen ziet huur en koop als ventiel, maar u zegt ook: als je de private middenhuur boven de corporatie- of socialehuurgrens wilt gebruiken, moet er ook rendement zijn. De sociale huur wordt op dit moment gesubsidieerd en de hypotheekkoopmarkt wordt ook bijgestaan door financiële overheidsbijdragen. Er moet dan wel een prikkel zijn om in te stappen, omdat het rendement er anders gewoon niet is.

Ik dank onze gasten voor hun komst en voor hun bijdragen, zowel schriftelijk als mondeling. De heer Rietdijk heeft zijn «schriftelijke afwezigheid» ruimschoots gecompenseerd, waarvoor dank. Hij heeft een en ander nu ook bij zich, dat is fantastisch. Wij zullen in april ons rapport opleveren en dan hoop ik dat u zult zien dat uw bijdrage zeer gewaardeerd is en ook zeer van waarde is geweest.

De vergadering wordt van 16.30 uur tot 17.00 uur geschorst.

Blok IIC: Woningaanbod – Ramingen

De **voorzitter**: Wij beginnen aan het laatste blok voor vandaag, waarbij wij met name ook zullen ingaan op de behoeftkant en de ramingen. Wij hoeven ons daartoe niet strikt te beperken, maar dat zal de hoofdinvulshoek zijn. Eerder vandaag hebben wij de financiën en de aanbod- en de bouwkant van de woningmarkt aan de orde gehad, als onderdeel van onze gesprekken met de ervaringsdeskundigen en de belanghebbenden in het kader van de Tijdelijke commissie Huizenprijzen, die weer een onderdeel is van de reguliere onderzoeksagenda van de Tweede Kamer, bedoeld om de kennis van de Kamer te vergroten op door de Kamer gewenste onderwerpen, in dit geval de woningmarkt.

Wij onderzoeken zo objectief en zo feitelijk mogelijk de mechanismen die van invloed zijn op de prijsvorming op de Nederlandse woningmarkt, waarbij wij met name terugblikken op de afgelopen decennia om te leren van dingen die in het verleden zijn gebeurd die van waarde zijn voor de toekomst.

Ik stel dadelijk eerst de leden van de commissie in de gelegenheid om zich kort aan u voor te stellen. Daarna gaan wij naar u, waarbij ik zal aangeven hoe wij dit uur met elkaar gaan vullen.

De heer **Groot** : Ik ben Ed Groot. Ik zit sinds 2010 in de Tweede Kamer namens de PvdA. Ik ben fiscaal woordvoerder.

De heer **Houwers** : Mijn naam is Johan Houwers. Ik ben lid van de VVD-fractie en woordvoerder ruimtelijke ordening en bouwen. Ik vervang hier vandaag Betty de Boer.

De heer **Knops** : Ik ben Raymond Knops, lid van de CDA-Tweede Kamerfractie en woordvoerder wonen.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik ben Kees Verhoeven van de fractie van D66 en voorzitter van deze commissie.

De **voorzitter**: Op basis van artikel 34, lid 3 van het Reglement van Orde vervangt de heer Houwers vandaag mevrouw De Boer, die normaal de VVD vertegenwoordigt in onze commissie, vanwege haar aanwezigheid bij een hoorzitting van het Belgische en het Nederlandse parlement over de Fyra. Zo ziet u maar, wij houden ons met allerlei zaken bezig. De heer Houwers heeft zich een zeer waardige vervanger getoond van mevrouw De Boer. Wij zijn heel blij dat wij vandaag toch met vier man sterk zijn. Er wordt een stenografisch verslag gemaakt van dit gesprek, dus alles wat u zegt, wordt zowel gehoord als opgeschreven. Wij hebben een uur, dus wij gaan snel aan de slag. Ik geef zo dadelijk u allen het woord voor een korte introductie van uzelf en van de insteek die u op de woningmarkt naar voren wil brengen. Op de vragen die u worden gesteld, krijgt u de gelegenheid om ook nog een aantal opmerkingen te maken die u op uw hart hebt. Ik geef nu het woord aan de heer Salzman van het Kadaster.

De heer **Salzmann**: Voorzitter. Ik ben Martin Salzmann van het Kadaster. Wij registreren en informeren landsdekkend en al heel lang alle rechtsfeiten rond onroerend goed. Dat klinkt heel abstract maar dat heeft te maken met alle aankopen, verkopen en rechten die op land zijn gevestigd. Daarover publiceren wij ook heel veel, onder andere samen met het CBS.

Het ging vandaag over ramingen. De enige raming die wij maken, gaat over het werkaanbod dat wij verwachten. Dat doen wij op basis van een model dat door de TU Delft is ontwikkeld, waarin de groei van het bruto nationaal product en de hypotheekrente staan. Dat model gebruiken wij intern om ons werkaanbod te voorspellen.

De afgelopen jaren zien wij dat onze basisinformatievoorziening steeds beter wordt, omdat wij een spil zijn in het stelsel van basisregistraties van de e-overheid. Wij zien ook dat er steeds meer datasets komen over de woningmarkt, over adressen en gebouwen, die goed gekoppeld kunnen zijn. Dat leidt er ook toe dat wij een steeds transparanter en vollediger beeld kunnen krijgen van de ontwikkelingen op de woningmarkt.

Voor de toekomst is er, als wij de definities nog beter maken en gegevens nog beter koppelen, echt een wereld aan informatie beschikbaar over de woningmarkt en over de transacties daarop. Het is alleen vanuit het Kadaster niet onze positie om te oordelen over die markt. Dus wij zijn wel een spil in die informatievoorziening en alles wat daarmee samenhangt, maar de oordelen en de ramingen zelf liggen veel meer bij andere partijen.

De heer **Van Mulligen**: Ik ben Peter Hein van Mulligen, hoofdeconoom van het CBS. Net als het Kadaster kijkt het CBS alleen terug. We maken een veelvoud aan statistieken, samenhangend met de woningmarkt. Het zijn natuurlijk statistieken over de prijsindex van bestaande koopwoningen, maar het zijn ook statistieken over woningbouwvergunningen, gerealiseerde woningbouw, het zijn gerelateerde statistieken die betrekking hebben op het consumentenvertrouwen en het zijn cijfers over het vermogen en dergelijke. We zorgen voor zoveel mogelijk samenhang, maar voor al die zaken geldt dat we vooral achteruit kijken en niet vooruit.

De **voorzitter**: Dat is helder. Ik geef het woord aan de heer Van de Pas van Pasgoed.

De heer **Van de Pas**: Mijn naam is Leo van de Pas, eigenaar van Woningmarkt cijfers. Pasgoed B.V. is de naam van het moederbedrijf. Met Woningmarkt cijfers proberen wij een bijdrage te leveren aan een transparante woningmarkt. Wij doen dat door middel van het leveren van rapporten op gemeenteniveau. Die worden «gevuld» met data van het Kadaster, het CBS en het Centraal Fonds Volkshuisvesting. Daarmee kunnen wij dus inzoomen op de lokale woningmarkt. In vergelijking met wat het CBS en het Kadaster kunnen presenteren, is dat duidelijk een verdieping. We doen verder veel onderzoek naar alle aspecten van de woningmarkt, hypotheek en dat soort zaken. Daarover publiceer ik en dat doe ik vooral over de factoren op de woningmarkt die van belang zijn en die de prijsvorming mede bepalen.

De **voorzitter**: Dat is helder. Ik geef het woord aan de heer Hukker van de NVM.

De heer **Hukker**: Ik ben Ger Hukker, nauw betrokken bij het wel en wee op de woningmarkt, dus dank voor de uitnodiging.

Wij kijken wel terug om te leren, maar binnen de NVM zijn we vooral bezig met vooruitkijken om te zien wat de vraag is en wat de behoefte van de consument is. We zitten namelijk in een transitieperiode die lang genoeg duurt om een aantal ontwikkelingen eindelijk vorm te geven, bijvoorbeeld die van een aanbodgestuurde markt naar een markt die veel meer vraaggestuurd is. De consument komt daarin veel meer centraal te staan. Je zou kunnen zeggen dat dit de winst is van de crisis.

We komen uit een periode waarin in het casino alleen maar winnaars zaten en we zitten nu in een periode waarin het erop lijkt dat iedereen tot de verliezers behoort. Dat lijkt overigens niet alleen zo. Maar naar mijn idee gaan we weer naar een evenwichtige woningmarkt waarin meer rekening zal worden gehouden met de consument. Zoals ik al zei, is dat de winst van de crisis.

De **voorzitter**: Dat is helder. Tot slot in dit rijtje geef ik het woord aan de heer Paardekooper van het Centraal Fonds Volkshuisvesting.

De heer **Paardekooper**: Ik ben Vincent Paardekooper van het Centraal Fonds Volkshuisvesting. De hoofddoelstelling van dat fonds is het bewaken van de continuïteit van woningcorporaties. In dat verband krijgen we veel met woningbouwplannen van corporaties te maken. Wij kijken in die zin terug: we zien natuurlijk wat de corporaties aan woningbouwplannen realiseren. We kunnen ook in kaart brengen of die plannen financiële gevolgen hebben. We kijken dus zowel terug als vooruit maar we kijken met name vooruit. Voor ons is het namelijk van belang om te beoordelen of plannen van corporaties enigszins passen bij hun financiële polsstok. In dat verband zijn wij dus erg bezig met dit soort zaken. We proberen een en ander goed te volgen.

Ik heb nog een paar dingen te melden, misschien als achtergrondinformatie, die zeker voor de positie van corporaties in dit debat nuttig zijn om te geven. Als je kijkt naar de omvang van de corporatiesector, zie je dat die vrij groot is. In de laatste tien jaar is die omvang wel «teruggelopen». Het aantal absolute woningen is gelijk gebleven, maar de relatieve omvang van corporaties in de totale woningvoorraad is «teruggelopen» van 35% naar 31%. Er is dus sprake van een zekere teruggang, omdat de woningvoorraad in totaliteit in Nederland de laatste jaren behoorlijk is gegroeid.

Een andere ontwikkeling is ook interessant. Het aandeel van de corporaties in de nieuwbouwproductie is de laatste jaren alleen maar vergroot. In 2007 was er nog sprake van een aandeel van 39% wat de nieuwbouw van koop- en huurwoningen betreft. De laatste jaren tendeerde dat aandeel zelfs naar 55%. Dat heeft natuurlijk te maken met teller- en een noemereffect. In totaliteit wordt er minder gebouwd en de corporaties hebben, in vergelijking met andere marktpartijen, relatief doorgebouwd. Je ziet dus dat het aandeel in die bouwproductie in de afgelopen jaren heel erg groot is geworden. In hoeverre dat het geval zal blijven in de komende jaren, is natuurlijk de vraag. Maar ook wat de corporaties betreft is nu als gevolg van meerdere omstandigheden aan de orde in hoeverre ze in dat tempo kunnen blijven doorbouwen.

Met name dit wilde ik nog even toelichten.

De **voorzitter**: Ik geef het woord aan de heer Groot.

De heer **Groot** : Dit is een uiteenlopend gezelschap. Het is daarom ook niet nodig om overkoepelende vragen te stellen. Ik heb een heel stel afzonderlijke vragen te stellen.

Mijn eerste vraag stel ik aan de vertegenwoordiger van het Kadaster. Hij heet de heer Salzmann, maar hij staat anders op de lijst. In zijn paper staat verrassend genoeg dat het aandeel starters op de woningmarkt behoorlijk is gestegen. In heel veel voorgaande sessies hebben we juist gehoord dat het grote probleem is dat de woningmarkt op slot zit omdat de starters het laten afweten. Wordt het grote aantal starters gesignaleerd omdat de rest uit de markt is en daalt het absolute aantal nog steeds, of is het aantal starters op de woningmarkt inderdaad nog steeds heel behoorlijk?

De heer **Salzmann**: Het voordeel van onze registratie is dat wij ook kunnen zien wie de actoren op de markt zijn. Als iemand bij ons niet ingeschreven staat, is hij daarmee een starter. De constatering is dat het aandeel starters best groot is. Je ziet natuurlijk wel dat het totale aantal transacties fors is gedaald. Ik kan nu dus geen uitspraak doen of het in absolute aantallen echt wel groter is. Net als al deze ontwikkelingen is ook deze relatief.

De heer **Groot** : Je kunt dus absoluut niet zeggen dat de starters van de woningmarkt verdwenen zijn.

De heer **Salzmann**: Uit onze cijfers blijkt dat niet.

De heer **Groot** : Ik heb ook een vraag aan de heer Van Mulligen van het CBS. Hij zegt dat het CBS terugkijkt. Op één onderwerp is dat natuurlijk niet zo, namelijk de demografische ontwikkelingen. Op dat punt kijkt het CBS wel degelijk vooruit. Daarover gaat mijn vraag. We hebben in voorgaande sessies al gehoord dat er voor de ramingen van de woning-behoefte echt wordt gekeken naar de demografische ontwikkeling. Er werd ook gezegd dat de bevolkingsontwikkeling heel onzeker is. Kan de heer Van Mulligen zeggen hoe betrouwbaar de ramingen van de huishoudensontwikkelingen zijn? Zijn die heel stabiel? Kun je met redelijke zekerheid voorspellen dan wel voorzien hoe het aantal huishoudens zich ontwikkelt of is dat tamelijk volatiel?

De heer **Van Mulligen**: Het CBS maakt inderdaad ramingen over bevolkingsomvang, waaronder ook het aantal huishoudens. Daarbij geldt in het algemeen dat die prognoses met enige regelmaat worden herzien. Daarnaast is het natuurlijk zo dat hoe verder je in de toekomst kijkt, hoe groter de onzekerheid is. Laat ik me daarom beperken tot de komende jaren. Voor de komende tien jaar is de prognose dat er ieder jaar gemiddeld zo'n 55.000 huishoudens bij komen. Op dit moment is de bouwproductie niet voldoende om aan de vraag van die extra huishoudens te voldoen.

De heer **Groot** : Maar u ziet niet dat die ramingen voor de huishoudensontwikkelingen voor de komende tien jaar tussentijds heel fors worden bijgesteld? Zegt u dat je het met redelijke zekerheid kunt zeggen?

De heer **Van Mulligen**: Er zit natuurlijk altijd enige ruis in, maar die is niet zodanig dat de prognoses volledig buiten iedere waarheid vallen. Het gemiddelde van 55.000 zal misschien uiteindelijk tussen de 50.000 en de 60.000 uitkomen, maar zal niet radicaal anders zijn dan dat.

De heer **Knops** : De sessies hiervoor hebben we gesproken over het effect van ramingen, goedbedoelde initiatieven van de Rijksoverheid, op het aanbod. De conclusie is in ieder geval dat het aanbod heel vaak achtergebleven is bij de vraag in de tijd dat het bergopwaarts ging. De heer Van der Pas zei zojuist dat hij gebruikmaakte van de gegevens van het CBS en het kadaster en tegelijkertijd zelf iets is begonnen omdat hij van mening was dat er onvoldoende kwalitatief goede data aanwezig zijn. Kan hij verder ingaan op het probleem van kwaliteit en kwantiteit van de ramingen in het verleden en op de vraag waar we nu op moeten sturen om te voorkomen wat er in het verleden is gebeurd, namelijk dat er nooit voldoende aanbod was?

De heer **Van der Pas**: Dat blijft bij een poging, want de factoren zijn zo divers en de impact van alle factoren op elkaar wisselt in dermate hoog tempo dat het heel moeilijk te volgen is. Als we bijvoorbeeld kijken naar de huishoudensontwikkeling, zien we dat per jaar 1,5 miljoen personen in Nederland verhuizen. In theorie zou je dus kunnen zeggen dat over tien tot elf jaar elke Nederlander op een andere plek woont. Als je naar de regio's kijkt, zie je hoe divers de ontwikkelingen kunnen verlopen. De ene regio kan heel hard groeien terwijl de andere krimpt. Die effecten zijn ook breeduit in de media aanwezig.

Datzelfde zien we bij de ontwikkeling van de gemiddelde koopsom. In 2012 waren er nog steeds gemeenten waar de gemiddelde koopsom is gestegen en waar ook het aantal transacties is toegenomen. Je ziet ook het omgekeerde. In andere gemeenten is de prijsval nog groter geweest en is het aantal transacties opnieuw afgenomen. Als je de woningmarkt van onderop goed wilt sturen, zul je van onderop, vanuit de regio, op gemeentelijk en op provinciaal niveau, moeten beginnen. Uiteindelijk moet je dat samenvoegen tot een groter geheel. De verschuivingen onderling zijn dermate fors dat het eigenlijk niet doenlijk is om één programma, één lijn voor heel Nederland uit te zetten.

De heer **Houwers** : Als je kijkt naar ramingen en toekomstbespiegelingen, zijn voor starters de omstandigheden op dit moment bijzonder gunstig. Ze krijgen wellicht meer woning voor hun geld. Bovendien is de rente relatief laag. Toch komen zij te weinig op de markt en zien we dat de doorstroming er niet echt is. Mijn vraag aan de heer Hukker is of hij kan aangeven waaraan het in zijn beleving mankeert en wat we zouden kunnen doen om dit te keren.

De heer **Hukker**: De heer Groot vroeg hoe het mogelijk is dat het aantal starters procentueel is gestegen. Nominaal is hun aantal niet gestegen, maar in een bijna gehalveerde woningmarkt zie je dat starters toch een eerstewoningbehoefte hebben. Het is vaak geen vrije keuze, maar soms een gedwongen keuze omdat ze in de huursector niet aan de bak kunnen komen, ook niet in de vrije sector. Ze kopen dan maar next-best een huis. Corporaties zijn een goed voorbeeld. Die verkopen al jaren ongeveer 15.000, 16.000 woningen, maar als de markt gehalveerd is, neemt het percentage fors toe. 12% van alle transacties op dit moment komt voort uit verkooptransacties van corporaties.

Dan terug naar de vraag van de heer Houwers, die zegt dat men hetzelfde huis krijgt voor minder geld. Deels wordt dat afgebroken omdat niet alle starters meer hypotheek krijgen. Ook is er het psychologische effect van dalende prijzen. Slimme kopers stappen wel in. Zij prijzen alleen in wat ze de komende jaren nog verwachten. Verder is er nog de categorie die zegt: ik zie betaalbaar aanbod, maar in die wijk of in die omgeving wil ik gewoon niet kopen. U kent de wijken ook: van Rotterdam-Zuid tot Gouda, de Westelijke Tuinsteden en noem het allemaal maar op. Dat zijn omgevingen waarvan de consument zegt: ik heb geen vertrouwen dat het daar goed komt, dus ik stap daar niet in.

De heer **Houwers** : Wat kunnen wij doen? Deze factoren kunnen wij als politici niet echt beïnvloeden.

De heer **Hukker**: Inderdaad. U kunt die niet beïnvloeden, maar u kunt wel uw gezond verstand gebruiken. Er moeten niet te veel afbraakmaatregelen worden genomen die het starters die op dit moment wel willen kopen, lastig maken. Daarmee bedoel ik niet dat we gelijk weer gaan overcrediteren en dergelijke. Maar we hebben een veranderende arbeidsmarkt, een

crisis waarbij heel veel mensen met andersoortige arbeidsovereenkomsten zitten. Daarop is onze financieringsmethodiek niet afgestemd. Het wordt hoog tijd dat we ook daar verduurzamen. We zijn kwetsbaar geworden met betrekking tot financieringen de afgelopen jaren. Ik ben dus groot pleitbezorger van innovatie. Die hoeft niet van de politiek te komen, maar wel van de markt. Er moet worden gekeken naar nieuwe hypotheekvormen, transparantere vormen waar consumenten wel op kunnen instappen.

De heer **Knops** : Ik kom terug op het centrale thema waarom het aanbod niet voldoende reageert op de vraag. Ik kom terug bij de heer Van de Pas, maar ik daag ook het CBS en het Kadaster uit om daarop te reageren. Er zijn behoorlijke regionale verschillen te onderkennen. Er zijn ook conclusies te trekken omtrent de vraag waarom het aanbod op de ene plaats beter gereageerd heeft dan op andere plaatsen. Kunt u daar iets over zeggen op basis van de cijfers die u allen onder uw hoede hebt?

De heer **Van der Pas**: De verschillen zijn fors. De goedkopere provincies wat betreft de gemiddelde koopsom zijn Limburg, Groningen, Friesland en Zeeland. Die provincies hebben de afgelopen tien, twaalf jaar een inhaalslag gemaakt. De prijzen zijn daar relatief meer gestegen, maar nu ook weer iets gedaald. Als je de prijzen over een termijn van tien, twaalf jaar bekijkt, zie je toch een inhaalslag. De prijzen ontwikkelen zich zeer divers.

Het consumentenvertrouwen heeft in mijn beleving de allergrootste invloed op het zo slecht op elkaar aansluiten van vraag en aanbod. Aan het begin van de crisis, eind 2008/2009, was er sprake van bepaalde ontwikkelingen in de markt. In 2009 was er een transactiedaling van 35% en een prijsdaling van 5% à 6%. Die transactiedaling vormde het grootste probleem. Dat kun je op basis van de economische wetten en factoren eigenlijk niet verklaren. Er was toen nog nauwelijks iets met de werkloosheid aan de hand. De hypotheekrente was laag. Het consumentenvertrouwen daalde iets, maar eigenlijk blijft het voor mij de grote vraag hoe de markt in een jaar tijd zo in elkaar kon storten. Natuurlijk heeft dat met het consumentenvertrouwen te maken. Terwijl men in de jaren negentig niet alleen kon kopen, maar vooral ook wilde kopen, is in 2009 namelijk een kopersstaking begonnen. Op dit moment zijn er potentieel voldoende mensen om een huis te kopen, maar zij doen het niet omdat ze het zaakje niet vertrouwen. Ze wachten af. Dat is eigenlijk het grootste probleem waardoor de markt niet op gang komt.

De **voorzitter**: Wil de heer Salzmann of de heer Van Mulligen nog op de vraag reageren?

De heer **Salzmann**: Het Kadaster registreert op het moment van koop en verkoop, als vraag en aanbod bij elkaar komen. Wij hebben het aanbod dus niet zo goed in beeld. Met alle gegevens die we zo langzamerhand hebben, als je de data goed bij elkaar brengt, kan dit de feitelijkheid achteraf beter worden verklaard. Wij kunnen dat echter niet aan de hand van het sentiment op de markten.

De **voorzitter**: Ik heb zelf nog een vraag voor de heer Van Mulligen en de heer Hukker. In hoeverre zijn de ramingen in de afgelopen decennia van invloed geweest op het overheidsbeleid? In hoeverre is er volledig afgegaan op behoeferamingen voor woningbouwprogramma's? En in hoeverre waren die ramingen accuraat? Of kun je terugkijkend zeggen: die ramingen waren er wel, maar die hebben helemaal geen goede voorspel-

lende waarde gehad en daardoor hebben we in de afgelopen decennia te weinig of te veel gebouwd? Kunnen zij daar iets over zeggen?

De heer **Van Mulligen**: Ik durf niet te zeggen hoe de ramingen precies gebruikt zijn. Er worden natuurlijk deels huurwoningen gebouwd en daarbij spelen vooral sociale woningbouwverenigingen een rol. Bij de bouw van koopwoningen spelen private marktpartijen een grote rol. Zoals de heer Paardekoper net al zei, zijn huurwoningen veel minder conjunctuurgevoelig. Het aantal huurwoningen dat gebouwd wordt, fluctueert in de loop van de tijd veel minder. Je merkt dat de woningbouw vooral inzakt bij partijen die voor de markt bouwen, kopers en private projectontwikkelaars. Vooral aan die kant van de sector is de woningbouw ingestort. Het aanbod van dergelijke woningen reageert namelijk vrij snel op de vraag. Behalve een sterke daling van de huizenprijzen, zien wij een nog grotere daling van het aantal transacties. Daardoor wordt het voor projectontwikkelaars, bouwers, moeilijk om eenmaal gerealiseerde nieuwbouwwoningen te verkopen. Zij reageren daarop door fors minder woningen te bouwen.

De heer **Hukker**: Met de ramingen in een verkopersmarkt is eigenlijk niet zoveel mis. De markt neemt het aanbod dan toch wel op. De wind zit dan mee, de rente is laag, het consumentenvertrouwen is goed en de bestedingsruimte neemt toe. Je kunt alles opnoemen; alles zit dan mee. Dan maskeert het kopersgedrag de kwaliteit van de ramingen. Het is veel moeilijker om in huidige tijden ramingen te maken dan als je de wind mee hebt. Gemeentes en provincies zitten nu wat betreft ramingen in een soort rouwproces. Op basis van grondexploitatie en allerlei andere voorzieningen waren zij er namelijk bij gebaat. Inmiddels weet u van deskundigen die tijdens deze hoorzitting hebben gesproken dat er ook allerlei andere zaken werden gedaan, vanuit de grondexploitatie, die goed waren voor de samenleving. Daar komt dan ineens een knik in. Zo'n 1,2 à 1,5 miljoen huishoudens zijn in principe wel tot verhuizen geneigd, maar je moet precies weten wat achter consumenten schuilgaat, hoe ze verleid kunnen worden en met welke elementen ze rekening houden. Consumenten zeggen nu: ik vertrouw het niet door de bezuinigingen die op mij afkomen. Zij zeggen ook: ik wil niet meer in allerlei beleggingsproducten terechtkomen; ik zie de wereld veel transparanter en ik wil ook sneller van mijn lening af en meer aflossen. De politiek hoeft minder lenen eigenlijk niet eens op te leggen, want dat is gewoon consumentengedrag. Je ziet dus ook dat nu tal van ramingen veel te positief zijn. Gemeenten die daarmee rekening hebben gehouden in hun grondexploitatie, willen er ook bijna geen afstand van doen en zoeken naarstig naar oplossingen om die ramingen toch overeind te kunnen houden.

De **voorzitter**: Met name in de periode voor de eeuwwisseling, in de echte hoogtijdagen in de jaren negentig, met een enorm stijgende woningmarkt, was er door allerlei factoren een vraagtoename, ook door de ruimere financieringsmogelijkheden. Het aanbod daarentegen was heel inelastisch. Het reageerde daar traag op. In dit blok zoeken we met name naar een antwoord op de volgende vraag: hebben de ramingen die de gemeenten of het Rijk gebruikten, invloed gehad op het beperkt aansluiten van het aanbod op de toenemende vraag? Kan een van u daar iets over zeggen? Of is dat heel lastig? Ik zie dat de heer Paardekoper daar in ieder geval iets over wil zeggen.

De heer **Paardekooper**: Ik kan er wel iets over zeggen. Wij hebben een paar jaar geleden een analyse gemaakt en daarbij in kaart gebracht wat de verschillen waren tussen enerzijds de ramingen op rijksniveau voor de woningbouwontwikkeling en de verdeling daarvan op regionaal niveau en anderzijds de van corporaties ontvangen plannen. We hebben niet gezocht naar verklaringen, maar middels analyses sec bekeken of die twee met elkaar matchten. Ons viel op dat de ingeleverde voornemens van corporaties, die voor een deel tot stand zijn gekomen in en als het goed is de resultante vormen van een proces van lokaal met elkaar praten over wat verstandig is, niet heel erg spoorden met wat je vanuit de rijksramingen zag voor de verschillende gebieden in Nederland. We hebben ons dus niet verdiept in de vraag hoe dat komt; dat is ook niet onze taak. Het was in ieder geval op zijn minst opvallend dat die twee niet echt op elkaar leken. De vraag is dan inderdaad waar dat in zit. Is het de ene kant of de andere kant, of heeft het met beide te maken? Ik zal die vraag niet beantwoorden, maar het is misschien wel interessant om daarop door te gaan.

De heer **Knops** : Kan de heer Paardekooper zeggen of de voornemens structureel hoger of lager waren dan de rijksramingen? Of is dat niet te zeggen?

De heer **Paardekooper**: Daar zitten wel een paar dimensies in. We krijgen jaarlijks van corporaties ramingen betreffende hun plannen. Dat is eigenlijk een ander onderwerp. We zien, en hebben dat in de analyses ook laten zien, dat die voornemens vaak een enorme boeggolf aan plannen laten zien en dat een groot deel van de plannen in ieder geval niet in de aangegeven periode tot stand komt. Dat is de vertragingfactor, misschien ook het optimisme, in die plannen.

Ik doelde net echter op iets anders. Als je die voornemens vertaalde naar waar het regionaal zou neerslaan, dan kun je zien dat de regionale vertaling van die voornemens niet spoorde met de rijksrekenarij op basis waarvan men verwachtte te kunnen zeggen hoeveel in welke regio nodig zou zijn en ook enigszins voor welke categorieën. Die twee kanten matchten dus niet met elkaar. Dat was voor ons een vrij opvallende constatering.

Het heeft er niet toe geleid dat datgene wat corporaties hebben gebouwd, zeker in de huursector, niet verhuurbaar is. Er is tot nu toe immers nauwelijks sprake van verhuurbaarheidsproblemen in Nederland. Er zijn wel regio's waar het iets moeilijker is, maar gemiddeld genomen zijn er wat dat betreft niet veel problemen. Bij de programmering spelen in ieder geval de volgende vragen: wat is echt wenselijk en nodig en uit welke ramingen krijg je dat goed in beeld? Ik heb het met name over de nationale ramingen. Net werden ook ramingen aangehaald die meer op lokaal en regionaal niveau worden gemaakt en waarbij men ook te maken heeft met grondexploitatie. Dat zijn weer heel andersoortige ramingen dan de rijksramingen die worden gemaakt over de programmering van wenselijke woningbouw.

De **voorzitter**: Ik heb nog één vraag. Ik wilde de heer Van de Pas ook nog een vraag stellen, die hij gelijk kan meenemen in zijn antwoord. De heer Van de Pas geeft eigenlijk aan dat er nog geen transparant totaalsysteem is. Dat herinner ik me uit uw inbreng, mijnheer Van de Pas. Denkt u dat het mogelijk is om zo'n transparanter totaalbeeld van de woningmarkt te ontwikkelen? U doet dat op lokaal niveau. U schrijft eigenlijk: er is nog geen totaalkoppeling van alle beschikbare gegevens. Die zijn nog steeds

versnipperd en daardoor ook ontoegankelijker. Wat kunnen we in de toekomst doen om dat te verbeteren?

De heer **Van de Pas**: Ik wil nog even terugkomen op de vorige vraag. Het is algemeen bekend dat de planvoorraad bij gemeenten vele malen groter was dan datgene wat daadwerkelijk werd uitgevoerd. De markt geeft het volgende beeld: de gemeente wil graag bouwen, het college van burgemeester en wethouders ziet dat graag, bouwers willen graag bouwen, ontwikkelaars willen graag ontwikkelen en makelaars willen graag verkopen. Dan kan ik niet anders bedenken dan dat het toch te maken heeft met procedures van plannen. De voorbereidingstijd is lang geweest. Dat heeft processen in die jaren tegengehouden. Aan iets anders kan ik het moeilijk toewijzen.

De **voorzitter**: Dus u denkt dat er ook sprake is geweest van een bewust aansturen op schaarste? Niet eens dat dit slecht was ... In het vorige blok werd gezegd dat het bijvoorbeeld nodig was om op een grote Vinex-locatie, die door haar omvang een bepaald risico had, een schaarste te hebben. Maar denk ook aan het openhouden van bepaalde natuurgebieden. Op die manier is ook wel bewust op schaarste aangestuurd. U zegt: het ligt toch vooral aan de regels, de procedures en de doorlooptijd?

De heer **Van de Pas**: Die spelen een rol. Los van de vraag of steeds op de juiste locatie is gehandeld, als je kijkt naar de wens van de consument. Ik denk dat overigens niet. Daardoor kun je incidenteel lokaal best tegen problemen aanlopen. Uiteindelijk was er naar mijn beleving geen tekort aan plannen of planvoorraad.

De heer **Houwers** : Wij kijken naar ramingen en vooral ook naar de wensen qua kwaliteit en soort woningen voor nieuwbouwwoningen, dus wat wordt toegevoegd. Als wij kijken naar de totale hoeveelheid woningen en de totale woningbehoefte in de toekomst, voldoen heel veel bestaande woningen misschien niet aan de wensen van de toekomstige bewoners. In hoeverre is dat bij u in beeld? In hoeverre wordt daarover met lokale overheden, provincies of belanghebbenden gesproken, in hoeverre wordt dat uitgewisseld?

De heer **Van de Pas**: Wij hebben een woningvoorraad. Voor de gewenste voorraad in de toekomst zie je bepaalde verschuivingen. Dat heeft onder andere te maken met de gezinsverdunding. Er zijn steeds meer huishoudens van één persoon. De vergrijzing vraagt om een ander type woningen. Er zullen natuurlijk woningen zijn die qua leeftijd en onderhoud deels achterhaald zijn. Daar liggen dus opdrachten om zowel in de nieuwbouw als in de herstructurering of renovatie stappen te maken. In een tijd dat je de wind in de zeilen hebt, kan dat wat makkelijker dan in de periode waarin wij nu zitten. In de Limburgse regio zie ik echter dat elk jaar opnieuw stappen vooruit worden gezet. Misschien gaat het niet snel genoeg, maar ik zie toch dat men heel goed en heel bewust werkt aan de kwaliteitsverbetering.

De heer **Houwers** : Dat levert daadwerkelijk overleg op met gemeenten? Ik vraag dat ook aan de heer Hukker.

De heer **Van de Pas**: Ja.

De heer **Hukker**: Te weinig. Ik steek de hand in eigen boezem. In de periode waar wij uit kwamen, kwam je met een product dat feitelijk in de

markt een zetje zou krijgen, nog weg. Dat had alles te maken met de enorme vraag in de markt. De ramingen zijn systematisch te positief. Ik ervaar dat nog steeds. Dat is zo vandaag de dag en was zo in het verleden. Alleen in het verleden had je de wind mee en nu heb je hem pal op kop. Dat heeft alles te maken met het gebrek aan kennis over de consument en consumentengedrag. De vergrijzing komt eraan. Dat kan iedereen zien. Men zegt: appartementen bouwen, bouwen, bouwen, bouwen. Dat zie je ook in kleine kernen waar geen enkele appartementencultuur is, gebeuren. Daarbij gaat men feitelijk voorbij aan de woonwens van de consument. Als je aan dezelfde ouderen vraagt hoe zij oud willen worden, willen ze dat het liefst in hun eigen woning als een aantal voorzieningen in de buurt op een goed niveau wordt gebracht. Als er een nieuw product komt, weet je dat die mensen heel scherp letten op een aantal factoren waaraan de nieuwe woning moet voldoen. Denk aan buitenruimte, berging, uitzicht en dergelijke. In de vertaalslag naar allerlei plannen zie je dat er onvoldoende rekening wordt gehouden met die consumentenwensen. In een tijd als deze wordt dat afgestraft. Daarom ben ik positief over het feit dat als je nog wat wilt in de bouw en in de ontwikkeling, je veel meer rekening moet houden met de bewoners aan zowel de huur- als de koopkant. Dat is feitelijk de winst van de crisis, maar de ramingen zijn systematisch te positief omdat die vaak zijn ingegeven door demografische ontwikkelingen en voorbijgaan aan feitelijk consumentengedrag. De onderzoeken die gemeenten vaak doen en die zich terugvertalen in woonvisie, zijn kwantitatief en kwalitatief onder de maat, waardoor de vraag systematisch te hoog is en men feitelijk te veel gaat bouwen en ontwikkelen. Dan raakt men na zes jaar ontwikkelen teleurgesteld, omdat dezelfde consument het niet oppakt.

De heer **Groot**: Zegt de heer Hukker nu dat er bij gemeenten te veel aan wensdenken wordt gedaan in de woonvisie en in de planning?

De heer **Hukker**: Men denkt over het algemeen dat men wel weet wat die consument wil, maar dat is niet zo. Allerlei dingen spelen een rol: stedenbouwkundigen die vinden dat iets mooi is, verdichting omdat men in de grondexploitatie rekening houdt met een bepaalde grondprijs en noemt het allemaal maar op. De consument wordt daardoor geconfronteerd met een product dat niet meer conform zijn wensenlijstje is en maakt die stap niet. In de toptijd verkochten wij nieuwbouw en bestaande bouw bij elkaar zo'n 260.000 woningen op een woningvoorraad van 7,2 miljoen woningen. Dat geeft al aan dat de verhuisgeneigdheid of de koopbereidheid veel kleiner is dan veel mensen denken, zelfs in deze tijd. 95% verhuist op dit moment gewoon niet. Dat wil niet zeggen dat er niet meer zouden willen verhuizen, maar Nederlanders zijn redelijk honkvast. Als hun kinderen studeren of tegen de tijd dat zij gaan studeren, zegt de gemiddelde Nederlander: ik blijf hier nog even wonen, want ik wil dat mijn kinderen een goede toekomst hebben en kunnen studeren. Dan worden verhuisplannen nogal eens uitgesteld. Op beleidsmatig niveau verplaatst men zich onvoldoende in de consument, of het een starter, een oudere of een doorstromer is. Daardoor zijn ramingen eigenlijk altijd te positief.

De **voorzitter**: Zegt u dat ramingen ook een gevolg zijn van de beleidsmakers en de beleidsgedachten die erachter zitten?

De heer **Hukker**: Ja, dat heeft ook te maken met mijn buurman van het CBS, de vergrijzing en de vertaalslag. Er komen nog 600 à 700.000 gezinnen bij. Iedereen zegt «hosanna», want je hoeft eigenlijk niks te doen

aan die markt. Maar wat willen die mensen precies? Waar willen zij precies wonen, in welke wijken wel en in welke wijken niet? Waar gaan zij zich vestigen? Ik moet het eerste onderzoek nog tegenkomen dat daarover gaat. Er wordt ook gezegd: wij gaan kleine woningen bouwen, want wij krijgen zoveel eenpersoonshuishoudens. Is weleens gevraagd aan een eenpersoonshuishouden hoe men graag zou willen wonen? Dat is niet een eenkamer- of een tweekamerwoning. Men heeft ook de wens om in een driekamerwoning te wonen. Daar gaat het mis. Daar moeten wijzelf een betere rol spelen in de richting van de beleidsmakers door betere data over die vragen neer te leggen. Wij worden dan echter geconfronteerd met wethouders en partijen die zeggen: ik ga daar niet aan voorbij, ik heb wat aan de gemeenteraad uit te leggen waarom er geen vraag is naar appartementen en ik er wel weer honderd wil toevoegen in mijn woonplaats.

De **voorzitter**: Dat is helder. Ik wilde nog even naar de grond- en bouwkostenregistratie toegaan, maar de heer Groot kijkt mij aan alsof hij nog een andere vraag wil stellen. Dat mag.

De heer **Groot**: Ik heb richting het Centraal Fonds Volkshuisvesting nog een vraag over ramingen en het in beeld van de vraag. Dat bureau registreert geen vraag, maar is een financieel toezichthouder. Uit onderzoek van het CFV blijkt dat er geen verband is tussen de ramingen en de feitelijke bouwproductie van woningcorporaties. Is dat niet een beetje vreemd? Woningcorporaties worden geacht voor de behoefte te bouwen. Het CFV geeft ook oordelen wanneer er onvoldoende gepresteerd wordt qua bouwproductie. Is het niet een beetje vreemd dat blijkbaar niemand beoordeelt in hoeverre woningcorporaties voldoen aan de vraag zoals die zich uit in woningbehoefte?

De heer **Paardekooper**: Misschien is het goed een onderscheid te maken tussen het financieel toezicht door het CFV en het volkshuisvestelijk toezicht dat iets zou moeten vinden over wat men feitelijk doet in kwaliteitstermen. Dat ligt niet bij ons. Wij mogen er formeel geen opvatting over hebben. Het ministerie gaat daarover. Een ander punt waarover misschien wat verwarring in de discussie ontstaat, is de vraag over welke soort ramingen wij het nu eigenlijk hebben. Ik heb het net gehad over een onderzoek waarbij wij bekijken hoe door de centrale overheid aangeleverde ramingen van wat men in verschillende regio's verwacht matchen met de voornemens van corporaties. Er is ook een aantal keren gesproken over ramingen op regionaal of lokaal niveau. Dat zijn andersoortige ramingen dan de ramingen die op nationaal niveau zijn gemaakt met allerlei analyses. Ik ga ervan uit dat corporaties bij het nadenken over de vraag welke investeringen wenselijk zijn in gesprek treden met gemeenten en regio's en dat zij daarover gezamenlijk tot prestatieafspraken komen, wat de ene keer beter gaat dan de andere keer. Dan heb ik het over het systeem waarin corporaties moeten functioneren. Als ik zeg dat de ramingen die wij kennen niet aansluiten bij de voornemens die wij zien, dan wil dat niet zeggen dat de voornemens van de corporaties dus niet aansluiten bij de lokaal levende wensen. Ik hoor de heer Hukker daarnet zeggen dat je veel kunt zeggen over de wijze waarop lokaal prestatieafspraken en woonvisies tot stand komen. Misschien wordt de vraag onvoldoende door een gemeente gearticuleerd. Dat hebben wij niet onderzocht; het is een heel ander vraagstuk dan ik daarnet bedoelde.

De heer **Groot**: Het is dus ook mogelijk dat de analyses op centraal niveau niet kloppen?

De heer **Paardekoper**: Door dit te analyseren, door de discussie aan de orde te stellen, willen wij aangeven dat wij deze zaken eens met elkaar moeten confronteren. Wij zijn niet de instantie om daarop door te gaan. Het lijkt mij nuttig dat andere partijen hierop inzoomen. Misschien moeten wij constateren dat datgene wat men lokaal doet, heel goed past. Maar voor hetzelfde geld is het niet perfect.

De heer **Knops**: Wij hebben met verschillende deskundigen gesproken over de totstandkoming van de prijs van woningen. Er zit een marktcomponent in, maar ook de kostencomponent van bouw- en grondkosten. Wat weten wij? Meten is weten. Als je het niet kunt meten, hoe kun je dan beleidsmatige conclusies trekken? Wie van u is in staat om iets zinnigs te zeggen over de bouw- en grondkostenontwikkeling, ook regionaal? Zijn wij in staat om dit soort gegevens boven tafel te krijgen? Wordt een en ander überhaupt geregistreerd? Tot op heden hebben wij de vinger hier niet echt achter kunnen krijgen. Misschien kunt u ons verder helpen.

De heer **Hukker**: Het is voor u niet transparant, maar als je even graaft, is het heel transparant. Een eengezinswoning kost in Nederland € 100.000 sec aan bouwkosten, terwijl ik ze nog iedere dag voor € 230.000 of € 240.000 vrij op naam moet aanbieden. En dan is het nog spannend of de exploitatie rondkomt. De hamvraag is: waar gaat die € 130.000 vrij op naam naartoe? Dat heeft deels te maken met grondeigenaren die zeggen: als ik een besparing in mijn bouwkosten weet te realiseren, hoef ik niet te veel in te leveren op de grondprijs. Je ziet daarnaast de verevening. Scholen zijn vernieuwd met een beoogde opbrengst uit de grond om die school, dat zwembad of die sporthal te financieren. Aan iedere woning kwam een constructeur aan te pas. Een architect kreeg een opdracht. Ik noem de makelaar. Er zaten steeds meer partijen in de keten, ook partijen die nauwelijks toegevoegde waarde leverden. Dat wordt er op dit moment allemaal uitgesaneerd. Ik zie dus een immense kostprijzdaling, maar het blijft hangen op het feit dat de nieuwbouw in de praktijk niet veel goedkoper wordt. Er zijn allerlei commitments aangegaan, dus die rekeningen staan feitelijk nog open. Als de commissie dat wil, kan ik haar zo een gemiddelde berekening laten zien. Dan ziet zij dat de feitelijke grondprijs en de bouwkosten over het algemeen een redelijk beperkt aandeel vormen in de totale stichtingskosten van een nieuwe woning.

De **voorzitter**: Wij gaan graag op dat aanbod in: zo'n berekening stellen wij op prijs.

De heer **Knops**: Ik was wat prikkelend. Wij hebben natuurlijk een paar van die berekeningen gezien op microniveau. De vraag is of er een geaggregeerd bestand is op basis waarvan wij conclusies kunnen trekken. De heer Hukker zegt: dat kan ik u zo aanleveren. Maar de vraag is of je voor elke woning en ook geaggregeerd naar een totaal zo'n berekening kunt maken. Pas dan kun je echt beleidsmatige conclusies trekken. Iedereen voelt wel ongeveer waar het zit, ook wat betreft de grond, want dat is ook uitgebreid aan de orde geweest, maar de vraag is of die gegevens aanwezig zijn bij het Kadaster, bij het CBS of bij de heer Van de Pas, die op zoek is naar nieuwe gegevens.

De heer **Van de Pas**: Over nieuwbouw hebben wij nog niet zoveel gegevens, maar het CBS publiceert over de bouwkosten van woningen, dus die zijn daar heel makkelijk op te vragen, net als de ontwikkeling van de bouwkosten. Ik ben het met mijn buurman eens dat de markt de eindprijs bepaalt. Het is grondprijs, bouwkosten en ontwikkelingskosten

en vervolgens is de vraag wat die woning kan opbrengen. Dat was het beeld in het verleden en die marktvraag zal er ook in de toekomst blijven. Het is vooral de consument die bereid en in staat was om die eindprijs te betalen. Als je kijkt naar regionale of provinciale bouwkosten, zie je grote verschillen. Het kan niet waar zijn dat het bouwen van een woning in Limburg € 100.000 kost en diezelfde woning in Utrecht, Noord- of Zuid-Holland € 200.000.

De heer **Knops**: Even voor ons gevoel, zijn die verschillen echt zo groot?

De heer **Van de Pas**: Dit is even over de duim, maar gaat u er maar vanuit dat dit een serieuze benadering is. Je ziet ook dat de corporaties de afgelopen jaren in staat waren om nieuwbouwwoningen te realiseren voor de verkoop en om daar winst op te genereren die in de sociale sector werd geïnvesteerd. Ook dat geeft aan dat er ruimte zit tussen bouwkosten, grondprijs en eindprijs.

De heer **Salzmann**: U stelt de vraag heel breed, zodat deze moeilijk te beantwoorden is, maar je kunt de gegevens van de laatste jaren op kavelniveau terugvinden, bij de kavels die zijn verkocht, en dan is de grondprijs een-op-een traceerbaar. Met die gegevens, die koppelaar zijn, denk ik dat wij die analyse wel scherper kunnen maken, maar dan hebt u ook gegevens van anderen nodig, wilt u dat volledig integreren.

De heer **Van Mulligen**: Het CBS heeft geen directe gegevens over de grondkosten, vooral omdat deze niet direct meetbaar zijn, zoals de heer Hukker al aangaf. Wel hebben wij een beeld van de prijsontwikkeling van nieuwbouwwoningen, waar de bouwkosten en de grondkosten groten-deels in zitten. Daaruit blijkt dat de prijzen van nieuwbouwwoningen redelijk in de pas lopen met die van bestaande koopwoningen. Het is duidelijk dat dit verschil niet of nauwelijks in de bouwkosten kan zitten. Dat zal voornamelijk in de grondkosten zitten. Zoals mijn buurman zei, hetzelfde nieuwbouwhuis kost in Limburg bij wijze van spreken € 200.000 meer als je het in Noord-Holland of in Utrecht neerzet. Het verschil in grondkosten hangt vooral samen met de locatie en de ontwikkeling van prijzen van bestaande woningen.

De **voorzitter**: Wij hebben de afgelopen weken ook gezien dat de residuele grondprijsberekening de koppeling tussen de nieuwbouwprijs en de bestaande prijs eigenlijk volledig verklaart. Toch zijn er mensen die zeggen dat de grondprijs een black box blijft. Wat gebeurt er met dat geld? Hoe wordt er gehandeld op dat gebied? Dat geldt in zekere zin ook voor de bouwkosten, zeggen anderen dan weer. Kun je in het algemeen zeggen dat die gegevens op de een of andere manier transparant zijn of niet? Wat vindt u daarvan? Wij horen verschillende benaderingen en het hangt er ook heel erg vanaf aan wie je het vraagt.

De heer **Paardekooper**: In ons antwoord op jullie vragen hebben we daar wel iets over gezegd. Het Centraal Fonds krijgt van corporaties op basis van realisatiecijfers wel inzicht in de stichtingskosten van hun projecten, maar dat zijn outputcijfers en de opbouw daarvan kennen wij niet en detail. Je ziet dat er in de afgelopen jaren eerst een heel sterke stijging is geweest van de stichtingskosten die corporaties kenden. Vanaf 2010 zie je een sterke afvlakking daarvan, mede als gevolg van de verslechterende markt en bestedingen. Je ziet ook dat het aandeel van grond relatief laag is in de stichtingskosten, maar corporaties hebben daarbij een bijzondere positie, als je deze vergelijkt met marktpartijen. De bouwkosten in de

voornemens lijken sterk te stabiliseren, omdat men duidelijk heeft gereageerd op het nieuwe financiële tij. Wij kunnen niet beoordelen of dat in de kwaliteit gaat zitten, want zoveel informatie over die plannen hebben wij niet, of in de prijsvorming, zodat de kwaliteit overeind blijft. Dat zou je met een nadere analyse moeten uitzoeken. In de kosten die wij kunnen registreren zien wij echter wel een enorme afvlakking in vergelijking met de periode 2006–2009, waarin met betrekking tot de corporatiesector een heel sterke groei in de stichtingskosten zat. RIGO heeft daar begin 2011 een uitgebreid rapport aan gewijd. Het heeft een analyse gemaakt over een vrij lange periode, twintig jaar geloof ik, en op zich geeft die een heel aardig beeld van de ontwikkelingen in de corporatiesector, de mechanismen die daarbij een rol speelden en de samenhang daarbij met andere marktsegmenten.

De heer **Groot** : Nog een paar kleine vragen voor het Kadaster. Ik zag in een paper dat de werkvoorraad aan grond bij gemeenten 10.000 hectare betreft. Dat klinkt heel veel, maar tegelijkertijd is dat een gebied van 10 bij 10 kilometer, dus vanuit geheel Nederland bekeken zou dat toch wel kunnen meevallen. Is die overhang aan posities van gemeenten historisch gezien heel groot? Hoe beoordeelt u dat?

Aan het CBS ook nog een vraag. Het Kadaster signaleert dat de ontwikkeling van de huizenprijzen, dus de prijsindex van de huizen, afwijkt van de hypotheeksommen. Zou het niet aanbeveling verdienen om die twee dingen in combinatie te publiceren, om daardoor een beter beeld te krijgen van de gang van zaken op de huizenmarkt?

De heer **Salzman**: In samenwerking met Haskoning hebben we inderdaad geanalyseerd hoeveel grond er – als ik dat zo mag formuleren – «over» is. Wij hebben niet geanalyseerd of dit nu heel veel is of niet, maar de constatering was wel dat 100 km² best veel is; maai maar eens zoveel gras. Dat is natuurlijk wel geld dat in die grond zit. Wij hebben dus die constatering gedaan, maar daar zat geen oordeel achter of dat heel veel is of niet; dat is aan de partijen zelf.

De heer **Groot** : Vanuit historisch perspectief?

De heer **Salzmann**: Het was de eerste keer dat wij aan zo'n berekening meededen en meehielpen.

De heer **Groot** : Ik had nog een tweede vraag. Ik dacht dat ook het Kadaster signaleert dat de huizenprijzen, blijkend uit de prijsindex, veel sneller dalen dan de feitelijk betaalde hypotheeksommen. Zou je ze, om een goed beeld van de woningmarkt te verkrijgen, niet allebei moeten publiceren, dus behalve zo'n prijsindex ook een index van de feitelijk betaalde hypotheeksommen?

De heer **Van Mulligen**: Het CBS heeft geen cijfers over hypotheeksommen, voor zover deze vasthangen aan bepaalde objecten. Ik neem aan dat u vooral daarop doelde. Wij kennen wel de totale omvang van de hypotheekschuld, maar dit is een totaalaggregaat, waarin ook de hypotheekzittende huizen die niet zijn verkocht. Die zitten natuurlijk niet in de prijsindex van de bestaande koopwoningen; daarin zitten alleen de geregistreerde transacties. Het kan dus ook zijn dat mensen gewoon in hun huis blijven wonen en een andere hypotheek nemen of aflossen, of een tweede hypotheek nemen. Je ziet dat wel in de totaalschuld. Je zou dit ook in de hypotheeksommen kunnen zien, maar dit is niet te koppelen aan de verkochte huizen, omdat die nooit zijn verkocht.

De heer **Knops** : Een korte vraag over de internationale context, die in eerdere sessies aan de orde is geweest. Zou je door internationale vergelijking verregaande conclusies kunnen trekken over de bouwkosten, de al dan niet hoge faalfactor en dat soort zaken? Is daar iets over bekend, kan iemand daar iets over zeggen? We doen dat namelijk bij heel veel dingen in Europa: we gaan Europees vergelijken. Het ligt heel voor de hand om dit ook bij deze markt te doen. We moeten zeggen dat we tot nu toe nog niet zo heel veel van die vergelijkingen hebben gezien.

De heer **Hukker**: Laat ik gewoon kijken naar de dagelijkse realiteit. Als een product niet meer opbrengt dan wat het op dit moment opbrengt en bouwers gewoon willen bouwen, worden dezen gedwongen om inventiever te zijn en met meer efficiency te kijken naar allerlei productie-methodes. Op dit moment zie ik bij aannemers een enorme slag, met name bij de grotere want die zijn feitelijk in staat om de – om het zo te zeggen – «IKEA-manier» van bouwen te hanteren. Daardoor kunnen de aanneemsommen enorm dalen, omdat bedrijfsruimtes zelf niet meer op de bouw worden gerealiseerd. Dat hoeft u niet gelijk uit te leggen als een reden waarom de kwaliteit fors achteruit zou gaan. De bouw had het de afgelopen jaren niet nodig, omdat de consument het toch wel betaalde. Men wordt nu met de neus op de feiten gedrukt en daarom zie je dat we weer naar bouwpreizen gaan die volgens mij redelijk aan de onderkant zitten. Dat heeft dus alles te maken met het feit dat men het efficiënter doet en dat men de faalkosten eruit haalt. Dat moet overigens ook wel om te overleven in de bouw. De kosten dalen dus hard, maar nu de grondprijzen nog! Een en ander geldt natuurlijk ook voor alle andere partijen in de keten die eigenlijk geen waarde toevoegen, maar wel een nota neerleggen. Ook die zullen eieren voor hun geld kiezen en daardoor wordt het totale product veel goedkoper. Men kan niet anders, aangezien de consument het anders niet meer oppakt.

De heer **Houwers** : De consument wordt steeds bepalender en dat betekent ook dat er snelle wisselingen kunnen zijn. In hoeverre is de bouwregelgeving en de regelgeving voor bestemmingsplannen belemmerend voor het aanpassen van het aanbod aan de veranderende vraag?

De heer **Hukker**: Drama! Een drama is dat. Dat heeft alles te maken met wat je allemaal moet doen om een project te realiseren. Dat is echt ongelooflijk. Het loopt van de flora- en faunawetgeving tot al die andere op zichzelf misschien wel terechte wetgeving. Er is wetgeving waardoor die trajecten parallel kunnen lopen, maar als u ziet wat al die onderzoeken kosten! Dat loopt van molenbiotopen tot milieu- en stankcirkels. Het is echt ongelooflijk! Ik werk mee aan een project voor elf woningen in een dorp, maar als je dan omrekent wat al die onderzoeken je gaan kosten, dan zakt je de moed in de schoenen. Ik denk dan ook dat het zaken zijn die in de toekomst gesaneerd gaan worden. Ze zullen in ieder geval genormaliseerd worden. We laten die trajecten nu al naast elkaar lopen, maar desondanks moet ik constateren dat het echt doorgeschoten is.

De heer **Groot** : Ik moet een vergissing rechtzetten, want ik verwarde een paper van het Kadaster met een stuk van de heer Van de Pas. Het is namelijk de heer Van de Pas die erop wijst dat de CBS-publicaties te negatief zijn over de prijsontwikkeling. Misschien kan hij toelichten wat hij daarmee bedoelt?

De heer **Van de Pas**: Wij constateren inderdaad verschillen tussen de absolute koopsomontwikkeling – de absoluut gemiddelde koopsom wil

zeggen het aantal prijzen gedeeld door het aantal transacties – en de index van het CBS en het Kadaster. Die index is namelijk een bewerking van de absolute koopsomgegevens. Normaal gesproken zouden beide ontwikkelingen ongeveer met elkaar gelijk op moeten lopen, maar ik heb geconstateerd dat zich met name bij de appartementen enorme afwijkingen voordoen, afwijkingen die kunnen oplopen tot meer dan 10% in twee jaar tijd. In Limburg heb ik een verschil van 7% geconstateerd tussen de index en de absolute koopsom.

Het is te vroeg om over fouten te spreken, maar ik heb het Kadaster wel om opheldering gevraagd. Ik zou graag horen wat zijn verklaring is voor die afwijkingen. Ik ben daar vooral zo benieuwd naar, omdat de index wordt gebruikt voor de berichtgeving aan de media en voor de voorspellingen van banken van de prijsontwikkeling in de komende jaren. Als er sprake is van een mismatch of een foute methode dan werkt dat dus dubbel door op de toekomstige prijsontwikkeling.

De heer **Knops** : Een aantal keren is de vraag aan de orde geweest in hoeverre de uitspraken van de heer Hukker van de NVM, vooral zijn voorspellingen dat het komende jaar de prijzen zullen dalen, onmiddellijk leiden tot een staking op de kopersmarkt. Die voorspellingen zijn ook een soort raming en ik zou graag horen of en in welke mate dergelijke uitspraken leiden tot vraaguitval. Dat het leidt tot vraaguitval is niet onaannemelijk, want mensen gaan natuurlijk denken: als ik nog een jaar wacht, is het nog gunstiger om in te stappen.

De heer **Hukker**: Ik constateer op mijn beurt dat een discussie over de inkomensafhankelijke zorgpremie onmiddellijk tot stilte leidt aan de telefoons van de makelaars. Wij monitoren dat met alle dagkoersen en wij weten dan ook precies hoe de consument reageert op verkiezingen, de val van kabinetten, nieuwe plannen enzovoort. Dat zien we direct en ...

De heer **Knops**: U mag mij na afloop ook een vraag stellen, maar ik had nu een vraag aan u. Wat voor effect is dat?

De heer **Hukker**: Mededelingen dat prijzen nog gaan dalen zijn natuurlijk niet goed voor de markt. De NVM zal dus geen meerjarige ramingen doen ten aanzien van prijzen. Een jaar vooruitkijken mag je als consument echter wel van de NVM verwachten. Dat heeft natuurlijk gevolgen, niet omdat ik het zeg maar omdat de consument zelf ook wel voelt dat we het nieuwe evenwicht nog niet hebben gevonden.

De **voorzitter**: Het lijkt een beetje op politieke peilingen tijdens de verkiezingstijd. Als je daalt in de peilingen, lijkt het er soms ook op alsof de voorspelling waar wordt, hoewel dat nooit hard is aangetoond. Iedereen is natuurlijk vrij om zijn voorspelling te doen of zijn prognose te geven op basis van gegevens.

De heer **Hukker**: Heel zakelijk gezien heeft de politiek toch, misschien niet direct maar wel indirect, een belangrijke rol te spelen ten aanzien van de prijsontwikkeling. Het woord leencapaciteit is al gevallen. Als we de komende jaren de verkeerde maatregelen stapelen, voorspel ik u dat we inderdaad nog verder gaan op die glijdende schaal. Naar mijn idee zou dat niet nodig zijn.

De **voorzitter**: Helder; dank.

Ik zal kort de belangrijkste punten op een rij zetten. Een aantal mensen heeft gezegd dat er sprake is van een kopersstaking, even los van de

reden daarvan. Die is er niet alleen vanwege de beperkte mogelijkheden om aan geld te komen. Ook is er genoeg verhuiscgenigheid. Er wordt echter geanticiepeerd op de markt, hetgeen tot voorzichtigheid leidt. Dat is hoe dan ook het geval.

De ramingen zijn systematisch aan de positieve kant geweest, omdat een aantal elementen er niet in betrokken is. Er is veel gekeken naar de demografische kant en wat minder naar bijvoorbeeld de vraag vanuit de consument. Het is overigens ook niet de taak van de aanwezigen om dat te doen, dus dat valt niemand hier aan te rekenen. De opmerking is echter wel gemaakt.

Met betrekking tot de bouw- en grondkosten hebben we geconstateerd dat er, afhankelijk van de markt, zeker variaties zijn die vooral zijn gebaseerd op de eindprijs en vervolgens worden gekoppeld aan de kostenkant. Het echte registreren van bouwkosten en grondkosten kent echter nog steeds zijn onvolkomenheden. Je ziet nu wel weer dat de bouwkosten een duidelijke afvlakking vertonen, puur onder druk van de huidige markt en de eindprijzen in de markt, die iedereen ertoe dwingen om efficiënter te werken en de keten weer wat te verkleinen. Dat zijn dingen die niet zozeer te maken hebben met de registratie als wel met de werking met de markt. Die twee dingen moeten we natuurlijk wel uit elkaar houden.

Over de regelgeving en de invloed daarvan op de bouwkosten is ook in het vorige blok al genoeg gezegd. Met betrekking tot transparantie zegt eigenlijk iedereen dat de gegevens in Nederland aanwezig zijn, gemeten worden en ook worden gecombineerd, maar dat je toch nog wel wat dieper zou moeten graven en wat meer zou moeten koppelen om tot een inzichtelijker beeld te komen. Ook in vorige blokken is dat naar voren gekomen. Iedereen heeft zijn eigen gegevens voor een deel wel op orde, maar bepaalde gegevens worden nu eenmaal niet onderzocht en andere gegevens zijn weer bij een andere partij beschikbaar. Op dit moment is er niemand die de gegevens heeft gekoppeld tot een totaalbeeld.

Het is 18.00 uur, dus we sluiten ook dit blok af, onder grote dankzegging voor uw komst hiernaartoe. In april zullen we ons rapport opleveren. Dan zullen we ook op het gebied van transparantie, gegevens, informatieverstrekking en inzichtelijkheid van de markt proberen om tot conclusies te komen. Daarbij schatten we uw inbreng zeer op waarde, dus dank voor uw komst. Waar nodig zullen we u weten te vinden.

Sluiting 18.02 uur.

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPREK

Naam voorzitter: Verhoeven

Naam griffier: Van der Leeden

Aanwezige leden: Groot, Knops, de Boer.

Gesprek met:

Adriaan Visser, Vereniging van Grondbedrijven, Andries Heidema, Vereniging van Nederlandse Gemeenten, Jean-Louis Bertholet, De Grondmakelaar,

Vrijdag 15 februari 2013

Aanvang 10.00 uur

Blok IIIA: Grondprijzen – Hoe zit het?

De **voorzitter**: Dames en heren, ik wil beginnen. Ik heet van harte welkom de mensen die thuis online meekijken, de mensen in de zaal, de leden en de staf van de commissie en uiteraard in het bijzonder onze gasten. In het kader van alle gesprekken die wij als commissie voeren, is dit de laatste dag van de gesprekken. We hebben twee dagen gesproken met allerlei deskundigen. Daarna hebben we een aantal onderwerpen besproken met mensen uit de praktijk en directbetrokkenen. We sluiten deze hele ronde vandaag af met de onderdelen grond en bouw. Vanochtend spreken we over allerlei grondgerelateerde aangelegenheden. Zoals bekend, zijn we als commissie op zoek naar een antwoord op de vraag hoe de huizenprijzen de afgelopen decennia tot stand zijn gekomen en wat daaraan te doen is. Voordat ik verderga, lijkt het mij goed de overige commissieleden in de gelegenheid te stellen zich aan onze gasten voor te stellen.

De heer **Groot**: Goedemorgen. Welkom allemaal. Ik ben Ed Groot en ben Tweede Kamerlid namens de fractie van de Partij van de Arbeid. Ik ben tevens fiscaal woordvoerder.

De heer **Knops**: Goedemorgen. Ik ben Raymond Knops, lid van de CDA-Tweede Kamerfractie en ben onder andere woordvoerder wonen.

Mevrouw **De Boer**: Hallo, ik ben Betty de Boer, lid van de VVD-fractie en woordvoerder openbaar vervoer. De afgelopen twee jaar was ik woordvoerder volkshuisvesting en wonen, dus vandaar dat ik in deze commissie terecht ben gekomen. En ik zie uit naar het gesprek met u.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven. Ik ben voorzitter van de commissie en lid van de D66-fractie.

Het gaat als volgt. Ik geef u zo meteen de gelegenheid om even kort een aftrap te geven, ook in lijn met wat u ons schriftelijk al heeft doen toekomen, waarvoor veel dank. Vervolgens zal de commissie vragen stellen en kunt u daarop antwoorden. U mag overigens ook op elkaar reageren en de commissie kan aanvullende vragen stellen; ik wil het een beetje informeel houden, maar ik houd wel de tijd in de gaten en ook de balans tussen de verschillende onderwerpen.

Er wordt van dit gesprek een stenografisch verslag gemaakt. Dus alles wat u zegt wordt opgeschreven en bijgehouden en wordt later ook weer gebruikt. Mijnheer Visser, aan u het woord.

De heer **Visser**: Allereerst hartelijk dank voor de gelegenheid om hier te mogen zijn. Mijn naam is Adriaan Visser. Sinds 1 januari ben ik algemeen directeur van het Platform 31. Dat is de fusieorganisatie van Nirov, Nicis Institute, KEI en SEV. Daarvoor was ik zeven jaar werkzaam bij de gemeente Rotterdam. Eerst als algemeen directeur van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam, het OBR, waarvan ook het grondbedrijf onderdeel uitmaakte. Daarna heb ik nog een aantal jaren economie en arbeidsmarkt binnen Rotterdam gedaan.

Waar we hier over praten, is een ongelofelijk complex vraagstuk. Ik ben blij dat u al wat deskundigheid in huis heeft gehaald om bijvoorbeeld het vraagstuk rond het residuele rekenen met elkaar te bespreken. Ik ga dat dus ook niet herhalen, maar ik denk wel dat we zo meteen in de discussie de vraag aan de orde krijgen hoe een grondprijs in elkaar zit. Heel vaak is het beeld geweest dat het grondbedrijf in een gemeente de geldmachine was in de afgelopen jaren. Dat beeld klopt voor een deel natuurlijk wel, maar het is wel een kwestie geweest van trap op, trap af. Wij als gemeenten hebben natuurlijk wat verdiend maar dat geldt natuurlijk ook voor de ontwikkelaars, de corporaties en andere. Als het wat minder is, gaan we ook met z'n allen de trap weer af. Als Vereniging van Grondbedrijven zijn we ook behoorlijk betrokken bij wat er op dit ogenblik gebeurt. Laat helder zijn dat dit een heel moeilijke tijd is. Er zijn verschillende onderzoeken over, waaronder de rapportage van Deloitte die u ongetwijfeld kent. Niemand die het precies weet, maar als het ergens tussen de 2, 3 of misschien wel 4 miljard zit wat er ondertussen is afgeschreven door de gemeenten, dan denk ik dat we aardig in de goede richting zitten. En het einde is wat mij betreft nog niet in zicht. Dat komt door allerlei factoren, onder andere door een aantal maatregelen die recent zijn genomen, zoals de btw-verhoging, wat betekent dat er extra minder inkomsten terugkomen en dat de gemeenten nog een keer zullen moeten kijken of er wel voldoende is afgeschreven. Dat geldt overigens niet alleen voor de gemeenten maar ook voor de ontwikkelaars en corporaties die gronden hebben en voor allerlei pps-constructies waar publiek en privaat bijvoorbeeld in een bepaalde groundbank zijn gestapt. De stijgende huizenprijs leidde vroeger tot een stijgende grondopbrengst en vice versa. Nu is de grondprijs vaak gewoon nul. Als steden en zeker de grotere steden binnenstedelijk willen herstructureren, dan is er op dit ogenblik niet sprake van grondinkomsten maar van een situatie waarin elke woning die je binnenstedelijk bouwt, een hele hoop geld kost. Mijn grootste angst is dat als het straks ook maar enigszins beter gaat, de randgemeenten die de afgelopen jaren vrij goedkoop gronden hebben gekocht, zoals allerlei weilanden, straks gaan bouwen – die zitten namelijk ook tot hun nek in de schulden en de problemen – en dat binnenstedelijk er daardoor niet meer aan te pas komt. Mijn vraag zou dan in elk geval zijn wie daarover de regie voert.

De **voorzitter**: Dank voor deze mooie inleiding.

De heer **Heidema**: Ook van mijn kant dank voor de uitnodiging om hier namens de Vereniging van Nederlandse Gemeenten ons licht op de zaak te laten schijnen. In het dagelijks leven ben ik burgemeester van de gemeente Deventer. Daarnaast ben ik voorzitter van de VNG-commissie ruimte en wonen. Ik ben mijn ambtelijke carrière begonnen bij de Rijksplanologische Dienst, waarbij ik nog heb meegewerkt aan de Vierde Nota en de Vierde Nota Extra met de Vinex-bouwlocaties. Dat is misschien ook wel een aardige context voor het gesprek van vanmorgen. Laat ik beginnen met een tweetal statements over de prijsvorming. De prijs van de bestaande woningvoorraad bepaalt de prijs van de

nieuwbouw. Jaarlijks bouwen we pak 'm beet, in ieder geval toen het wat beter ging, 0,7% tot misschien 1,1% van de woningvoorraad met nieuwbouw erbij. Decennialang hebben we een tekortsituatie gehad en feitelijk is die er nog steeds op de woningmarkt, maar het is de totale woningmarkt die uiteindelijk de prijsvorming bepaalt en niet de nieuwbouw.

Het tweede statement dat ik eraan zou willen koppelen, is dat de prijs van de woning die uit het markmechanisme voortvloeit, de grondprijs bepaalt en niet andersom. Dat volgt ook uit de residuele grondprijsberekening. Het residu dat op die nieuwbouw zit en dat vrijvalt richting de gemeenten, heeft die gemeenten de nodige financiële mogelijkheden gegeven. Enerzijds om de exploitatie van het desbetreffende gebied rond te kunnen maken en om bovenplans de nodige zaken en voorzieningen te kunnen realiseren en anderzijds om binnenstedelijk op locaties waar er sprake is van een onrendabele top, te kunnen investeren. De VNG heeft grote zorgen over de huidige ontwikkelingen. De gemeenten hebben inmiddels rond de 3 miljard aan verliezen genomen en de grondbedrijven staan ernstig onder druk en daarmee ook de mogelijkheden om tot financiering te komen van juist die binnenstedelijke herstructurering waar een enorme opgave ligt. Dat wordt natuurlijk nog versterkt door de algemene economische ontwikkeling, de ontwikkelingen rond het Gemeentefonds en de decentralisaties met krappere budgetten. Kortom, er ligt een mega uitdaging bij de gemeenten, waarbij de binnenstedelijke herstructurering met de onrendabele toppen, ook door het binnenkort wegvallen van ISV-gelden, ernstig onder druk staat.

Ten slotte nog iets over de discussie actief grondbeleid versus faciliterend grondbeleid. De afgelopen periode hebben gemeenten er vrij omvangrijk voor gekozen om via een actief grondbeleid te sturen op locatieontwikkeling, zowel om inhoudelijke als financiële redenen. Je ziet nu dat er weer een omslag is richting het faciliterend grondbeleid. De VNG wil nadrukkelijk voorkomen dat we terechtkomen in een soort of-of-dispuut. Het gaat er vooral om de gereedschapskist te faciliteren en die voor de overheden beschikbaar te houden. Dat is een keuze die je zelf zou moeten maken als gemeente. Aan faciliterend grondbeleid zit een aantal inhoudelijke beperkingen waar het gaat om de mogelijkheden om te sturen. Ik heb het dan niet over de financiële kant maar echt over de mogelijkheden om het faciliterend grondbeleid te sturen in die locatieontwikkeling, waardoor het in de toekomst mogelijk is om juridisch nog een aantal wijzigingen en verbeteringen aan te brengen zodat naast het actieve grondbeleid het faciliterend grondbeleid nog evenwichtiger als instrument door gemeenten kan worden toegepast.

De heer **Bertholet**: Ook dank voor de uitnodiging voor deze bijeenkomst. Ik ben Jean-Louis Bertholet, grondmakelaar. Ik heb op de Vrije Universiteit Amsterdam economie gestudeerd. Ik heb geconstateerd dat er in de grondmarkt behoorlijk wat te verdienen valt. In mijn optiek is er sprake van een schaarste en die heeft er puur mee te maken dat het aanbod al jaren systematisch achterloopt op de vraag die er is. Gemeenten hebben daar ook een rol in gespeeld. Ik ben het deels eens met de voorgaande sprekers. Of gemeenten er al dan niet een faciliterende rol in hadden moeten spelen, is iets waar zij ongetwijfeld veel meer over kunnen vertellen dan ik. Ik ben wel van mening dat er een schaarste is in de markt, die de prijzen opdrijft. De gemeenten hebben daaraan in het verleden ook verdiend. Nu is er inderdaad op meerdere vlakken sprake van een crisis. Ook vind ik dat er op dit moment politiek sprake is van een crisis. Als er geen daadkrachtige beslissingen genomen worden die de woningmarkt weer de goede kant op sturen, dan blijft die schaarste bestaan en blijft de

grondmarkt interessant voor datgene wat ik doe, namelijk strategisch gelegen gronden aankopen en die dan middels een verkavelingsconcept aan investeerders wegzetten. Op die manier proberen we in te spelen op de verdiensten die er te halen zijn in deze situatie van schaarste. De oplossing is zeer complex, zoals de heer Visser ook al aangaf. Het is natuurlijk aan u als commissie om uit te zoeken wat de oplossing zou moeten zijn, maar zolang die er niet is, denk ik dat er nog heel lang geld te verdienen valt in de grondmarkt en heeft het ontbreken van die oplossing ook een prijsopdrijvend effect op de huizenmarkt.

De **voorzitter**: Even ter verduidelijking: met schaarste bedoelt u in dit geval schaarste wat betreft de beschikbaarheid van grond en kavels?

De heer **Bertholet**: Ja, ook. De vraag naar woningen blijft toenemen en het aanbod loopt al jaren achter.

De **voorzitter**: Helder. Ik geef het woord aan de heer Groot die de eerste vragen op u af zal vuren.

De heer **Groot**: Allereerst zou ik een algemene vraag willen stellen aan u alle drie. Ik hoorde de heer Heidema zo-even zeggen dat er een omslag is richting faciliterend grondbeleid. Tegelijkertijd stelt hij in zijn paper dat de gemeenten terughoudend zijn in het verlagen van de grondprijzen. Dat doet dan toch een beetje vermoeden dat de gemeenten wachten totdat de grondprijzen weer aantrekken. Mijn vraag is dan waar de consument blijft in dat verhaal. Is het inderdaad zo dat de gemeenten afwachten totdat de schaarste in de markt zo groot wordt dat er uiteindelijk wel weer binnenstedelijk gebouwd kan worden? Dat zou namelijk betekenen dat de bouw nog lang achterblijft.

De heer **Bertholet**: Ik denk niet dat de gemeenten opzettelijk zo'n afwachtende houding innemen. Ik denk veeleer dat door het overheidsbeleid dat gevoerd wordt en door het uitblijven van stimulerende maatregelen, de gemeenten afwachten. De heer Visser gaf al aan dat de btw-verhoging in dat opzicht geen positieve maatregel is.

De heer **Groot**: We hebben in het verleden gehoord dat die hele bouwkolom iets van een harmonica in zich heeft, in de zin dat wanneer de huizenprijzen omhooggaan alle schakels in de bouwkolom beter gaan draaien. Je zou dan verwachten dat wanneer de markt slecht is, die hele kolom indikt en dat er gekeken wordt naar kostenbesparingen. Je zou dan ook verwachten dat er van de kant van de gemeenten gekeken wordt naar kostenverlaging, bijvoorbeeld door te kiezen voor goedkopere locaties. Als men dan toch vasthoudt aan alleen de dure, binnenstedelijke locaties, wordt dat deel van de harmonica blijkbaar niet kleiner.

De heer **Heidema**: Op dit moment zit de woningmarkt op slot. Een discussie over het wel of niet verlagen van de grondprijzen bij nieuwbouw heeft niet of marginale effecten op het wel of niet van het slot geraken van de woningmarkt. Dat verhaal is veel complexer. In de systematiek van de residuele grondprijzenberekening betekent het dat de markt uiteindelijk bepalend is. Dat betreft dan voor 99% de bestaande woningmarkt en die 1% is dan de nieuwbouw. De totale woningmarktprijs bepaalt dus ook de hoogte van de prijzen voor nieuwbouw. Daar zie je een neerdrukkend effect. Gemeenten werken zich samen met ontwikkelaars en corporaties drie slagen in de rondte om toch nog enige bouwproductie op gang te houden. Dat betekent op een heel andere manier met ontwikke-

lingen bezig zijn, veel vraaggerichter opereren en wat dies meer zij. Dat is antwoord een.

Dan antwoord twee. U maakt onderscheid tussen green fields versus binnenstedelijk. U vraagt of gemeenten niet raar bezig zijn door binnenstedelijk te blijven operen op die onrendabele locaties in plaats van zich nu bezig te houden met de goedkope locaties. Ik zou het een heel slechte benadering vinden als dit je primaire aanvliegroute zou moeten zijn. De primaire aanvliegroute zou moeten zijn: wat is je totale ruimtelijke opgave en wat is de behoefte aan wonen en waar liggen de uitdagingen, gelet op de terugval in ruimtelijke kwaliteit in bestaand stedelijk gebied? Dan is het verhipte makkelijk om in die green fields een nieuwbouwwijk neer te zetten. Echter, je krijgt de woningmarkt daar echt niet mee aan de gang. Je houdt er als gemeente misschien iets meer aan over, maar we hebben nu eenmaal een forse binnenstedelijke opgave. En daar hebben we als overheid met elkaar een verantwoordelijkheid voor. Daar hebben we als VNG ook grote zorgen over. Dat wuif je niet weg door in de green fields te gaan zitten.

De heer **Visser**: Ik heb daar heel weinig aan toe te voegen. Ik ben het met de heer Heidema volstrekt eens. De grote steden doen er volgens mij nu alles aan om de bouwproductie nog een klein beetje op gang te houden. Daar is volgens mij geen enkele sprake van dat men achteroverleunt en wacht totdat de tijden beter worden. Ik denk dat die tijden ook niet beter worden. Of er binnenstedelijk € 20.000 of € 40.000 extra bij een woning moet, is het vraagstuk waar we tegen aanlopen, en niet dat we dat overhouden aan een binnenstedelijke woning. Het is prima dat mensen in Vinex-wijken willen wonen, maar daar komen dan nog wel allerlei kosten bij om die mensen daar ook te laten komen. Die discussie over ov-verbindingen en dergelijke moet dan ook betrokken worden in het hele plaatje. Overigens niet uw plaatje, dat begrijp ik.

De **voorzitter**: Zo breed is onze onderzoeksopdracht inderdaad niet.

De heer **Visser**: Wat ik wil zeggen, is dat die gemeenten er echt alles aan doen om die bouwproductie in stand te houden en daar wordt op dit ogenblik echt geen pepernoot aan verdiend.

Mevrouw **De Boer**: Als oud-gemeenteraadslid weet ik dat je binnenstedelijk voor een grote opgave kan komen te staan. Het gaat er echter om dat we mensen huisvesten. Als bouwlocaties bewust schaars worden gehouden omdat we de druk op de binnensteden hoog willen houden, dan moeten mensen inderdaad in de binnenstad wonen. Is er nu bewust vanuit de overheid gestuurd om de grond schaars te houden zodat de grondprijs wordt opgedreven? Het is volgens mij in de praktijk ook wel voorgekomen dat op bepaalde gronden de bouw bewust een tijdje werd uitgesteld omdat daar gewoon aan verdiend werd door partijen in die bouwkolom. Moet je er dan niet juist voor kiezen om meer kleinere bouwlocaties gereed te maken waardoor mensen ook wat te kiezen hebben, zodat als er vraag is daaraan ook kan worden voldaan? Dat is de afgelopen jaren namelijk niet gebeurd. Dus nogmaals mijn vraag: in hoeverre is die schaarste in de markt bewust gecreëerd? Ik kijk daarbij met name naar de heer Heidema. U hebt meegewerkt aan die Vinex-locaties. Er werd van bovenaf gestuurd. In hoeverre heeft dat nu bijgedragen aan de schaarste in de markt?

De heer **Bertholet**: Ik weet niet of dat bewust wordt gedaan door gemeenten. Ik denk dat gemeenten gewoon een bepaald beleid hebben en soms ook geketend zijn. Juist doordat ze geketend zijn, blijft het feit bestaan dat er een schaarste is. Als er nu gefocust wordt op de binnenstedelijke ontwikkeling en dit geld gaat kosten, is de vraag wie dat gaat betalen. De vraag is ook of je daarmee dan niet nog meer schaarste creëert.

De heer **Heidema**: De suggestie dat er bewust schaarste zou zijn gecreëerd om daarmee de grondprijzen positief te beïnvloeden, is mijns inziens volstrekt onjuist. In dit huis zijn vierde nota's en vierde nota's extra vastgesteld met als insteek om te sturen op de ruimtelijke ontwikkeling van Nederland en het zuinig omgaan met schaarse ruimte. Niet om schaarste te creëren maar om zorgvuldig stedelijke uitleglocaties te positioneren in Nederland. Dat is de inhoudelijke overweging geweest, ook om daarmee duidelijkheid te creëren richting gemeenten en ontwikkelaars. Het is ook een impuls geweest voor publiekprivate samenwerking in locatieontwikkelingen. Het laatste waar gemeenten op dit moment mee bezig zijn, is bewust schaarste creëren. We werken ons drie keer in de rondte om ...

De **voorzitter**: Dat dit nu niet het geval is, is wel helder, maar het gaat ons om de periode waarin de prijzen enorm omhooggingen. Je zou je daarbij de vraag kunnen stellen of er toen een belang was bij schaarste.

De heer **Heidema**: Een paar jaar geleden was er bij voorbeeld in Gelderland een provinciaal aanjaagteam dat de gemeenten hielp bij allerlei procedurele complexiteiten. Je kunt vandaag wel beslissen om ergens een nieuwbouwlocatie te gaan ontwikkelen, maar je moet je dan wel realiseren dat je binnen onze systematiek jaren verder bent voordat je de eerste huizen kunt bouwen. Nog geen vier, vijf jaar geleden hadden we provinciale ambtenaren die samen met onze ambtenaren bezig waren om te kijken of er op bepaalde plekken nog wat bij kon, om in de markt met schaarste capaciteit neer te zetten. Dat waren gemeenten die er toen fors in investeerden en nu een tik op de vingers krijgen; inmiddels is er namelijk een kleine 3 miljard weggeschreven aan verliezen op dit punt. Dus niet bewust creëren van schaarste om daarmee grondprijzen omhoog te stuwen.

De heer **Visser**: Ik denk dat het plannen maken en het vastleggen waar stationslocaties, uitleglocaties en dergelijke komen, de prijs opdrijft, omdat mensen bewust op een aantal plekken gaan investeren. Als bijvoorbeeld het RandstadRailtraject tussen Rotterdam en Den Haag vastgelegd wordt, wordt er een lijn getrokken en kan iedereen weten waar dan de stations komen, terwijl dat op dat moment nog weilanden zijn. Dat is ook heel normaal vanwege de planvorming. Als je weet dat ergens een station komt waar dus ook iets omheen gerealiseerd zal worden, kan je dus proactief die grond kopen. Dat iedereen er aan mee heeft gedaan, is evident.

De **voorzitter**: Zowel u als de heer Heidema zegt dat nieuwbouw niet van invloed is omdat het maar om 1% gaat en dat de bestaande woningprijzen de grondprijzen bepaalt en dat schaarste dus ook niet de manier is om de grondprijzen omhoog te krijgen. Je kunt natuurlijk zeggen dat door de residuele waarde te hanteren de bestaande voorraad leidend is voor de prijs van de nieuwbouw. Echter, als er heel weinig nieuwbouw is, is er schaarste en gaat de prijs van de bestaande bouw omhoog en krijg je via

de residuele weg toch weer een hogere prijs. Dat is dus een cirkel. Het lijkt mij dus wel iets om verder over na te denken.

De heer **Knops**: Ik verleg even het speelveld naar een ander perceel. In hoeverre zijn gemeenten nu direct dan wel indirect de opbrengsten uit grondexploitaties gaan gebruiken voor hun structurele eigen exploitatie? We hebben van u schriftelijke inbrengen ontvangen. Daarin zie ik eigenlijk drie schakeringen. De heer Heidema zegt dat genoemde opbrengsten daar niet voor zijn gebruikt, ook omdat dit niet mag. De heer Visser zegt: eigenlijk niet maar indirect misschien wel door een aantal zaken die bovenplans worden toegevoegd. De heer Bertholet zegt gewoon volmondig ja. Ik zou graag willen weten hoe u dat exact ziet en of er ook gewaarschuwd is door bijvoorbeeld provincies om dat te doen en of dit bij sommige gemeenten op dit moment de problemen niet juist heeft vergroot.

De heer **Visser**: Ik denk dat er allereerst een misverstand moet worden weggenomen en dat betreft de cash cow van de gemeentelijke grondbedrijven. Natuurlijk is er in de loop van de tijd een beweging geweest waarbij er is verdiend door de gemeenten. Ik kan het voorbeeld noemen van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam, het gemeentelijk grondbedrijf in die tijd. Toen ik daar in 2006 kwam, was er al een discussie over hoeveel eigen vermogen, hoeveel weerstandsvermogen je moet hebben met het oog op het wisselen tussen mooie en minder mooie uitkomsten van plannen. In de stukken die u hebt gekregen staat vrij helder wat er allemaal met de grondopbrengsten wordt gedaan. Ik durf echt wel te zeggen – dat zal een soort 80/20-regel zijn – dat het overgrote deel wordt gestoken in al dit soort dingen, variërend van woonrijp maken tot het realiseren van openbaarvervoer- en nutsvoorzieningen. Dat er in de loop van de tijd weleens een greep is gedaan uit het eigen vermogen van grondbedrijven om een aantal dingen te doen in de stad die daarmee niet rechtstreeks te maken hebben, is evident en is dus ook waar.

De heer **Knops**: Daarmee is de harmonica die de heer Groot zo-even noemde, een beetje lekgestoken, omdat in tijden dat het wat minder gaat en er afgeboekt moet worden, er rond grondbedrijven problemen gaat ontstaan.

De heer **Visser**: Zo is het ook. Er is best een vorm opgetreden van het gewend raken aan de inkomsten uit die grondopbrengsten en dat is op een gegeven ogenblik een heel hard feit. Ik heb hier voor mij het staafdiagram van de afdracht van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam. Daaruit komt naar voren dat de algemene reserve op een gegeven moment is toegenomen vanwege de risico's. Dat is ook zeer nadrukkelijk in de gemeenteraad bediscussieerd. Op een gegeven moment komt die afdracht terecht in een negatieve spiraal. Dit is het voorbeeld van een grote stad maar andere steden vertonen exact hetzelfde beeld.

De heer **Heidema**: Ik heb niet zoveel toe te voegen aan de woorden van de heer Visser. Waar het gaat om afdrachten van het grondbedrijf voor bijvoorbeeld een binnenstedelijke herontwikkeling, kan ik zeggen dat dit soort investeringen inderdaad is gedaan, zoals in een bibliotheek of een theater. Maar het is, voor zover ons bekend, niet een soort structurele voeding voor de reguliere begroting geweest. Het betekent dus nu dat op al die investeringen niet alleen op de locaties zelf of bovenplans maar ook stedelijk, een enorme druk staat. Dat slaat terug op je exploitatie. We moeten nu vanuit de reguliere exploitatie bijdragen om het tekort op het

grondbedrijf op te lossen. Op dit moment bezuinigen we in Deventer een paar miljoen om afschrijvingen in het grondbedrijf te kunnen opvangen. Dat zijn structurele bezuinigingen. Dus het slaat op die manier wel terug.

De heer **Bertholet**: Ik heb er eigenlijk weinig aan toe te voegen. Het feit dat ze er absoluut aan verdiend hebben, heeft ook te maken met het actief grondbeleid dat ze in het verleden gevoerd hebben. Nu is dan de vraag: moeten we nog wel actief of faciliterend zijn, omdat er een probleem is? Het is mijns inziens een taak van de overheid om dat verder uit te zoeken, maar ik denk dat er wel degelijk aan verdiend is. En nu moet er op toegelegd worden.

De heer **Knops**: In uw stuk zegt u eigenlijk ondubbelzinnig dat de gemeenten die opbrengsten als structureel zijn gaan beschouwen. Heeft dat volgens u er ook mee te maken dat er een soort onbegrensd geloof was dat het met de risico's uiteindelijk wel mee zou vallen en dat de situatie waarin we nu zitten eigenlijk door niemand is voorzien en dat daarmee ex post de onttrekkingen aan het grondbedrijf voor allerlei goede zaken misschien niet zo verstandig zijn geweest?

De heer **Bertholet**: Ja, maar dat geldt voor elke markt. Niemand had verwacht dat er een stop zou zijn aan de economische ontwikkeling, zo ook wat betreft de grondmarkt en de begrotingen die gemeenten hebben gemaakt. Het behoeft niet per definitie verkeerd te zijn geweest of bewust te zijn gedaan of iets dergelijks, maar het punt is nu wel dat er een oplossing moet komen. Die zal veel meer tot stand komen vanuit publiekprivate samenwerkingsverbanden. Echter, ik zie ze niet direct van de grond komen en daardoor is de grondmarkt nog steeds interessant.

De **voorzitter**: In het paper van de heer Heidema meen ik gelezen te hebben dat er geen onbedoelde effecten zijn geweest van het residuele rekenen, behalve dan dat de bouwkosten niet onder controle zijn gehouden omdat er geen prikkel voor was. Zijn er nog andere onbedoelde effecten van de residuele berekeningen die in de praktijk tot nadelige ontwikkelingen hebben geleid?

De heer **Visser**: Ik denk van niet. Als je langdurig iets overhoudt aan het residueel rekenen, zal niemand zeggen dat dit een slechte methodiek is. Echter, als je op een gegeven moment onder nul uitkomt en er geen grondquota overblijven en er geld bij moet, heb je natuurlijk met elkaar wel een heel moeilijke situatie. Men is op een gegeven moment uitgegaan van een soort structurele bijdrage. Dat hebben we eigenlijk met z'n allen gedaan. Het leek toen niet dat er een dusdanige kentering in zou komen als nu is gebleken. De huidige situatie is ook wel een soort van familie Murphy die met alle neefjes en nichtjes op bezoek komt. En ze blijven ook nog wat langer wonen, lijkt het wel. Dus het is niet een dingetje.

De **voorzitter**: In de gastvrije gemeente Deventer natuurlijk ook.

De heer **Heidema**: We zijn ook buitengewoon gastvrij voor de familie Murphy. Overigens dat is ook vanuit Den Haag zo, hoor.

Mevrouw **De Boer**: Ik wil nog even ingaan op de grondpolitiek. Destijds kwamen er aanjaagteams omdat de bouw ver achterbleef bij de vraag in de markt. Dragen al die MER-procedures, bestemmingsplanprocedures en bezwaarprocedures bij aan de bouwinelasticiteit in die markt? Moeten we ons voorbereiden op een vraag die straks aantrekt? Op dit moment liggen

nog heel veel bouwlocaties braak, maar moeten we nu niet alvast aan planvoorbereiding doen zodat als de vraag aantrekt we niet ineens wakker behoeven te schrikken om vervolgens dan pas te gaan bouwen? U schetste zo-even de binnenstedelijke problematiek en de hoge kosten die gemoeid zijn met herontwikkeling. Dat roept dan tevens de vraag op of, als je in de tussentijd allerlei bouwlocaties gereed zou maken voor de toenemende vraag in de toekomst, je daarmee de binnenstedelijke herontwikkeling niet zal frustreren.

De heer **Heidema**: Eerst de vraag of we ons niet moeten prepareren op een situatie van een aantrekkende markt. Het antwoord daarop is ja. Dan moeten we niet alleen kijken naar locaties, maar ook naar de hele wet- en regelgeving. Op dit moment wordt er onder leiding van minister Schultz van Haegen hard gewerkt aan een omgevingswet. Die strekt ertoe om op een andere, slimmere en snellere manier met leefomgevingwetgeving bezig te zijn, waarbij procedures worden verkort en meer maatwerk kan worden geleverd. Ik denk dat op dat punt een belangrijke slag kan worden gemaakt. Dus daar vraag ik uw aandacht voor.

Locaties hebben we op dit moment redelijk royaal. Daar zijn we heel fors op aan het afschrijven. Zeker met de huidige boekhoudregels geldt dat wanneer we daar niet binnen tien jaar aan het bouwen zijn, we ze weer terug kunnen brengen naar agrarische grondwaarde. We hebben nogal wat liggen wat we heel graag willen bebouwen. Tegelijkertijd moeten we ons realiseren dat die woningmarkt een diverse woningvraag omvat. Niet iedereen wil in een buitenwijk wonen. Er zijn zat mensen die om wat voor reden dan ook, graag binnenstedelijk willen wonen. Wat op tafel ligt, is vooral een financieringsvraagstuk. Waar halen we met elkaar als samenleving de budgetten vandaan om uitgaande van die onrendabele toppen die in de binnenstedelijke herontwikkeling aanwezig zijn en ook zullen blijven, aan de woonvraag te voldoen en verpaupering van binnensteden tegen te gaan.

Mevrouw **De Boer**: Zou de aanwezigheid van meerdere bouwlocaties de druk uit de binnensteden kunnen wegnemen waardoor de prijs ook daar zal zakken? Zou dat herontwikkeling in die binnensteden mogelijk maken omdat de grondprijs daalt, zodat de heer Bertholet straks ook gaat denken: dat is interessant, ik ga wat hoger bouwen in de binnenstad?

De heer **Bertholet**: Ik ben meer betrokken bij de aankoop van gronden en dus niet zozeer bij de ontwikkelingen maar ik kan mij voorstellen dat een ontwikkelaar vandaag de dag geen interesse heeft in binnenstedelijke ontwikkeling vanwege de kosten. Er moet dan namelijk op toegelegd worden. Als er buiten de stad wordt geïnvesteerd, zou dat eventueel binnenstedelijk effect kunnen hebben. Dat is een cirkel.

Mevrouw **De Boer**: Stel dat de grondprijs in de binnensteden lager wordt. Dan zou het toch voor u aantrekkelijker zijn om te kijken naar locaties voor hoogbouw aldaar?

De heer **Visser**: U suggereert dat de grondprijs binnenstedelijk nog veel naar beneden zou kunnen gaan en dat het daardoor aantrekkelijker wordt. Ik heb al geprobeerd uit te leggen dat er binnenstedelijk helemaal geen grondprijs meer over is. Op het moment dat de ISV-gelden, dus de subsidiegelden om binnenstedelijk bouwen mogelijk te maken, wegvallen, is er helemaal geen enkele stimulans om binnenstedelijk op die manier te bouwen.

Natuurlijk zijn er locaties waar je woontorens kunt bouwen. Maar als je gezinnen naar de binnenstad wilt halen, zal je een ander woonmilieu moeten bouwen. Dan gaat het over de voordeur aan de grond, met voortuin, achtertuin en auto voor de deur. Zoals we dat in Vinex-locaties kennen, kun je dat binnenstedelijk ook doen. Dat levert een buitengewoon aantrekkelijk woonmilieu op, waarbij daarna scholen en andere voorzieningen binnenstedelijk uitstekend hun werk kunnen doen. Alleen, dat vraagt dat je binnenstedelijk die ruimte wel vrijmaakt. Ik meen dat er tot 2020 200.000 gezinnen bij gaan komen; die moeten allemaal ergens wonen. Dat kan echt niet allemaal binnenstedelijk en dat realiseert elke grote stad zich. Dus er wordt straks heus wel weer een vorm van Vinex gevonden, maar het gaat om de combinatie. En in die combinatie zit de trigger: wie gaat wanneer wat bouwen en hoe wordt het gefinancierd?

De heer **Groot**: Ik wil nog even terug naar het verleden. De grondposities zijn verworven door zowel de markt als de gemeenten. Dat is een soort wedstrijd geweest wie de beste strategische grondposities kon krijgen. In hoeverre heeft die wedstrijd, dat kat-en-muisspel het bouwproces vertraagd? In hoeverre heeft het zelfrealisatiebeginsel geleid tot vertraging van bouwprocessen en tot vermindering van concurrentie in de hele bouwkolom? Eerder deze week heeft de heer Priemus hier gezegd dat het zelfrealisatiebeginsel maatschappelijk heel nadelig is omdat het de concurrentie beperkt, de bouwprocessen verlengt en leidt tot een te grote machtspositie van de ontwikkelaars.

De heer **Visser**: Of er daadwerkelijk op die manier een speculatieve wedstrijd gespeeld is, daar twijfel ik wel een klein beetje aan. Feit is wel dat op het moment dat er ruimte beschikbaar is en gronden naar ontwikkelaars zouden moeten gaan, heel veel gemeenten zich hebben afgevraagd hoe ze dat op een goede manier, ook voor zichzelf, naar de markt krijgen.

De **voorzitter**: U hebt volgens mij ook aangegeven dat er veel winst te behalen was in die grondposities. Dus dan is er wel degelijk sprake geweest van het daarop inspelen.

De heer **Visser**: Heel veel marktpartijen zijn op die grond afgekomen en hebben dat met elkaar proberen te doen. Hoe gemeenten op een gegeven moment aan een ontwikkelaar en een bouwer komen, heeft ook te maken met de aanbesteding en een aantal regelgevingsaspecten. Natuurlijk heeft dat op een gegeven moment wel geleid tot een heel goed nadenken over hoe je het gaat aanpakken. Het besluit over waar je als gemeente welke bouwlocatie gaat realiseren, is een proces dat de hele democratische molen moet doorlopen en dat helpt niet. Dus de combinatie van die factoren leidt tot de conclusie dat het ongetwijfeld sneller had gekund. En wat betreft het prijsopdrijvend effect: als je ervoor kiest om iets op een bepaalde locatie te ontwikkelen en op andere locaties niet, dan zou je gek zijn als marktpartij als je daar niet heel goed naar kijkt. En dan het zelfrealisatiebeginsel. Ik ken Hugo Priemus goed, maar ik weet niet precies wat hij bedoeld heeft. Ik weet daar nu niet het goede antwoord op.

De heer **Heidema**: Op dat punt moet ik aansluiten bij de heer Visser. Ik wil nog wel een aanvullende opmerking maken over de wedstrijd ten aanzien van grondaankopen. In de grote uitleglocaties heeft het geleid tot publiekprivate samenwerking die ook ten aanzien van de professionele ontwikkeling van die locaties nadrukkelijk plussen heeft gehad. Waar we

als gemeenten meer vraagtekens bij plaatsen, is de grondspeculatie, waarbij kavels worden opgekocht en vervolgens in heel kleine kaveltjes van een paar honderd tot een paar duizend vierkante meter worden verkocht. Als per ongeluk zo'n verkaveld gebied in een uitleglocatie komt te liggen, heb je als gemeente in een keer te maken met tientallen grondeigenaren die allemaal een paar honderd vierkante meter hebben, waarbij het dus een hell of a job is om daar tot ontwikkeling te komen en waarbij ook het enige belang is het financiële belang. Daarnaast – ook in Binnenlands Bestuur is daar vrij recent over geschreven – kun je vraagtekens plaatsen – ik heb begrepen dat de AFM er naar aan het kijken is – bij locaties waar never nooit zal worden gebouwd en waar toch dit soort kavels zijn verkocht. Als gemeente heb je daar overigens niet zozeer last van, hooguit dat je bewoners hebt die vervolgens aankloppen bij de gemeente om te vragen wanneer er nu eens mag worden gebouwd.

De heer **Bertholet**: Dat laatste wat de heer Heidema noemt, is natuurlijk een logisch gevolg van datgene wat de markt in de hand speelt. Als er een schaarste is, is het interessant om dergelijke investeringen te doen. En ze kunnen ook gedaan worden. Door regelgeving komen locaties heel langzaam tot ontwikkeling. Dan is het de vraag of een gemeente een actief grondbeleid moet hebben om mee te kunnen doen in dat spel. Het kat-en-muisspel is er geweest en de vraag is of gemeenten dat in de toekomst moeten blijven spelen. Zolang ze dat blijven doen, blijft het een prijsopdrijvend effect hebben.

De heer **Visser**: Wat betreft dat kat-en-muisspel: als gemeenten kunnen we ook niet anders. Op het moment dat er een plaatje is getekend van de uitleglocaties, is het enige instrument dat je hebt de Wet voorkeursrecht gemeenten. Dat kun je maar in een bepaalde periode volhouden. Dus er zijn altijd mensen die heel goed kijken naar de plannen van de gemeenten, zeker in het verleden. Die zijn proactief gaan aanbellen bij boeren en anderen en hebben dat aan de voorkant slim gespeeld.

De heer **Groot**: Zou als dat zelfrealisatiebeginsel er niet zou zijn, de prikkel niet voor een belangrijk deel wegvallen voor partijen om strategische posities in te nemen? De gemeente kan dan vervolgens kiezen met welke ontwikkelaar of aannemer ze in zee gaat. Is dat zelfrealisatiebeginsel niet een enorme grondprijsopdrijver?

De heer **Bertholet**: Ja.

De heer **Knops**: De heer Visser heeft aan het begin geschetst hoe de theoretische werkelijkheid in Nederland is: je maakt een plan en dat ga je met de gemeenteraad bespreken en vervolgens ga je kijken naar de grondposities. Zijn er echter ook niet allerlei praktische mogelijkheden om als gemeente slimmer grondposities te verwerven? Je kunt bijvoorbeeld in het seniorenconvent in vertrouwelijkheid afspraken maken om een bepaalde grondpositie in te nemen en daarna een plan formeel vast te stellen. Is het niet zo dat een aantal gemeenten misschien wel te netjes is geweest in de volgorde, hetgeen uiteindelijk heeft geleid tot onnodige prijsopdrijving?

De heer **Heidema**: Mag ik vanuit de Deventerpraktijk een voorbeeld noemen? Als Deventer waren we voornemens om in het noordoosten van Deventer een regionaal bedrijventerrein te realiseren. Ons grondbedrijf heeft voordat het plan definitief was daar tientallen hectares grond gekocht. Het plan was bijna rond maar is uiteindelijk bij de Raad van State

gesneuveld. Op dit moment zijn we aan de zuidzijde van de A1 een regionaal bedrijvenpark aan het bouwen. We hebben tientallen hectares grond waarvan het nog maar zeer de vraag is of daar zelfs nog bescheiden woningbouw zal plaatsvinden. Op dit moment hebben we het terrein teruggeschreven naar agrarische grondwaarde. Dat is een tik geweest van vele miljoenen. Dus ook daar zit een flinke spagaat met betrekking tot de vraag wanneer je als gemeente gaat beginnen. Naarmate de onzekerheden groter zijn over de feitelijkheid van het kunnen realiseren, loop je ook met publiek geld risico's. Er zal dus noodzakelijk-kerwijs sprake moeten zijn van terughoudendheid bij gemeenten.

De **voorzitter**: Dat is een mooi voorbeeld. Samenvattend komt het er op neer dat je dan als het ware hebt gegokt en verloren op dat deel van de stad door proactief te kopen en het terrein niet ontwikkeld te zien worden.

De heer **Heidema**: Maar gokken suggereert dat het vooral gebeurde met eurotekens voor de ogen. De primaire aanleiding was om ook te kunnen sturen op de ontwikkeling van die locatie.

De **voorzitter**: Helder. Dat is een goede toevoeging. Hebben gemeenten overigens wel voldoende kennis om in dat spel rond die residuele grondwaarde serieus een goede partner te zijn teneinde de juiste grondprijzen te kunnen vaststellen? Hebben gemeenten daar voldoende mogelijkheden toe? Hadden gemeenten wel echt zo mee moeten gaan in dit hele mechanisme? Op een bepaalde manier zitten er namelijk toch wel marktachtige kanten aan het gedrag van gemeenten in die periode.

De heer **Visser**: Ten aanzien van die kennis is mijn absolute antwoord dat in de afgelopen jaren een heel groot aantal gemeenten uitstekend in staat is geweest om tegenspel te bieden aan de markt. Als ik nu zou zeggen dat ze dat niet konden, dan denk ik dat u nu de vraag zou stellen waarom gemeenten niet voldoende tegenspel hebben geboden aan de markt. Laat helder zijn, dat dit ingewikkeld is. Het ontwikkelingsbedrijf heette ook niet voor niets ontwikkelingsbedrijf in die tijd. Er zijn heel wat raadsleden geweest die mij toen hebben gevraagd waarom het het ontwikkelingsbedrijf heette en niet de dienst grond om maar wat te noemen. Je moet wel zorgen hebben over hoe het nu met de kennis en kunde van de gemeenten is gesteld. Er wordt onwaarschijnlijk bezuinigd. Deels is dat heel terecht en is het niet anders. Echter, als je zoveel bezuinigt op kennis op dit gebied dat je je straks bij een aantrekkende markt helemaal moet toeleggen op inhuur van drie tot vier marktpartijen die dat voor alle gemeenten doen, overigens aan publieke en private zijde, dan ben je niet op de goede weg. Dus daar maak ik mij wel zorgen over. Hadden gemeenten niet beter op hun handen moeten blijven zitten? Welnu, achteraf kijk je een koe in zijn achterwerk ...

De **voorzitter**: Maar dat is precies de opdracht van deze commissie.

De heer **Visser**: In die zin is het ook mooi als je het hebt over agrarische grondwaarden. Maar om een antwoord te geven op de vraag: ik denk dat het niet zo had moeten zijn. Een gemeente is er ook om op dat moment, met het publiek belang overigens altijd hoog in het vaandel, mee te doen aan gebiedsontwikkeling. Daar is een heel actief beleid in gevoerd en ik denk in die tijd heel terecht. We kijken nu ook naar een heel andere verhouding tussen markt en overheid. Zeker voor gemeenten die moesten herstructureren en die een echt grote opgave hadden, is het volstrekt

helder dat ze meedingen. In het kader van trap op, trap af zou het gek zijn geweest als partijen dat niet hadden gedaan.

De heer **Heidema**: Ik ben het volledig eens met dit verhaal. Ik benadruk nogmaals dat we via het actieve grondbeleid ook inhoudelijk hebben kunnen sturen. Het ging over veel meer dan het verdienen van extra gelden die op de desbetreffende locatie dan wel ergens anders voor zouden kunnen worden ingezet. Het ging ook echt over het inhoudelijk kunnen sturen op de ontwikkeling van de locatie. Waar het gaat om het passieve grondbeleid hebben we behoefte om meer tools te hebben. Ik denk aan binnenstedelijke herverkaveling en dergelijke. Het is belangrijk om zo nodig via een passief grondbeleid ook inhoudelijk meer te kunnen sturen.

De heer **Bertholet**: Ik heb hier weinig aan toe te voegen.

Mevrouw **De Boer**: Ik wil nog even terug naar het zelfrealisatiebeginsel. Volgens mij zit er ook een keerzijde aan. Stel dat er geen zelfrealisatiebeginsel zou zijn – de grond is dan dus eigenlijk niets waard – komt er dan nog wel een ontwikkeling van de grond en zo ja, hoe betalen we die dan? Hebben de grondprijzen ons niet in staat gesteld om juist woonwijken te ontwikkelen? Geldt in dezen niet: zonder grondprijzen, geen woningbouw?

De heer **Visser**: Als de grond niets waard zou zijn, dan kijk je toch naar de prijzen van de woningen en naar hoe die tot stand komen. Ik kan mij niet zo heel goed voorstellen dat de gemeente geheel buitenspel zou staan. Het is overigens een interessante optie; dan zou je tegen een ontwikkelaar namelijk zeggen: u krijgt de grond zonder dat die bouwrijp is, dus u zorgt zelf voor kabels en leidingen, voor milieusanering, voor het verwijderen van oorlogspuin en cetera. Ik denk niet dat er één ontwikkelaar in Nederland is die dan bij ons aan de voordeur staat.

De heer **Groot**: Als ik de heer Visser goed beluister, is hij eerder bang voor een overmaat aan locaties de komende tijd en geeft hij aan dat uitlegbouwlocaties omdat ze goedkoper zijn, eerder worden ontwikkeld, hetgeen in zijn ogen maatschappelijk ongewenst is. Hij stelde daarbij ook hardop de vraag wie hier eigenlijk de regie in voert. Ik zou eigenlijk de vraag willen terugkaatsen. Wie zou hier eigenlijk de regie in moeten voeren? Hoe ziet de heer Visser dat voor zich?

De heer **Visser**: Het zou een misverstand zijn te veronderstellen dat ik alleen maar voor binnenstedelijk zou zijn. Ik denk dat we naar een goede mix moeten tussen binnenstedelijk en uitleglocaties waar ook uitstekend te wonen is. Wie neemt de regie? Het voorbeeld van de gemeente Rotterdam is dat we graag binnenstedelijk en aan de rand willen ontwikkelen. Rotterdam heeft ook Vinex-locaties zoals Nesselande. Daar is nog heel veel ruimte om uit te leggen. Er is naar mijn mening op dit moment meer dan voldoende beschikbaar aan locaties. Alleen, wie voert de regie of straks Lansingerland op 500 meter van de gemeentegrens van Rotterdam gaat ontwikkelen of dat Rotterdam daar gaat ontwikkelen? Het gaat dan om sociale woningbouw, eigenlijk over alle vormen van woningbouw. Dan kijken we wie het instrumentarium heeft om daarop te sturen. Dat zou de provincie moeten zijn. Ik durf hier wel te zeggen dat de provincie dat instrumentarium in elk geval niet hanteert. Dat geldt overigens niet voor alle provincies. Er zijn ook provincies waar dat beter gaat. Dus de goede niet te na gesproken, maar ik maak mij er wel zorgen

over. Het is dus niet zo dat we op dit ogenblik in een situatie verkeren waarin bestuurders regionale afstemming gemakkelijk vinden, laat staan regionale verevening. Het is namelijk best denkbaar dat je met elkaar afspraken maakt, in de zin van: u doet een bedrijventerrein en wij doen woningbouw. De mensen in Lansingerland maken ook gebruik van het nieuwe Luxor en van de zwembaden in Rotterdam en allerlei andere voorzieningen. Je kunt dus best afspraken met elkaar daarover maken, maar dat vraagt wel om boven een aantal dingen uit te stijgen. Ik zou u willen uitdagen om na te gaan of dat soort afspraken gemaakt zou kunnen worden, maar de regie zou moeten liggen bij de partij die het instrumentarium er daadwerkelijk voor heeft.

De heer **Heidema**: Regie is nodig. Dat begint bij het lokale gemeentebestuur als het gaat om de afweging tussen binnenstedelijk en green fields, maar er ligt ook een regionale verantwoordelijkheid. Mijn ervaring in het Gelderse en Overijsselse is – ik ben zelf voorzitter van de stedendriehoek – dat als het gaat om de regionale woningbouwprogrammering het wel degelijk mogelijk is gebleken in de afgelopen jaren om tussen gemeenten keuzes te maken over wie wat en wanneer bouwt. Ik onderschrijf gelijktijdig dat dit niet het standaardbeeld is in heel Nederland. Dat vraagt ook dat als gemeenten er onderling niet uitkomen, de regie op een hoger niveau plaatsvindt. Maar primair ligt de bal bij de lokale gemeenten en hun regionale samenwerking. En als dat niet lukt, is de provincie aan bod, hetgeen instrumentarium maar vooral «guts» vraagt om daarin te sturen.

De **voorzitter**: Ik wil toe naar een afronding. Ik meen dat we een aantal goede nieuwe inzichten hebben gehoord. Bij wijze van een ultrakorte samenvatting, wil ik er een paar noemen.

De heer Heidema en de heer Visser zeggen dat nieuwbouw volgend is en dat de huizenprijs de grondprijs bepaalt.

Verder hebben beiden aangegeven zorgen te hebben waar het gaat om de opgave, de manier waarop die gefinancierd kan worden en waar precies. De heer Bertholet heeft gewezen op de schaarste in de grondmarkt en de aantrekkelijke kanten die dat heeft gehad, in de zin dat dit het mogelijk maakte er flink mee te verdienen. Ook daarvoor geldt het «trap op, trap af»-principe.

De heer Heidema heeft gezegd dat het verlagen van de grondprijs geen oplossing zou zijn, in ieder geval niet voor de woningmarkt. Dat is natuurlijk ook niet een vraag voor de commissie; het zou wel interessant zijn om te kijken wat het betekent voor de prijzen van de nieuwbouwopgaven.

Er is sprake geweest van structurele uitgaven in verband met hogere grondinkomsten van gemeente in de jaren dat het heel goed ging en daar hebben ze nu heel veel last van.

Verder hebt u gezegd dat het kat- en-muisspel misschien onvermijdelijk maar ook goed was, omdat gemeenten daardoor inhoudelijk hebben kunnen sturen.

Tot slot hebben we het nog even gehad over de bovengemeentelijke, provinciale afstemming die een oplossing zou kunnen zijn voor de toekomst om ervoor te zorgen dat je beter de kosten en baten verdeelt dan op het niveau van de gemeenten.

Begin april komen we als commissie met ons rapport. Dus ik hoop dat u dan zult terugzien dat u er een waardevolle bijdrage aan heeft geleverd door hier vandaag te zijn en door uw schriftelijke informatie. Wij danken u dan ook zeer.

Sluiting 11.00 uur

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPREK

Naam voorzitter: Verhoeven

Naam griffier: Van der Leeden

Aanwezige leden: Groot, Knops, de Boer.

Gesprek met:

Andy Dritty, wethouder Gemeente Landgraaf, Jop Fackeldey, wethouder Gemeente Lelystad, Maarten van Poelgeest, wethouder Gemeente Amsterdam, Marianne Westerhout-van Kimmenade, Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants, Hans Hillebrand, Innovatie Netwerk, Leon Litjens, wethouder Gemeente Horst aan de Maas

Blok IIIB: Grondprijzen – Rol gemeenten, besteding grondopbrengsten, afwaarderen

Vrijdag 15 februari 2013

Aanvang 11.13 uur

De **voorzitter**: Het is weliswaar nog geen 11.15 uur, maar omdat er al zes mensen aan tafel zitten, wil ik toch beginnen. Ik heet u welkom. Wij gaan weer verder met de gesprekken van de tijdelijke commissie Huizenprijzen van de Tweede Kamer. Wij hadden zojuist een blok over de grondsystematiek en zullen het nu hebben over de grondprijzen en de manier waarop gemeenten en andere partijen dit alles hebben besteed. Wat waren de opbrengsten? Hoe is dit gewaardeerd? Hoe is het tot stand gekomen? Ik zal dadelijk eerst even aan de leden van de commissie de gelegenheid geven om zich voor te stellen. Vervolgens maak ik een aantal procedurele opmerkingen en daarna gaan wij snel aan de slag. In principe hebben wij de tijd tot ongeveer 12.30 uur en als het echt nodig is tot uiterlijk 12.45 uur. Ik wil eigenlijk proberen om dit rondetafelgesprek om 12.30 uur af te ronden.

De heer **Groot**: Ik ben Ed Groot, fiscaal woordvoerder van de PvdA en lid van de tijdelijke commissie Huizenprijzen.

De heer **Knops**: Goedemorgen. Ik ben Raymond Knops, woordvoerder wonen bij de Tweede Kamerfractie van het CDA.

Mevrouw **De Boer**: Ik ben Betty de Boer van de VVD-fractie. Ik ben nu woordvoerder openbaar vervoer en andere zaken op het gebied van infrastructuur. Ik was hiervoor woordvoerder volkshuisvesting en daarom zit ik in deze commissie.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven. Ik ben voorzitter van de commissie en lid van de fractie van D66 in de Tweede Kamer. Zoals reeds gezegd, hebben wij een heleboel gesprekken gehad met deskundigen en andere belanghebbenden. Vandaag, de laatste dag, staan de thema's grond en bouw centraal. Wij hebben daarvoor een heleboel deskundigen uit de praktijk uitgenodigd. Ik ben heel blij dat u allen hier bent om een bijdrage te leveren aan dit onderzoek. Er wordt een stenografisch verslag gemaakt van dit gesprek. Alles wat u zegt, wordt genoteerd en later gebruikt. Ik vraag u dadelijk om zich in twee minuten te introduceren en kort een reactie te schetsen op de vragen die centraal staan.

Vervolgens zullen wij op een zo interactief mogelijke manier een gesprek met elkaar voeren. Ik verzoek u om de microfoon aan te zetten, als ik u het woord geef, en hem daarna ook weer uit te zetten. Ik verzoek iedereen om de vragen en de antwoorden zo kort en scherp mogelijk te formuleren, zodat wij altijd ruimte hebben voor een vervolgvraag. Ik geef het woord aan de heer Drippy van de gemeente Landgraaf.

De heer **Drippy**: Voorzitter. Ik dank u voor de uitnodiging. Ik zal proberen om het een en ander in twee minuten aan te geven. Het is eigenlijk een samenvatting van hetgeen in mijn paper staat. In de gemeente Landgraaf hebben wij in het verleden de grondprijs niet zozeer op basis van de residuele methode berekend, maar veel meer de vergelijkende methode gehanteerd. Als exploitaties eenmaal zijn afgerond, gebruiken wij de residuele methode wel als controlemechanisme om te kijken of alles redelijk in overeenstemming is. Van de ambtelijke specialisten heb ik begrepen dat dit het geval is.

Aan het begin van een exploitatie worden prijsafspraken gemaakt, maar wij hebben ook ervaringen met afroombepalingen gedurende de rit, bijvoorbeeld als gebieden in exploitatie komen en de gronden worden verkocht. De gemeente profiteert dan mee van grondprijsontwikkeling als die positief is. De opbrengsten van de positieve grondexploitaties hebben wij met name gebruikt om de kosten van negatieve exploitaties binnen het grondbedrijf te verevenen. Incidenteel zijn die ook aangewend voor een aantal bovenwijkse voorzieningen, zoals accommodaties, wegstructuur en dergelijke. In de regio Parkstad in Zuid-Limburg – dit zal zeker ook voor andere gebieden gelden – is het opvallend dat de «vrij op naam»-prijs in onze perceptie relatief meer is gestegen dan de procentuele verandering van de bouwkosten in de loop der jaren. Daardoor hebben wij heel sterk het idee dat met name de «vrij op naam»-prijs en de financieringsmogelijkheden vanuit de bankenwereld sterk bepalen wat de onderliggende grondwaarde is.

Er heeft een omslag plaatsgevonden van groei naar bevolkingsafname. In de huidige situatie zien wij dat met name de prijzen van het bestaande vastgoed dusdanig zakken dat er een stevige concurrentie plaatsvindt met nieuwbouwprojecten. Op een aantal plekken is het zelfs aantrekkelijker om te kiezen voor bestaande bouw in plaats van voor nieuwbouw.

De **voorzitter**: Het woord is aan de heer Fackeldey van de gemeente Lelystad.

De heer **Fackeldey**: Voorzitter. Ik ben Joop Fackeldey van de gemeente Lelystad, maar ik zit hier ook een beetje als voorzitter van de fysieke pijler van het stedennetwerk G32.

Bij de grondprijzen zijn mijns inziens twee elementen cruciaal. Ten eerste is dat het beleid dat de gemeente voert. Ik doel in dit verband op de systematiek en uiteraard op de bepaling van de prijs. De ligging, de regio en de woningbouwmarkt ter plekke maken het verschil bij de keuze voor een actief of faciliterend grondbeleid. Een belangrijk verschil in de huidige situatie is dat je door het exploitatieplan van de Wet ruimtelijke ordening de mogelijkheid hebt tot kostenverhaal. Dat was in het verleden veel minder het geval. Je moest het kostenverhaal toen vaak verzekeren door dit mee te nemen in de grondkosten.

Best een aantal gemeenten, ook Lelystad, heeft geld verdiend aan het grondbeleid en de gronduitgifte. In een heel beperkt aantal gevallen worden die gelden in de algemene dienst gestort en gaan ze in de grote pot. Gemeenten moeten namelijk veel voorinvesteren, zeker als ze nieuwe woonwijken aanleggen. Het duurt lang voordat die voorinvesteringen

terugbetaald zijn. Veel gemeenten stoppen de winst in een soort reserve-ontwikkelingsvat van waaruit ze investeringen voor nieuwe voorzieningen in de stad betalen. Lelystad heeft dat ook gedaan.

Ten tweede is er de methodiek. In veel gevallen is er een mix geweest van residueel en corporatief. Je telt namelijk twee dingen. Enerzijds vraag je je af wat je nodig hebt om de kosten te dekken van de inleg voor de infrastructuur, het bouw- en woonrijp maken. Wat heb je nodig aan bovenwijkse of andersoortige voorzieningen? Anderzijds kijk je om je heen wat de grondprijzen gemiddeld gesproken doet en op welke wijze je kunt concurreren.

Nu treedt het probleem op dat de kosten hoger aan het worden zijn dan de opbrengsten. Het wordt daardoor voor heel veel gemeenten, ook voor ons, lastig om de kosten voor de voorinvesteringen en de infrastructuur te blijven dragen. Je moet die kosten toch maken om te kunnen ontwikkelen. Dan krijg je bijna de omgekeerde situatie dat er een bijdrage vanuit de algemene middelen, de algemene dienst, naar het grondbedrijf moet om de voorinvesteringen te blijven bekostigen. Ik hoef de leden der Kamer niet te vertellen over de financiële positie van gemeenten in verband met het aflopen van het ISV en de korting op het Gemeentefonds en de grote decentralisatie. Het helpt dan niet om ook nog extra geld te moeten storten naar het grondbedrijf om de groei van de stad te blijven faciliteren.

De **voorzitter**: Komt u tot een afronding?

De heer **Fackeldey**: Ja, ik heb een laatste opmerking. De residuele methode heeft één nadeel dat wij goed moeten tackelen. De gemeente en de ontwikkelaar blijven door die methode heel lang in gesprek en moeten over elke wijziging opnieuw onderhandelen. Dit leidt tot stagnatie. Ik denk dat het goed is als gemeenten daar weer een meer zuivere rol in gaan spelen: regisseren en aan de markt overlaten wat de markt kan doen, maar wel met goede en helder gestelde randvoorwaarden en zonder daar een financieel deficit voor op te lopen.

De **voorzitter**: Dat is helder, dank u wel. Het woord is aan de heer Van Poelgeest van de gemeente Amsterdam.

De heer **Van Poelgeest**: Voorzitter. Ik dank u voor de uitnodiging om hier te mogen verschijnen. In Amsterdam geldt dat 85% van de grond binnen de gemeente ook in bezit is van de gemeente. Daardoor is het onderwerp «grondprijzen» van groot belang voor de begroting, de gebiedsontwikkeling et cetera. Het verdienen van geld staat niet voorop in het grondbeleid. Het gaat uiteindelijk om het dienen van een aantal publieke doelen. Grond is in die zin alleen maar een middel om uiteindelijk een aantal publieke doelen te realiseren. Het gaat daarbij om bouwproductie en dichtheden die je op bepaalde plekken wilt. Ook gaat het om de duurzaamheid van gebouwen die gerealiseerd kan worden, de kwaliteit van de openbare ruimte, ontsluitingen en noem maar op. Het is dus een integrale opgave waar veel publieke doelen achter zitten die bepalend zijn voor het grondbeleid van de gemeente.

Wij proberen het zo veel mogelijk marktvolgend te doen via de residuele methode, die overigens wel genormeerd is. Het wordt dus niet per locatie uitgerekend, maar veel meer per soort vastgoed. Dit alles wordt uitgerekend aan de hand van de zo actueel mogelijke marktsituatie. Bij koopwoningen gaat het daarbij om «vrij op naam»-prijzen. Bij middenhuur heeft het te maken met aanvangsrendementen. Dit zijn altijd heel intensieve gesprekken met beleggers. Het verschilt dus per segment,

maar het is wel genormeerd. De overheidspositie is in dezen altijd lastig, want er zit natuurlijk altijd een periode tussen de grondprijfsafspraken en het moment van grondafname. Als de marktprijs omhooggaat, komt men achteraf niet het extra geld brengen. Dat is dan voor de ontwikkelaar. Zodra de marktprijs zakt, komt men wel na twee jaar zeggen dat het niet meer uitkomt en dat de grondprijs naar beneden moet worden bijgesteld. Als je dan «nee» zegt, zegt men: dan maken wij het niet. Daardoor heb ik wel sterk het gevoel dat een deel van het marktrisico, dat de ontwikkelaar in theorie neemt, via de band uiteindelijk wel weer terugkomt bij de gemeentelijke overheid.

Wij zeggen speculatieve aankopen niet te honoreren. Dat is lastig. Mensen kopen opstallen, maar betalen daar soms te veel voor met het oog op transformatie. Zij denken dat iets een andere functie zal krijgen waar zij meer aan gaan verdienen, dus betalen zij er meer voor. Als gemeente willen wij dit gedrag niet honoreren, maar ook dan ontstaat er een moment waarop iemand zegt dat hij het niet doet. De gemeentelijke rol in dezen is altijd lastig.

Tot slot is er een mechanisme dat meer aan onze kant zit. Dat is soms ook lastig. In de periode dat grondprijzen snel omhooggingen en eigenlijk sneller stegen dan de rentekosten, werd de gemeente geconfronteerd met de situatie dat zij, als zij maar zou wachten en geen contracten afsluiten, op papier rijker zou worden. Binnen een gemeentelijke bureaucratie is dat geen goede incentive, want dan gaat zij op haar grond zitten. Dat is dus ook lastig.

Wat ik net schets, zal de komende vijf jaar mijns inziens niet aan de orde zijn. De prijzen zullen sterk dalen. Ik denk dat gemeenten dit op de een of andere manier heel erg gaan voelen. Of zij nu wel of niet de residuele methode volgen, zij worden geconfronteerd met veel minder opbrengsten, terwijl de kosten veel minder sterk zullen dalen. Het wordt heel erg ingewikkeld, zeker voor binnengemeentelijke opgaves, zoals transformatie die veel investeringen vergt.

De **voorzitter**: Ik dank u. Zo dadelijk krijgen wij nog uitgebreid de gelegenheid om hier verder op in te gaan. Ik geef nu het woord aan mevrouw Westerhout-van Kimmenade van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants.

Mevrouw **Westerhout-van Kimmenade**: Voorzitter. Ik dank u voor de uitnodiging. Ik ben uitgenodigd namens de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants. Zelf ben ik accountant van een groot aantal gemeenten in Zuid-Holland. Accountants moeten kijken naar de waardering van de grondexploitaties in de jaarrekening. Daarvoor gelden heel strakke regels die zijn uitgevaardigd door het BBV. In feite geldt dat gronden worden gewaardeerd tegen kostprijsvervaardigingskosten. Als wij dan kijken naar de werkelijkheid van nu en hoe gemeenten daarmee omgaan, moeten wij altijd de afweging maken of de grondprijs, de kostprijs of de vervaardigingsprijs op dit moment wel een reële waarde hebben. De reële waarde is de marktwaarde. Accountants hebben de plicht om vast te stellen of de marktwaarde wellicht lager ligt dan de prijs in de boeken, de verkrijgings- of de vervaardigingsprijs. Als dat zo is, moet er een afwaardering plaatsvinden. Wij kijken op dezelfde wijze naar tussentijdse winstneming. Zou die aan de orde zijn, dan moeten wij ook naar die vergelijking kijken. Je hebt daarbij een aantal aannames nodig. De residuele grondwaarde, waarvan de meeste van onze gemeenten gebruikmaken, is dan de gebruikte methode. De marktwaarde komt daarin namelijk in ieder geval aan de orde.

Wij constateren dat gemeenten dit op complexniveau doen. Zodra de accountant bij het vaststellen of certificeren van de jaarrekening daar een oordeel over moeten geven, moet men terug naar planniveau. Wij gaan dan terug naar het detailniveau, waarop het inzichtelijk moet worden gemaakt. Wij constateren dat met name de waarde ontzettend onder druk staat, door de effecten van een dalende vraag, de stijgende kosten, de toename van de btw en fasering van grondexploitaties in de tijd. Dit laatste leidt bijvoorbeeld tot uitstel in de tijd en dat leidt weer tot extra rentelasten. Dit zijn allemaal toegevoegde kosten die niet in de vraagprijs vertaald worden, waardoor de grondprijzen enorm onder druk staan. Is er sprake van schaarste? Wij constateren dat het aanbod en de concurrentie tussen gemeenten op een aantal vlakken nog heel erg groot is, omdat er aanpalende grondexploitaties zijn. Gemeenten concurreren daar met elkaar. Soms wordt er zelfs binnen de gemeente geconcurrerd. Het is in dat soort gevallen heel verstandig om dit regionaal te bekijken, want dit heeft enorm veel effect op de waardering van de exploitaties.

De **voorzitter**: Komt ook u tot een afronding?

Mevrouw **Westerhout-van Kimmenade**: Ja. Het structureel effect daarvan op de gemeentebegroting is groot. Wij zien dat in heel veel gemeenten, waaronder vaak ook heel grote gemeenten, in de afgelopen jaren de begroting in heel belangrijke mate structureel is gedekt uit grondexploitatieopbrengsten en dat de pot daar nu compleet leeg is.

De **voorzitter**: Dat is helder. Het woord is aan de heer Hillebrand van het InnovatieNetwerk.

De heer **Hillebrand**: Voorzitter. Ik dank u voor de uitnodiging. De afgelopen maanden is vooral in het nieuws geweest hoeveel gemeenten en ontwikkelaars hun grondportefeuilles hebben moeten afwaarderen. Dat verdoezelt volgens mij een beetje de waardevermeerdering die grond eigenlijk altijd doormaakt als je hem ontwikkelt van agrarische grond naar bouwgrond. Je hebt het dan over de ontwikkeling van € 5 per m² naar € 200 of nog meer per m². Dit spoot volgens mij een beetje met de discussie over de besteding van de winsten die zo gerealiseerd worden. Wat mij betreft zouden die eigenlijk ten goede moeten komen aan duurzaamheid, maar dit gebeurt maar voor een klein deel. Cruciaal in de grondontwikkeling is de systematiek van het residueel waarderen. Wij hebben tot 2008 kunnen zien waar dit toe leidt. Dit heeft als consequentie dat bouwgrond heel veel duurder wordt, omdat de huizenprijzen stijgen en de stichtingskosten niet zo veel. Vanaf 2008 zie je een ander onderdeel grondmarkt, namelijk het feit dat dit allemaal gebaseerd is op verwachtingen. Mensen hebben geïnvesteerd op basis van een heel hoge opbrengst, maar die dondert ineens naar beneden. Er zijn wel winsten gemaakt door allerlei partijen, maar op een gegeven moment blijft iemand met de gebakken peren zitten. Ik heb in het bijgevoegde voorbeeld proberen te becijferen dat een ontwikkelaar enerzijds kan besluiten om te ontwikkelen en daarbij verlies te lijden en anderzijds kan besluiten om niet te ontwikkelen en dan ook verlies te lijden. Je ziet precies dat hij doet wat er nu vaak gebeurt: hij wacht op betere tijden. Volgens mij zouden wij vooral moeten werken aan betere tijden. De crux is dat de woningmarkt moet worden vlot getrokken. Dat is de oplossing. Volgens mij gaat dit voor een deel vanzelf, omdat er toch een tekort is aan woningen.

Dan krijgen wij automatisch weer de discussie over de verdeling van de winst. Mijn opvatting is dat de winst nauwelijks voor duurzaamheid gebruikt zal worden, als die vooral toevalt aan private partijen en de gemeenten passief zijn. Ik houd een heftig pleidooi voor het verzinnen van een manier om de winst toch ten goede te laten komen aan duurzaamheid.

De **voorzitter**: Het woord is aan de heer Litjens, wethouder van de gemeente Horst aan de Maas. Hij is de laatste in deze introductierij.

De heer **Litjens**: Voorzitter. Ik dank de commissie ook voor de uitnodiging. De systematiek heeft mijn collega uit Landgraaf al aangegeven. Wij werken in Horst aan de Maas eigenlijk op dezelfde manier. Daarbij voeren wij een actieve grondpolitiek. Dat doen wij ook om niet in allerlei ingewikkelde discussies te belanden in verband met kostenverhaal. Wij zetten de Wet voorkeursrecht gemeente en de mogelijkheid tot onteigening erg actief in. Wij werken met een x-aantal strategische partners, waardoor wij elkaar niet beconcurreren op de grondmarkt. Het grondbedrijf heet niet voor niets zo. In een bedrijf koers je op winstoptimalisatie, maar een bedrijf impliceert ook dat je risico's draagt. De laatste jaren heeft onze gemeente geprofiteerd van het grondbedrijf. Er zijn leuke winsten uit gekomen. In onze gemeente zijn die incidenteel ingezet voor grote ontwikkelingen, zoals het centrumplan en multifunctionele accommodaties. Ik vind de systematiek niet zo interessant, maar wel de verandering van de markt. Volgens mij is de markt niet incidenteel veranderd, maar kun je spreken over een structurele wijziging in de markt met betrekking tot de leencapaciteit. Als je een bedrijf hebt moet je ook acteren als marktpartij. De overheid denkt te zeer dat ze monopolist is en handelt ook daarnaar, maar dat kan niet in een marktomgeving. Het bestaande vastgoed is gewoon fors in prijs gedaald. Private partijen boeken grondprijzen af. Als gemeente zou je dus ook de grondprijzen moeten bijstellen. Doet een gemeente dat niet, dan wordt de gemeente een hindermacht.

In onze gemeente hebben we niet de hoogste grondprijzen. De prijs is € 215 ex btw. Jonge mensen die op dit moment samen € 40.000 tot € 50.000 verdienen kunnen nog geen sociale huurwoning kopen. De gemeente is dus een hindermacht geworden. In onze gemeente zijn wij nu bezig met het verlagen van de grondprijzen, ook omdat wij binnen het grondbedrijf een andere focus willen krijgen. Wij willen niet meer de focus hebben van een bedrijf met bepaalde winstoptimalisatie doelen, maar meer de kostprijs-plusvariant. Wat kost grond? Daar komt dan een bepaalde plus voor het risico op en op die manier worden ontwikkelingen weer mogelijk gemaakt. Uiteindelijk is het de taak van de overheid om ervoor te zorgen dat mensen een woning kunnen krijgen.

De **voorzitter**: Dit lijkt mij een mooi slotakkoord.

De heer **Litjens**: Met uw goedvinden, doe ik nog een kleine toevoeging. Wij kunnen dit gelukkig doen, omdat wij al sinds 2008 actief bezig zijn met de woningmarkt. Wij hebben allerlei maatregelen genomen in onze eigen beïnvloedingssfeer. De woningbouwproductie in onze gemeente kunnen wij op peil houden. Wij maken bovendien nog steeds winst. Met name vanuit die winst en de reserves kunnen wij nu een grondprijzenverlaging realiseren. Uiteindelijk wil ik het volgende meegeven: wij kunnen de werkelijkheid niet ontkennen. Er zit een luchtbel in de markt en die zal eruit moeten. Daarom moeten wij echt gaan acteren als marktpartij en niet

vanuit een monopolistisch denken proberen om de prijzen op een bepaald niveau te houden.

De **voorzitter**: Ik dank de gasten voor hun inbreng. De heer Knops begint nu met de eerste vragen aan de deskundigen. Omdat zij met zijn zessen zijn, worden er geen vragen aan iedereen gesteld. Enkelen zullen dus een vraag krijgen, maar als anderen de dringende behoefte voelen om daar ook iets over te zeggen, moeten zij dat gewoon aangeven. Dan kijken wij of wij daarop kunnen ingaan.

Ik vraag iedereen om zo kort en bondig mogelijk te antwoorden. Dat is beter dan ellenlange betogen, want de antwoorden roepen nieuwe vragen op. Zonder onvriendelijk te willen zijn, zal ik zo nu en dan proberen om het kort te houden.

De heer **Knops**: Voorzitter. Wij zitten nu in een sessie met veel ervaringsdeskundigen uit de praktijk. Zij worden geconfronteerd met het feit dat de markt zich in een andere richting beweegt. Cruciaal daarbij is de vraag over welk instrumentarium de gemeenten beschikken om de veranderende rol in de grondexploitatiemarkt, de woningmarkt, te realiseren. Hoe gebruiken zij die rol? Ik wil mijn eerste vraag daarop toespitsen.

Aangezien de voorzitter mij beperkt, in die zin dat ik de vraag niet aan alle wethouders mag voorleggen, leg ik de vraag in eerste instantie aan twee wethouders voor. Ik nodig de anderen dan uit om aanvullingen te geven.

De **voorzitter**: Dit is dus gewoon een constructie om te doen wat ik niet wil. Wij zullen even bekijken hoe dit uitpakt. Mijnheer Knops, noemt u dan wel de namen van de twee wethouders die als eerste mogen antwoorden.

De heer **Knops**: Ik zal de twee namen noemen. Ik wil een beetje het contrast duidelijk maken en daarom vraag ik dit aan de heer Van Poelgeest van Amsterdam, een grote stad, en aan de heer Litjens die zojuist al een mogelijke oplossing heeft aangedragen en in zijn stukken al uitgebreid daarop is ingegaan. Hoe kun je dit realiseren? Wordt er op dit moment voldoende gebruikgemaakt van het beschikbare instrumentarium?

De heer **Van Poelgeest**: U vraagt of er voldoende gebruik wordt gemaakt van instrumenten. Op welke instrumenten doelt u dan?

De heer **Knops**: Ik doel op alle instrumenten die in deze sessie aan de orde zijn geweest en in de bijdrages zijn voorgesteld, bijvoorbeeld de onteigening, de Wet voorkeursrecht gemeenten, afspraken met marktpartijen en de positie van het grondbedrijf.

De heer **Van Poelgeest**: Ik denk dat wij in de praktijk al die instrumenten wel gebruiken, alleen verschilt het heel erg per plek en context welke instrumenten je inzet of niet. Het is dus heel moeilijk om deze vraag in algemene termen te beantwoorden. Er is natuurlijk een groot verschil tussen een nieuw gebied dat je ontwikkelt en een transformatieopgave. In Amsterdam komt de transformatieopgave steeds centraler te staan. Op een bepaalde manier is die ingewikkelder. Bij nieuw gebied hebben wij immers de grond. Dan is het gemakkelijker om vervolgens de posities te «tenderen». Misschien is uitbreiding in andere gemeenten weleens lastig omdat verschillende ontwikkelaars strategische aankopen doen. Je moet dan een-op-een onderhandelen. Dat is altijd ingewikkelder. Bij transformatie lopen wij een beetje tegen hetzelfde aan, omdat er dan gevestigde partijen zitten. Dan kom je meer terecht bij de enigszins onvriendelijke

instrumenten zoals de Wet voorkeursrecht gemeenten, onteigening of wijzigen van het bestemmingsplan, maar dat is ingewikkeld. Daar zit altijd een ingewikkeld planmatig verhaal achter. Het antwoord op uw vraag is dus dat dit heel erg contextgebonden is. Het is dus heel moeilijk om dit zo te zeggen.

De heer **Knops**: Moet ik de vraag voor u dan anders formuleren? Er zijn namelijk instrumenten, los van de vraag of zij onvriendelijk zijn. Ik kom terug op de taak van gemeenten om te voorzien in locaties waar gewoonlijk kan worden, want dat is de essentie. Hebt u voldoende gereedschap om in een markt die een andere richting opgaat, te acteren?

De heer **Van Poelgeest**: Voor kantorentransformatie, maar dat is heel specifiek, wil ik wat meer instrumenten hebben. Bepaalde kantoorpanden staan bijvoorbeeld al vijf jaar leeg of grotendeels leeg. Je zou kunnen zeggen dat je dan de kantoorpanden uit het bestemmingsplan kunt halen, omdat die al vijf jaar niet voor kantoren worden gebruikt. Zodra je dat doet, zal de eigenaar zeggen dat hij planschade heeft. De gemeente kan dan zeggen dat dit waar is, maar dat de planschade eigenlijk nul is, omdat het pand niets meer waard is. Die vlieger gaat echter niet op, want dan zegt men dat er theoretisch gezien morgen een huurder kan langskomen, die bij wijze van spreken € 100 per m² gaat betalen. Dat wordt dan als norm genomen voor de waardebepaling van dat pand. Iemand die eigenlijk moet afboeken, kan dus de rekening bij de gemeente neerleggen. Dit zorgt ervoor dat wij het instrument van planschade niet kunnen gebruiken, omdat dit heel duur wordt en het bovendien in het geval uit het voorbeeld niet legitiem is. Het gaat namelijk om het bezit van iemand anders. Die heeft pech en dat is heel vervelend, maar daar hoeft de gemeenschap niet voor op te draaien. In dit soort gevallen vind ik dat de gemeente iets meer in de positie zou moeten komen om transformatie van kantoorpanden af te dwingen.

Ik heb zelf nog een opmerking over de ruimtelijke ordening. Bij een bestemmingsplan zijn er veel verplichtingen. Je moet veel bewijzen. Die bewijslast groeit met de tijd. Dat is een enorme kostenpost, want dit alles kost tijd en geld. Er moeten namelijk de meest gekke onderzoeken gebeuren. Mijns inziens wordt TNO slapend rijk van de gebiedsontwikkeling in Nederland, als ik het zo kort door de bocht mag formuleren. Dit zijn de twee zaken.

De heer **Litjens**: De gemeenten hebben vrij veel mogelijkheden. Als er geen mogelijkheden zijn, kunnen wij die ook bedenken. In Horst aan de Maas zijn wij vanaf 2008 actief met de markt bezig. Toen het Rijk stopte met startersleningen, zijn wij samen met de provincie doorgegaan. Wij zijn woningen gaan opkopen. Iedereen zei toen dat dit een risico vormde. Als je een woning inkoopt voor iemand die een nieuwbouwkavel gaat ontwikkelen, draag je enerzijds een bepaald risico, maar heb je anderzijds ook bepaalde opbrengsten, zoals legesopbrengsten, de WOZ-waardeontwikkeling en ga zo maar door. Als je naar het totaal kijkt, stel je vast dat er pas een risico is als je niets doet. Handelen is juist niet zo risicovol.

Wij hebben het product «woonketting» gemaakt. Wij bekijken actief hoe je de verkoop van bouwgrond onder de overdrachtsbelasting kunt brengen, waardoor je consumenten een fiscaal voordeel van 15% geeft. Ook zijn wij bezig met bouwen in eigen beheer: collectief particulier opdrachtgeverschap. Verder hebben wij een tweede corporatie naar ons toegetrokken. Ook zijn wij bezig met de verduurzaming van de bestaande woningvoorraad. In het kader van de bestemmingsplannen werken wij alleen nog

met vlekkenplannen, zodat je het zogenaamde «klantontkoppelingspunt» heel laat in de markt kunt leggen. Wij werken ook samen met de Rabobank en stellen ons in dat kader de vraag hoe je op andere wijzen kunt financieren. Wij hebben via de top van de Rabobank toestemming gekregen voor verduurzamingsmaatregelen bovenop de maximale hypotheek, zodat wij een beweging tot verduurzaming krijgen. Als je creativiteit ontwikkelt binnen je eigen invloedscirkel en met strategische partners werkt, zoals projectontwikkelaars, aannemers en banken, zijn er heel veel mogelijkheden om de productie op een bepaald niveau te houden.

Mevrouw **De Boer**: Voorzitter. Ik heb een vraag aan mevrouw Westerhout. Zij schrijft dat in de residuele grondwaardeberekening een heel scala van fouten is gesloten. Er kleven ook nadelen aan. Zij schrijft dat de gemeenten er eigenlijk niet zo veel verstand van hebben als zij zouden moeten hebben; laat ik het zo zeggen. Zij hebben er dus wel verstand van, maar er zijn veel fouten gemaakt. Kan mevrouw Westerhout toelichten wat zij hiermee bedoelt?

Mevrouw **Westerhout-van Kimmenade**: Wij constateren dat het waarderen van grondexploitaties en het hanteren van parameters, uitgangspunten, complexe materie is. Die is bij planeconomen ondergebracht. Zij hanteren hun eigen werkwijze daarin. Voor de accountant is het heel erg belangrijk om de parameters te snappen en om te weten welke uitgangspunten gehanteerd zijn. Accountants vragen zich ook af of die uitgangspunten legitiem zijn en met raden gedeeld zijn. Daar zitten allerlei elementen in. Ook subjectieve elementen spelen daarbij een rol. Met name vanwege die subjectieve elementen vragen wij ons af of er vanuit scenario's wordt gedacht. Hoe hard zijn de feiten? Hoe hard zijn de uitgangspunten die liggen onder de waardering van grondexploitaties? Dat is altijd onze vraag. Wij zijn geen deskundigen op het vlak van het waarderen van grond. Wij maken dus ook gebruik van ingrediënten die anderen aanreiken. Hebben gemeenten de juiste uitgangspunten gehanteerd bij de marktwaarde en dergelijke? Hebben ze die ook gestaafd? Zijn daar deskundigen bij betrokken? Hier zijn er dus weer deskundigen op deskundigen. Wordt er een consistente lijn gehanteerd? Wordt er heel erg goed naar de marktomstandigheden gekeken?

Mevrouw **De Boer**: Mevrouw Westerhout schrijft ook: «schaarste en dure bouwlocaties hebben zeker een prijsverhogend effect op de grondprijs.» Gemeenten hadden enig belang bij het eerst uitgeven wat uit te geven was, zodat zij iets terugkregen voor de grondprijs. Dan konden zij dit weer maximaal uitgeven in hun gemeente. Gemeenten hadden dus belang bij schaarste. Zo lees ik de bijdrage van mevrouw Westerhout. In een aantal eerdere gesprekken hebben wij dit ook al geconstateerd. Het zou leuk zijn als mevrouw Westerhout daar nog even op reageert, maar misschien ook de twee wethouders, de heren Fackeldey en Drippy.

Mevrouw **Westerhout-van Kimmenade**: Wij constateren dat, maar tegelijkertijd zien wij dat de vraag vermindert. Ik zei al dat er heel veel concurrentie is. Dat is het belangrijkste wat wij nu constateren. Als je enkele gemeenten controleert die aan elkaar grenzen, is nog explicieter te zien dat zij op elkaars gebieden aan het concurreren zijn. Het is dan de vraag of er sprake is van schaarste. Dat is in feite niet meer helemaal aan de orde. In de afgelopen jaren werd altijd als de motivatie gegeven: het moet er komen, want er is heel veel vraag. Dit is voor ons heel moeilijk te beoordelen.

Mevrouw **De Boer**: Ik heb een vraag ter verheldering. Wij kijken terug. Nu zou je kunnen zeggen dat ze elkaar wat meer zouden kunnen beconcurreren, want dat was niet het geval. Toen was er wel meer belang bij schaarste en dat had een prijsverhogend effect.

De **voorzitter**: Nu reageren de heren Fackeldey en Dritty op de bewustheid van schaarste en de voordelen daarvan voor gemeenten.

De heer **Fackeldey**: De vraag over de schaarste hangt af van het gebied waarin je je bevindt. Er werd terecht gezegd dat je altijd te maken zult hebben met concurrentie door de buurman. Schaarste was niet van belang. Zeker in die periode had je belang bij een zo hoog mogelijke rechtswaarde van de grond die residueel aan je toevalt. Schaarste kun je dan nauwelijks creëren. In het gebied Lelystad en Almere hebben wij misschien wel veel tekorten, maar geen ruimtetekort. Daar speelt veel meer de vraag: wat is een concurrerend aanbod? Echte schaarste kun je daar namelijk niet creëren. Dit scheelt echt heel erg per gebied in Nederland.

De heer **Dritty**: Ik zet daar een heel ander gebied tegenover. Natuurlijk ligt de focus in eerste instantie op groeigebieden, zeker als je in Nederland op macroschaal ziet dat het aantal huishoudens zal toenemen en dus de vraag naar woningen. In gebieden waar sprake is van bevolkingsafname, probeer je te sturen op een evenwichtssituatie in de woningmarkt. In gebieden à la Zuid-Limburg is er sprake van overmatige leegstand. Je probeert daar juist een aantal instrumenten in te zetten om enerzijds de plancapaciteit verder te dringen – wij zijn gewoon keihard vergunningen aan het intrekken – en voorzienbaarheid te creëren richting marktpartijen en corporaties. Als marktpartijen of corporaties in het verleden een locatie hebben aangekocht en wensen daar te ontwikkelen, maar zij niet binnen een bepaalde tijd beginnen te ontwikkelen, zeggen wij: wees niet verrast dat de overheid gaat acteren. Dan rijst inderdaad de vraag wie de verliezen voor zijn rekening gaat nemen. In deze context wordt er met name ingezet op herstructurering van bestaande locaties, met als uitkomst het verlagen van het aantal woningen in een gebied. Dat is een heel ander schaarstevraagstuk dan de collega's hier aangeven.

Mevrouw **De Boer**: De heer Fackeldey zegt dat er geen gebrek aan ruimte is. Als er zo veel ruimte is, is het juist belangrijk om toch beperkt te ontwikkelen, zodat je de ontwikkeling een beetje in de gaten kunt houden. De bouwkolom had daar ook belang bij. De bouwkolom had ook geen belang bij een smak woningen in een keer op de markt, want die verdeelt het werk ook liever over de jaren. Je kon toch een bepaalde prijs afspreken via de residuele grondwaardeberekening, zodat je met z'n allen ook weer het volgende stukje kon ontwikkelen? De gemeente was dus niet de enige die belang had bij schaarste, maar ook andere partijen.

De heer **Fackeldey**: Dat is niet de praktijk. In de praktijk is het je opgave, zeker als je een groeiopgave hebt, om ervoor te zorgen dat er in de verschillende segmenten voldoende geproduceerd wordt. Dat gebeurde ook. Als er markt vraag is, ga je daaraan meewerken omdat je een groeiopgave hebt en je de mensen wilt faciliteren. Ik snap de benadering van mevrouw De Boer, maar in de praktijk zie je die niet terug. In de praktijk was het probleem eerder dat de overheid aan de rem moest trekken, omdat men, zeker zelfrealisatoren, met te veel enthousiasme gewoon doorging met zaken in de markt te zetten. Dan gingen wij eerder

bekijken of dat nu wel moest, ook in het kader van de vergunning. Anders krijg je echt overaanbod en dat wil je helemaal niet.

De heer **Van Poelgeest**: Mevrouw De Boer zegt in principe dat er een financiële prikkel bestaat om schaarste te creëren. Die bestaat op papier, maar in het politiek-bestuurlijke loont die prikkel helemaal niet, zeker niet bij woningen. Wij worden namelijk afgerekend op productie van woningen. Mensen willen ergens wonen. Daar vragen zij naar. Amsterdam is dan wel een verondersteld schaarstegebied, maar vanaf de helft van de jaren negentig zijn de sluisen opengegaan. Hoe meer er werd gebouwd, hoe beter. De financiële prikkel wordt theoretisch, modelmatig wel verondersteld, maar het gedrag dat beloond wordt, is produceren.

De **voorzitter**: U wijst op de prikkel. Ik benadruk dat wij hebben vastgesteld dat juist in de tijden dat de vraag enorm toenam, in de jaren negentig, het aanbod is achtergebleven. Als die prikkel er nu juist is om de sluisen open te zetten, waar zat hem dat dan in?

De heer **Van Poelgeest**: De productiecijfers zijn vanaf de helft van de jaren negentig – er was slechts een dip in 2002, zeg ik uit mijn hoofd – alleen maar omhooggegaan. In 2006 werden er in Amsterdam 6500 woningen in productie genomen. Een keer, in 1978, is er een hoger getal gerealiseerd. In de jaren daarvoor en daarna was het steeds 4500 tot 5000. Amsterdam is een schaarstegebied bij uitstek. Daar houdt men het niet lekker krap, zodat de prijzen nog verder omhooggaan: kassa voor de gemeente! Dat gebeurt niet. De reactie is anders, namelijk proberen om overal achteraan te gaan, want het is bijna niet aan te slepen, en ervoor zorgen dat de projecten vlot getrokken worden en dat er geproduceerd wordt. Dat gedrag wordt beloond.

De heer **Litjens**: In de praktijk zie je het na-ijleffect. Als de vraag morgen verandert en je dit planologisch moet gaan regelen, heb je twee tot drie jaar nodig. Daar zit een vertekening in. Waar liggen de prikkels? Via het Gemeentefonds krijgen wij inkomsten, met name op basis van inwoner-aantallen. Als je bekijkt wat een nieuwe inwoner toevoegt aan het Gemeentefonds, is het lucratiever om de woning te bouwen dan om schaarste te creëren in de grondprijs. Ik sluit mij dus aan bij de vorige sprekers.

De **voorzitter**: Het is interessant om vast te stellen dat allen eensluidend zijn in dit verband. Wij hebben ook heel andere geluiden gehoord. Wij gaan nu naar de volgende vraag van de heer Knops.

De heer **Knops**: Ik constateer dat wij ongeveer alle landsdelen aan tafel hebben. Die zijn heel verschillend. Dat is interessant. Als de heer Van Poelgeest spreekt over Amsterdam, zal de heer Dritty denken: was dit bij mij ook maar zo. Bestond er in de afgelopen jaren, begin jaren negentig, eind jaren negentig, niet het probleem dat de overheid wilde sturen via Vinex? Daar hebben wij het in een vorige sessie over gehad. Sommige locaties mochten van overheidswege groeien en andere werden juist geremd. Sommigen kennen de term «contingenten» misschien nog wel. In hoeverre heeft dat fenomeen, misschien onbedoeld, de productie in de niet-Vinex-gebieden geremd?

De **voorzitter**: Wie kan hier iets over zeggen?

De heer **Litjens**: Bij ons was het zo sterk dat de provincie eigenlijk besliste dat er alleen nog maar in bepaalde hoofdkernen gebouwd mocht worden. Dit heeft geleid tot een enorme druk op de woningbouwmarkt. Toen de contingenten er bij ons afgingen, kon het van gekkigheid gewoon niet meer op. Dat was in de tijd dat ook de financieringsmogelijkheden verruimd werden. Ik heb zelf nog tijden meegemaakt dat wij, als wij de begroting niet rond kregen, een tientje op de grondprijs deden en daarmee de begroting sluitend maakten. De contingentering had dus wel marktverstoring tot gevolg.

De heer **Groot**: Voorzitter. Ik snijd even een ander onderwerp aan. Ik had een vraag aan de heer Hillebrand. Hij doet voorstellen om tot een beter grondbeleid te komen en verwijst daarbij naar een Duits voorbeeld. Het gaat daarbij om een belasting op grondwaardestijging en het leveren van een bijdrage aan een regionaal fonds. In hoeverre zou dit ten goede komen aan de woningbouw? Hoe zou dat helpen? Kunt u dat verder uitleggen?

De heer **Hillebrand**: Ik stel in de eerste plaats voor om ervoor te zorgen dat de overwaarde die bij grondontwikkeling ontstaat, wordt besteed aan duurzaamheid. Ik doel dan vooral op duurzaamheid op de locatie of in de regio die verbonden is met die locatie. Dit is niet direct een factor die de woningproductie vlot gaat trekken. In mijn inleiding heb ik al proberen aan te geven dat je wat dat betreft vooral moet kijken naar bijvoorbeeld het lostrekken van de hypotheekmarkt. Dat hele mechanisme moet weer gaan functioneren. Als dat weer functioneert, zullen de prijzen op zijn minst stabiliseren of licht omhoog gaan. Daardoor komen wij weer in een opgaande lijn terecht. Wij zullen dan nog wel het verlies moeten nemen wat nu is ontstaan. Allerlei partijen hebben vanwege de hoge verwachtingen al winsten gerealiseerd, maar anderen blijven met de brokken zitten. Dat blijft een probleem.

Ik snijd nu nog een iets ander hoofdstuk aan. Je zou ook alvast kunnen en misschien wel moeten nadenken over de vraag hoe je ervoor kunt zorgen dat het geld dat je met grondexploitatie verdient, meer bij duurzaamheid terecht komt en niet ergens bij particulieren in een zak verdwijnt, terwijl zij er relatief vaak weinig voor doen.

De heer **Groot**: Ik heb een vraag aan de heer Van Poelgeest. Amsterdam wijkt duidelijk af van de rest van Nederland. Amsterdam heeft al heel lang groeiambities en de woningbouw daar is toegenomen. Het is de vraag of dit elders in het land ook zo geweest is. Nu ontstaan er in Amsterdam initiatieven voor collectieve zelfbouw. Amsterdam is eigenlijk een anarchistische stad. Je zou verwachten dat dit soort initiatieven al veel eerder in die stad zouden moeten zijn genomen. Waarom is dit zo laat op gang gekomen? Waarom komen die initiatieven nu pas op gang, althans zo lijkt het?

De heer **Van Poelgeest**: Het is een uitdagende stelling om anarchisme te verbinden met zelfbouw. Ik wijs erop dat het percentage zelfbouw beneden de rivieren veel hoger is dan boven de rivieren. Ik weet niet of dat iets zegt over de vraag in hoeverre het anarchisme ingang vindt in Nederland. Een van mijn eigen ambities is om mensen meer ruimte te geven om zelf een eigen huis te bouwen of om dit in collectief te doen. Amsterdam had in dezen geen sterke traditie. Er zijn maar enkele voorbeelden daarvan. Dit heeft te maken met – ik zou het tegen de heer Groot bijna op een wat onvriendelijke manier willen zeggen – het feit dat de gemeente er sinds de jaren vijftig een sterke volkshuisvestelijke, op

corporaties georiënteerde cultuur op na hield. De gemeente heeft een heel grote ontwikkelingsmachine. Zij heeft beelden over de wijze waarop het er precies moet gaan uitzien. Dan gaat zij er met een hoop mensen en kapitaal in. De gemeente verwerft dan grond, maakt die bouwrijp en geeft die daarna uit aan een select aantal partijen. Ik schets nu een beetje een cliché, maar dat was wel heel erg de cultuur van de Amsterdamse grondpolitiek. De crisis heeft er mede voor gezorgd dat iedereen zich realiseert dat dit anders moet.

Dit is ook wel eens eerder, vijf tot zes jaar geleden, gezegd. Nu wordt het echt afgedwongen. Ik wijs op de ontwikkeling bij Overhoeks aan de noordkant van Amsterdam, het voormalige Shellterrein. Daar worden 2200 woningen, 70.000 m² aan kantoorruimte en nog een paar hotels met één ontwikkelaar en één corporatie gebouwd. Dit zal in de toekomst niet meer gebeuren. Het zal veel meer een strategie van geleidelijke stappen worden en een veelheid van afnemers. Dat kunnen af en toe ook ontwikkelaars of corporaties zijn, maar dit zullen ook collectieven zijn en kleine aannemers die hun mensen aan het werk willen houden en daarvoor tien woningen willen bouwen. Op het vlak van gebiedsontwikkeling gaan wij mijns inziens een ander tijdperk tegemoet. Ik vind dit wel goed, want ik denk dat de eindgebruiker op de een of andere manier meer invloed daarop krijgt. Het betekent nogal wat voor een gemeentelijke bureaucratie om met een veelheid van partijen om te moeten gaan. Dat is men niet automatisch gewend. Op dat vlak is nog veel te veranderen.

De **voorzitter**: Ik heb zelf een aantal vragen aan de wethouders van de wat kleinere gemeenten. In voorgaande gesprekken hebben we ook mensen uit Amsterdam aan tafel gehad. Zij suggereerden dat het met name voor kleinere gemeenten lastig is om voldoende kennis te hebben om de residuele berekeningswijze goed en optimaal in te zetten en om de positie van de gemeente in de zeer competitieve grondmarkt te versterken. Is er in de gemeenten van de heren Drippy en Litjens en wellicht ook in die van de heer Fackeldey voldoende kennis om overeind te blijven? Was dat in de afgelopen decennia ook zo? Is er iemand die zegt: ja; ik verwacht een goede onderbouwing daarvan?

De heer **Drippy**: Ik constateer dat de mensen die in mijn eigen gemeente bij het grondbedrijf werken, daar redelijk lang werkzaam zijn. Zij brengen dus veel ervaring mee uit het verleden en hebben kennis opgebouwd. Onder druk van bezuinigingen op gemeentelijke begrotingen, is het echter de vraag of je in de toekomst, als er vacatures in die hoek van de gemeentelijke organisatie komen, voldoende kennis kunt behouden.

De heer **Litjens**: Ik vind dat wij voldoende kennis hebben. Wij deden de residuele grondprijzenbepaling op dezelfde wijze als Landgraaf, dus via controle een paar keer per jaar. Daarvoor kun je goede adviseurs laten invliegen. Je hoeft niet altijd alle kennis zelf in huis te hebben. Wij werken niet alleen met de kennis van de mensen in huis; wij werken ook strategisch samen met een x-aantal partijen. Wij delen dus kennis met elkaar. Als ik kijk naar de wijze waarop wij acteren en wat onze resultaten zijn, durf ik te stellen dat wij goede mensen hebben en zeker niet onderdoen voor een middelgrote of grote stad.

De heer **Fackeldey**: Mijn gemeente is met 75.000 inwoners niet zo heel klein. Dit is net de goede maat. Bovendien heeft Lelystad een redelijk hoog groeitempo gekend. Die stad is ook met een groeidoelstelling neergezet. Daardoor is die tak van sport technisch gesproken goed ontwikkeld. Ik maak mij wel zorgen over het volgende. In de onderhan-

deling met marktpartijen heerst er een andere cultuur dan de cultuur waar mensen met een wat meer ambtelijke achtergrond mee opgegroeid zijn. Daarvoor hebben wij ons laten bijstaan door externen en mensen laten trainen en opleiden. De mensen zijn heel goed in planeconomie en rekensommen, maar zij moeten in het spel met marktpartijen ook over een attitude beschikken die voor mensen die bij de gemeente werken soms lastig is. Kennis is er dus voldoende, maar op het handelingsniveau moeten de gemeenten de zeilen bijzetten.

De heer **Knops**: Dit raakt meteen een punt waar gemeenten niets aan kunnen doen, maar dat wel een feit is. Gemeenten zijn vaak met twee petten op bezig. Enerzijds spelen zij de publieke rol, de rol op het vlak van de ruimtelijke ordening. Je zou die ook kunnen verbreden tot de publieke taak om te faciliteren dat er gewoond en gebouwd kan worden. Anderzijds spelen de gemeenten de rol van een bedrijf met eigen belangen, zoals winstoptimalisatie. De heer Litjens sprak daar zojuist al over. Ik kijk in dezen terug en niet naar de toekomst. Ziet u dat probleem ook? Hoe gaat de gemeente met die verschillende rollen om, want die lopen niet altijd parallel? Wat betekent die dubbele rol voor de positie van de gemeente ten opzichte van een marktpartij? De heer Fackeldey zei net heel treffend dat van ambtenaren zelfs wordt verwacht om die twee rollen tot op het niveau van de organisatie zelf te spelen. Dit is een fundamentele vraag. Ik zou die eigenlijk aan alle vier de bestuurders willen stellen.

De **voorzitter**: Laten wij dat eigenlijk niet doen. Wie wil hier in ieder geval op reageren?

De heer **Dritty**: Laten wij eens kijken naar het huidige tijdsgewricht en de context waarin de gemeente Landgraaf acteert. De bevolkingsontwikkeling neemt af. De plancapaciteit moet geschrapt worden. In onze regio komen sommige gemeenten echt in een spagaat terecht. Zij snappen dat zij plancapaciteit moeten inleveren. Zij zijn ook bereid om daar regionaal afspraken over te maken. Tegelijkertijd hebben zij echter wel nog opbrengsten ingeboekt op hun eigen grondbedrijf. De gemeente Landgraaf heeft de exploitaties waarbij dit het geval was, in het recente verleden opgeruimd of nog net op tijd weten af te ronden. Wij moeten in de regio echter nog een slag maken. De gemeenten moeten over hun private belangen durven heenstappen, als zij vanuit hun publieke rol, dus in het algemeen belang, moeten denken over de wijze waarop zij op een goede manier evenwicht in de woningmarkt kunnen krijgen.

De heer **Knops**: Bedoelt de heer Dritty dan dat de gemeenten geen eigen grondbedrijf meer moeten hebben? In zijn schriftelijke bijdrage staat ook een beetje dat de gemeenten daar een wat andere rol in gaan spelen.

De heer **Dritty**: De focus ligt nu heel sterk op herstructurering in samenwerking met corporaties. Wij moeten bekijken welk corporatiebezet eigenlijk uit de tijd is, niet meer voldoet of waar als eerste vraaguitval optreedt. Daar moet de gemeente zich samen met de corporatie op richten en herstructureringsplannen voor uitwerken. Die leiden uiteindelijk tot meer openbare ruimte en minder, maar kwalitatief betere, woningen.

De heer **Fackeldey**: Ik denk dat de enige manier waarop je dat kunt doen, een redelijk strikte scheiding in de organisatie is. Het grondbedrijf is – ik zeg het even badinerend – de private tak van sport binnen een gemeente. De vergunningverlening en alles wat daarmee samenhangt is publiekrechtelijk. De eerste zin die je bij ontwikkelaars uitspreekt is: wij moeten aan

onze eigen voorschriften voldoen. Wij scheiden dit dus heel strikt. Hiervoor moet je de scheiding wel ook bestuurlijk goed aanbrengen. Als je niet oppast, lopen die sporen snel door elkaar. Wij hebben de scheiding vrij ver doorgevoerd, tot en met functiescheiding. Wij hebben het grondbedrijf ook in de toekomst nodig, niet alleen voor de nieuwe opgaven, maar juist voor de herstructurering. Daarbij moet je met veel partijen onderhandelen over de verschillende belangen. Wij kiezen ervoor om de mensen in het grondbedrijf daar verder op te trainen. Op die manier zorgen wij ervoor dat zij de rol van de gemeente goed kunnen verdedigen. Als het om vergunningverlening gaat, hebben de partijen met een andere afdeling en andere mores te maken.

De heer **Knops**: Je kunt scheiden wat je wilt in de organisatie, maar beleidsmatig komt het in het college van B en W samen. Uiteindelijk ligt de aardappel toch bij iemand op het bordje.

De heer **Fackeldey**: Dat is ook goed, want dat is de plek waar dit moet samenkomen. Daar kun je namelijk een integrale afweging maken. Aan het begin heb je een aantal spelregels afgesproken, bijvoorbeeld ervoor zorgen dat de bestuurder die ruimtelijke ordening en financiën in zijn portefeuille heeft, een ander is dan degene die het grondbedrijf in zijn portefeuille heeft. Dan kan de afwikkeling op een goede manier op bestuurlijk niveau plaatsvinden.

De heer **Van Poelgeest**: In ons geval ben ik zowel wethouder ruimtelijke ordening als wethouder grondzaken. Elke gemeente doet het op een eigen manier. Het is belangrijk dat het voor de gemeenteraad inzichtelijk is. De verschillende argumenten moeten gearticuleerd en helder inzichtelijk worden gemaakt. Zij moeten transparant zijn. In de organisatie scheid je het, maar zodra je aan gebiedsontwikkeling doet is het ook zaak om in het begin, als je een plan maakt, samen te rekenen en tekenen. Als je de scheiding te ver doorvoert, wacht degene met het geld wel af wat er bedacht wordt. Degene die iets bedenkt, moet zich realiseren dat het een relatie heeft met geld. Degene die het geld beheert, moet zich realiseren dat je op papier zogenaamd veel zou kunnen verdienen, maar dat het in de praktijk niet gebeurt als er geen goed plan is. Het dilemma blijft dus altijd bestaan. Dat kun je niet echt oplossen.

De **voorzitter**: Was er in die jaren dat alles leek te kunnen en er snelle beslissingen genomen moesten worden, ook echt transparantie? Konden gemeenteraadsleden toen overzien wat er allemaal met elkaar samenhangt? Dit is een soort retorische vraag. Dat geef ik toe. Kunt u daarop ingaan?

De heer **Van Poelgeest**: Het is sowieso ingewikkeld. Het is ingewikkeld om te doorzien hoe grondexploitaties beheerd en gewaardeerd worden. Mijn buurvrouw sprak daar zojuist al over. Dit is in alle eerlijkheid taaie kost voor de wethouder. Het is ingewikkeld om dit precies te doorzien. Datzelfde geldt voor gemeenteraadsleden. De opgave is om het transparanter te maken. Daar wordt ook heel hard aan gewerkt. Als iedereen het te veel ervaart als een black box waar een hoop geld in omgaat zonder dat men precies de vinger weet te krijgen achter de wijze waarop afwegingen worden gemaakt en beslissingen worden genomen, maakt dit mensen ongelooflijk wantrouwig. Dat speelt ons in het fysieke domein soms parten. Mensen geloven het niet helemaal. In mijn praktijk ervaar ik niet alleen het nemen van goede beslissingen als mijn opgave, maar ook het

eerlijk, helder en transparant zijn over de redenen waarom ik die beslissingen neem.

De voorzitter: U zegt iets wat een aantal keren aan de orde is geweest. Al zijn de mechanismen, de patronen en de manier waarop het gegaan is, heel goed verdedigbaar of logisch geweest, toch is er vaak een gevoel dat het allemaal heel erg met elkaar samenhangt, dat het schimmig en mistig was, dat niemand het begreep, maar dat een aantal mensen er met de buit vandoor ging. Het is daarom goed dat deze commissie, zonder vooringenomen mening, straks laat zien wat er gebeurd is in de afgelopen decennia. Dat is een interessant aspect van ons vak.

Mevrouw De Boer: Als voormalig gemeenteraadslid kan ik bevestigen dat grondexploitaties in de eerste plaats betrouwbaar zijn. In de tweede plaats moet je je best doen om het verschil te vinden. Ik kijk in dezen nog even naar mevrouw Westerhout. In haar stuk en in het stuk van de wethouder staat dat de grondprijzen de gemeentelijke begroting sluitend konden maken. Tegenvallers werden opgevangen met draaien aan de grondknop: hup, € 5 of € 10 per m² erbij. Dat gebeurde ook met de grondprijzen binnen de gemeentebegrotingen. Wij spreken over transparantie. In onze eerste gesprekken was er een roep om transparantie. Waar wordt iets verdiend in de bouwketen? Voor de consument is het slikken of stikken: dit kost die woning, take it or leave it. Er moet meer transparantie komen. Ik kan bevestigen dat gemeenten aan de knop draaien om de gemeentelijke begroting sluitend te krijgen.

Mevrouw Westerhout-van Kimmenade: Dat is het punt van de ambitie en de werkelijkheid. Kijkend naar het verleden is dat zeker waar. Dit is af en toe heel moeilijk. Wij constateren dat er heel grote verschillen waren in de wijze waarop gemeenteraden daarbij werden betrokken. Dit gaf namelijk een beetje aan hoe transparant het was en tot op welk niveau. Als er veel geld werd verdiend, vonden gemeenteraadsliden dat ook heel prettig. Dat geld kon heel goed besteed worden aan allerlei doelen. Ongeveer twee jaar geleden was eigenlijk het eerste moment dat het omsloeg. De aandacht van de raad voor dit onderwerp werd toen veel scherper. In de afgelopen jaren ging het ook al naar de raad toe, maar het was de vraag of het daar op een juiste wijze behandeld werd en doorgrond werd. Het was de vraag of de transparantie toen op het juiste niveau was. Was wat er gebeurde, voor iedereen te beoordelen? Wij waren als accountants de concerncontrollers van de gemeenten. Wij zaten constant te prikken. Eigenlijk moet de accountant van begin tot het eind kunnen doorzien wat een planeconoom bedacht heeft en waarom, wat de marktprijs is en of dat een reële waarde is. Dat waren heel lastige vragen. Op dit moment wordt er met vergrootglazen gekeken naar de details. Het is alleen maar scherper geworden. In het verleden ging het alleen over zoeken naar winst.

De heer Litjens: Ik zie in de praktijk dat het aan de kostenkant heel goed te begroten is. De markt verandert echter behoorlijk snel, ook qua wensen en noem maar op. Het vertalen van het marktgevoel naar een grondexploitatie is moeilijk. Ik weet niet of dit te maken heeft met transparantie of met de grilligheid van de markt. Volgens mij is dat de zoektocht waar ieder van ons in zit.

Mevrouw De Boer: Ik heb nog een tweede vraag aan de heer Van Poelgeest. Ik vond het heel interessant dat hij net zei dat je misschien kleine stukjes moet gaan ontwikkelen. Je moet dus niet meer werken met

grote partijen, want daar is de markt niet meer naar. Je moet dit anders benaderen. In het verleden zijn de grote Vinex-wijken gebouwd. Die moesten eerst vol, anders zet je te veel neer. Er stond namelijk al voldoende in de markt en er staat nog steeds genoeg in de markt. Moet de gemeente minder sturen op het grondbeleid? Is dat een optie?

Ik schrik ervan dat de gemeente Amsterdam 85% van de grond in handen heeft. Dat is heel veel. Dat is ook terug te zien op de gemeentebegroting. De keerzijde is dat je planschade moet betalen als je zelf gaat ontwikkelen. Die kun je heel goed doorsluizen naar marktpartijen in contracten. Dat kan heel gemakkelijk. Kun je zeggen dat gemeenten die risico's niet meer willen? De gemeenten moeten sturen, want die hebben dubbele petten op.

Met de grondexploitatiewet in handen, kun je de kosten ook heel goed neerleggen bij de marktpartijen. Die vertaal je een-op-een door. Dat is geen enkel probleem meer. Kun je dat zeggen?

De heer **Van Poelgeest**: Wij bouwen niet het vastgoed. Wij hebben de grond en die wordt daarna uitgegeven.

Mevrouw **De Boer**: Dan hoeft u ook geen planschade te betalen.

De heer **Van Poelgeest**: Nee, bij de planschade gaat het over een transformatieopgave, bijvoorbeeld als er een bestaand kantoor is dat een keer een andere functie moet krijgen omdat het al vijf jaar leeg staat. Ro-technisch zou je dan de meters kunnen wegbestemmen, maar dan loop je tegen planschade aan. Dat was dus heel specifiek voor de transformatieopgave en niet voor het opnieuw bouwen.

Het is mijn inziens heel goed dat wij de grond in eigen hand hebben. Als wij meer in kleine stapjes gaan, kunnen wij dat veel beter faciliteren. Wie kan er nu grondposities innemen? Het Bouwfonds kan dat. Nu ook al weer minder, maar in het verleden kon het dat. Het Bouwfonds had toegang tot dat kapitaal. Dat is voor individuele mensen veel lastiger. Zij kunnen niet zomaar bij een boer langsgaan en een stukje grond kopen. Dat kan wel in theorie, maar zo werkt het niet helemaal. Voor de gemeente in de rol als facilitator en niet als degene die het allemaal bedenkt en uitgeeft, is het cruciaal dat zij de grond in handen heeft.

De **voorzitter**: Dit sluit aan bij de gedachte: grond als middel.

De heer **Van Poelgeest**: Ja, dit is uitdrukkelijk bedoeld als middel. Je moet verder in het begin ook heel erg duidelijk zijn over de vraag welke gebieden wel of niet worden ontwikkeld. Anders zijn er in de hele delta lage dichtheden en hebben wij er over twintig jaar heel erg veel spijt van dat er een soort Los Angeles is gecreëerd. Wij moeten dus scherp kiezen op welke plekken er wel en niet gebouwd kan worden. Dat is een primaire overheidstaak. Ik vind dat de eindgebruikers daarna veel meer invloed moeten krijgen op de wijze waarop dit precies ingevuld moet worden, dan zij in het verleden hadden.

Nu ik toch de gelegenheid heb, wil ik nog een opmerking maken. Als het al zo zou zijn dat gemeenten in het verleden te veel hebben gevraagd voor de grond en zij eigenlijk minder hadden moeten vragen, moet men zich wel realiseren dat het veronderstelde nadeel niet bij de consument is terechtgekomen maar bij de ontwikkelaar. Als wij minder hadden gevraagd, was de huizenprijs heus niet lager geworden, want dan was het geld naar de ontwikkelaar gegaan. Dit is een opmerking in verband met de vraag wie wat verdient.

De **voorzitter**: De commissie heeft vaak gehoord dat een lagere grondprijs niet tot een lagere huizenprijs leidt. Dat snapt deze commissie, wees gerust. Ongeacht de vraag of de prijs van het nieuwbouwhuis op basis van de bestaande prijs al vastlag, zijn wij wel geïnteresseerd in wat er allemaal in het nieuwbouwproces gebeurd is en welke keuzes met betrekking tot verdeling van geld, schaarste en winst je had kunnen maken. Wij hebben vaak gehoord dat, als de gemeente minder had gepakt, de consument dan niet meer had gepakt maar wel de andere partijen in de keten. Dit is een breed gedragen punt dat vaak naar voren is gekomen.

Na dit korte intermezzo, waarvoor ik mij excuseer, want dat is niet helemaal juist, is het woord aan de heer Groot.

De heer **Groot**: Ik heb een vraag aan mevrouw Westerhout over de afwaardering van de gemeentelijke grondposities. In het voorgaande gesprek hebben wij gehoord dat dit in totaal oploopt tot ongeveer 3 miljard. Ik kan mij voorstellen dat je in tijden van een positieve residuele grondprijs vrij nauwkeurig kunt berekenen wat de grond waard is. Wat als die posities onder water staan en bouwplannen niet doorgaan? Hoe komt de accountant dan in vredesnaam tot een marktprijs? Dat is mij nog steeds niet helemaal duidelijk.

Ervaart een accountant druk van de gemeente om de prijs toch maar heel hoog te houden? Hoe gaan de wethouders daarmee om? Zijn zij in gevecht met accountants om de grondprijs op een bepaald niveau te houden?

Mevrouw **Westerhout-van Kimmenade**: Ten eerste ga ik in op de vraag hoe een accountant zich een oordeel kan vormen over de waardering in dat geval.

De heer **Groot**: Ja, want er is dan geen markt.

Mevrouw **Westerhout-van Kimmenade**: Er is geen markt, maar wij gebruiken vergelijkingen. Dat is lastig. Wij zijn aangewezen op onderbouwing van onze cliënten zelf. Het materiaal moet door hen aangereikt worden. Als er twijfel is of niet duidelijk is hoe het traject in de toekomst positief kan worden, kunnen wij alleen maar zeggen dat wij met de politiek gaan praten als er niet afgewaardeerd wordt. Ik heb echt meegemaakt dat dit middel werd ingezet. Je constateert dan alleen maar dat je tegen een heleboel onzekerheden over de waardering van die gronden en de voorraadposities aanloopt. In feite worden er dan politieke instrumenten ingezet. Wij hopen dat de raadscommissies er dan dieper op ingaan en er toch meer informatie over marktbenaderingen boven water komt.

Ten tweede sprak de heer Groot over de druk van de gemeenten om prijzen hoog te houden. Wij merken dat nu nog steeds. Wij bevragen gemeenten over de grondwaarde. Wij zien indicatoren of parameters als gevolg waarvan grondprijzen nog steeds omhooggaan, maar wij begrijpen dat niet. Daarover voeren wij dan heel veel discussies met gemeenten.

De heer **Knops**: Ik probeer even de zaak scherp te krijgen. De heer Verhoeven zei terecht dat wij heel veel hebben gehoord over het feit dat men terughoudend is met het afwaarderen van grondprijzen. Zoals de heer Van Poelgeest in zijn schriftelijke bijdrage aangeeft en net bevestigde, is de veronderstelling dat het geld dan ergens anders verdwijnt. Het zou dan een mooie geste zijn die ten koste gaat van de gemeentelijke

begroting of van het grondbedrijf, maar die in de zakken van anderen verdwijnt, omdat de eindprijs van de huizen niet verandert. De heer Litjens haalde net een voorbeeld aan waarin het wel kan. Hij krijgt de zaak daarmee op orde. Voor de duidelijkheid zou ik de heren Litjens en Van Poelgeest met elkaar in debat willen laten gaan over de vraag welke veronderstelling juist is. Is er geen enkele mogelijkheid om iets met de prijs te doen, zodat de zaak weer op gang komt?

De heer **Litjens**: Ten eerste hebben wij vanaf 2008 het afzetteempo in de grondexploitaties verlaagd. Wij hebben vroegtijdig geanticipeerd op de daling van de verkopen. Ten tweede hebben wij heel veel stimuleringsmaatregelen ingezet om de bouwproductie op peil te kunnen houden. Wij halen nu nog jaarlijks winst uit het grondbedrijf. Wij willen nu naar een kostprijs-plusgrondprijs. Wij zullen daarvoor de mensen die in een bepaalde typologie gaan bouwen, een bonus geven. Daarmee wordt voorkomen dat het publieke geld bij de ontwikkelaar terechtkomt. Wij zitten in de gelukkige situatie dat het grondbedrijf positief draait en de reserves op orde zijn. Daardoor kunnen wij die slag maken. Het grondbedrijf berekent nu alle mogelijk risico's. Die hebben wij cumulatief laten samenkomen. Verder hebben wij vastgesteld hoeveel er in de reserve grondexploitatie moet zitten om de risico's te kunnen opvangen. Het overige deel zetten wij in om de grondprijs te verlagen. Dat doen wij niet generiek.

De heer **Verhoeven**: U zet dus geld dat u hebt gespaard, de reserves, in om wat te doen aan de grondprijzen. Eigenlijk is dit de methode van de communicerende vaten.

De heer **Litjens**: Wij verlagen de grondprijs. Wij hebben hierover ook met banken gesproken. Wat betekent dit voor vastgoedontwikkeling? De banken waren minder gelukkig met een verlaging van de grondprijs, omdat dit een effect heeft op de marktprijs. Hierdoor zouden meer mensen met een hypotheek onder water kunnen komen te staan. Daarom hebben wij ervoor gekozen om de grondprijs overeind te houden, maar bij de realisatie van de bouw van een starterswoning, een levensloopbestendige woning of een energieduurzame woning krijgen de mensen een bonus. Daardoor krijgen zij compensatie.

De heer **voorzitter**: Mijnheer Dritty, u zei in het begin dat door de krimp het bestaande deel ging concurreren met het nieuwbouwdeel. Moet uw gemeente de grondprijs verlagen om de nieuwbouw gezond te maken? Kan dat op uw lokale niveau? Of is dat geen optie?

De heer **Dritty**: Ik denk dat dit geen optie is, omdat de grondprijs de «vrij op naam»-prijs niet dusdanig sterk beïnvloedt. Sterker nog, als je bedenkt dat je in onze regio een goede, aantrekkelijke bestaande woning kunt kopen voor € 140.000 tot € 150.000, is het niet eens interessant als de overheid nog allerlei instrumenten zoals startersregelingen inzet om de financierbaarheid of aantrekkelijkheid van de woning voor starters op de markt te vergroten. Ik zie voor mijn context geen meerwaarde van een lagere grondprijs.

De **voorzitter**: Ik kijk even naar de tijd.

De heer **Knops**: Kan de heer Van Poelgeest nog even hierop reflecteren vanuit zijn positie?

De **voorzitter**: Terwijl ik naar de tijd kijk, kan de heer Van Poelgeest inderdaad wel even reflecteren.

De heer **Van Poelgeest**: Dat is een aanmoediging. De gemeente Amsterdam heeft in 2010 en begin 2011 een bedrag van 860 miljoen voor haar rekening genomen. Dat zijn grote bedragen. Ik denk dat de grondprijs opnieuw omlaag moet. Per jaar stellen wij een grondprijstarief vast. Dit zit niet vast aan de grondexploitatie. Dat is een op zichzelf staand ding dat in de markt getoetst wordt. Dat is dan de prijs. Hoe waardeer je grondexploitatie? Dat is veel ingewikkelder. Dat heeft met meer te maken dan alleen met de prijs. Elke planeigenaar gelooft in zijn plan. Die denkt dus dat hij dat alles gaat verkopen. Alle marktvrage die er nog is, slaat als vanzelfsprekend neer in zijn plan. Hij denkt: dat het met al die andere plannen minder gaat, is waar, maar mijn plan is heel goed. In dat mechanisme zitten wij. Daardoor is het heel ingewikkeld om op een individueel plan te waarderen. Je moet het dus meer op de portefeuille doen. Dit betekent dat er bovenlangs correcties komen. Welke modellen gebruik je daarbij? Wat zijn je verwachtingen niet alleen ten aanzien van prijsontwikkeling, maar ook ten aanzien van de veronderstelde marktvrage? Degene in deze zaal die dat weet, moet vooral iets anders gaan doen. Als je die kennis hebt, kun je daar heel rijk mee worden. Het is dus altijd een bandbreedte. Dit maak het ook ingewikkeld. Die correcties bovenlangs zouden de portefeuille in een neergaande markt negatief beïnvloeden, want woningen komen toch later. Vervolgens kun je in de beheersing zeggen: het gaat nu heel slecht, wij gaan nu heel erg op kasstroom sturen. Je mag pas geld uitgeven als je een contract hebt gesloten, als je het dus echt binnenhaalt. Dan doe je aan kostenbeheersing en krijg je weer correcties de andere kant op. De waardering van de grondexploitatie heeft dus met meer te maken dan alleen de veronderstelde marktprijs en de veronderstelde afzet, maar ook met het gedrag van de gemeente en van de planeigenaren. Er zijn zo veel factoren die een kwestie van interpretatie worden, dat ik mij heel goed kan voorstellen dat het voor de accountant ingewikkeld is. Het enige wat je daaraan kunt doen is transparant en helder vertellen over de wijze waarop je tot bepaalde risicovoorzieningen bent gekomen. Wij weten namelijk dat de prijs daalt in deze markt. Je kunt dan zeggen waarom je het verstandig vindt om veel of weinig te reserveren, gekoppeld aan bepaalde beheersmaatregelen.

De **voorzitter**: Mevrouw De Boer krijgt de laatste vraag. Daarna wil ik afronden. Als de heer Groot nog een heel dringende vraag heeft, mag hij die ook nog stellen.

Mevrouw **De Boer**: Ik kom nog even op een ander aspect: de kwaliteit van de woning. De grondprijzen en de bouwkosten gingen omhoog. Dit moest ergens vandaan komen. Omdat er op kwantiteit werd gestuurd, werd er minder op kwaliteit gestuurd. Je zou kunnen zeggen dat de koper van de woning in feite te weinig kwaliteit voor de betaalde prijs heeft gekregen. De heer Litjens is met allerlei nieuwe dingen bezig om de bouw weer aantrekkelijk te maken en om weer vraaggestuurd te bouwen. Als woningen aantrekkelijk zijn, kopen mensen die toch in deze tijd. Zou je kunnen zeggen dat de mensen in het verleden te veel betaald hebben en te weinig kwaliteit hebben gekregen? Ik stel die vraag aan de heren Hillebrand en Fackeldey.

De **voorzitter**: Ik geef het woord aan de heer Hillebrand en daarna nog aan twee anderen.

De heer **Hillebrand**: Ik denk dat mevrouw De Boer gelijk heeft. Mensen hebben te veel betaald voor de woning die zij gekocht hebben. In het systeem tot 2008 werden de kosten bij de eindgebruiker neergelegd. Die eindgebruiker heeft te weinig duurzaamheid gekregen. Ik doel dan ook op de kwaliteit van de woning en de omgeving. De koper heeft te weinig gekregen in relatie met wat hij betaald heeft.

De **voorzitter**: U bent daar heel stellig in. Hoe hadden wij dat anders kunnen doen?

De heer **Hillebrand**: Ik kom terug op de vraag waar de overwaarde van de grondontwikkeling blijft. In de periode tot 2008 heeft een aantal partijen daar goede sier mee gemaakt. Zij hebben die overwaarde niet geïnvesteerd in kwaliteit. In de pers is weleens vermeld hoe veel geld vastgoedmensen verdiend hebben aan de ontwikkeling van de grondposities. Dat zijn behoorlijke bedragen die niet ten goede gekomen zijn aan degenen die het uiteindelijk gekocht hebben.

De heer **Fackeldey**: Ik herken dat zeker. In de jaren tachtig was dat zo. Dat zie je ook terug in de kwaliteit van de woningen nu. In veel steden komen de herstructureringsproblemen voor een belangrijk deel daar vandaan. In Flevoland, in Almere en Lelystad, is er een lange traditie in zelfbouw, zowel door collectieven als door particuliere collectieven. Die doen het in dat opzicht gewoon beter. Er is nu wel wat aan het veranderen, zeker als je de kleinere groepen en de particulieren faciliteert om hun eigen woning te realiseren. Als er grote projecten gerealiseerd werden, was dat absoluut een deel van het probleem.

De **voorzitter**: Dit is een mooi moment om af te sluiten. Een aantal dingen vat ik nog even samen. Het is duidelijk dat de grondopbrengsten en de algemene middelen communicerende vaten zijn. In goede tijden vloeit het de ene kant op en in slechte tijden, ook nu, de andere kant. Dat heeft men in de praktijk meegemaakt.

De heer Van Poelgeest benadrukt dat hij grond als een middel ziet om publieke doelen te dienen. Het is dus geen cashcow, maar het geld wordt ook gebruikt om te sturen naar gewenste richtingen. Dit punt zal ook in de andere gemeenten naar voren zijn gekomen.

Volgens mevrouw Westerhout blijft het heel lastig, ook voor de accountant, om de reële waarde van de grond vast te stellen. Zij heeft ook een pleidooi gehouden voor het regionale afstemmen, om minder concurrentie tussen de gemeenten te hebben.

De laatste woorden van de heer Hillebrand gingen over de duurzame inzet van de gelden die overbleven in de goede jaren. Waar zijn de overwaardes op basis van het residuele rekenen naartoe gegaan? Was dat wenselijk of niet?

Het kostprijs-plusmodel van Horst aan de Maas is eigenlijk een uitzondering op de regel. Men verlaagt de grondprijs daar wel, niet gebaseerd op de marktwaarde, maar op de kosten en iets daarop. Die prijs komt dan lager uit dan volgens de residuele methode het geval zou zijn.

Allen ontkennen dat zij bewust schaarste hebben willen creëren om daar voordeel uit te halen. Het was veel meer zo dat er misschien wel beperkingen van hogerhand waren, maar niet van de gemeente zelf.

Wij hebben ook gesproken over transparantie, over de complexe black box van het exploiteren van de grond, de grondprijs en de plannen. Kan dit bij één college of, zoals in Amsterdam, zelfs bij één wethouder liggen? Je moet alles doen om het zo transparant mogelijk te maken.

De heer **Van Poelgeest**: Straks formuleert de commissie in dit verband ook nog een aanbeveling.

De **voorzitter**: Ja, in uw geval zou ik, wat betreft dit specifieke Amsterdamse punt, niet met heel veel gerustheid op het rapport wachten. Nee hoor, ik constateer alleen dat die black box er is en dat de gemeente een dubbele rol speelt. Sommige gemeenten halen dit op wethoudersniveau uit elkaar, maar dit komt altijd weer samen. Dat zal altijd zo zijn. Je zult dit op een zo openbaar mogelijke manier moeten doen. Tot slot spraken wij over het afwaarderen. Dat moet bedrijfsmatig, gezien vanuit het perspectief van de accountant, maar dat zal niet leiden tot lagere huizenprijzen. Dat hebben wij ook benadrukt. Je kunt wel bekijken hoe de kosten binnen de keten zich tot elkaar verhouden. Eind maart, of eigenlijk pas begin april, komt de commissie met haar rapport. Ik dank iedereen zeer voor de geleverde bijdrage, zowel schriftelijk als mondeling. Ook dank ik u voor uw komst naar Den Haag, zelfs vanuit Amsterdam, Horst aan de Maas en Landgraaf.

Sluiting 12.33 uur

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPReK

Naam voorzitter: Verhoeven

Naam griffier: Van der Leeden

Aanwezige leden: Groot, Knops, de Boer.

Gesprek met:

Ed de Rechteren van Hemert, Nederlands Bouwkosten Instituut, Gert-Jan van Leeuwen, Vereniging Bouw- en Woningtoezicht, Lili Doude van Troostwijk, Adviescollege Toetsing Regeldruk ACTAL, Nico Scholten Expertisecentrum Regelgeving Bouw

Blok IVA: Bouwkosten – Inzicht in bouwkosten

Vrijdag 15 februari 2013

Aanvang 13.15 uur

De **voorzitter**: Wij zijn al vanaf vanochtend 10.00 uur bezig op deze laatste dag van de rondetafelgesprekken van de tijdelijke commissie Huizenprijzen. Wij hebben na een heleboel deskundigen ook gesproken met een heleboel mensen uit de praktijk. Vandaag komen met name de grond- en de bouwkant aan de orde. Wij beginnen nu met het laatste deel, te weten de bouwonderwerpen. Ik heet de mensen in de zaal en iedereen die thuis meekijkt van harte welkom, en natuurlijk in het bijzonder onze gasten. Deze commissie is bezig met het formuleren van een antwoord op de vraag hoe de huizenprijzen in Nederland in de afgelopen decennia tot stand zijn gekomen, welke factoren en actoren daarin een rol hebben gespeeld en wat de overheid mogelijk zou kunnen doen om daarin een andere richting te kiezen.

De leden van de commissie zullen zich nu even voorstellen.

De heer **Groot**: Mijn naam is Ed Groot. Ik ben lid van de tijdelijke commissie Huizenprijzen en Tweede Kamerlid voor de Partij van de Arbeid. Als zodanig ben ik fiscaal woordvoerder.

De heer **Knops**: Ik ben Raymond Knops, woordvoerder wonen van de CDA-Tweede Kamerfractie.

Mevrouw **De Boer**: Ik ben Betty de Boer, woordvoerder openbaar vervoer van de VVD-fractie.

De **voorzitter**: Ik ben Kees Verhoeven van de D66-fractie in de Tweede Kamer en voorzitter van deze commissie. Wij gaan een uur en een kwartier met elkaar in gesprek. Daarin zullen de bouwkosten centraal staan. U hebt allen een schriftelijke bijdrage geleverd, waarvoor zeer veel dank. Ik geef u straks de gelegenheid om in twee minuten een aftrap te geven. Er wordt een stenografisch verslag gemaakt van deze bijeenkomst, dus wat u zegt wordt vastgelegd. Dit is een openbare bijeenkomst, die door iedereen kan worden gevolgd. Wij gaan vervolgens vragen aan u stellen, waarbij ik wil proberen om een zo interactief mogelijk gesprek te voeren. Ik verzoek u, de antwoorden bondig te houden, want dan kunnen wij nog een vervolgvraag stellen. Wij zullen proberen de vragen bondig te houden. Als u op elkaar wilt reageren, kan dat ook, maar alles gebeurt natuurlijk onder leiding van de voorzitter. Ik vraag de heer De Rechteren van Hemert om de aftrap te geven en zichzelf te introduceren.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Voorzitter. Ik ben kostendeskundige bij het Nederlands Bouwkosten Instituut (NBI). Mijn hele leven al doe ik niets anders dan goochelen met getallen, met bouwkosten. Het Nederlands Bouwkosten Instituut verzamelt gegevens en veredelt ze, van het laagste tot het allerhoogste niveau. Wij publiceren boeken en maken computerprogramma's om ieder getal in de bouw te kunnen controleren. Daarbij geven wij ook een heleboel indexcijfers aan. Wij leveren ruwe informatie aan derden. Dat kunnen uitgeverijen zijn, aannemers, opdrachtgevers, gemeenten ... het maakt ons niet uit.

De **voorzitter**: Ik denk dat u tot nu toe degene bent met de meest bondige en de kortste introductie van alle mensen die wij hier hebben gehad, waarvoor mijn complimenten en dank. Ik geef het woord aan de heer Van Leeuwen.

De heer **Van Leeuwen**: Ik vrees dat ik daar niet overheen ga. Ik vervang Nico Ankersmit, mijn opvolger binnen de vereniging. Hij was voor dit gesprek uitgenodigd, maar is nu zijn eigen huis aan het opleveren aan de volgende eigenaar. De Vereniging Bouw- & Woningtoezicht Nederland (Vereniging BWT) zal zich hier niet manifesteren als typische bouwkosten-expert. Dat zijn wij gewoon niet, maar ik snap wel dat er een zekere relatie is tussen het onderwerp waarvoor de commissie is ingesteld en het vakgebied waarin onze vereniging en met name onze leden zich bewegen. Een van de relaties betreft de bouwkosten als grondslag voor de legesberekening. In sommige opmerkingen komt dit ook langs. Niet in de mijne, overigens, maar als de commissie daarover vragen heeft, zal ik uiteraard proberen om daarop in te gaan.

Ik beperk mij tot het onderwerp regelgeving als zodanig en de effecten daarvan. Mijn beleving van de regelgeving is dat deze typisch het product is van het poldermodel. Dit wordt in belangrijke mate ingevuld door het Overlegplatform Bouwregelgeving. Ongeveer alles wat met bouwen en gebruik van bouwproducten in Nederland te maken heeft, is daarin vertegenwoordigd. Ik zit zelf in de juridisch-technische commissie die het voorportaal daarvan is. Je kunt eigenlijk aan elk van de betrokken partijen de vraag stellen: kan er iets uit die bouwregelgeving verdwijnen? Bijna iedereen zal dan «ja» antwoorden, maar iedereen bedoelt iets anders. Op die manier komt er dus nauwelijks afslanking van de regelgeving tot stand. De afslanking die er in de afgelopen jaren wel was, kan voor een deel optisch zijn geweest. Het boekje is dunner geworden, maar dat wil niet zeggen dat er minder regelgeving is en dat dit een kostendrukkend effect heeft gehad. Integendeel, ik denk dat de regelgeving in de voorbereiding af en toe zelfs een kostenverhogend effect heeft gehad, omdat het in de voorbereiding meer puzzelwerk oplevert om de regelgeving op een goede manier toe te passen. Mijn laatste opmerking vooraf betreft de relatie tussen regelgeving en faalkosten. Goede en betrouwbare cijfers van faalkosten bestaan naar mijn idee niet, maar er worden wel percentages genoemd. Het hoogste percentage dat ik tegenkwam was de 30% die ik ook in mijn notitie heb opgenomen. Wat je in de wandeling hoort is tussen de 5 en 10%. Daarbij gaat het voor een groot deel om het niet voldoen aan de bouwregelgeving, in zodanige mate dat er moet worden ingegrepen. Soms gebeurt dat door de opdrachtgever zelf, maar in veel gevallen op last van de gemeente.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Voorzitter. Dank u wel dat Actal voor dit gesprek is uitgenodigd door deze commissie. Dat is voor ons helemaal leuk, omdat wij in september 2011 op verzoek van de toenmalige minister van Binnenlandse Zaken, de heer Donner, hebben geadviseerd over de

voorgenomen, maar tot op heden nog niet gestarte, fundamentele herziening van de bouwregelgeving. Dit onderwerp is van groot belang voor de regeldruk die bedrijven en burgers ervaren. Actal gebruikt voor zijn advisering de volgende drie vragen, die zijn toetsingskader vormen. Is regelgeving het meest aangewezen instrument? Dat noemen wij de nuloptie. Is de regeldruk proportioneel ten opzichte van het beleidsdoel, met andere woorden zijn er minder belastende alternatieven mogelijk? Is er gekozen voor een passende uitvoeringswijze, met oog voor de dienstverlening? Verder is kenmerkend voor onze werkwijze dat wij kiezen voor het perspectief van de gebruiker om de regeldruk te inventariseren en verminderen. In dit geval gaat het dus niet om het bouwbedrijf dat iets aanbiedt.

Deze werkwijze volgend, hebben wij in de bouwregelgeving verschillende elementen van regeldruk gevonden die de bouwkosten verhogen. Wij hebben mogelijkheden gevonden om die te verlagen. Deze staan wat uitgebreider in de toegezonden gespreksnotitie en helemaal uitgebreid in het rapport. Ik geef er nu toch een paar mee. Wij adviseren om te onderzoeken in hoeverre de bouwregelgeving eenvoudiger kan. Ook onderzoeken wij of er een alternatief is voor het verminderen van de broeikasgasemissies. Verder noem ik de vereenvoudigde berekening van de energieprestatiecoëfficiënt, de EPC, en verkorte procedures en termijnen, zoals de planschadereservering voor vijf jaar die voor veel bedrijven heel belastend is. Wij adviseren ook om geen welstandseisen te stellen, tenzij het om expliciet transparante standardeisen gaat. Dubbel werk in vergunningverlening en toezicht moet worden voorkomen en er moet aandacht zijn voor «donquichotregelgeving». Dat is een vinding van onszelf, maar wij bedoelen ermee: pas geen regels toe op situaties waarop deze gewoon niet van toepassing zijn. Wij hebben daarvan enkele voorbeelden gegeven.

Wij betrekken hierbij niet de vraag wie precies de kosten draagt. Sommige kosten komen voor rekening van de aanbieders en andere kosten worden doorberekend in de prijs, dus die komen voor rekening van de afnemers. Daarin maken wij geen verschil.

Wij hebben met ons advies willen laten zien dat de bouwregelgeving onnodig veel regeldruk met zich brengt en daardoor het bouwen door burgers en bedrijven onnodig belemmert. Juist in deze economisch moeilijke tijd is het van belang om onnodige belemmeringen weg te nemen. Daarmee is deze commissie het ook eens. Wij adviseren daarom, de bouwregelgeving vergaand te vereenvoudigen.

Wij hebben het vandaag met name over bouwkosten. Ik begrijp dat deze commissie daarnaar kijkt, maar alle bouwers zijn natuurlijk ook ondernemers, die last hebben van andere regelgeving dan specifiek die voor de bouw. Dat zou in dit kader niet vergeten mogen worden.

De heer **Scholten**: Voorzitter. Dank u wel voor de uitnodiging. Ik ben misschien een wat vreemde eend in de bijt, hoewel ik aannemerszoon ben en dus wel met u over kosten kan discussiëren. Maar dat was ik niet van plan. Betty de Boer heeft mij een waarschuwing meegegeven: niet te technisch graag! Ik ben schrijver van het eerste Bouwbesluit, dat van kracht was tot en met 1997. Ik word geacht de regels inhoudelijk vrij goed te kennen. Eind 2011 heb ik een rapport aan minister Donner mogen aanbieden over de vraag hoe de ideale wereld eruit zou zien wat betreft bouwregelgeving. Die wijkt misschien wel wat af van die van mijn buurvrouw, hoewel wij dezelfde doelstelling hebben en ook dezelfde categorie mensen centraal stellen, namelijk de eindgebruiker. Die zou best wel eens heel tevreden kunnen zijn met meer, maar veel eenvoudiger regels, waarover minder discussie mogelijk is. Want dat leidt tot heel wat

minder lasten. Het Bouwbesluit 2012, dat nu bijna een jaar in werking is, leidt tot waanzinnig veel discussie. Wie betaalt de rekening? Het zit allemaal in de kostprijs. De burger weet dat niet en betaalt. Zolang de rekening maar betaald wordt, is de aannemer tevreden. De vraag is dan hoe je het rekensommetje maakt en wat je faalkosten noemt. Zijn onnodige discussies ook faalkosten, of alleen wat mijnheer Van Leeuwen noemt, namelijk het niet voldoen aan de regels? Dat verklaart ook het grote verschil waarbij de faalkosten wel eens konden variëren tussen 5 en 30%. Wat neem je allemaal mee als faalkosten, alle overbodige kosten? Wij hebben een rapport geschreven over de vraag hoe de ideale regelgeving eruit moet zien. Hoeveel mensen in Nederland beheersen het Bouwbesluit? Die vraag heb ik Betty wel eens gesteld. Dat is een heel merkwaardige constatering na 20 jaar bouwbesluit.

De **voorzitter**: Ik beschouw dit als het einde van uw introductie. Het woord is aan de heer Knops om de eerste vragen te stellen.

De heer **Knops**: Wij spreken met een buitengewoon select gezelschap van mensen die dit onderwerp vanuit verschillende invalshoeken bekijken. Wij proberen duidelijk te krijgen in hoeverre de regelgeving van invloed is geweest op de kosten. Dan kan het niet anders dan dat de eerste vraag zou moeten zijn: waarvoor dient de regelgeving? Wat heeft deze te maken met de klant die een huis wil bouwen? Mevrouw Doude van Troostwijk zei dat wij geen donquichotwetgeving moeten hebben. Laat ik de vraag neutraal formuleren en er niet in laten doorklinken wat mijn eigen opvatting is. Bent u van mening dat wij de afgelopen twintig jaar het goede hebben gedaan? Hebben we de goede regels gemaakt, die er echt toe hebben geleid dat er geen ongelukken gebeuren? Regels worden altijd gemaakt om iets niet te laten gebeuren, maar de consequentie zou wel eens kunnen zijn dat er heel andere dingen zijn gebeurd, die wij met zijn allen niet willen. Als we eens terugkijken naar de afgelopen twintig jaar, dan is dit de vraag die als eerste beantwoord zou moeten worden. Ik zou die vraag ook willen stellen aan de heer Scholten, want hij heeft meege schreven aan iets wat niemand in dit land kent.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Uw vraag is eigenlijk: hebben we de goede regelgeving gemaakt? Ik heb begrepen, ook uit het vorige onderzoek, dat er heel veel regelgeving is die heel erg wordt gedragen door de bouw. Die regels zou ik eigenlijk eerst eruit willen destilleren. Laten wij die regels behouden, mits ze ook nuttig zijn voor de gebruikers. Daar worden nog wel eens vraagtekens bij gezet.

De heer **Knops**: Dat was precies mijn vraag over regels voor de bouw. Wij proberen het hele spel tussen vraag en aanbod in beeld te krijgen. De vraagkant betreft daarbij echt de klant die in een huis woont, maar niet de bouw als zodanig. Die is intermediair in het hele proces.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: De Nederlandse overheid heeft de taak om de burger te beschermen en doet dat goed, maar soms misschien wat overmatig. Wij hebben geconstateerd dat er in bouwregelgeving wel eens eisen worden gesteld waar bepaalde personen helemaal geen behoefte aan hebben. Met name geldt dat voor de particuliere bouw, waarbij sprake is van particulier opdrachtgeverschap. Neem bijvoorbeeld glaswerk in de buitendeur: «Ik heb hem liever dicht en helemaal geen ramen erin, want dan wordt er niet ingebroken.» Of: «Ik wil een slaapkamer die helemaal donker is, omdat ik last heb van slapeloosheid, maar ik moet toch ramen aanbrengen». Al dat soort bouwvoorschriften kan heel

hinderlijk zijn. Wij begrijpen ook wel dat je, als je honderden woningen bouwt, dat voor de gemiddelde Nederlander doet, voor zover die bestaat. Wat doe je dan en hoeveel ruimte geef je nog om te variëren? Een aantal zaken ligt gewoon in het Bouwbesluit besloten. Ik had het over donquichotregelgeving. Van projectontwikkelaars heb ik begrepen dat je, als je een flat of een ander groot gebouw neerzet vlak bij een snelweg of een kanaal, er rekening mee moet houden dat er ooit nog iets aan dat gebouw wordt vastgeknoopt, namelijk een tweede gebouw. Dat valt echter niet te voorzien. Je moet dan al echter al wel de brandwering aanbrengen alsof er een tweede gebouw aangebouwd zou kunnen worden. Neem de doorvalbeveiliging in de industrie. Ik zal die niet meteen ter discussie stellen, maar als die moet worden afgestemd op een kinderhoofdje, zeg ik: ik heb weinig kinderen in fabrieken gezien.

De heer **Scholten**: Die eis is er niet.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Mijn buurman gaat het straks weerleggen, maar er zullen vast ook andere voorbeelden zijn. Ik denk dat hiervoor aandacht moet zijn. Een ander punt is de welstandseis. Inmiddels is de verplichte welstand afgeschaft en dat is heel goed. Waar burgers en bedrijven heel veel behoefte aan hebben, is heel duidelijke regelgeving, zodat zij weten waar zij aan moeten voldoen. Dan kunnen zij namelijk het snelst door een procedure heen. Wij hebben het nu over bouwkosten. Die kun je helemaal isoleren. De heer De Rechteren is daarmee bekend. Er zijn nog andere kosten. Ik hoorde onlangs van een echtpaar dat bijna een half jaar op toestemming moest wachten, omdat de welstandscommissie het maar niet eens kon worden over de vraag of er een schuin dak of een plat dak op het gebouw moest komen, zowel aan de voorkant als aan de achterkant. Daar waren verschillende discussies over. Dat gebeurde ook nog eens tijdens de bouw. Als je dan in een kabouterrhutje op een vakantiepark zit, heb je extra kosten. Er zit dan op een of andere manier iets niet goed met de vergunning, omdat de welstandscommissie iets niet leuk vindt. Dat zijn kosten die nu niet worden meegenomen in het Bouwbesluit.

De **voorzitter**: Ik denk dat het goed is dat iedereen even reageert op de vraag van de heer Knops. Als het over regelgeving gaat, weten mensen altijd honderden voorbeelden te noemen. Die voorbeelden zijn er, in het hele land, maar wij willen graag ook bezien welke invloed die hebben gehad op de bouwkosten, gezien over een langer periode. Ik zeg dit alvast, omdat wij anders heel veel voorbeelden horen van dingen die onhandig zijn. Dat speelt al twintig jaar in bouwend Nederland. Natuurlijk zit mevrouw Doude van Troostwijk daarvoor hier en dus is het terecht dat zij dit noemt, maar laten wij ook kijken naar de relatie met de kosten in de bouwketen over de afgelopen jaren.

De heer **Scholten**: Ik ga een poging doen. Ik ben het niet helemaal eens met mijn buurvrouw. Wij zouden moeten beginnen met de gebruiker centraal te stellen. Met de gebruiker moeten wij afkaarten welke doelen wij met de regelgeving willen bereiken. Dat hebben wij nog nooit gedaan met elkaar. Een voorbeeld dat laat zien dat het niet kan op het niveau van de individuele bouwer betreft de toegankelijkheid van gebouwen. De Kamer heeft dit in het verleden zelf afgedwongen. Als u privé een woning bouwt, maar niet gehandicapt bent, zult u er geen rekening mee houden dat er wellicht ooit tijdens de levensduur van dat gebouw mensen met een functiebeperking in die woning willen kunnen wonen. Die woning wordt daarvoor niet geschikt gemaakt. Als zich dit later gaat voordoen,

moeten er extra kosten worden gemaakt om de woning aan te passen. Wij hebben ooit met elkaar afgesproken dat wij dit nu aan de voorkant gaan doen. Als we dat aan de burger overlaten, gaat het niet lukken.

De heer **Knops**: De vraag is of dat nodig is. U zegt dat dit destijds door de Kamer is afgedwongen, maar wij zijn ook de Kamer. Deze commissie is nu aan het terugkijken. Wij proberen te achterhalen om welke beweegredenen bepaalde dingen zijn gedaan. Zo moet u de vraag zien.

De heer **Scholten**: Vandaar dat ik ook begon met te zeggen: wij moeten opnieuw met elkaar afkaarten welke doelen wij met de regelgeving willen bereiken. Dat hebben wij niet gedaan en daarmee moeten wij «from scratch» beginnen.

De **voorzitter**: Wat zijn daarvan de afgelopen decennia de consequenties geweest?

De heer **Scholten**: Dat er waarschijnlijk heel veel regels zijn waarvan wij zeggen: die zijn niet meer van deze tijd. Of wij missen regels, in de trant van: wij hadden dit of dat moeten regelen, maar dat hebben wij niet gedaan. Daar lopen wij straks tegenaan met de bestaande voorraad. Dat gaat straks met het Bouwbesluit 2012 rigoureuus gebeuren. Een heleboel dingen zijn rigoureuus geschrapt. Daar lopen wij in de toekomst tegenaan, met de gebouwen die wij nu aanpassen, in de trant van: het is er niet meer, het was niet nodig, het komt financieel niet uit in de budgetkrapte en dus hebben wij het niet gedaan. Het stereotype voorbeeld daarvan is de buitenberging. In 2003 hebben wij de regels daarvoor afgeschaft, maar die zijn nu weer in de regelgeving ingevoerd, want die bergingen werden niet meer gemaakt. Vervolgens was de vraag: waar laat ik mijn fiets? Waar laat ik mijn vuilniszak? Dat is dan het maatschappelijke probleem dat ontstaat.

De **voorzitter**: Zou u zeggen dat de kosten veel lager waren geweest als wij dat beter hadden gedaan?

De heer **Scholten**: In ieder geval zouden zij anders zijn geweest, en voor een deel zouden zij zijn verschoven. Het geld zou aan andere dingen zijn uitgegeven. Het had misschien best minder gekund, ja.

De **voorzitter**: Mijnheer Van Leeuwen, wilt u ook reageren op de vraag van de heer Knops?

De heer **Van Leeuwen**: Ik denk dat een aantal zaken de afgelopen jaren sterk kostenverhogend hebben gewerkt. Er is op zichzelf genomen goed over het beleid nagedacht, maar het heeft consequenties. Ik noem met name de eisen op het gebied van de energieprestatie. Daarmee worden heel nobele doelstellingen nagestreefd, maar de woningconsument trekt daarvan niet altijd het voordeel, omdat een en ander gescheiden wordt gehouden van de overige kosten. Gemeenten hebben er op een andere manier last van. De gemeente Tilburg heeft recentelijk de grondprijs verlaagd als men extra duurzaamheidsprestaties in het bouwplan opneemt. Ook als een gemeente niet die keus maakt, komt er netto minder aan grondwaarde binnen via het systeem van grondprijsbepaling. Ik zit daar overigens niet als deskundige in, dus op dit punt ben ik duidelijk aan het papegaaien.

De **voorzitter**: Dat is een heel eerlijke constatering. Het woord is aan de heer De Rechteren.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Voorzitter. Natuurlijk werken al die regels en wetten kostenverhogend, maar niet zo kostenverhogend dat je er wakker van hoeft te liggen. Het gaat om marginale verschillen. Wij hebben het zojuist over de energieprestaties en de hogere energiewaardes van woningen gehad, maar dat valt echt wel mee in de praktijk. Over het algemeen wordt er altijd gezegd dat dit heel dure ingrepen zijn. Iedereen wil natuurlijk een partje meepakken, maar als je de kosten van zo'n woning helemaal gaat doorrekenen, vallen de kosten echt wel mee, ook de kosten als gevolg van de regelgeving.

De heer **Knops**: Wij hebben allemaal ook onze eigen ervaringen. Ik moet de heer De Rechteren echt tegenspreken. Hij bagatelliseert de zaak feitelijk, door te zeggen dat het wel meevalt. Rondom de EPC zijn er gewoon aantoonbaar allerlei normen in het leven geroepen, met alle goede bedoelingen, die leiden tot behoorlijk forse kostenverhogingen. Het gaat om duizenden euro's per woning, met wtw-achtige toestanden, bijvoorbeeld. Wtw staat voor warmteterugwinning. Het staat absoluut niet vast of die normen beantwoorden aan de doelstelling. Dat wordt ook nooit achteraf gecontroleerd. Als dat wel het geval was, zou iedereen zeggen: prima, het is een zinvolle uitgave. Maar het is een regel, die moet worden uitgevoerd. Zo'n wtw-systeem wordt niet ingeregeld en het wordt niet gecontroleerd. Niemand weet wat er gebeurt. Zou u daar eens op willen reageren?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Als je in je woning naar een nieuwe energiewaarde gaat, van R3 naar R5 bijvoorbeeld, zal het om ongeveer € 3000 gaan. Ik vind dat marginaal. U hebt gelijk, het is kostenverhogend. Maar de een vindt € 5000 kostenverhogend en de ander € 1000. Ik blijf bij de € 3000, dus rond de 3 à 4%.

De heer **Knops**: Wij proberen niet alleen te achterhalen waarom de kosten zijn gestegen, maar ook wat daarvan terugkomt. Dan zou je het namelijk nog kunnen verdedigen. De vraag die eronder ligt is: zijn de regels niet te generiek gemaakt? Iedereen moet overal aan voldoen: drempels eruit en voor iedereen het worstcasescenario. Dat leidt tot kostenverhoging, terwijl misschien maar 10% van de mensen ooit gebruik hoeft te maken van de extra regels, in het belang van het borgen en het beschermen van de burger waarover wordt gesproken.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Het is slechts voor een deel van de woningen van belang. Al die regels zijn niet overal van toepassing. Niet iedereen heeft alles nodig; daarmee ben ik het eens.

De **voorzitter**: In dat kader is het interessant om op te merken dat de heer De Rechteren in zijn notitie heeft geschreven dat een bepaald percentage bouwkostenstijging een veel kleiner deel uitmaakt van de totale huizenprijzenstijging, te weten 1,32%. Zo komt hij op het woord marginaal, en in die zin heeft hij dit aan de commissie gemeld. Dat wilde de heer Groot vragen, maar ik wist toevallig dat het in de notitie staat.

Mevrouw **De Boer**: Ik heb mij intensief over de bouwwetgeving gebogen. Ik heb ook genoten van het rapport van Actal in dat verband. Daarin staan heel bruikbare adviezen. Het grootste gevaar is dat wij als Kamerleden gaan roepen wat de minister gaat doen om dit in de toekomst te

voorkomen, want dan krijg je incidentenpolitiek. Dat leidt weer tot allerlei maatregelen, terwijl incidenten en ongelukken zich vaak voordoen door een combinatie van factoren. Ik noem menselijk handelen, maar ook nooddeuren die niet zijn vergrendeld. Daardoor krijg je wel degelijk regelgeving die kostenverhogend werkt. De heer Scholten heeft gelijk met zijn vraag welke kwaliteit je nu eigenlijk wilt. Die discussie hebben wij vaak gevoerd; wat willen wij nu eigenlijk? Het verschil zit in de vraag welke kwaliteit je nu eigenlijk wilt. Daarover wil ik het hebben. Veel dingen hebben wij gestandaardiseerd. Dat heeft het de bouw gemakkelijk gemaakt, zou je kunnen zeggen, want de bouw hoeft minder innovatief te zijn. Maar ja, als je voldoet aan het Bouwbesluit, heb je een woning neergezet en «that's it». Vanmorgen hebben wij geconstateerd dat de grondkosten verreweg het meest zijn gestegen. In de bouw wilde men ook iets verdienen en ging men dit als het ware terugverdienen door aan de bouwregels te voldoen, maar niet meer dan dat. De bouwregels waren dus een maximum, terwijl zij een minimum zouden moeten zijn. Ik wil al redenerend naar mijn punt toe. Daarop wil ik van alle vier deskundigen graag een reactie hebben. Hebben wij in de afgelopen tien tot twintig jaar te weinig kwaliteit gebouwd in verhouding tot wat wij hadden kunnen bouwen als wij al die regels niet hadden gehad?

De **voorzitter**: De vraag van mevrouw De Boer is dus eigenlijk: hebben de regels, naast het kostenaspect waarover wij het hebben, een bepaalde kwaliteitstoename in de weg gestaan? Graag krijg ik daarop een reactie van de vier deskundigen hier aan tafel.

Mevrouw **De Boer**: Je zou kunnen zeggen dat wij daardoor te duur hebben gebouwd.

De **voorzitter**: Inderdaad. Is de prijs-kwaliteitverhouding juist geweest?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Het zijn minimale eisen. Men voldeed aan die eisen, maar men had beter kunnen bouwen en meer kunnen doen, misschien wel met hetzelfde kostenplaatje. Maar zo werkt het nu eenmaal niet; wie meer wil, betaalt ook wat meer. Dan zie je ook al die dingen in de praktijk naar voren komen.

Mevrouw **De Boer**: Ik wil een vraag stellen ter verduidelijking, zodat wij tot de kern komen.

De **voorzitter**: Dat sta ik toe, mits u een korte vraag stelt.

Mevrouw **De Boer**: De heer De Rechteren zegt dat de bouwkosten marginaal zijn gestegen, maar wij hebben wel steeds meer regels gekregen. De bouwsector is misschien ook wel inventief geweest door te zeggen: wij voldoen aan al die regels. Dan zou je kunnen zeggen dat er elders weer is bezuinigd.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Dan moeten wij heel goed het begrip «bouwkosten» definiëren. Alle regels die erbij komen, hebben vaak met de bijkomende kosten van een woning te maken. Laten wij puur naar de bouwkosten kijken en bezien wat een huisje tien jaar geleden kostte. Als wij hetzelfde huisje nu bouwen met de regels die er nu zijn, blijkt wat de verhoging is. De investeringskosten zijn misschien wel verhoogd, maar de bouwkosten zijn niet echt veel verhoogd. Die zijn zelfs gedaald in de afgelopen jaren. Hebben wij het nu over de bouwkosten of over de

investeringskosten? Daarover moeten wij wel duidelijk zijn, want ik heb het gevoel dat het soms door elkaar heenloopt.

De heer **Van Leeuwen**: Qua systematiek gaan wij misschien toe naar een situatie in de sfeer van verbouw. Wij zouden daarvan iets kunnen leren, hoewel ik daar nog geen voorspellingen over durf te doen. De Kamer heeft ingestemd met het verlagen van het eisenniveau – Ik bedoel dan verbouw in geval van herbestemming – naar het rechtens verkregen niveau en dus niet, zoals voorheen, het nieuwbouwniveau. Wij zijn net gestart met een project dat ook is bedoeld om de Kamer inzicht te geven in het effect van die maatregel. Dat wil zeggen: het ministerie heeft het project gestart en wij hebben het initiatief genomen om een brede klankbordgroep daaromheen te vormen. Er is sprake van een systematiek waarbij je op bepaalde onderdelen niet kunt voldoen aan het rechtens verkregen niveau en dus concessies moet doen. De markt stelt tot nu toe daartegenover om compensatie te bieden door op andere onderdelen meer kwaliteit te leveren, die de doelgroep graag zou willen. Ik ben heel benieuwd wat wij daaruit kunnen leren voor de rest van de bouwproductie, maar ik vind het te vroeg om op dat punt met conclusies te komen. Ik meld het nu alleen. Terugkijkend naar de afgelopen jaren denk ik dat er wel degelijk een optelsom is geweest van allerlei kleine aspectjes die tot verhoging van de bouwkosten hebben geleid, die de woonconsument niet in alle gevallen in dank afneemt. Dat geldt ook voor de concrete resultaten van die investering. Nogmaals, dat zijn de gemiddelden waarvan ik denk dat je er niet onderuit kunt.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Ik complimenteer allereerst mevrouw De Boer met haar visie op incidentenpolitiek. Voor Actal is het een beetje lastig om de vraag goed te beantwoorden. Wij richten ons niet zozeer op kosten als wel op regeldruk. Als een bedrijf een nieuwe hal neer laat zetten, dan neemt het daarvoor een bouwadviseur in de arm en huurt het een duur adviesbureau in om tekeningen te laten maken et cetera. Wat het krijgen van inzicht in de kosten en in de vraag welke regels van toepassing zijn betreft: je gelooft heel gauw wat de adviseur zegt. Dat maakt het heel erg onduidelijk. Ik denk dat het heel moeilijk is om het te beoordelen. Dat is een probleem en daar laat ik het even bij.

De heer **Scholten**: Ik probeer het zo simpel mogelijk te houden. Hebben wij een vragersmarkt of hebben wij een aanbodmarkt?

De **voorzitter**: Wij gaan geen vraag- en antwoordspel spelen, dus geeft u zelf het antwoord maar.

De heer **Scholten**: Nee, nee, ik ga daarop door. Aan de woningkant hebben wij feitelijk geen vragersmarkt. De aanbieder bepaalt welke kwaliteit wordt geleverd. De burger heeft het maar af te nemen, hij heeft niet zoveel keus. De budgetruimte bepaalt wat er wordt gerealiseerd. Als de budgetruimte wegens stijgende grondprijzen afneemt, gaat men steeds dichterbij het minimum zitten. Los van bouwfouten en faalkosten, schuift men op naar het minimum en levert men niet meer kwaliteit dan de overheid vraagt. Wat is dan nog de functie van het Bouwbesluit? Moeten wij het minimum opschroeven? Dan komen wij weer in de doelendiscussie terecht. Dat is wat wij feitelijk waarnemen. Als de afnemer de budgetruimte niet heeft, ga je dichterbij het minimum zitten. De burger wil misschien wel meer, maar hij kan niet meer betalen en dus krijgt hij niet meer.

De **voorzitter**: Is er dan nog wel onderscheid tussen kosten en prijzen?

De heer **Scholten**: Als aannemerszoon zeg ik: ja.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Ja, er is wel degelijk een verschil tussen kosten en prijzen. De prijs is wat je ervoor betaalt en de kosten zijn het bedrag waarvoor je het laat maken. Er zit een enorm groot verschil tussen wat de aannemer aan bouwkosten betaalt en de prijs die je als opdrachtgever betaalt. Daartussen zit een grijs gebied.

De **voorzitter**: Waarom ik dit vraag is het volgende. Veel mensen hebben gezegd dat de bouwregelgeving de afgelopen jaren alleen maar ingewikkelder is geworden, terwijl de bouwkosten zijn gedaald. Ik denk dat dit komt omdat de prijzen van huizen en daarmee van de hele keten naar beneden gaan. Dan ga je inderdaad dichterbij het minimum zitten, precies zoals de heer Scholten zegt. Je kunt je dan afvragen in hoeverre de bouwkosten invloed hebben op de prijzen van huizen. Zit het niet veel meer in de daling of de stijging van de bestaande waarde, de koppeling met de residuele grondwaardesystematiek? Als de ruimte kleiner wordt, op het moment dat de waarde daalt, gaan de kosten ook omlaag. Zijn de kosten, op het moment dat ze hoger zijn, ook wel echt de kosten? Dat is eigenlijk mijn vraag.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Dat klopt. Wij houden de cijfers keurig bij. Wij zien dat de kosten in een bepaalde periode met gemiddeld 3% omhoog gaan, terwijl de prijzen met 14% omhoog gaan. Dat hebben wij gezien in de jaren 2005–2007. Ik wil niet zeggen dat het verschil winst is, want de bouwondernemer heeft zelf ook meer kosten. Maar als je de regelgeving en al het andere bekijkt, zouden de bouwkosten eigenlijk maar gemiddeld 3% omhoog gaan.

De heer **Groot**: Ik heb een vraag aan de heer Van Leeuwen. In zijn inleiding stelde hij dat de bouwregels, zoals het Bouwbesluit, het resultaat zijn van overleg in de hele bouwsector. Mijn vraag is dan: is in die bouwsector ook de woonconsument goed vertegenwoordigd? Zitten er in de regelgeving ook prikkels ingebouwd voor innovatie?

De heer **Van Leeuwen**: Op de eerste vraag is mijn antwoord: in theorie redelijk. De woonconsument is vertegenwoordigd via de Woonbond – dat betreft meer de huurderskant – en de Vereniging Eigen Huis. Die laatste is helaas vrijwel structureel afwezig bij de vergaderingen. Verder noem ik de Gehandicaptenraad, die een speciale doelgroep vertegenwoordigt, en VACPunt Wonen, dat toeziet op het bouwen van woningen waar de consument belang bij heeft. Zij moeten het vaak wel afleggen tegen het geweld van de brancheorganisaties uit de bouwsector zelf, die vaak heel goed beslagen ten ijs komen. Voor zover ik de vergaderingen kan overzien, moet men wel heel erg zijn best doen om het consumentenbelang daarin een prominente rol te geven. Wat de innovatie betreft denk ik dat zo'n formule van Overlegplatform Bouwregelgeving en juridisch-technische commissie sowieso niet het meest ideale forum biedt om tot innovatie te komen. Ik steun het pleidooi van de heer Scholten om daarover een veel meer fundamentele discussie te voeren. Ik denk wel dat dit in het Overlegplatform Bouwregelgeving aan de orde moet komen, maar ik zou in eerste instantie zeggen dat je een veel kleiner gezelschap moet inrichten om echt fundamenteel te bezien hoe het anders zou kunnen. Wij moeten niet de verwachting hebben dat het op heel korte termijn kan worden geëffectueerd. Ik neem aan dat de heer Scholten dat

met mij eens is. Wij hebben gezien hoe lang dat met het besluit 2012 heeft geduurd. Als je daaraan een fundamentele discussie vooraf wilt laten gaan, duurt het nog wel wat langer.

De heer **Scholten**: De heer Van Leeuwen en ik zitten in dezelfde gremia, dus wij hebben vrij goed hetzelfde beeld. Ik ga even in op uw vraag inzake innovatie. Natuurlijk zit dat aspect erin. Als ik de EPC opschroef van 0,6 naar 0,4 en ik het vervolgens aan de markt overlaat om dit in te vullen, dan wordt de markt feitelijk tot innovatie gedwongen. Laten wij allemaal even terugdenken aan 15 december 1995, de datum waarop de EPC werd ingevoerd. Wat is er sindsdien gebeurd op het gebied van energie en innovatie? Op zichzelf genomen is dat enorm. Zien wij dat vervolgens netjes terug in de kostprijs? Het moet immers allemaal goedkoper zijn geworden, want wij zijn het veel vaker gaan produceren. Het antwoord is: niet of nauwelijks. Als wij de sommetjes maken om te bekijken of het haalbaar is, vullen wij eerst de hoge prijs in, in de trant van: dat zal wel uitmiddelen, want de innovatie schrijdt voort, dus het gaat goedkoper worden. In de grote lijn zie je dat echter niet terug.

Mevrouw **De Boer**: Ik kom even terug op de bouwkosten en de prijs. Er zitten nog investeringskosten omheen. Doordat wij meer regels hebben gekregen, zou je kunnen zeggen dat door de stijging van de kosten an sich de bouw meer gestandaardiseerd is gaan werken. Ik heb het nu over de kosten van handhaving. Dat betreft in de eerste plaats de architect, maar ook daarna moet iemand controleren of het inderdaad klopt wat er is opgeleverd. De bouwkosten zelf zijn dus een stukje goedkoper geworden, maar zou je ook kunnen zeggen dat de kosten daaromheen wel zijn gestegen, omdat wij al die regels hebben?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Ik neem aan dat u dat aan mij vraagt. Het klopt dat die gestegen zijn. De bouwkosten zie je amper stijgen, maar alles eromheen, die bijkomende kosten, zie je iedere keer stijgen. Als je de totale investeringskosten bekijkt, zie je dat het percentage van 30 naar 35 is opgelopen. In de bouwkosten zie je wel iets gebeuren, maar dat is heel weinig. Nogmaals, die bijkomende kosten zie je omhooggaan. Je ziet het percentage bouwkosten op de investeringskosten dalen.

De **voorzitter**: Is er een marge om nog verder te zakken in die bouwkosten? Is er een bodem waarop bedrijven het niet meer kunnen doen en, zo ja, wat betekent dat voor die bedrijven? Gaan die dan omvallen? Hoe gaat dat?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Laat ik het zo zeggen: het vet is volledig van de botten. Wij werken op dit moment bijna tegen het minimum. Misschien kunnen wij met innovatief en modulair bouwen nog iets vinden, maar wij zitten bijna op het optimum. Er zit misschien nog ietsjes in, maar de winstpercentages zijn zo gering geworden dat het misgaat als wij verder nog iets in de bouwkosten gaan doen.

De heer **Groot**: Hoeveel lager liggen die bouwkosten nu vergeleken met een paar jaar geleden? Hoeveel vet is eruit?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Ik heb hier het lijstje voor de huizenprijzen, maar de aanneemsommen zijn tussen de 15% en 18% gedaald. De bouwsommen zijn iets minder naar beneden gegaan.

De **voorzitter**: Dat is het lijstje in bijlage 1 van de inbreng van de heer De Rechteren van Hemert. Ik neem het u overigens niet kwalijk, mijnheer Groot, dat u dit lijstje niet hebt.

De heer **Scholten**: Ik wil nog een merkwaardig feit op tafel leggen. In 1992 hebben wij formeel vergunningvrij bouwen geïntroduceerd. Daarmee is cascobouw mogelijk gemaakt. De sleutel wordt dan aan de burger gegeven met de mededeling: vul zelf je slaapkamers, je keuken, enzovoort maar in. Durven wij hier aan tafel te zeggen hoe vaak dat voorkomt? Uitermate weinig! Het was echter wel degelijk een van de drijfveren achter het invoeren van vergunningvrij bouwen. De meeste aannemers leveren een geheel. In 1997 hebben wij de verplichting van het aanrechtblok afgeschaft. Hoeveel woningen worden opgeleverd zonder aanrechtblok? Het idee was: dat aanrechtblok staat binnen een jaar op de hoek van de straat, omdat men iets beters wil. Wij wilden die burger laten kopen wat hij wil hebben. In de praktijk verdient je dat niet of nauwelijks terug.

De heer **Knops**: Hoe wil de overheid op kwaliteit en duurzaamheid sturen? Moet de overheid de middelen bepalen, dus de weg ernaartoe, of moet de overheid sturen op doelen? In de regelgeving hebben wij op de afzonderlijke middelen gestuurd. Daar hebben wij regels voor gemaakt. Successievelijk moet je daaraan voldoen. Maar zou het niet veel beter zijn om tot een soort cafetariamodel te komen, een middenweg tussen vergunningvrij bouwen, wat volgens mij op dit moment helemaal niet kan, en de brij aan regelgeving die wij nu hebben? Moeten wij niet gewoon tegen de burger zeggen: dit zijn de dingen die u kunt doen; elke maatregel die u neemt, kunt u zien als een investering, want die rendeert op een bepaalde manier, bijvoorbeeld in relatie tot energiebesparing? Dan maak je voor de koper inzichtelijk en transparant waarom bepaalde dingen wel of niet moeten gebeuren. De relatie tussen doel en middel is volgens mij volledig verdwenen, waardoor het een opeenstapeling wordt van allemaal regels die worden uitgevoerd omdat het moet. Wij zijn in Almere op werkbezoek geweest. Wij zijn in een huis geweest waarvan de koper heeft gezegd: ik wil geen raam hebben. Zo'n huis is bijna niet te bouwen. Uiteindelijk is dat wel gebeurd, omdat de wethouder daar heeft gezegd: wij doen het anders. Het is nu helemaal niet mogelijk om vergunningvrij te bouwen. Ik heb een eigen ervaring. Ik wilde iets niet in huis en kreeg te horen: als u dat niet doet, krijgt u geen vergunning; als Kamerlid moet u opletten. Ik heb het uiteindelijk moeten doen. Ik heb er niks aan, maar het moest omdat ik anders de vergunning niet kreeg. Zover zijn wij doorgeslagen.

De heer **Scholten**: Daarmee zijn wij terug bij de doelendiscussie. Als wij die discussie niet met elkaar gevoerd hebben, blijven wij op deze manier rondzingen. Waarom zijn die regels er?

De heer **Knops**: Als je een klant duidelijk kunt maken wat bepaalde maatregelen opleveren, kan hij zelf de keuze maken. Dan kan hij aangeven of hij wel of niet duurzame maatregelen wil. Dan gaan de kosten omhoog, maar dat rendeert omdat je ze uiteindelijk in je exploitatie, in je woonlasten terugverdient. Die transparantie, dat zicht van de klant op dit soort relaties, is er volgens mij niet.

De **voorzitter**: Hoe kan de transparantie van de eindgebruiker in dit soort vraagstukken omhoog? Hoe kan het duidelijk gemaakt worden waarvoor hij betaalt?

De heer **Scholten**: Mevrouw De Boer heeft meegedaan aan de rondetafelconferentie van vorig jaar maart en moet dat dus weten. Toen lagen daarvoor voorstellen op tafel.

De **voorzitter**: Wilt u ze hier nog eens herhalen?

De heer **Scholten**: Ik heb ze in ieder geval in samenvatting voor u bij me. Je moet naar een totale heroverweging van het hele stelsel. Wie moet ik aansprakelijk stellen? Wie moet ik aan de voorkant laten meebeslissen? De eindgebruiker. Wij moeten dus vooraf met de eindgebruiker de doelendiscussie voeren. Pas als wij dat gedaan hebben, kunnen wij verder. Vervolgens kunnen wij dat op drie keer drie manieren uitwerken. Het wordt heel ingewikkeld voor iemand die een wolkenkrabber wil en die hoogleraren wil raadplegen om het naadje van de kous te weten. Als iemand iets uit een catalogus wil, is dat ook prima. Kies maar uit en maak het maar! Dan betrek je de burger direct bij het bouwproces en kan hij keuzes maken. Zoals wij het nu gedaan hebben, kan hij het niet en is hij overgeleverd aan een adviseur die hem vertelt wat hij moet doen. Of die adviseur de waarheid vertelt, weet je niet en kun je niet beoordelen, maar je krijgt iets. Of je achteraf te veel betaald hebt, weet je niet. Of je te weinig gekregen hebt, weet je ook niet. Als ik een cursus geef, geef ik het volgende voorbeeld. Er zitten tien mensen aan tafel in een bouwvergadering. Zij vertellen elkaar allemaal een verhaal. Aan het eind weten ze allemaal dat ze als blinde kunnen lezen. Dat is een heel merkwaardige situatie in de bouw. Daar moeten wij vanaf, maar dan moeten wij het wel fundamenteel anders doen.

De heer **Knops**: U hebt meegewerkt aan die besluiten. Als u met de kennis van vandaag dat hele proces beoordeelt, zegt u dan: achteraf gezien hebben wij misschien toch de verkeerde dingen gedaan?

De heer **Scholten**: Dan moeten wij even terug in de tijd naar 1982, het kabinet-Lubbers I. Hoeveel regelgeving had Nederland? Evenveel als ambtenaren. Het was namelijk niet ingevuld. Ambtenaren hadden heel veel vrijheid. Je kon in de vergunning iets met ambtenaar X hebben geregeld en je kon in de uitvoering met ambtenaar Y te maken krijgen die zei: van mij mag dat niet. De eerste ingreep was om dat te harmoniseren. Het is een groeiproces. Ik wil niemand iets verwijten.

De **voorzitter**: Wat bedoelt u met dat harmoniseren? Wilde u van de willekeurigheid van de vraag met welke ambtenaar je te maken had af en wilde u het objectief vastleggen in geschriften?

De heer **Scholten**: Ja, dat hebben wij gedaan. Wij zijn van 600 gemeenten met heel veel individuele vrijheid teruggegaan naar één landelijk document. Het kabinet dacht dat dat in een periode van vier jaar kon, maar wij hebben er dik tien jaar over gedaan. En toen was fase 1 pas af. Met de brandweer bereikten wij bijvoorbeeld geen overeenstemming over de utiliteitsbouw. Met fase 2 werd het 1997, toen men koos voor een andere presentatie en de voorliggende niet wilde invoeren. En toen werd het 2003. En toen werd het 2012. Het gaat met cycli van een jaar of tien. Misschien kan het sneller, maar dan moeten wel de wil, de kennis en de knowhow er zijn. Daarnet werd geconstateerd dat er maar één is die het begrijpt. Gelukkig is dat niet zo, maar het zijn er wel veel te weinig.

Mevrouw **De Boer**: Er zitten rare mechanismes in. Met het Bouwbesluit kwamen er minder regels. Wij moeten durven afschaffen. Ik noem het kinderdoorvalluikje, dat toch is gehandhaafd. Er was geen meerderheid in de Kamer om écht regels te schrappen. Dat kinderdoorvalluikje is voor mij zo'n sprekend voorbeeld. Er is ooit een kind doorheen gevallen. Dat is natuurlijk hartstikke erg, maar je kunt ongelukken niet voorkomen. Mensen moeten op hun kind letten. Straks gaan wij de tafelhoogte naar beneden bijstellen ...

De **voorzitter**: Werkt u naar een vraag toe?

Mevrouw **De Boer**: Wij proberen hier met elkaar tot iets te komen, dus het is wel leuk om iets aan de hand van voorbeelden te zeggen. Ik kom terug op die bouwregelgeving. In mijn optiek werkt die kostenverhogend. Het is gestandaardiseerd; wij bouwen volgens het boekje. Als je een huis oplevert met een andere achterdeur, zonder glas, dan staat er een deur naast, want het huis wordt opgeleverd op de manier zoals het moet. Zo maak je rare situaties mee. Een deur tussen de douche en de slaapkamer is verplicht. Als je iets anders wilt, moet je iets ondertekenen, want de aannemer wil er niet verantwoordelijk voor zijn. Er wordt dan een deur bij geleverd en die wordt er even zo vrolijk weer uitgehaald. Ik noem ook het extra toilet. Als iemand dat niet wil, moet er toch een aansluiting komen.

De **voorzitter**: En nu de vraag. Wij moeten vragen stellen zodat er antwoorden kunnen komen.

Mevrouw **De Boer**: Zonder interruptie was ik klaar geweest.

De **voorzitter**: Als u het kort had gehouden, had ik u niet geïnterrumpeerd.

Mevrouw **De Boer**: Werken die extra regels, werkt het feiten dat mensen een andere kwaliteit willen, niet kostenverhogend?

De heer **Scholten**: De voorbeelden die mevrouw De Boer noemt, zijn niet gebaseerd op het Bouwbesluit. Het besluit wordt zo misschien wel geïnterpreteerd, maar zulke voorbeelden staan er niet in. Een douchedeur is niet verplicht. Glas in een achterdeur is niet verplicht. Er gaan in Nederland heel veel fabeltjes rond. Dat is merkwaardig, maar wel de realiteit. Er worden verwijten gemaakt aan ambtenaren en ministeries die op lucht zijn gebaseerd. Het omgekeerde komt ook voor. Gisteren heb ik een publicatie op het internet gezet waarin staat: wie dit durft te vergunnen, wie dit moet vergunnen – het is immers wetgeving – creëert uitermate gevaarlijke situaties waarin de burger niets kan worden verweten, want die snapt het niet. In dit geval ging het om het plaatsen van een haard in een uitbouw direct onder een ventilatieopening in de slaapkamer. Dat is nu wettelijk toegestaan, maar het was altijd verboden. Weet die burger dat hij de kans loopt dat hij de volgende ochtend zijn kinderen niet meer heeft omdat alle rookgassen zijn ingeademd? Nu moet zo iets worden vergund.

De **voorzitter**: Uw conclusie is dus dat er veel fabeltjes zijn over welke regel verplicht is en welke niet. Dat leidt tot kosten, die soms, in periodes waarin er meer ruimte is, als faalkosten worden meegerekend. Die duidelijkheid zou er moeten komen.

Ik ben benieuwd wat de verklaring is voor die sterk fluctuerende bouwkosten. De bouwkosten zijn in Nederland de afgelopen decennia

gestegen en liggen substantieel boven het Europese gemiddelde. Waarom zijn de bouwkosten in Nederland hoger dan in ons omringende landen? En waarom zijn ze steeds maar toegenomen?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Dat is een kwestie van vraag en aanbod. Bouwkosten zijn altijd het ondergeschoven kind geweest van de bouwmarkt. Daar wordt niet zo veel op gecontroleerd. Er wordt alleen gecontroleerd of het wel of niet binnen het budget was. Als ik mijn budget maar hoog genoeg vaststel, valt het er altijd binnen. Als je het op een andere manier gaat uitrekenen, had het budget veel lager kunnen zijn. Wij hebben een budget gesteld: die woning mag een ton kosten. Alles wat het minder is, is goed. Datzelfde huis had misschien wel € 80.000 kunnen kosten. In het buitenland wordt veel beter op de bouwkosten gestuurd, vooral in het begin van het project. Men laat niet eerst een architect tekenen en bekijkt dan wat het moet kosten. Nee, de architect krijgt een bedrag mee waarvoor hij een huis moet tekenen. Wij maken hier de fout dat wij dat pas achteraf bepalen. Dan komt de aannemer en dan is die aannemer te duur. Dan is mijn vraag: te duur? Waarop is dat gebaseerd? Is dat uitgerekend? Nee, maar dat gaan wij straks doen. Men heeft geen idee van het bedrag. Als het andersom zou gaan, is dat beter. In het buitenland wordt daar veel beter op gelet.

De heer **Knops**: Dit roept bij mij twee vragen op. Is dat een gebrek aan procesinnovatie? Het gaat volgens u om de manier waarop gestuurd wordt. Op de manier waarop het in het buitenland gaat, kan veel beter worden gemanaged en kunnen de kosten veel transparanter aan de klant worden gepresenteerd. Kunt u iets zeggen over de totale kostenstijging van de afgelopen jaren? Hoe liggen de oorzaken bij loonstijging, bij productkostenstijging, bij faalkosten, bij regelgeving, bij verbeterde kwaliteit? Is daar in zijn algemeenheid iets van te zeggen of is het één grote black box?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Nee, het is geen grote black box. Wij kunnen heel duidelijk zien wat de lonen zijn. Dat is puur een kwestie van vraag en aanbod geweest. Een stukadoor die vroeger altijd voor twee tientjes kwam, vroeg ineens € 40. Dat kon gewoon. Nu zien wij dat hij maar € 20 vraagt. Die fluctuatie is er. Vanaf 1980 zijn de materiaalprijzen gewoon gemiddeld met ongeveer 2,8% gestegen. De faalkosten hebben wel iets met die stijging te maken. Het is gewoon een kwestie van: wat kan ik voor mijn product vragen?

De heer **Knops**: U zegt eigenlijk dat de mechanieken in de markt maken dat er geen noodzaak was voor een systeem zoals dat in het buitenland gebruikelijk was, terwijl het technisch prima kan. Je kunt prima tegen een architect zeggen: voor een ton moet je een huis tekenen waar dit en dit in zit.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Ja. Stel je voor dat ik een huis van zoveel kuub wil waarvoor ik een ton wil uitgeven. Dan kan ik dat uitrekenen en naar een architect gaan met de mededeling: ga hiermee aan de gang. Je hoeft helemaal niet naar een architect, je kunt ook naar een aannemer gaan: ik heb een ton en dit en dit en dit zijn mijn eisen. Hoe je tot een prijsstelling komt, maakt dan geen klap uit. Dat kun je bijvoorbeeld ook doen bij huurwoningen.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Ik krijg een kriebeltje bij een aantal zaken. Van mijn buurman hoor ik dingen die echt nieuw voor mij zijn. Als lid van het college van Actal ga ik dat straks natuurlijk uitzoeken. Het legt een probleem bloot waarvan ik mij afvraag of wij het omzeilen als wij het aanpakken op de manier van de heer De Rechteren. Als ik aan mijn aannemer vraag om een huis te tekenen met die en die dingen, maar ik vergeet hem te zeggen dat er een dampremmende folie tussen het dakbeschot en de pannen moet, heb ik een probleem als ik op een gegeven moment dakrot krijg. Als burger of als opdrachtgever wil ik graag weten waar ik in eerste instantie aan moet denken. En dan komen wij weer bij die transparantie. Actal heeft het vaak over NEN-normen gehad die door de wetgever worden voorgeschreven. Over die andere hebben wij niets te zeggen, want dat is business to business. Maar alle twee hebben ze invloed op wat er in zo'n bouwproces gebeurt. Dat zijn kostenverhogende dingen die misschien niet specifiek als regels worden gezien, maar die wel zo worden gevoeld. Ik vraag daar speciale aandacht voor. Als je die kosten wilt weten, moet je ook weten waaraan iets in den beginne moet voldoen om geen problemen te krijgen. Dat moet goed worden neergelegd. Ik heb wel eens iets gelezen over het Woonkompas. Hoe je dat verder precies moet inrichten, laat ik graag aan anderen over, maar geef mensen de informatie die zij echt nodig hebben om een oordeel te kunnen vellen en om een opdracht te kunnen geven.

De **voorzitter**: Het is interessant om vast te stellen dat de regels verder strekken dan de daadwerkelijke tekst. De interpretatie ervan levert heel veel ruis en dus kosten op. Daar hebt u allemaal op gewezen. De voorbeelden worden misschien nog uitgezocht, maar er zijn er veel. Dat geeft een extra dimensie aan de kosten.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Ik zei zoiets als: als je geen architect wilt, neem je maar een aannemer. Dat wil niet zeggen dat die aannemer niet aan alle regels voldoet. Dat gevoel kreeg ik daarnet een beetje. Een aannemer heeft misschien ook wel een architect of een tekenaar in dienst die zich volledig aan alle regels kan houden. Het maakt niet uit hoe je het doet, als je van tevoren maar duidelijk weet wat de kosten zijn. Hoe vaak gebeurt het niet dat je iets gaat bouwen of tekenen, terwijl het kostentechnisch vervolgens niet uitkomt? En dan is de aannemer te duur en moeten er allerlei dingetjes uitgehaald worden om aan de voorwaarden te voldoen.

De heer **Van Leeuwen**: Er zijn voorstellen in voorbereiding voor private kwaliteitsborging, waarbij de overheid een stapje terug doet en de markt de verantwoordelijkheid die hij allang heeft, namelijk bouwen volgens het Bouwbesluit, zelf moet waarmaken. In dat kader wordt ook over dit soort zaken nagedacht. Er komen in de loop van dit jaar zeker voorstellen naar de Kamer. Er zitten fundamentele aspecten aan, net als aan het onderwerp waarover wij het nu hebben: de bouwregelgeving in enge zin. Bij de invoering van de Wabo op 1 oktober 2010 is het vergunningvrij bouwen aanzienlijk verruimd. Deregulering, zeggen wij dan met z'n allen. Het effect ervan is dat het een soort wetenschap op zichzelf is geworden, waarbij zelfs de Vereniging Eigen Huis de leden aanbeval om vooral een vergunning aan te vragen, omdat dat zo'n beetje de enige manier was om erachter te komen of het wellicht vergunningvrij zou zijn. Als wij op die manier onze regelgeving instellen, dan zijn wij volledig op de verkeerde weg. Op de website omgevingsvergunning.com is een discussie gestart waarin een behoorlijk aantal mensen die hiermee in de praktijk moeten werken, ervoor zijn om het vergunningvrij bouwen zo snel mogelijk weer

af te schaffen. Ik ondersteun dat niet, mijn organisatie ook niet, maar het is wel een teken dat er iets gekks aan de hand is.

De heer **Groot**: Ik probeer de hoofdlijn te pakken. De bouwregelgeving werkt kostenverhogend, maar ook kwaliteitsverhogend, en het effect valt wel mee. Wij horen heel andere geluiden over de plankosten, de lengte van procedures, de hele planning. Is dat ook uw ervaring? Wat kunnen wij doen om die kosten te drukken en de procedures te verkorten? Wat is daar nog mogelijk?

De heer **Van Leeuwen**: Dat is op verschillende niveaus voor een deel in gang gezet. De Omgevingswet moet er ook voor zorgen dat de procedurele ballast wat wordt afgeslankt. Het onderwerp dat ik net even aanroerde wijst in de richting dat wij er heel erg voor moeten uitkijken dat het niet averechts uitpakt. Probeer het vooral eenvoudig te houden, zodat het niet een hele studie gaat kosten om erachter te komen of iets wel of niet mag. Er zijn andere belangen in het geding. De ruimtelijke kwaliteit moet gediend worden, want wij moeten er met z'n allen als samenleving jaren mee doen. Ik ben ooit opgeleid als architect met de stelling: wie voor de één een binnenkant bouwt, bouwt voor duizend anderen een buitenkant. Je bouwt niet voor jezelf alleen. Ik neem aan dat dat belang van die ruimtelijke kwaliteit op de een of andere manier veiliggesteld moet worden. Die ruimtelijke kwaliteit hoeft niet zo overdreven beschermd te worden als nu wellicht het geval is. Je kunt een aantal keren achter elkaar hetzelfde apparaat aan bezwaren in stelling brengen. Volgens mij voorziet het ontwerp van de Omgevingswet in de afslanking van dit soort rechtsbescherming en daarmee in tijdswinst. Tijd is geld, dus daar zal zeker wat te halen zijn. Waar ook wat te halen is, is bij gemeenten zelf door veel duidelijker bestemmingsplannen te maken. Of die in het kader van de Omgevingswet overeind blijven, is aan de beleidsmedewerkers en aan u om daar een beslissing over te nemen. Zorg in elk geval dat er een duidelijk instrumentarium is. De kwaliteit van degenen die dat uiteindelijk zullen moeten toetsen blijft voorlopig bij de overheid. Daar kunnen wij ons langzamerhand wel wat zorgen over maken. Gemeenten hebben met gigantische bezuinigingen te maken. Je kunt je afvragen of de kwaliteit van de mensen die nodig zijn om dit werk te doen, nog wel overeind blijft. Maar er is zeker wat mogelijk op dit vlak.

De heer **Scholten**: Ik wil een heel ander puntje belichten. Stel dat je het als burger niet eens bent met een besluit. Hebt u enig idee hoe lang het duurt voordat u aan het eind van de rit bent, tot en met de Raad van State toe? Je moet niet gek opkijken als dat meer dan drie jaar duurt. Tot die tijd is er dus geen bouwvergunning, althans geen omgevingsvergunning, en ligt het stil. Wie betaalt daarvan de rekening? Dat mag u zelf invullen. Het duurt allemaal veel en veel te lang. Als het een technische kwestie is, kom je bij een rechter terecht die dat in feite niet kan behappen. Die kijkt alleen naar de procedures. Wellicht moeten wij ook daar eens naar kijken. Is de Algemene wet bestuursrecht voor deze problematiek wel het geëigende middel? Voor een echt technische discussie hebben wij een ander gremium nodig dat knopen doorhakt. Dat kan niet de rechterlijke macht zijn, want die heeft onvoldoende kennis van techniek. Die ervaring heb ik opgedaan in allerhande juridische procedures, waarbij de techniek ondersneeuwt en waarbij alleen beoordeeld wordt of een gemeente ordentelijk tot een besluit is gekomen. Daar zit de burger niet echt op te wachten. Die wil een inhoudelijke knoop doorgehakt hebben.

De **voorzitter**: Het is de vraag in hoeverre bepaalde kennis leidt tot dezelfde mening. Je kunt natuurlijk evenveel kennis hebben en toch een verschillende mening.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Beide heren hebben al een aantal dingen geopperd. Er is altijd een spanningsveld. Je wilt de dingen zo goed mogelijk regelen. De buitenkant wordt veel meer bekeken dan de binnenkant. Ik vind dat goede opmerkingen, maar er is nog iets anders. Als burger heb je heel weinig mogelijkheden voor verweer en moet je afwachten. De heer Knops zei daarnet dat hij zelfs te horen heeft gekregen: je zult gewoon moeten afwachten wat ik beslis en ook als Tweede Kamerlid heb je geen invloed op wat ik ga doen.

De **voorzitter**: Tweede Kamerleden hebben overal invloed op.

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Hartstikke goed, alleen niet op die ene gemeenteambtenaar, maar dit terzijde. Ik was laatst bij een congres over regeldruk. Daar hoorde ik twee vertegenwoordigers van Albanië aan. Wij kunnen daar om lachen, maar wij moeten ook zien dat andere landen ons aan het inhalen zijn. Het is een klein land met weinig inwoners, maar alles is daar centraal geregeld. Als je daar iets aanvraagt, een bouwprocedure of een milieuvergunning, dan staat daar een bepaalde tijdsduur voor. Als de desbetreffende ambtenaar niet voor die tijd reageert, dan heb jij je vergunning. Ik besef dat dat ook gevaren inhoudt, maar een beetje meer *lex silencio* zou je misschien kunnen toepassen om dit soort ellenlange verhalen te voorkomen.

Mevrouw **De Boer**: Ik heb nog twee belangrijke punten voor ons commissiewerk. Wij hadden het net over de bouwkosten. Die zijn niet hoger geworden. Door de toename van de regels zijn ze in feite wat lager geworden. De mensen krijgen in het eindproduct minder kwaliteit. Er wordt meer op kwantiteit gebouwd. De omgeving ziet er vervolgens wel prachtig uit. Er zijn watertjes en bruggetjes. Dat is allemaal betaald uit de grondkosten, die enorm gestegen zijn. Ik wil de stelling voorleggen dat de kosten van de inrichting van de ruimtelijke omgeving zijn gestegen, terwijl de prijzen van de huizen zijn gedaald. De mensen betalen via de grondkosten voor de ruimtelijke inrichting.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Dat klopt. Daar kunnen wij lang en breed over praten, maar je betaalt meer voor de grond. En daar zit de hele omgeving in. De grond is bijna 350% duurder dan een paar jaar geleden. U zei dat je misschien niet de kwaliteit krijgt die je zou willen. Wij hebben minimale kwaliteitseisen die bijna aan het Bouwbesluit voldoen. Ik wil niet zeggen dat alle woningen in Nederland aan het Bouwbesluit voldoen, maar in principe krijg je waarvoor je betaald hebt. De omgeving maakt het alleen duur.

Mevrouw **De Boer**: Ik laat mij informeren door een buitenwereld waarvan ik hoop dat die er verstand van heeft. Eigenlijk moeten wij constateren dat niemand het hele Bouwbesluit begrijpt. Dat geldt in ieder geval voor de eindgebruiker. Nico Scholten is de enige in Nederland die het nog begrijpt.

Ik stel een laatste vraag. Welke bijdrage leveren de bouwregels aan de huizenprijzen? Ik keer het om. Stel dat wij bouwregels schrappen. Zullen de woningprijzen dan dalen?

De **voorzitter**: Dat is een mooie vraag om mee af te sluiten. Die stellen wij dan maar gelijk aan u alle vier. U mag daarbij ruimte nemen om een punt te noemen waarvan u denkt: als ik dat niet gezegd heb, ga ik teleurgesteld naar buiten. Gaan de prijzen omlaag als er minder regels komen?

De heer **Scholten**: Ik denk dat je daar een heel groot vraagteken achter moet zetten. Stel dat wij alle regels afschaffen. Wat krijgen wij dan? Kan de burger zijn wens formuleren? Waarschijnlijk nog wel qua vierkante meters en qua aantallen kamers, maar van de techniek weet hij niets. Dan gebeurt er wat mevrouw Doude in feite zegt: je krijgt een dak dat binnen tien jaar is doorgerot. Men heeft dan voor € 50.000 gekregen wat men er maximaal voor kon krijgen. Dat het maar vijf jaar meegaat, is jammer. Dat is het eind van de rekening. Daarmee kom ik terug op mijn eerste betoog. Het gaat om de doelen. Als wij de burger daarmee niet helpen, wordt het een chaos.

Mevrouw **De Boer**: Inderdaad hebben de mensen er geen verstand van. Je moet niet binnen vijf jaar een nieuw dak moeten kopen. Zou je je kunnen beperken tot regels op het gebied van gezondheid en veiligheid? Moet je zover gaan dat mensen moeten zeggen welk huis zij ongeveer willen?

De heer **Scholten**: Dat is een van de voorstellen die wij hebben gedaan. Denk aan catalogusoplossingen. Kies en je bent klaar. Je moet dan nog wel een aantal vragen stellen. Wij noemen het bruikbaarheid, maar misschien is het wel gezondheid. Als ik heel kleine kamertjes krijg, kan dat straks op de zenuwen werken. Impliciet is dat gezondheid. Maar goed, ook dat is allemaal weer die doelendiscussie. Je kunt alles terugbrengen tot de vraag: wat willen wij? Mag ik acht uur per dag werken in een kantoortje van vier vierkante meter? Wat levert dat voor de gezondheid op? Moet de overheid dat wel of niet regelen? Gaat de markt dat regelen? Bij dit soort principiële discussies moeten wij elkaar recht in de ogen kijken. Wat kan de markt aan? Wat moeten wij regelen?

Mevrouw **Doude van Troostwijk**: Als lid van het college van Actal kan ik niet zo veel zeggen over prijzen die dalen bij het schrappen van regels. Ik weet namelijk niets van prijzen. Ik zou ook niet willen pleiten voor het alleen maar schrappen van regels. Ik pleit wel voor een herziening om te kijken wat echt nodig is. Ik denk dat er heel goed moet worden gekeken naar risico's en effecten. Dan kun je misschien wel een aantal dingen schrappen. Ik zou niet alle innovatie uit de wereld willen halen door met cataloguswoningen te zeggen: als je het zo doet, is het goed. Er moet veel meer toegang zijn voor heel veel standaardzaken, zodat je meteen weet ... Ik ben niet heel dol op certificering, maar als wij weten dat iets oké is, als wij weten dat alle gemeentes iets akkoord hebben bevonden, dan zit er een soort merkje aan. Dan kun je zo iets direct op je dak zetten. Nogmaals, eerst transparantie en heroverweging. Daarbij moet naar de risico's worden gekeken, maar niet alleen uit angst.

De heer **Van Leeuwen**: Het pleidooi van voorgaande sprekers om vooral eerst naar de doelen te kijken en niet aan het eind te beginnen met het schrappen van allerlei regels, onderschrijf ik graag. Ik heb al iets gezegd over de wijziging van het huidige Bouwbesluit in het kader van verbouw. Ik noem nog heel specifiek het feit van de consument die tot nu toe bij verbouw wist waar hij aan toe was als hij de verzekering kreeg dat «het voldoet aan het Bouwbesluit». Dat weet hij nu niet meer. Dat weet hij nu

alleen voor de zichtbare onderdelen, maar heel veel technische aspecten zijn voor de doorsneeconsument niet zichtbaar. Hoe zit het met het geluid? Dat merk je pas als je erin woont. Hoe zit het met de ventilatie? Dat merk je pas als je erin woont. Als wij aan het eind beginnen, zouden wij wel eens de verkeerde dingen kunnen doen. Ik hoop dat u het pleidooi om vooral die principiële discussie te voeren en ons eerst op de doelen te richten, goed in uw oren knoopt.

De heer **De Rechteren van Hemert**: Als wij alle regels in één keer zouden weggooien, heeft dat volgens mij een heel geringe invloed. 90% van de kosten van een bepaalde woning of een bepaald gebouw staan gewoon vast. In 10% kan ik nog iets schuiven. Als alle regels verdwijnen, kan ik dus in die 10% misschien nog iets doen. Dat is heel weinig. De prijs zal zeker niet met 25% of 30% dalen. Nee, de prijs gaat binnen die 10% iets naar beneden. Het omgekeerde gebeurt als de regels worden aangescherpt.

Mevrouw **De Boer**: Als wij regels schrappen, hebben consumenten meer keuzevrijheid. Dan krijgen zij meer kwaliteit in hun woning. Vergeet ook de controle niet. Er zijn bouwregels en regels daaromheen. Die moeten allemaal gecontroleerd worden. Zouden de kosten die eromheen hangen niet omlaag gaan als wij regels schrappen?

De heer **De Rechteren van Hemert**: Ik denk niet dat dat een-twee-drie gebeurt. Die percentages zijn echt marginaal. Het gaat erom of iemand die in een woning komt, begrijpt wat er aan de hand is. Bij een woningbouwvereniging krijgt iemand een woning toegewezen met alles erop en eraan. 90% of 95% van de particulieren die een woning laten bouwen, heeft geen flauw idee wat er komt. Men kan niet eens de tekeningen goed lezen. Vaak kunnen zij de maten niet interpreteren. Dan moet je zo'n koper heel goed begeleiden bij wat hij krijgt voor zijn geld.

De **voorzitter**: Ik kom tot een afsluiting en wil een paar rode draden schetsen. Over de doelen hoef ik weinig te zeggen. Die moeten veel helderder worden en in overleg met de eindgebruiker tot stand komen. Wij hebben ook gesproken over de minimumeisenwerking. Als er ruimte is in de markt, zul je zien dat er qua kosten ook andere dingen gebeuren. Op het moment dat er krapte is, komt de bodem in zicht. Die is al bereikt, zo zegt de heer De Rechteren. Dan ga je op het minimumniveau aan de eisen voldoen.

Wij hebben het gehad over de regelruis. De regels zijn zo onduidelijk dat de interpretatie, de toetsing, de rechtszaken veel kosten met zich meebrengen. Soms worden deze kosten tot de faalkosten gerekend. De heer Scholten pleit daarom voor een duidelijke definitie van bouwkosten en faalkosten.

De transparantie moet zo veel mogelijk worden vergroot. Als wij alle regels schrappen, krijgen wij niet eens direct lagere kosten. Er komt nieuwe onduidelijkheid. Er worden misschien heel andere beslissingen genomen. Misschien komt er wel meer keuzevrijheid en kwaliteit. Als de kosten omlaag gaan, betekent dat niet dat de prijzen omlaag gaan. Er is in feite een vaststaande prijs op basis van de bestaande waarde van woningen. Dan krijgen wij verschuivingen in plaats van dalingen. In de keten krijg je dan verschuivingen tussen de actoren, en niet zozeer bij de eindgebruiker.

Er kan nog wel veel verbeterd worden op het gebied van alles wat met bouwkosten en bouwregelgeving te maken heeft. Mevrouw Doude is het verst gegaan in de zin van dat je bouwbedrijven ook als bedrijven moet

zien, met alle regels van dien. Dat zit aan de rand van ons spectrum, maar het is goed dat wij dat nog een keer gehoord hebben.

Ik dank u allen zeer hartelijk voor uw komst en uw mondelinge en schriftelijke inbreng. Wij zullen proberen uw inbreng zo goed mogelijk mee te nemen in de uiteindelijke rapportage die wij in april zullen opleveren.

Sluiting 14.37 uur.

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPREK

Naam voorzitter: Verhoeven

Naam griffier: Van der Leeden

Aanwezige leden: Groot, Knops, de Boer.

Gesprek met:

Jan Kets, Smit's Bouwbedrijf Beverwijk, Harry Nieman, NL Ingenieurs, Rits Verkerk, innovatieve ondernemer, Willem Hein Schenk, Bond van Nederlandse Architecten, Henk Klein Poelhuis

Blok IVB: Bouwkosten – Bouwkosten in de praktijk

Vrijdag 15 februari 2013

Aanvang 15.00 uur

De **voorzitter**: Het is 15.00 uur. Wij hebben voor dit blok tot 16.15 uur, uiterlijk tot 16.30 uur uitgetrokken. Dit is het op een na laatste gesprek dat wij in de laatste maanden hebben gehad in het kader van de onderzoekscommissie Huizenprijzen, die op zoek is naar een antwoord op de vraag waarom de huizenprijzen in Nederland in de afgelopen decennia zo fluctueerden en welke actoren en factoren daarin een rol spelen. Wij gaan straks met de gasten hier aan tafel in gesprek. Ik ben blij dat zij er zijn en dat mensen thuis meekijken. Ik heet daarnaast de mensen in de zaal van harte welkom. Wij komen in dit blok te spreken over de bouwkosten. Voordat ik uitleg hoe wij aan de slag gaan, geef ik de commissieleden de gelegenheid om zich voor te stellen.

De heer **Groot**: Mijn naam is Ed Groot. Ik ben fiscaal woordvoerder voor de PvdA-fractie en lid van de commissie Huizenprijzen.

De heer **Knops**: Mijn naam is Raymond Knops, woordvoerder wonen voor de CDA-fractie.

Mevrouw **De Boer**: Mijn naam is Betty de Boer van de VVD-fractie, woordvoerder openbaar vervoer.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven, voorzitter van de commissie en lid van de D66-fractie in de Tweede Kamer. Wij gaan straks met elkaar in gesprek. Ik geef de genodigden twee minuten de tijd om zich voor te stellen en een aftrap te geven op het onderwerp. Een groot aantal van de aanwezigen heeft al een schriftelijke bijdrage geleverd, waarvoor wij natuurlijk zeer dankbaar zijn. Dit gesprek is openbaar. Er wordt ook een stenografisch verslag van gemaakt. Er wordt dus vastgelegd wat hier besproken wordt. De commissie kan daarvan later gebruikmaken. Ik probeer het zo te doen dat wij zo veel mogelijk vragen en antwoorden aan bod kunnen laten komen. Sprekers mogen ook op elkaar reageren. Wij gaan geen vragen stellen aan alle vijf de genodigden tenzij het een heel scherpe algemene vraag is waar allen iets over kunnen zeggen. Zet alstublieft de microfoon aan als u het woord krijgt en uit als u klaar bent met uw inbreng. Ik kijk naar rechts, waar de heer Kets zit. Ik vraag hem als eerste om zich te introduceren en een aftrap te geven.

De heer **Kets**: Voorzitter. Mijn naam is Jan Kets, directeur van Smit's Bouwbedrijf, een ontwikkelende woningbouwer in de Randstad en

bestuurder van Bouwend Nederland in de regio en binnenkort in het algemeen bestuur. Ik ben gevraagd om als ondernemer in de praktijk wat licht op de zaak te laten schijnen. «Bouwkosten in de praktijk» is een mooi thema. Ik vind het zelf best moeilijk door een gebrek aan eenduidigheid en definities. Als de bouwkosten de resultante is van de verkoopprijs minus de marge van de verkoper dan bestaan de bouwkosten in mijn ogen uit drie posten: ontwikkelingskosten, grondkosten en de directe of pure productiekosten. Deze drie elementen hebben in de loop van de jaren verschillende groeipercentages laten zien. De bouwkosten zijn substantieel gestegen, in de laatste tien tot twaalf jaar zo'n 4% per jaar. Daarbij zitten dan ook de grondkosten die in dezelfde periode bijna 12% per jaar zijn gestegen. Er is dus best een en ander gebeurd.

Die ontwikkelingskosten vormen voor ons bouwers een lastig element. In de hoogconjunctuur ontstaat schaarste en daardoor wordt er veel winst gemaakt. Die marge komt dan echter niet ten goede aan de bouwer maar aan andere partijen. In de huidige situatie, waarin wij nog steeds proberen om woningen te verkopen, is de marge voor de ontwikkelaar nul, maar dat is begrijpelijk.

Gronden zijn schaars waardoor grondkosten enorm gestegen zijn. Het voordeel daarvan is enerzijds bij de gemeenten en anderzijds bij de ontwikkelaars neergeslagen. De productiekosten zijn in de loop van de jaren ook gestegen, meer dan de inflatie. Daarvoor zijn goed verklaarbare redenen te noemen: loonstijging, aangescherpte eisen uit het Bouwbesluit, een veel hogere kwaliteit, aanvullende lokale welstandseisen, scherpere energieprestatie-eisen dan wettelijk verplicht. Daardoor is het product duurder geworden dan het in de basis zou hoeven te zijn. Pas later zijn die scherpe aanvullende eisen weggegarbitreerd door een grotere efficiency en een betere schaalverdeling.

De huidige dalende bouwkosten zijn te danken aan efficiency en procesverbetering, maar ook aan de teruglopende vraag en de overcapaciteit waardoor alle partijen interen op hun marges.

Er worden oplossingen gezocht daarvoor. Wij zoeken de oplossing voornamelijk in conceptueel bouwen en in standaardisatie van grondstoffen, alsook in procedures en regelgeving. CPO wordt als een belangrijk element genoemd: collectief particulier opdrachtgeverschap. Dat is heel consumentgericht, maar bouwkostentechnisch vaak geen echte oplossing. Als de bouwkosten al lager worden, dan is dat eerder omdat de kosten anders verdeeld worden door zelfwerkzaamheid, niet omdat het geheel goedkoper is geworden.

Een belangrijk punt waardoor ik net even getriggerd werd, was dat van de transparantie in de bouw en de productiekosten. Volgens mij is dat voor een consument totaal niet relevant. Bij voedingsmiddelen, iPhones en auto's weten wij het ook niet. Het systeem in Nederland is er nu eenmaal een van vraag en aanbod. Overheidsregulering is daarbij naar mijn mening een grote versturende factor. Hierbij wil ik het voor nu even laten.

De heer **Nieman**: Mijn naam is Harry Nieman. Ik ben vertegenwoordiger van NLingenieurs. Ik ben in het dagelijks leven directeur van een ingenieursbureau. Ik werk steeds nauwer samen in ketens met andere partijen om het allemaal efficiënter te maken. Ik heb een heel epistel gedicht waarmee ik geprobeerd heb om de vragen van deze commissie te beantwoorden. Het is helder leesbaar en geeft de belangrijkste antwoorden op de vragen. Daar verwijs ik gemakshalve dan ook naar.

De **voorzitter**: Uitstekend. Wij zullen straks op elementen uit uw inbreng nader ingaan.

De heer **Verkerk**: Mijn naam is Rits Verkerk, directeur van Janssen de Jong Projectontwikkeling. Wij werken in heel Nederland en dit jaar ook zestig jaar op de Nederlandse Antillen. Ik ben bovendien lid van de commissie Woningmarkt van de Neprom. Ik ga graag op twee punten in. Ik kreeg van de jongens van de administratie een rekening mee voor legeskosten voor 99 grondgebonden woningen, waarvan 77 huurwoningen. Het betreft de gemeente Utrechtse Heuvelrug. De legeskosten bedragen € 377.606,3, dus bijna € 4000 per woning. De leges worden de komende jaren verder verhoogd. Als er ergens een kostenpost is die van invloed is op de huizenprijzen, dan is het wel deze. Mijn tweede punt is dat er een regeling ligt om vrijwillig nieuwbouwwoningen per 1 juli aanstaande een energielabel te geven. Daaronder ligt een handleiding van ruim 70 pagina's. Daarin staat dat tijdens de bouw foto's moeten worden gemaakt en dat op een aantal momenten gekeurd moet worden. Waarom kan niet gewoon gelden dat als je een omgevingsvergunning krijgt en er wordt voldaan aan de EPC-norm, bij oplevering het energielabel wordt verstrekt? Waarom word je als professionele partij toch weer op extra kosten gejaagd? Ik overhandig overigens graag een kopie van de factuur aan de voorzitter.

De **voorzitter**: Dit is een officieel moment. Wij zullen dit verspreiden binnen de commissie en het in onze overwegingen meenemen. De factuur is zo te zien al betaald.

De heer **Verkerk**: Er is wel bezwaar tegen aangetekend.

De **voorzitter**: Dat is goed om te weten: betaald en bezwaar tegen aangetekend. Het woord is aan de heer Schenk.

De heer **Schenk**: Mijn naam is Willem Hein Schenk, voorzitter van de Bond van Nederlandse Architecten. Daarnaast ben ik architectendirecteur bij bureau DeZwarteHond. In het algemeen kan gezegd worden dat ik een beetje een vreemde eend ben in deze bijt omdat architecten naar mijn mening niet zo'n belangrijke rol hebben gespeeld in de ontwikkeling van de bouwkosten. Wij zijn de afgelopen 20 jaar wel gefascineerd geweest, als belangrijke partij in de ontwikkeling van vastgoed, wanneer ons werd gevraagd om kwaliteit te leveren binnen de bouwkosten die daarvoor stonden. In de door mij gestuurde brief heb ik daarover wat gezegd, naar aanleiding van de vragen van deze commissie. Terugkijkend constateer ik dat die bouwkosten altijd nogal krap bemeten en zeer beperkend waren voor het realiseren van kwaliteit. De bouwkosten waren scherp toespitst. Alternatieven die door de architect werden aangedragen ten behoeve van de kwaliteit van de woning, voor de gebruiker, waren vaak niet mogelijk vanwege gemaakte afspraken tussen de aannemers en de onderaannemers. Die afspraken tussen partijen en de krapte op de markt, die tot hoge prijzen leidde, veroorzaakten een soort vechtcultuur waardoor er een soort status quo ontstond waarover de architecten niet veel te zeggen hadden.

Inmiddels is dat veranderd. Er is in de bouwwereld ook veel veranderd. De ketenintegratie heeft geleid tot een veel openere structuur tussen opdrachtgevers, aannemers en onderaannemers. Er is veel meer transparantie, waardoor ook de ontwerpende partij een belangrijke rol kan spelen in het zoeken naar de juiste kwaliteit.

De heer **Klein Poelhuis**: Voorzitter. Mijn naam is Henk Klein Poelhuis. Ik ben voorzitter van de Aannemersfederatie Nederland, een koepelorgani-

satie van zeventien basisverenigingen. Die vertegenwoordigen allemaal mkb-bedrijven in de bouw, infra en gespecialiseerde aannemerij. Allereerst mijn dank voor de uitnodiging aan de Aannemersfederatie om deel te nemen aan dit rondetafelgesprek. Ik hecht eraan om voorafgaand aan dit gesprek te constateren dat veel vragen van de commissie gebaseerd zijn op stellingen waarover wij niet hebben kunnen beschikken. Evenmin hebben wij kunnen beschikken over de verslagen van eerdere gesprekken met deskundigen. Op het punt van de bouwkosten stelt de Aannemersfederatie op basis van de informatie van EIB en OTB dat er geen enkele sprake is van een stijging ver boven de inflatie of van substantieel hogere bouwkosten ten opzichte van de rest van Europa. Wel stellen wij met de commissie vast dat de loonkosten relatief hoog zijn, de bouw-CAO duur is en de productiviteitsstijging achterblijft bij de loonstijging. De stijging van de materiaalkosten zien wij vooral als een wereldwijd probleem dat het gevolg is van schaarste aan grondstoffen. De bouwsector heeft daarop nauwelijks invloed. De effecten van de verminderde regeldruk worden door onze leden niet als zodanig ervaren. Daarentegen zijn juist wijzigingen in de bouwregulering een belangrijke oorzaak van de stijging van de bouwkosten. Daarbij is te denken aan de eisen voor energiezuinigheid, geluidwering, berging en buitenruimten. De aannemersfederatie is ervan overtuigd dat het faalkostenniveau in belangrijke mate wordt veroorzaakt door de schaarste aan goed geschoolde vaklieden in de bouw. Dat maakt de huidige actuele uitstroom des te schrijnender. De commissie stelt dat de bouwtijden in Nederland erg lang zijn. De bouwtijd inclusief de voorbereidingstijd is echter niet lang. Onze leden ervaren juist het tegendeel. Vaak wordt er onvoldoende voorbereidingstijd gegund. De fase van initiatief tot het verstrekken van een opdracht voor de uitvoering strekt zich inderdaad wel over meerdere jaren uit. Ten slotte acht de Aannemersfederatie de discussie over de bouwkosten in het licht van de huizenprijzen niet zo relevant. De bouwkosten maken slechts een relatief klein deel daarvan uit en hebben niet in die mate bijgedragen aan de stijging van de huizenprijs. Overheidsingrijpen in de bouwkosten is wat de aannemersfederatie betreft dan ook niet aan de orde. Dank u wel.

De **voorzitter**: Ik dank u allen voor uw beknopte introducties. Ik geef het woord aan de heer Groot.

De heer **Groot**: Voorzitter. Ik dank de genodigden voor hun inleidingen. De heer Nieman hield het veruit het kortst en ik zou dan ook graag beginnen bij hem. Hij stelt in zijn paper dat in de Nederlandse bouwkolom de woonconsument zwak staat, vergeleken met bedrijven, professionele opdrachtgevers en ontwikkelaars. Kan hij meer toelichten waarom de woonconsument zwak staat? Hoe kan dat verbeterd worden?

De heer **Nieman**: De woonconsument heeft een gebrek aan kennis en is afhankelijk van wat er in de verkoop is. Hij kan natuurlijk wel shoppen in de bestaande markt. Hij kan kijken wat er te koop staat. Dat is helder en klaar. Bij nieuwbouw weet hij van tevoren echter niet wat hij precies krijgt. Er vinden daarin wel verbeteringen plaats. Bepaalde aannemers hebben modelwoningen. Bij virtueel bouwen kan men van tevoren zien wat er zal worden geleverd. Ik heb echter verschillende keren meegemaakt bij de oplevering dat de consument een ander beeld had van wat hij zou krijgen. Er is dus een gebrek aan deskundigheid. Op het punt van het prijzenniveau heb ik in de notitie gesteld dat er meer transparantie moet komen over wat een vierkante meter woning per

ontwikkelaar of bouwer kost. Dan kan er vergeleken worden. Het energielabel is een mooi voorbeeld van hoe de energiezuinigheid vergeleken kan worden. Daarnaast moet er mogelijk een soort platform ontstaan. Ik heb meegemaakt dat voor de premiekoopwoningen een helder budget werd bepaald waarvoor de bouwer ze gewoon moest leveren. Daarmee werd gestreefd naar optimalisatie van het proces. Misschien moeten wij de club afnemers wat meer potentie geven zodat zij op een ander niveau kunnen onderhandelen met aanbieders van woningen.

De heer **Groot**: Hoe verklaart u dat nu? Als iemand een andere grote uitgave doet, bijvoorbeeld voor een auto, dan wordt hij uitgebreid ontvangen, met koffie, folders, enzovoort. De koper kan de auto inrichten zoals hij wil. Hij mag ook nog een proefrit maken, hij kan kortingen bedingen. Maar bij een veel grotere uitgave – de grootste uitgave van je leven – moet je je echter blijkbaar aanpassen aan wat aangeboden wordt. Hebt u daarvoor een verklaring?

De heer **Nieman**: U moet maar weer eens een nieuwe woning kopen, want inmiddels steken de meeste aanbieders behoorlijk wat energie in voorlichtingsavonden en artist's impressions. In Nieuwegein staat een centrum van een bouwer waarin hij kopers ontvangt. Bij veel bouwers staan proefwoningen. Kijk maar langs de A6 bij Lelystad. Daar staat een heel rijtje. Er zijn goede voorbeelden. Men krijgt niet meer een klein A4'tje met beschikbare woningen. Misschien kan mijn buurman als ontwikkelende bouwer dat onderstrepen?

De heer **Groot**: U zegt zelf dat de woonconsument zwak staat. Als ik u nu hoor, dan valt dat toch eigenlijk mee.

De heer **Nieman**: De consument heeft geen kennis over de opbouw van de prijzen. De consument heeft evenmin in de gaten hoe veilig, gezond en energiezuinig een gebouw is. Op die punten moet de consument ondersteund worden.

De heer **Kets**: Ik ben het eens met de heer Nieman dat er in de laatste jaren veel veranderd is. De heer Groot doet voorkomen alsof het kopen van een auto heel anders is dan het kopen van een huis. Bij de koop van een auto wordt gekozen uit standaardopties. Daarvan is geen millimeter af te wijken. Alleen de totaalprijs is bekend. Voor de rest heeft de koper geen inzicht. Wij proberen bij de start van de bouw inzicht te bieden in hoe een woning op die plaats eruit ziet. Er zijn daarbij veel standaardopties te kiezen, maar verder niet, al was het maar omdat de regelgeving het niet toelaat dat er op het laatste moment nog van alles wordt veranderd. Wij dienen plannen in. Die moeten wij realiseren. Als wij daarvan afwijken, dan moeten wij terug. Daar zit niet veel ruimte in. Van tevoren wordt met een hele set van standaardvarianties gewerkt, eigenlijk niet anders dan bij een auto. Ik heb laatst nog een auto gekocht. Ik wilde twee variaties combineren, maar dat kon niet. Ik mocht kiezen tussen de ene of de andere. Dat is gewoon een standaardproduct. Een huis is dat vaak ook. Bepaalde dingen kunnen gewoon niet omdat die niet van tevoren zijn afgetikt met de gemeente. De consument staat er in de kern net zo stevig voor als bij de koop van een telefoon of een auto. Op de prijzen daarvan heeft hij ook geen invloed. De prijs is wel een onderdeel van de markt. Hij kan altijd vergelijken. Het is veel lastiger om van buitenaf te zien welke woonmaatregelen er zijn. Er staan allemaal kreten en hij kan van ons een exposé krijgen van wat die inhouden, maar daar wordt hij niet gelukkig

van. Dat is een lastig element. Voor een iPhone of andere smartphone geldt echter ook dat men over het algemeen weet dat daarmee gebeld kan worden zonder dat alle mogelijkheden bekend zijn. Dat geldt helaas ook vaak voor een huis.

Mevrouw **De Boer**: Ik lees in het stuk van de heer Schenk dat er slecht is geluisterd naar de consument; diens invloed op het eindproduct is beperkt. Verder wordt in het stuk ingegaan op de rol van de gemeenten. Wij hebben geconstateerd dat de grondprijzen het sterkste zijn gestegen. De gemeenten hebben daar allerlei dingen van gedaan. Wij hebben net nog geconstateerd dat er via de grondkosten veel geld is gaan zitten in de kwaliteit van de inrichting van de openbare ruimte. Die bouwkosten zijn niet gestegen. Sterker nog, een woning voldoet aan het maximumniveau van het Bouwbesluit terwijl het als minimumniveau zou moeten gelden. De consument heeft dus minder kwaliteit gekregen. Er is veel gaan zitten in de grondprijzen van gemeenten. Die gemeenten vonden het eigenlijk wel prima. In hoeverre denken die gemeenten eigenlijk mee over wat voor woningen er moeten komen en wat voor mensen er moeten komen wonen? Architecten denken steeds meer na over functies in een omgeving en over de mensen die er komen te wonen. Hoe deed de gemeente dat vroeger? De gemeente heeft immers meer belang bij die grondprijsstijgingen dan bij het eindproduct voor de consument.

De heer **Schenk**: Als gemeenten de grondprijs voor een locatie inzetten om de kwaliteit van buurten te verhogen, dan doen zij een goede zet. Bij grootschalige uitbreidingen is die grondprijs echter ook weleens ingeboekt voor allerlei andere ontwikkelingen. De buurt waarin de woningen werden gerealiseerd, kwam er dan nog wel eens karig van af. De waarde van een woning wordt over het algemeen afgemeten aan de locatie. De bekende kreet van de makelaar is: locatie, locatie, locatie. Dat geldt ook voor de nieuwbouw. Er is een hoop gezegd over vinex, maar naar mijn mening zijn de vinexlocaties in Nederland doorgaans goed geworden. Die zijn langzamerhand voltooid. Er was al heel snel kritiek op, maar dat kwam ook omdat ze niet af waren. Gemeenten zijn erin geslaagd om voorzieningen aan te brengen, leven te maken en groen te realiseren. Er zijn goede wijken ontstaan. Gemeenten hebben daarin goed geïnvesteerd. Er werden goede stedenbouwkundige plannen gemaakt. Ik beschouw stedenbouwkundigen en architecten even als degenen die het ontwerp maakten voor die gebieden. In de jaren negentig, toen de euforie over de vraag naar woningen groot was, hebben de aannemers en de ontwikkelaars die de grond in bezit hadden en samen met de gemeenten tot overeenstemming kwamen over hoe zij een en ander gingen oplossen, heel veel woningen weggezet. Er is toen heel gemakkelijk gezegd: we moeten weer honderd «hutten» bouwen. Dat begrip heb ik niet verzonnen maar is toen door aannemers en ontwikkelaars gebezigd. De kwaliteit was toen gering. Die is inmiddels verbeterd. De differentiatie is ook veel groter geworden onder druk van de publieke opinie. In het begin zijn in die hoos, in de economische euforie, heel veel gewone huizen neergezet. De wetgeving is aangescherpt en er moest dus ook beter gebouwd worden. De algemene afwerking van de gebouwen is echter altijd op het minimumniveau gebleven.

Mevrouw **De Boer**: U zegt dat het opvallend is dat het afwerkingsniveau van een commerciële woning een gewone, sociale huurwoning maakt. Kunt u dat nader toelichten?

De heer **Schenk**: Het grote verschil tussen corporaties en ontwikkelaars is dat de ontwikkelaar de woning verkocht en er daarmee van af was. De corporatie had de woning vervolgens twintig jaar in bezit. Dat maakte dat de corporatie over het algemeen drie keer nadacht over de hoeveelheid verf die op zijn kozijn zat en de kwaliteit van het schuurtje achter in de tuin. Ik heb op diverse vinexlocaties meegemaakt dat je precies in de achtertuin kon zien welke woningen van de corporatie waren en welke van de ontwikkelaar. Dat is maar een voorbeeld. Over het algemeen was de kwaliteit van de afwerking van de woning ook niet gerelateerd aan de verkoopbaarheid. Een betere afwerking leidde er niet toe dat de aannemer of ontwikkelaar er meer geld voor kon krijgen. Even aanvullend op wat net werd gezegd: de consument zag zijn woning in die tijd als een soort belegging. Een huis verdiende in een jaar soms meer dan degene die erin woonde. Iedereen dacht: ik koop een woning en verkoop die weer over vijf jaar. Daarmee was er ook geen gevoel van «ik bezit het huis». Mensen dachten veel minder lang na over wat zij precies wilden en hadden vooral oog voor de aanwezigheid van een tuin en voorzieningen op de locatie. Er was een heel ander soort beleving. Mensen dachten niet: hier ga ik oud worden.

De heer **Groot**: Ik heb enkele vragen voor de heer Poelhuis. Hij zegt dat de aannemer de bottleneck is in de bouwproductieketen. We hebben vaak gehoord dat de periode van planvorming tot oplevering soms wel acht jaar is. Wat is nu echt de bouwtijd? Als een aannemer zou kunnen doorpakken, hoeveel tijd heeft hij dan nodig om een huis neer te zetten, vanaf fundering tot sleuteloverdracht? We hebben gezien dat de bouwkosten zijn gedaald. Zitten we nu ongeveer op het minimum of kan er nog meer van af?

De heer **Klein Poelhuis**: Voorafgaand aan de bouw is er een lange planvoorbereiding. Dan komt er een aanbesteding en daar rolt de laagste aanbieder uit. Bij wijze van spreken moet dan gisteren de eerste paal al geslagen zijn. Dat is een van de opmerkingen waarmee wij in de praktijk geconfronteerd worden. Wij krijgen te weinig voorbereidingstijd, waardoor de kans op faalkosten toeneemt.

De **voorzitter**: Mijnheer Klein Poelhuis, kunt u een periode schetsen? Is dat in maanden uit te drukken? Of is dat locatieafhankelijk en typeafhankelijk? Kunt u daar grosso modo iets over zeggen?

De heer **Klein Poelhuis**: Het is afhankelijk van de bouwmethode. Bij conceptueel bouwen is het een kwestie van monteren van de concepten die er zijn om een woning samen te stellen. Dat kan een maand duren tot een halfjaar.

De heer **Kets**: Het is afhankelijk van de bouwmethode maar ook van het product. Een rij woningen, een blok van tien woningen naast elkaar, gewoon gemaakt vanaf een bouwplaats, met een goede voorbereiding van drie tot vier maanden, staat er in negen maanden. Dan staat alles er, kant en klaar. Bij conceptueel bouwen is versnelling mogelijk. Als alles volledig in de fabriek wordt gemaakt, dan zijn er nog twee weken nodig om een en ander in elkaar te knutselen. Dat kan ook. De periode is gelijk maar wordt dan in de fabriek besteed. Met appartementsgewijs bouwen, stapelen, gaat de bouwtijd omhoog, al was het alleen maar omdat er dan onder de grond veel meer moet gebeuren. Vaak moet er een kelder onder en duurt het negen maanden tot soms wel een jaar om de kelderbak

waterdicht te krijgen. Een appartementencomplex is binnen twee jaar prima te bouwen.

De heer **Groot**: Is de bodem van de bouwkosten bereikt?

De heer **Kets**: Wij verbazen ons soms nog steeds. Als projecten worden gestart, dan worden er nog weleens prijzen genoemd waarvan je denkt: daarvoor kan het niet. In de praktijk blijkt het daarvoor inderdaad vaak niet te doen te zijn. De bodem van de prijzen wordt dus ook bepaald door andere factoren dan de kosten.

De **voorzitter**: Ik breng graag een verscherping aan. De prijs is natuurlijk ook het inschrijvingsniveau. Zegt u over de bouwkosten dat die nog omlaag kunnen? Ik heb het dus over de kostenkant.

De heer **Kets**: Het lijkt wel of er in 2000 jaar weinig vernieuwing in de bouw heeft plaatsgevonden, want 2000 jaar geleden werden er ook al stenen huizen gebouwd en dat doen wij nog steeds. In de processen en de manieren waarop dat gebeurt, verandert er echter best veel. Het optimaliseren van processen levert nog steeds bouwtijdverkortingen op wat rechtstreeks leidt tot een lagere kostprijs. Ergens in de stukken stond de vraag of er nog 20% of 30% van af te halen is. Ik weet niet over welke termijn het dan gaat, maar dat wordt in elk geval een stuk lastiger. Er komen namelijk ook veel extra kosten bij. Het huis is de melkkoe van veel partijen geworden. Kijk naar lokale overheden, kadasters en nutsbedrijven. Kadasterkosten en aansluitingskosten zijn behoorlijk hard gestegen in de laatste tijd. Wat wij aan de ene kant proberen eraf te halen, wordt er aan de andere kant bijgeplust.

De heer **Klein Poelhuis**: De prijzen zijn afhankelijk van de wijze waarop de prijsopbouw wordt bekeken. Ik heb het dan over de kostprijs. Er worden allerlei maatregelen toegepast om de kostprijs zo laag mogelijk te houden. De vraag is of de continuïteit daarmee gebaat is. Ik denk in dit verband aan de inschakeling van schijnzelfstandigen om de kostprijs zo laag mogelijk te houden. Naar mijn mening is de prijs al te ver doorgeschoten onder het minimumniveau.

De heer **Schenk**: Ik stel graag een vraag aan deze heren. Aan de ene kant gaat het om arbeid; daarvan kunnen wij ongeveer zien hoeveel het kost. Aan de andere kant is er het grondstoffenprobleem. We zullen daarmee anders moeten omgaan. Hoe kijken jullie aan tegen zaken als afval? Dat zal in hoge mate de ontwikkeling van de kosten beïnvloeden.

De heer **Kets**: Afval is zeker een issue. Ten eerste proberen wij van onze toeleveranciers steeds minder afval te krijgen door meer op maat te bestellen, met minder verpakking, alles in een keer goed. Verder kijken wij of afval niet herbruikbaar is zodat opbrengsten gegenereerd worden. Aan de ene kant maken wij een product en aan de andere kant proberen wij de kostprijs zo laag mogelijk te krijgen. Als het daardoor mogelijk wordt om alternatieve geldstromen te creëren, dan kijk ik daar zeker naar. De inkoopprijs, van bijvoorbeeld staal, wordt echter wereldwijd bepaald. De vraag naar staal in China kan weer tot een probleem leiden met de staalprijs in Nederland. Glas wordt er ook niet goedkoper op. Bepaalde producten werken niet mee. Daarentegen zien wij het gebruik van bepaalde composieten om materialen te vervangen. Er wordt beton met staalvezel gebruikt om de kostprijs te drukken en toch de krachten te halen. Allerlei soorten plastics worden gebruikt en weggewerkt om

deuren en dergelijke te vervangen. Er wordt dus zeker aan gewerkt, maar wij hebben ook last van internationale prijsfluctuaties.

De **voorzitter**: Eigenlijk zegt u dat er een exogene factor is waarop geen invloed is uit te oefenen maar dat via innovatie geprobeerd wordt om op eigen kracht de kosten onder controle te houden.

De heer **Kets**: Bouwen is een enorme definitiekwestie. Dat merk ik ook als de architect aan het woord is. Hij heeft het over de «aannemer» terwijl hij vaak praat met de ontwikkelaar. De hoofdaannemer die het project aanneemt kan bijna alleen in procesinnovatie werken. Hij probeert zijn toeleveranciers, met wie hij ketenafspraken maakt, te motiveren. Daar komen vaak de meeste productinnovaties vandaan die direct weer bruikbaar zijn en die best veel kostprijseffecten hebben in het geheel.

De heer **Knops**: Wij kijken niet alleen naar de bouwkosten, maar ook naar de hele keten. Wij zijn er inmiddels wel achter dat in tijden van hoogconjunctuur die harmonica zich uittrekt en iedereen zijn deel pakt maar in tijden van hoogconjunctuur die harmonica ingedrukt wordt. De afgelopen periode, tot aan de crisis, zijn de faalkosten behoorlijk opgelopen. Het EIB stelt dat het innovatievermogen van de bouw achterblijft. De vraag is hoe dat komt. Komt dat omdat iedereen de ruimte opzoekt zolang die er is? Hoe komt het dat in Nederland dit soort innovatieprocessen, met name in die keten waarin misschien meer partijen zitten dan in andere landen, oploopt in vergelijking met andere landen? Ik hoor graag de heren Klein Poelhuis, Verkerk en Kets daarover spreken.

De heer **Verkerk**: Ik denk dat de faalkosten enorm teruggedrongen zijn vooral door een aantal conceptontwikkelingen en doordat de aannemer goed gekeken heeft bij de ontwikkelaar naar de maatvoering bij de industrie. Als ontwikkelaars overleggen wij tegenwoordig vaak met architecten over bepaalde maten die in de industrie al voorhanden zijn om faalkosten en extra kosten te voorkomen. Verder reduceren wij de bouwtijd zo veel mogelijk, ook om de kosten te verlagen. Collega-aannemers zijn constant bezig met het verbeteren van het proces. Op het gebied van faalkosten kan er naar mijn idee niet veel meer bespaard worden. Ik denk dat iedereen zich vandaag de dag zeer ervan bewust is dat faalkosten te wijten zijn aan eigen fouten. Die probeer je zo veel mogelijk te voorkomen.

De heer **Knops**: In de tijd van 2000 tot 2008, 2009 zijn de bouwkosten behoorlijk opgelopen. Het harmonicamodel verklaart dat iedere deelnemer in die kolom zijn deel neemt, dus ook de ontwikkelaar en de aannemer. Zegt u dat die stelling niet klopt?

De heer **Verkerk**: Ik sluit even aan bij mijn collega Kets, die al zei dat een deel van de kosten van grondstoffen internationaal bepaald wordt. In de cementindustrie bepalen vijf partijen in de wereld de prijs van cement. In de glasindustrie zijn het er drie in Europa. De staalprijs wordt gewoon bepaald door de vraag op de wereldmarkt. In Nederland is daarop weinig invloed. Wij krijgen jaarlijks prijsopgaven toegestuurd. Daar staat dan gewoon bij: prijs per 1 januari met 9% gestegen. Ze proberen de lagere omzet goed te maken door een hogere prijs. Dat is een stuk van de realiteit.

De heer **Kets**: Ik ga nog even in op de faalkosten en het internationaal perspectief. De laatste jaren, 2006 tot en met 2008, was er een andere situatie dan in andere jaren ten aanzien van de faalkosten. In die jaren was de productiecapaciteit gewoon te klein. Bijna iedereen die zei dat hij een hamer kon vasthouden, werd de bouwplaats opgetrokken. Toen was er echt sprake van veel problemen en fouten. Het gaat op dit moment veel beter omdat iedereen zich ervan bewust is dat een fout direct geld kost.

De **voorzitter**: Dat impliceert dat zodra er meer ruimte in de markt komt, er ruimhartiger met faalkosten zal worden omgegaan.

De heer **Kets**: Nee. Er kon in die tijd bijna niet gestuurd worden. Ik weet nog dat ik in een keet stond bij een hoofduitvoerder. Die had een vraag gesteld aan onze dienst personeelszaken. Die hadden die vraag extern ondergebracht omdat wij echt geen mensen meer hadden in ons bestand. De laatste drie weken waren er meer dan twintig man langs geweest die niet voldeden. Ook de laatste die langs kwam, werd in overleg naar huis gestuurd omdat het een meubelmaker was die gevraagd werd om in de bouwput een fundering te leggen. Dat lukt niet. Er was gewoon een tekort aan mensen. Dan komt er een ander soort kostprijs. Iedereen probeerde echt om zo efficiënt mogelijk te bouwen.

De **voorzitter**: Dank u voor die toelichting.

De heer **Klein Poelhuis**: Wij maken een onderscheid tussen faalkosten en verspilling. Bij de faalkosten denken wij aan bouwontwerpfouten, afstemmingsfouten et cetera. Wij proberen om de faalkosten zo laag mogelijk te houden, en dat lukt ook steeds beter, door toepassing van BIM. Als dat algemeen wordt toegepast, dan zullen wij de faalkosten zeker beter onder de knie krijgen. De hoogte van de faalkosten is op zich afhankelijk van het bewustzijn van iedereen die betrokken is bij het bouwproces. Het zijn kosten door fouten die vermeden kunnen worden. Elke procent bezuiniging op faalkosten betekent een procent meer winst bij de lage marges die in de bouwnijverheid al gehaald worden. Het tweede probleem bij de faalkosten betreft de verspillingen. Daaronder verstaan wij het feit dat stenen aan de ene kant van de bouw gelost worden terwijl ze aan de andere kant gebruikt moeten worden, waardoor er extra looptijd ontstaat voor de metselaar om de stenen te kunnen verwerken. Die problemen proberen wij op te lossen door afstemming op de bouwplaats.

De heer **Kets**: Ik plaats de faalkosten graag nog in internationaal perspectief. Ik ben in een vorig leven werkzaam geweest bij Deloitte en als zodanig betrokken geweest bij een internationaal onderzoek. Dat ging onder andere over faalkosten. In Engeland is rond 2000 het programma Rethinking construction opgezet. De Nederlandse bouwnijverheid had toen ongeveer net zoveel faalkosten als andere landen. De regering in Engeland was die faalkosten beu. Die heeft daar een heel zware commissie op gezet. Daarmee is een andere werkwijze afgedwongen. Daar komen ook de pps-constructies vandaan die later in Nederland ingevoerd zijn. Daar heeft de overheid dat afgedwongen. In Nederland zijn er weliswaar meer verschillende bedrijven in dezelfde keten, maar daarmee zijn de faalkosten in andere landen niet per definitie lager.

De heer **Knops**: Ik kom te spreken over het thema kwaliteit versus kosten. Ik stel graag een open vraag daarover. In de sessie hiervoor is gesproken over regels. Die zijn met goede intenties vastgesteld. Ik hoor een aantal

van u daarover ook spreken. Ik wil in dit kader aangeven dat overheden de gaten moeten dichten en dat doen in de vorm van leges en anderszins. Hoe kunnen wij, in het kader van het op gang brengen van de woningmarkt, de winst pakken zonder aan kwaliteit in te boeten?

De heer **Nieman**: Daar moet ik lang over nadenken. Hoe krijgen wij de regie en de enorme productie die wij hadden weer terug? Er is veel behoefte aan verbetering van gebouwen, woningen en scholen. Ik heb in mijn stuk gezet dat er geen sprake is van een echte markt. We kunnen ook niet buiten een sterke regierol. De heer Kets gaf net al aan dat het maatschappelijk goed is om woningen en scholen te bouwen. We focussen altijd op de regels, maar in mijn optiek is het omgaan met de regels het probleem. Er is een gebrek aan kennis en wil om binnen een bepaalde periode vergunningen te verlenen en de communicatie met burgers op poten te zetten. Ik denk niet dat het probleem gelegen is in de regels die wij hebben. Ik zag een stuk van BMA waarin stond dat als er één regel wordt afgeschaft, er drie voor in de plaats komen. Het gaat naar mijn mening niet om de regels maar om de manier waarop daarmee wordt omgegaan. De technische regels, waarover wij elke keer vallen, zijn absoluut niet het probleem. Het ligt aan de ruimtelijke ordening, de welstand en de milieuregels dat de procedures zo lang zijn. Daar zit vaak die enorme hinder. Ik zeg: overheden, zorg dat je jezelf een regierol aanmeet, maar wel in samenwerking met de bouwende partijen.

De heer **Schenk**: Ik ben erg blij met de vraag, want ik denk dat bouwkosten en kwaliteit een belangrijke rol gaan spelen in de komende tijd. In relatie tot de procedures en de regelgeving zijn wij van mening dat de regelgeving niet minder hoeft te worden. Er zijn goede regels voor de kwaliteit van een woning. Daar is prima aan te voldoen. Die regels zorgen voor een level playing field, want iedereen weet dat dat gewoon de regels zijn. Procedures zijn daarentegen in heel veel gevallen nekkend, zeker omdat wij nu creatiever willen omgaan met bijvoorbeeld herbestemming. Goede en snelle herbestemming voor zorg, studentenhuisvesting et cetera vraagt om een snelle procedure. Er kan meer geproduceerd worden maar procedures staan die ontwikkeling geweldig in de weg. Met name de lokale overheden kunnen daarin iets betekenen.

De heer **Knops**: Zit dat op het niveau van het management op het gemeentehuis? Of ligt het aan hogere regelgeving waarmee diezelfde lokale overheden te maken hebben?

De heer **Schenk**: Het ligt aan beide. Wij merken dat de kwaliteit op de werkvloeren bij de ambtenaren afneemt. Met name op het vakgebied van de ruimtelijke ordening zijn er minder mensen die kunnen toetsen. Dat is lastiger. Verder is er gewoon wet- en regelgeving waar wij niet omheen kunnen. Die procedures moeten allemaal doorlopen worden. Dan dienen mensen weer zienswijzen in en dan gebeurt er weer wat. Dat is frustrerend. Als wij nu weten wat wij willen en wij de financiering daarvoor hebben, dan willen wij morgen gaan bouwen. Om de meest onbenullige redenen wordt dat soms vertraagd. Ik kom nog even terug op die kwaliteit. Wij zijn er bang voor dat als er zometeen weer wat schot komt in de bouw, de productiemachine die natuurlijk staat te popelen en eigenlijk net wat te groot is, direct gaat bouwen zonder na te denken over de geweldige kansen die er nu liggen op de markt om slimmer en vooral duurzamer te gaan bouwen. Er kan gedifferentieerder gebouwd worden voor mensen die op een andere manier willen wonen in deze maatschappij. Natuurlijk zal er acuut vraag

komen, maar ik hoop dat wij in de sector snel consensus krijgen over een zorgvuldige omgang met die vraag. Ik hoop dat de overheid meebewaakt dat wij de kwaliteit die wij de laatste jaren hebben opgebouwd, handhaven. In de jaren tachtig zijn er toen het weer mocht, toen er weer gebouwd kon worden, echt slechte dingen gebouwd waar nu de wrange vruchten van worden geplukt.

De heer **Groot**: Kunt u daarvan voorbeelden geven?

De heer **Schenk**: In de jaren tachtig zijn bouwtechnisch dingen gemaakt met ontsluitingsprincipes – portiekwoningen – die te klein en te nauw zijn gebleken. Mensen willen daar niet meer wonen. Het is met te weinig materiaal gebouwd. Woningen zijn te gehorig, er is te weinig privacy. Het is misschien wat algemeen, want ik kan niet zomaar een project noemen. Vooral in de grote steden zijn er behoorlijk wat projecten tot stand gekomen die ook vanuit het oogpunt van de architectuur minder goed zijn. Die vervuilen bijvoorbeeld snel. Een voorbeeld daarvan zijn al die gebouwen met goedkope bakstenen, een schrale voeg en voordeuren van het goedkoopste materiaal, die eigenlijk niet meer worden hersteld. Wij komen dat nu allemaal tegen. Nu wordt dat gelukkig niet meer gedaan, want er heeft in de afgelopen tijd echt een kwaliteitsslag plaatsgevonden. Als wij niet oppassen, dan ligt het op de loer voor de komende tijd.

De **voorzitter**: Zegt u daarmee dat in de tijd na de jaren tachtig, waarin een enorme vraagtoename plaatsvond, zeker in de tweede helft van de jaren negentig, ook een enorme kwaliteitsstijging heeft plaatsgevonden?

De heer **Schenk**: Toen was er ook een ander bewustzijn. In Nederland werd toen ook een kwaliteitsslag gemaakt in relatie tot het denken over architectonische vormgeving. Begin jaren negentig werd het Nederlands Architectuurinstituut geopend. Er ontstond echt bewustzijn op dat terrein. Nederland behoorde toen tot de top van de wereld – dat is nog steeds zo – wat de architectuur betreft. Langzamerhand eigenden ook de ontwikkelaars zich die ruimtelijke kwaliteit toe. Daarvan hebben wij met zijn allen een hoop plezier gehad.

De heer **Verkerk**: Ik doe graag een aanvulling op wat mijn rechterbuurman net gezegd heeft. Wij zijn heel erg voor de externe plantoetsing. Wij merken dat gemeenten daar niet of nauwelijks aan willen. Er is een aantal gecertificeerde bureaus. Dat kan betekenen dat de periode en de legeskosten behoorlijk teruglopen. Ik ben ook een groot pleitbezorger van externe aanbesteding van zaken op het gebied van ruimtelijke ordening. Ik sluit op dit punt aan op de vraag van de heer Knops. Ik denk dat het niveau bij gemeenten steeds lager wordt. De procedures vertragen. Wij zijn er voorstander van om het laten doorlopen en het maken van bestemmingsplannen zo veel mogelijk uit de gemeentehuizen te trekken en bij gecertificeerde bureaus onder te brengen. Zo wordt de hele procedure, vooral tot aan het aanvragen van de omgevingsvergunning, verkort. Momenteel lopen procedures gemiddeld zo'n zeven tot acht jaar. Naarmate wij meer ontwikkelen in stedelijk gebied en minder op de vinexlocaties, zullen die procedures alleen maar oplopen.

De **voorzitter**: Dat is een bijzondere uitspraak. Wij hebben natuurlijk net de gemeenten hier gehad en die denken er uiteraard anders over. Dat is ook goed. Ik geef het woord aan mevrouw De Boer. Zij zit al een tijd met een prangende vraag.

Mevrouw **De Boer**: Ik stel twee korte vragen, voor mijn doen. Ik hoor graag van de heer Klein Poelhuis wat de belangrijkste oorzaak is geweest binnen die hele bouwkostenkolom van de stijging. Waar heeft de belangrijkste stijging plaatsgevonden en waarom? Mijn tweede vraag is meer op metaniveau. We zijn natuurlijk een paar dingen tegengekomen zoals financieringskosten en een beperkt aantal grondlocaties dat werd aangeboden. Waar schortte het in de visie van de heren Schenk en Verkerk aan? Waarom konden die huizenprijzen zo stijgen? Wat had er anders moeten gaan?

De heer **Klein Poelhuis**: Wij hebben geconstateerd dat de zuivere bouwkosten nagenoeg gelijk gestegen zijn met de inflatie. Daar ligt de oorzaak dus niet. Onze analyse is dat de grondkosten en de procedurekosten de boosdoener zijn in relatie tot de stijgende huizenprijzen. Wie heeft daarvan het meest geprofiteerd? Volgens ons is dat de eerste bewoner, de eerste koper, geweest. Dat is de conclusie die wij trekken. Wij menen dat in een onderzoek de bouwkosten uitgesloten kunnen worden. Die zijn niet de oorzaak van de stijgende huizenprijzen.

De **voorzitter**: Dat is van uw kant een heel duidelijk statement.

De heer **Kets**: De bouwkosten heb ik net onderverdeeld naar ontwikkelkosten, grondkosten en productiekosten. Van die drie zijn over de hele duur de grondkosten het hardst gestegen. In hoogtijdagen zijn de ontwikkelkosten ook gestegen; dat was de marge voor de ontwikkelaar. Die moeten wij niet uitvlakken. Die heeft in een aantal jaren best goed geboerd. De productiekosten worden vervuld door de aanvullende kwaliteitseisen. Als er met de eisen van 2000 in 2010 gebouwd zou zijn, dan was een woning veel goedkoper geweest. Ondertussen zijn er echter kwaliteitseisen op het gebied van buitenruimten en noem maar op gesteld. Daarmee zijn de kosten gestegen. Die vallen in vergelijking met de inflatie echter reuze mee. Dat is het verhaal van de bouwkosten.

De heer **Knops**: Ik haak graag onmiddellijk hierop aan. De heer Kets zegt: dat komt door de toegenomen kwaliteitseisen. Mijn vraag is of de regels die zijn toegevoegd, ook echt als kwaliteitseisen te duiden zijn. Zijn het echt eisen die door de overheid zijn opgelegd, die gewoon gevolgd moeten worden, waarvan het de vraag is of zij door de bewoner ervaren worden als echte kwaliteitseisen? Ik noem het voorbeeld van de WTW-installatie om energie te besparen. Die kost een paar centjes terwijl het maar de vraag is of die leidt tot minder woonlasten voor de bewoner.

De heer **Kets**: Het merendeel van de eisen is kwaliteitsverhogend geweest. De aannemer die ook naar de lange termijn kijkt en met onderhoud geconfronteerd wordt, zorgt ervoor dat hij een goede installatie erin zet en een toelichting geeft. Je kunt een installatie in huis hangen en tegelijkertijd de ramen openzetten. Mensen zetten het liefst de ramen open als hun niet uitgelegd is waarvoor die installatie is. Eigenlijk moeten zij gestimuleerd worden om wekelijks het filter te verschoneren, want anders doet die installatie het na twee maanden niet meer. Dan is het geen kwaliteit meer. Het merendeel van de acties is naar mijn mening kwaliteitbevorderend geweest, ook al zijn ze door de overheid afgedwongen.

De **voorzitter**: Zelfs als ze door de overheid zijn afgedwongen. Als de heer Nieman daar ook wat over zegt, dan gaan wij daarna naar de heer Groot en dan weer terug naar mevrouw De Boer. Dan komt iedereen vanzelf weer aan bod.

De heer **Nieman**: Ik heb in het voorafgaande gesprek mensen aan het woord gehoord onder wie Nico Scholten. Ik kan mij herinneren, in de tachtiger jaren, dat elke gemeente eigen regels had. Wij wilden indertijd drie dingen: uniformiteit, prestatie-eisen en vrije indeelbaarheid, dus intern de eigen woningen kunnen regelen. In 1992 en 2012 is in het Bouwbesluit nog iets geregeld op geluidsniveau. Geluid is een sluipmoordenaar, een stressfactor, dus het is in het kader van de gezondheid goed dat er betere geluidseisen worden gesteld. Er is echter ook een ontwikkeling gaande, op Europees niveau, dat er naar de totale woonlasten wordt gekeken. Elke zeven jaar verdubbelen de energielasten. Er moet meer geïnvesteerd worden om daaraan tegemoet te komen maar mensen merken dat wel aan hun energienota.

Een andere ontwikkeling is op 1 januari jongstleden in gang gezet. Er wordt naar duurzame materialen gekeken en gezien of er een kringloop kan worden gerealiseerd waarin wat voorzichtiger wordt omgegaan met schaarse grondstoffen. Dat soort ontwikkelingen is prijsverhogend, maar daarin zit het naar mijn idee wel. Die buitenruimte en die berging stonden tot 2003 in de regelgeving, zijn vervolgens afgeschaft maar zijn nu weer terug. Het is toch wat bewoners en bestuurders willen. Ik denk dat een groot deel van de extra investeringen zit in duurzaamheid, gezondheid en energiezuinigheid.

De **voorzitter**: Het blijkt heel moeilijk te zijn om via lagere kosten de prijs voor de consument omlaag te krijgen. U hebt dat eigenlijk ook bevestigd. Is dat via de energieweg wel te doen? Dat leidt tot hogere stichtingskosten maar dat laat de huizenprijzen niet stijgen. Het geeft wel een lagere energierekening. Is dat een manier om tot een lagere prijs voor de burger te komen? Of is dat een verkeerde redenering?

De heer **Verkerk**: Ik denk dat dat een uitstekende manier is. Het probleem is echter dat de banken niet bereid zijn om op het gebied van financiering medewerking daaraan te verlenen. Een van de directeurs van de Rabobank zei: als iemand een energiezuinig huis koopt, dan weet ik niet hoe vaak hij zijn raam openzet en of hij op zaterdag niet naar de Gamma gaat om een aircootje te kopen; ik kan niet het gedrag van de consument beïnvloeden. Ik vind die redenering verkeerd. Ik vind dat er gestimuleerd moet worden en dat de banken daaraan meer zouden moeten meewerken. Wij adverteren inmiddels ook met de extra ruimte van € 8000 die per 1 januari gekregen is. Banken werken daaraan echter nog niet mee.

Mevrouw **De Boer**: Wat is de belangrijkste oorzaak van de stijging van die huizenprijzen en die overweldigende vraag naar huizen?

De heer **Schenk**: Voor ik het weet, ga ik nu heel veel dingen zeggen die in het verleden ook in het algemeen gezegd zijn. Er waren voorheen meer mogelijkheden om geld te lenen, het economisch perspectief was beter, iedereen kon en wilde een huis hebben en ging dat huis ook kopen. De vraag was daardoor heel groot terwijl het aanbod relatief klein was. De marges op de grondkosten en in de projectontwikkeling waren groot. Ik was blij met het antwoord van de heer Nieman op een vraag over de toekomst. Misschien moeten wij niet ernaar streven om de prijzen naar

beneden te halen. Laten wij de hoogte van de kosten proberen te handhaven en nu eens echt kwaliteit gaan toevoegen. Laten wij de financierders ervan overtuigen dat de tijd is gekomen om het goed te doen. Het vervelende is dat de investeringskant en de exploitatiekant maar niet bij elkaar willen komen. Dat zit niet alleen in de woningbouw maar ook in de utiliteitsbouw. Elke keer is hetzelfde verhaal aan de orde. Het lijkt wel alsof dat geen spat verder komt. De ontwikkeling van die gebouwen in het algemeen stagneert daardoor enorm. Iedereen praat over frisse scholen, maar op de een of andere manier krijgen wij het niet voor elkaar om de juiste financiering te krijgen voor wat zo broodnodig is.

Mevrouw **De Boer**: Ik stel graag een aanvullende vraag. Hadden we meer kades moeten aanbieden? U zegt terecht dat de financieringsmogelijkheden ruimer waren. Hadden die krappere moeten zijn? Was het dan anders gegaan? Was er dan misschien een ander soort vraag naar wonen ontstaan? Een mens wil wel wonen, maar dan waren er misschien minder koopwoningen en meer huurwoningen geweest. Dan had Nederland er misschien anders uit gezien. Wat hadden wij anders moeten doen?

De heer **Schenk**: Het is een beetje speculeren. Op een gegeven moment waren er zoveel financieringsmogelijkheden. Ook als je ergens drie hoog een appartement huurde, kon je opeens een woning met tuin kopen. Wat zou u doen? Dat zijn mechanismen die niets te maken hebben met een kleiner aanbod. Op een gegeven moment kon dat gewoon. Steden wilden uitbreiden, er was een mooie Vinexnota en daar kon ook van alles mee. Er zijn allerlei andere argumenten te bedenken maar dat is de belangrijkste kans geweest. Wij moeten met zijn allen constateren dat Nederland op dat punt uit de bocht is gevlogen.

De heer **Verkerk**: Ik noem nog een andere reden voor de sterke prijsstijging. Om die reden is er ook nog steeds sprake van woningschaarste. Er is een lokale en regionale overheid die zegt: wij gaan plannen schrappen op de korte en middellange termijn. Ik verwijs in dit verband naar de visie van de provincie Limburg voor Zuid-Limburg. In die visie staat dat alle plannen die niet hard zijn, direct moeten worden geschrapt. Als ontwikkelaars zien wij dat een overheid hiermee marktwerking voorkomt. Ik pleit juist voor wat meer marktwerking. Als er iets meer marktwerking zou zijn, dan zou dat een positieve invloed hebben op de verlaging van de prijzen. Dit geldt niet alleen voor Limburg. De provincie Brabant is ook bezig met regulering. Ik wijs in dit verband op de conferentie van de provincie Zuid-Holland van 7 maart aanstaande. De provincie Zuid-Holland is al bezig met ingrijpen in de plannen van een aantal gemeenten.

Mevrouw **De Boer**: Vanochtend is gesteld door een aantal partijen dat de provincie meer regie zou moeten voeren. Op dit moment zijn gemeenten onderling aan het concurreren. Zij willen natuurlijk allemaal de eigen bouwlocatie in de markt zetten, alleen al om de eigen grondexploitatie een beetje kostendekkend te krijgen. U zegt nu dat provincies proberen om plannen te faseren, stil te zetten. U vindt echter dat die bouwkvavels in de markt moeten worden gehouden zodat de consument wat te kiezen heeft. Dat zou de bouwkosten dempen.

De heer **Verkerk**: Ik vind het jammer dat te weinig onderkend wordt dat het gedrag van consument niet is af te dwingen. Als een consument graag een grondgebonden woning wil kopen, dan laat hij zich niet dwingen om

in een appartement te gaan wonen. Ik weet niet of u recent in Venlo bent geweest. Daar staan bijna 200 appartementen leeg langs de Maas. De gemeente Venlo zegt: wij hebben nog zoveel appartementen, voorlopig geven wij geen medewerking aan de bouw van nieuwe grondgebonden woningen. Het gevolg daarvan is dat veel mensen afreizen naar gemeenten rondom Venlo. De gemeente Venlo wil graag samen met andere gemeenten bepalen waar al dan niet nieuwe woningbouwplannen gerealiseerd gaan worden. De consument zegt echter: als ik een grondgebonden woning wil, dan rijd ik 5 kilometer verderop en dan ga ik in de gemeente Peel en Maas wonen. De overheid wil heel veel regelen voor de consument. Als een consument een auto wil kopen, dan is er geen quotum voor wat over de grens komt. Dat is er bij woningen wel. Ik pleit voor vrijheid. Als plannen niet goed zijn, dan worden ze gewoon niet gerealiseerd. Laten wij ons daarover niet te veel zorgen maken.

De heer **Kets**: Ik sluit graag aan op het onderwerp van markt en prijs. De regering moet beseffen dat een corporatie bij de aanschaf van de woning ongeveer 40% van het budget uitgeeft over een termijn van 50 jaar. In de jaren daarna geeft de corporatie nog eens 60% uit aan onderhoud. Als wij spreken over het verhogen van de kwaliteit en het instandhouden van de prijs, dan moeten wij de consument inzicht geven in de life cycle costing. Als daarop meer gestuurd kan worden, kan de consument veel beter kiezen. Uiteindelijk gaat die consument namelijk kiezen. Hij gaat echt wel voor die kwalitatief goede woning voor dezelfde prijs als inzichtelijk is dat de kwaliteit op langere termijn veel beter is tegen lagere kosten, tenzij de woning op een enorme rotplaats staat. Als de overheid hierin kan sturen door een bepaald model verplicht te stellen zodat er betere informatie wordt verschaft over de aanschaf, dan kunnen consumenten echt zelf die keuze wel maken.

De heer **Groot**: Ik stel graag nog een vraag aan de heer Verkerk. Hij zegt dat de woonconsument 5 kilometer verderop alsnog een grondgebonden woning kan krijgen. Hij zegt ook dat het goed is dat die keuzevrijheid er is. Eerder vanmiddag hebben wij pleidooien gehoord voor het plannen van woningbouw op regionaal niveau. Mag ik opmaken uit de woorden van de heer Verkerk dat hij daarvan niet zo'n voorstander is omdat de keuzes daarmee worden ingeperkt?

De heer **Verkerk**: Dat is juist. Wij vinden dat de vrijheid van de consument optimaal moet zijn. Laat de consument kiezen welk type woning hij wil hebben en waar hij gaat wonen. In de nieuwe Woonvisie van de provincie Limburg staat dat er met de partners overlegd is. Wij hebben het nagevraagd bij de andere ontwikkelaars. Er is niet met partners overlegd. Woonvisies worden ook vaak samengesteld zonder daarbij marktpartijen te betrekken. Wij denken dat dat een heel ongezonde ontwikkeling is.

De **voorzitter**: Mogelijk is het aardig voor u om te horen dat wij nog een werkbezoek gaan afleggen aan Limburg waarbij wij natuurlijk ook zullen vragen op welke wijze het besluit tot schrappen tot stand is gekomen.

De heer **Verkerk**: U kent de Woonvisie van de provincie Limburg voor Zuid-Limburg?

De **voorzitter**: Die zullen wij voorafgaand aan het werkbezoek zonder meer tot ons nemen. Dat is een interessant aspect.

De heer **Schenk**: Ik zet graag een kanttekening. Wij hebben te maken met krimpgebieden. Ik denk dat er wel degelijk vanuit overheden, ook de provinciale, nagedacht moet worden over hoe daarmee moet worden omgegaan, met name in relatie tot voorzieningen. We kunnen wel zeggen dat mensen de kans moeten krijgen om te bouwen, maar mogelijk blijven mensen dan zitten met onverkoopbare huizen omdat de overheid niet meer kan voldoen aan de plicht van het realiseren van voorzieningen in de buurt. Enige vorm van regulering is dan wel degelijk op zijn plek.

De heer **Groot**: Ik stel een vraag aan de heer Schenk. De architect zit als een spin in het web in het hele bouwproces. Die heeft te maken met de eisen van de gemeente en van de ontwikkelaars. Bovendien moet hun ontwerp ook nog gebouwd kunnen worden. Verder moet het tegemoet komen aan de wensen van de woonconsument. Wie staat er in het hele proces het sterkst? Naar wie moet de architect het beste luisteren? Naar de gemeente, naar de ontwikkelaar? Wie staat vooraan en wie staat achteraan in de rij? Of doet een architect gewoon waar hij zelf zin in heeft?

De heer **Schenk**: Dat wordt helaas veel gezegd. Een architect krijgt gewoon opdrachten en heeft dus een opdrachtgever, een klant. Doorgaans is die klant de ontwikkelaar. De ontwikkelaar selecteert een architect. Dat gebeurt natuurlijk in samenspraak met gemeenten omdat er binnen bepaalde beeldkwaliteitsplannen wordt gezocht naar architecten wier stijl past bij wat men wil realiseren. Vooralsnog is degene die betaalt, ook degene voor wie de architect werkt. De relatie tussen de ontwikkelaar en de architect is het sterkst geweest. De architect zou echter niet de architect zijn als hij binnen de wensen van het hele palet niet zou zoeken naar het beste product voor de ontwikkelaar, de klant. Er wordt dan ook van de architect verlangd om zich heel breed te oriënteren om te kijken naar wat er wenselijk is. Soms moet hij in dat kader ingaan tegen hetgeen verwacht wordt van hem in de hoop dat een goede discussie tot betere kwaliteit leidt.

De **voorzitter**: U zegt in uw paper dat er slecht is geluisterd naar de consument. Mevrouw De Boer heeft dat ook gezegd. Is dat een verwijt aan uw eigen beroepsgroep of aan de ontwikkelaar?

De heer **Schenk**: Wij stonden niet echt in contact met die consument. De ontwikkelaar heeft een verkooporganisatie die aan consumenten de woningen laat zien. Mogelijk hebben wij de ontwikkelaar te weinig gevraagd of het product conform de wensen van de consument zou zijn. Ik weet overigens zeker dat dat ook wel gebeurd is. In de periode waarin veel gebouwd werd, was de macht van de ontwikkelaar, en dus ook van de aannemer, echter groot. Er wordt wel verschil gemaakt tussen de ontwikkelaar en de aannemer, maar er waren in die tijd veel ontwikkelende aannemers, dus twee handen op een buik.

De **voorzitter**: Ik eindig met een simpele vraag aan u allen: hoe krijgen wij in de toekomst een huis goedkoper? Ik weet dat wij al gesproken hebben over gelijke prijzen en een hogere kwaliteit. Laten we dus zeggen: hoe zorgen wij voor een betere prijs-kwaliteitsverhouding in de toekomst?

De heer **Kets**: Als je botweg kijkt naar het verleden, dan kan goedkoper maken ook door minder meters te maken en dingen eruit te halen. De vraag is of je dat wil, maar het kan wel. Niet voor niets zijn wij in staat om in één complex starterswoningen van 60 m² te maken en dure appartementen van 120 of zelfs wel 200 m². Als de kostprijs per meter geldt, dan

is minder meters een goedkopere woning. De vraag is of de prijs-kwaliteitsverhouding daarmee gelijk is gebleven. Ik vind dat wij moeten doorgaan met het in het oog houden van de kwaliteit. Alle partijen moeten daar wat aan doen. Ik vind het jammer dat de architect nu probeert om zijn straatje schoon te vegen. In de toekomst hebben wij elkaar keihard nodig om een beter product te maken.

De heer **Nieman**: Ik heb in de notitie geschreven dat de processen moeten verbeteren. Het repetitie-element moet groter worden. Omvang zorgt voor lagere prijzen. Verder moet de continue productie beter geregeld worden. Daarom pleit ik voor een regiefunctie. Je ziet dat de omvang van veel bouwbedrijven heel klein is geworden met een heel grote flexibele schil omdat zij geen continuïteit in de productie weten te bewerkstelligen.

In de laatste 20 jaar is de kwaliteit van het lbo, mbo, hbo en het wetenschappelijk onderwijs teruggelopen. Juist de integraliteit via de generalisten moet terugkomen. Er zijn wat initiatieven.

Het laatste punt dat ik maak, is dat wij leren samenwerken. Wij hebben gezamenlijke doelen. Het kan niet worden overgelaten aan «de markt». De overheid moet ook doelstellingen hebben waar wij met zijn allen achter kunnen staan. Er moet een bepaalde regiefunctie komen om ervoor te zorgen dat de aannemer de continuïteit krijgt, processen soepeler verlopen en er repetitie komt. Dan gaan de bouwprijzen wellicht naar beneden. Bovendien kan dan voor hetzelfde geld meer kwaliteit worden gemaakt.

De heer **Verkerk**: Ik pleit voor meer vertrouwen tussen de verschillende partijen en de overheid. Als er iets meer vertrouwen is en alle partijen bereid zijn om iets minder aan regelgeving te doen – ik heb het voorbeeld gegeven van de leges, maar het geldt ook voor andere zaken – dan is er te besparen op de kosten. Een ander deel zal gewend zijn om de weg op te gaan naar lagere grondkosten. Dat zal niet makkelijk zijn en vooral een inspanning vergen van de ontwikkelaars en de overheid samen. Vertrouwen, meer samen en minder tegenover elkaar staan.

De heer **Schenk**: Bij dat laatste sluit ik mij aan. Het verdienmodel zal naar mijn inschatting drastisch veranderen. Accenten moeten anders worden gelegd. Samenwerken is een groot goed. Ontwikkelingen moeten van begin af aan transparanter worden gemaakt, zeker omdat de consument meer kansen moet krijgen om samen met ontwikkelaars, aannemers en architecten iets te gaan realiseren. Dat vraagt om een open, transparante houding waarbij vertrouwen voorop staat. Dan komt er ook ruimte voor vertrouwen van financiers en voor slimmere, duurzame gebouwen. Ik hoop dat deze crisis dat in elk geval tot gevolg heeft.

Mevrouw **De Boer**: Er werd net iets gezegd over het verdienmodel. De accenten komen anders te liggen. Kunt u dat toelichten?

De heer **Schenk**: De projectontwikkeling zal anders worden. Die komt niet meer van één iemand maar zal een inspanning worden van een brede groep mensen die hun vakmanschap gezamenlijk in die ontwikkeling gaan stoppen. Dat is de goede weg. In het verleden is er te veel ontwikkeld met een directe link naar de productie. Er moet nu ontwikkeld worden voor een veel bredere kwaliteitsdoelstelling.

De heer **Klein Poelhuis**: Als Aannemersfederatie zetten wij alle kaarten op de ontwikkeling van conceptueel bouwen zodat wij het repetitie-effect

van het verleden dat leidde tot lagere bouwkosten, kunnen benaderen. Daarnaast sluiten wij aan op het samenstellen van bouwdelen, op samenwerking door specialisten die hun vakmanschap tot in de puntjes van hun tenen beheersen. Die dakdekkers, metselaars en voegers kunnen goedkoop een bouwdeel samenstellen waardoor zij een element kunnen toeleveren aan de ontwikkelaar. Wij voorzien dat de bouw wordt opgesplitst naar een soort casco van gevelsluitende elementen, de droge afbouw en de natte afbouw. Op die manier ontstaat er een samenspel van verschillende partijen om een zo goedkoop mogelijk en een kwalitatief hoogstaand product te leveren tegen zo laag mogelijke kosten. Ik zeg graag nog even wat over dat verhaal over de kwaliteit en de kosten. In het algemeen hebben wij gesproken over kwaliteit en de kosten die daarbij horen. De vraag is echter wie dat begrip «kwaliteit» gaat invullen: de gebruiker of de koper? Of wordt voorgeschreven dat kwaliteit bestaat uit het gebruik van een bepaalde betonsoort? Wij zijn van mening dat wij ons moeten richten op de nieuwe klant. Die bepaalt de kwaliteit, maar die moet hier en daar wat geleid worden. De praktijk leert dat als bij een koopwoning een keuze kan worden gemaakt voor een betere isolatie of een nieuwe keuken, de klant geneigd is om te kiezen voor die mooie keuken in plaats van de isolatie waar zij straks toch nooit meer bij kunnen komen. Wij moeten luisteren naar de klant maar ook wat verantwoordelijkheden van die klant overnemen.

De **voorzitter**: Ik dank u allen voor uw inbreng. Het was leuk en bijzonder om met vijf verschillende bedrijfstakken, die dicht op elkaar zitten en vaak door elkaar worden gehaald, in de keten te praten. De heer Kets heeft de bouwkosten uitgesplitst naar een aantal subonderdelen en daarin een aantal bewegingen geschetst. Hij heeft gezegd dat transparantie eigenlijk niet relevant is voor de huizenprijzen omdat die ook niet relevant is voor auto's en telefoons.

Een belangrijk punt waarop iedereen heeft gewezen, is dat van de kwaliteit. De heer Klein Poelhuis zegt: wie bepaalt wat de kwaliteit is? Iedereen wil altijd kwaliteit. De heer Schenk heeft erop gewezen dat de financiering voor kwaliteit op dit moment vastloopt. Ook de heer Verkerk wees daarop.

Over de faalkosten is gezegd dat die al een stuk zijn teruggebracht door innovaties. Wij hebben in vorige gesprekken gezien dat er een beweging zit in die faalkosten. Op het moment dat er wat meer ruimte is in de markt, zijn de marges groter. Het hangt er maar vanaf waar de faalkosten worden neergezet, maar het terugbrengen daarvan leidt tot een grotere marge. Over de verhouding tussen kwaliteit en kosten en de rol van regels daarin is gezegd: regels zijn prima en zorgen voor een gelijk speelveld, maar aan de procedurekant is veel meer winst te boeken. Ook dat is een helder signaal.

U hebt ook gewezen op de gevaren in de toekomst bij het schrappen van plannen en het feit dat als de markt weer omhoog gaat, er een nieuw soort krapte ontstaat. Er is voor gewaarschuwd om niet dezelfde fout als in het verleden te maken.

Tot slot is gesproken over de kwaliteit, over betere processen en over meer samenwerking en vertrouwen tussen alle partijen die op een andere manier en in een ander verdienmodel met elkaar aan de slag moeten. Ik dank u zeer voor uw komst. Ik vond de manier waarop wij in de afgelopen anderhalf uur met elkaar hebben gesproken zeer aangenaam. Begin april komen wij met ons rapport. Wij doen ons uiterste best om de lessen die u ons vandaag heeft geleerd, op een goede manier te vertalen naar onze aanbevelingen. Nogmaals zeer veel dank voor uw komst en uw bijdrage aan deze onderzoekscommissie.

Sluiting 16.30 uur.

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPReK

Naam voorzitter: Verhoeven

Naam griffier: Van der Leeden

Aanwezige leden: Groot, Knops, de Boer.

Gesprek met:

Jan Walrecht (Bouwen in Eigen Beheer BIEB), Jürgen Klaassen (Lincubator), Marcel Kastein (De Regie) en Dirk Harmens (Van Wijnen Noord).

Blok IVC: Bouwkosten – Goedkoper bouwen

Vrijdag 15 februari 2013

Aanvang 16.45 uur

De **voorzitter**: Wij gaan beginnen aan het laatste blok van vijf dagen van gesprekken, verspreid over de afgelopen maand, met eerst de deskundigen en nu de praktijkdeskundigen. Wij hebben vandaag de gehele dag gepraat over grond. Dit gesprek gaat over de bouwkant. Wij gaan vooral praten over de vraag hoe je goedkoper kunt bouwen. Dit alles als onderdeel van de werkzaamheden van de tijdelijke commissie Huizenprijzen van de Tweede Kamer, die op zoek is naar een antwoord op de vraag hoe de huizenprijzen en kosten tot stand zijn gekomen en welke actoren en factoren daarin een rol hebben gespeeld, vooral in de afgelopen decennia.

Voordat ik ga uitleggen hoe wij in een uur en kwartier proberen zo veel mogelijk informatie uit te wisselen, krijgt de commissie de kans om zich aan u voorstellen.

De heer **Groot**: Mijn naam is Ed Groot, ik ben fiscaal woordvoerder van de Partij van de Arbeid en lid van de tijdelijke commissie Huizenprijzen.

De heer **Knops**: Ik ben Raymond Knops, woordvoerder wonen voor de CDA-fractie in de Tweede Kamer.

Mevrouw **De Boer**: Ik ben Betty de Boer van de VVD-fractie, woordvoerder openbaar vervoer.

De **voorzitter**: Mijn naam is Kees Verhoeven, voorzitter van de commissie en lid van de D66-fractie. Dit is een openbaar gesprek, waar wij een stenografisch verslag van laten maken. Ik heet alle aanwezigen van harte welkom en ook de mensen die thuis kijken. In het bijzonder heet ik u vieren welkom. Ik geef u straks ieder twee minuten om een aftrap te doen en uzelf te introduceren. Daarna gaan we over tot de vragen. Ik wil om 18.00 uur stoppen. Wij hebben dus een uur en kwartier. Laten wij proberen de antwoorden bondig te houden en ook de vragen bondig te houden, zodat wij interactie kunnen hebben. Als u wilt reageren op iets wat een van uw lotgenoten of tafelgenoten zegt, kan dat ook. Zet even uw microfoon aan als ik u het woord geef en zet hem ook weer uit als u uitgesproken bent. Dan kunnen wij beginnen.

De heer **Harmens**: Mijn naam is Dirk Harmens, werkzaam bij Aqua Bouwgroep. Dit bedrijf is onderdeel van de Van Wijnen Groep. Van Wijnen is een landelijk opererende bouwer met ongeveer 1500 mensen en ongeveer 600 miljoen aan bouwomzet. Ik ben gevraagd omdat ik uiteraard veel met Van Wijnen werk en het bedrijf goed genoeg ken om iets te zeggen over de vraag hoe wij goedkoper kunnen bouwen. Van Wijnen is gevestigd in meerdere regio's. Ik heb gezocht naar de regio die het het moeilijkst heeft. Dat is Van Wijnen Noord. De prijzen daar staan erg onder druk. De markt daar is veel minder dan in de Randstad. Daar zit ook de meeste innovatie om goedkoper te gaan bouwen. Dan kom je er snel op dat het is gelukt om slimmer te bouwen. Je komt dan ook op de faalkosten van een bouwproces. Ik zat net al even in de zaal. Daarover is al veel gezegd. In de faalkosten is zeker wat te halen door samen te werken in de keten door gebruik te maken van BIM en lean werken. Daarover heb ik iets geschreven en wil ik straks graag met u hebben.

De heer **Walrecht**: Mijn naam is Jan Walrecht. Een van de partners van bureau Bouwen in Eigen Beheer uit Eindhoven. Wij mogen ons uitvinder van CPO noemen vanaf 1982. CPO bestaat als term pas sinds 2000, sinds de nota Mensen, wensen, wonen van Remkes. Wij brengen het sinds 1982 in de praktijk. Op die manier hebben wij inmiddels zo'n 80 projecten volbracht, waarbij het gaat om zo'n 1350 woningen. Kern van mijn betoog zal zijn dat gedurende die 30 jaar de VON-prijs die betaald is voor een woning tussen de 20 en 30% onder de eigen marktwaarde uitgekomen is, ongeacht de periode waarover wij spreken.

De heer **Kastein**: Ik ben van De Regie, een adviesbureau dat actief is op het gebied van particulier opdrachtgeverschap. Onze kernactiviteiten zijn het begeleiden van georganiseerde groepen particulieren bij het in eigen beheer ontwikkelen van projecten en het begeleiden van gemeenten bij het uitgeven van bouwkavels en bouwlocaties aan particulieren. Ik deel de mening van Jan Walrecht dat er een enorm financieel voordeel behaald wordt bij het toepassen van CPO. Ik wil het meer hebben over de zaken die de komende tijd aandacht behoeven om ervoor te zorgen dat de voordelen in de toekomst behaald kunnen blijven worden.

De heer **Klaassen**: Mijn naam is Jürgen Klaassen. Ik werk voor Lincubator. Dat is een initiatief dat voor een jaar is opgericht door vijf grote aannemers en vijf grote woningcorporaties om baanbrekende verdienmodellen te bedenken voor de woningen voor de bouwmarkt. De beste metafoor daarvoor is de Afsluitdijk. In het verleden brak hier een dijkje door en brak daar een dijkje door, maar op een gegeven moment kwam ingenieur Lely die zei dat die dijk erin moest en dat het dan afgelopen was met al dat gedoe. Wij staan voor een vergelijkbare opgave. Wij zijn voor een jaar opgericht en onderscheiden ons door think to act. Er zijn natuurlijk heel veel innovatieve clubjes, maar bij ons is het expliciet de bedoeling dat wij vanaf 1 november dit jaar ook dingen gaan doen. Dan bestaan we namelijk een jaar. Ik ben ervan overtuigd dat er harde klappen nodig zijn om het vliegwiel weer aan de gang te krijgen voor de woningen en de bouwmarkt. Ik zal daar dadelijk wat meer over vertellen. Je kunt het ook heel eenvoudig maken door jezelf de maat te nemen. Wij zijn allemaal woonexpert. Wij wonen allemaal ergens. Wij weten zelf heel goed wanneer het palletje omgaat om iets wel of niet te doen. Naar die positieve incentive moet je op zoek om dingen voor elkaar te krijgen. Het moet dus echt bottom-up.

Mevrouw **De Boer**: Ik heb eerst een vraag aan de heer Walrecht. Hij zegt dat CPO 20 tot 30% goedkoper is. Waar zit 'm dat in? Hoe kan dat voor een cataloguswoning waarvan je zou zeggen dat je voordeel hebt doordat je gestandaardiseerd bouwt, waarbij je maar een keer kosten hebt omdat het bijvoorbeeld tien dezelfde woningen zijn of gaat de winst dan naar de projectontwikkelaar of zo?

De **voorzitter**: Voor de mensen thuis: CPO staat voor collectief particulier opdrachtgeverschap. Dat betekent het in groter verband laten bouwen van particuliere woningen.

De heer **Walrecht**: Het antwoord op uw vraag is simpelweg dat dit het verschil is tussen de kostprijs en de marktwaarde. Als een Collectief Particulier Opdrachtgeverschap woningen ontwikkelt, doe je eigenlijk wat Lincubator op dit moment ook beoogt. Dat is van onderaf woningen ontwikkelen. Je begint bij de mensen en je hebt geen grote marktonderzoeken nodig. Je begint namelijk bij de mensen die een woning willen. Aan die mensen vraag je wat zij willen en financieel gezien kunnen bouwen. Op basis daarvan worden woningen ontwikkeld. In CPO-projecten groeperen wij die consumenten, afhankelijk van de verschillen en maken wij een aantal basiswoningen. Eigenlijk doen wij met die groep niet veel anders dan de projectontwikkelaar. Alleen door de mensen zelf erbij te betrekken, ontstaat een veel grotere betrokkenheid en inzet van mensen. Zij besparen zo veel geld door hun vrije tijd erin te steken. Deze projecten worden letterlijk in de avonduren in voetbalkantines ontwikkeld.

De heer **Groot**: Een aanvullende vraag. Ik ben onder de indruk van de enorme percentages kostenbesparing. Waarom is dat dan niet veel groter geworden? Met alle respect maar 1300 woningen op de totale bouwproductie in Nederland is heel weinig. Dat is meer een uitzondering op het algemene beeld. Waarom is het niet veel massaler van de grond gekomen, als je beter tegemoet kunt komen aan de wensen van de consument en ook nog een 20% lagere prijs kunt hebben?

De heer **Walrecht**: Het is een terechte constatering dat het een beperkt aantal woningen is, als je het door 30 deelt. Het is aardig om te weten dat de laatste 800 woningen de afgelopen twee à drie jaar zijn ontwikkeld en gebouwd. Waarom gebeurt het niet vaker? De laatste tijd is het pas aan het doorbreken, maar het gaat nog steeds om relatief heel bescheiden aantallen. Waarom niet meer mensen het doen, blijft voor mij ook altijd een grote vraag. Het gaat niet alleen om de categorie starters. Het is eigenlijk elke categorie die binnen zijn budget meer woningen kan bouwen voor hetzelfde geld. Het is een veel efficiëntere manier van woningbouwontwikkeling, omdat je heel veel uitschakelt. Heel veel investeringen en risico haal je weg, omdat je bij de mensen zelf begint die ieder voor zich hun eigen risico nemen in dat project.

De heer **Groot**: Wij hebben vanmiddag ook gehoord, onder anderen van de heer Van Poelgeest uit Amsterdam, dat men een geschiedenis heeft van met grote partijen in zee gaan; dat men niet met kleintjes wil. Ook vanuit andere gemeenten kunnen wij bevestigen dat er belemmeringen door de gemeenten worden opgeworpen omdat men liever met grote partijen in zee gaat?

De heer **Walrecht**: Afsluitend, want anders heb ik het gevoel dat ik alleen aan het woord ben. In dit land zijn wij niet meer gewend – en dat is een heel grote belemmering – om mensen zelf aan het roer te hebben, behalve als je een heel dikke portemonnee hebt. Dat mensen hun eigen woning ontwikkelen zit niet meer in het systeem. Anders dan in België, Duitsland en de rest van de wereld hebben wij in Nederland een systeem dat zo erg top-down is georganiseerd dat een contrageluid niet gemakkelijk doorklinkt. Mensen zien overal beren op de weg en dat is zo in alle geledingen. Wij hebben het dan over rijksoverheid, provinciale overheden, gemeenten tot en met de consumenten toe die allerlei beren op de weg zien, terwijl er uiteindelijk kwalitatief betere woningen overblijven dan normaal gesproken het geval zou zijn, die ook nog eens helemaal naar wens zijn gebouwd en waarbij je niet in de laatste plaats van tevoren ook al aan buurtopbouw hebt gedaan voordat een steen gestapeld is.

De **voorzitter**: De heren Klaassen, Kastein en Harmens kunnen hierop ook nog reageren.

De heer **Kastein**: Ik wil nog wel iets aanvullen. Je kunt zeggen dat dit tot 2008 niet van de grond kwam, omdat op de markt van de bouwgrond flinke concurrentie plaatsvond tussen grote bouwers, corporaties, grote ontwikkelaars en slecht georganiseerde particulieren die gewoon geen poot aan de grond kregen in die markt. Het begint toch met het vinden van een locatie om een bouwproject te realiseren. Na 2008 is dit gekanteld. De bouwlocaties komen wel beschikbaar en veel gemeenten zijn eigenlijk niet klaar om daarop in te spelen. De heer Van Poelgeest heeft letterlijk gezegd, in een bijeenkomst in Amsterdam, dat hij van particulier opdrachtgeverschap niet zo'n fan is, maar dat we niet anders kunnen en wel zullen moeten. Het is dus geen politieke wens, het is economische noodzaak om die mogelijkheid ook te ontdekken. Er zijn maar een paar gemeenten geweest die naar aanleiding van de nota Mensen, wensen, wonen echt een stap hebben gezet om het politiek op de agenda te zetten. De meeste gemeenten hebben dit niet echt met veel enthousiasme gedaan. Nu zie je dat ze het wel doen, niet uit enthousiasme maar om een probleem op te lossen.

De heer **Klaassen**: Ik wil ook een korte reactie geven om het een beetje te nuanceren. Ik vind dat CPO erg wordt geromantiseerd. Niet iedereen is hobbyplanoloog of hobbygeograaf of hobbyarchitect. Ook niet iedereen in Nederland wil zijn eigen auto bouwen of onderhouden. Ik ben er stellig van overtuigd dat het een facet is van een groter geheel. Natuurlijk bedien je er een groep mee. Het is hartstikke belangrijk. Onze ervaring is overigens wel dat het vooral uiteindelijk oplevert dat wat er wordt geleverd, meer aansluit bij de wensen van de klant. Als hobbyisten zelf dingen gaan doen, gaan er natuurlijk ook weer dingen fout waardoor het duurder wordt, enzovoorts. In onze opinie gaat het er vooral om dat de klant meer krijgt wat hij wil hebben. Romantiseer het echter niet.

De **voorzitter**: Zegt u nu eigenlijk dat het vooral meer kwaliteit en maatwerk zal opleveren, wat we ook wel gezien hebben in Almere, en niet zozeer lagere prijzen?

De heer **Klaassen**: Ik zou het anders willen zeggen. Wat wel werkt is het systeem van honderd jaar geleden, zoals in de Watergraafsmeer en in de Indische Buurt in Amsterdam. Men had toen een verkavelplan. Dan kon je als individu een kavel kopen, maar je kon ook als collectief acht of dertig

kavels kopen. Dat kon je dan met een bevriende aannemer en een bevriende architect aanpakken. Het succes van die formule was dat een aantal mensen vakgenoten waren en de overige mensen niet; die kochten gewoon tegen een zakelijke deal van dat kleinschalige particuliere initiatief. Dat op kleine schaal afnemen werkt wel, maar je kunt niet van alle burgers in Nederland verwachten dat zij het leuk vinden om hun eigen huis te bouwen.

De heer **Harmens**: Het is heel goed om met de consument aan de voorkant te praten. Het hoeft niet altijd in CPO's. Dat ben ik met mijn buurman eens. Belangrijk is dat de consument in een panel zit aan het begin van een project. AN doet dat bijvoorbeeld. AN plaatst aan het begin een advertentie en zoekt naar de klant die zich op die locatie wil vestigen, gaat met die klant in gesprek en laat die klant niet meer los tot en met de oplevering. Dat is een andere manier van werken dan we gewend waren. In het verleden kwam er een programma van eisen en een voorlopig ontwerp en gingen de architect, de gemeente en de ontwikkelaar met elkaar aan tafel. Ik ben het ermee eens dat de consument niet altijd alles zelf kan. Het is goed om de consument professioneel te laten begeleiden, bijvoorbeeld door een ontwikkelaar als AN die van het begin af aan meeloopt. Dat is een manier om de klant bij het product te betrekken. Het hoeft niet allemaal in CPO; het kan ook op deze manier. Daarnaast zie ik ook het voordeel van een panel. Stedenbouw moet daarin wel meebewegen. Stel dat je een schuin dak wil en Stedenbouw wil dat niet omdat het niet kan vanwege stedenbouwkundige eisen en welstandseisen, dan is dat jammer. Ik vind het belangrijk dat de consument eerder wordt betrokken bij het product en dat de gemeente daarbij de openheid heeft om het welstandskader en de stedenbouwkundige kaders los te laten. Daar lopen we regelmatig nog tegenaan.

De heer **Knops**: De heer Klaassen zegt dat je niet kunt verwachten dat elke Nederlander zijn eigen huis wil bouwen. Volgens mij is dat de verkeerde stelling. De winst van CPO is dat het een mogelijkheid biedt voor groepen die daar wel in geïnteresseerd zijn. Er is de afgelopen jaren veel aanbodgericht gebouwd. Wij zijn ernaar op zoek wat het aantrekkelijk maakt voor de consument, waarbij de vrager centraal staat en er meer betrokkenheid is tussen koper en bouwer en alles wat daaromheen hangt. Ik zie de heer Klaassen ja knikken.

De heer **Klaassen**: Daar ben ik het helemaal mee eens. Volgens mij zijn wij het helemaal met elkaar eens. Misschien heb ik het wat ongenueanceerd gebracht, maar wij hebben het over hetzelfde.

De heer **Knops**: Is het nu zo dat je met collectief particulier opdrachtgeverschap, waar gemeenten misschien noodgedwongen steeds meer ruimte voor maken, terwijl zij uiteindelijk zien dat het succesvol kan zijn op beperkte schaal, meer transparantie krijgt in kosten en kwaliteit? Vindt er discussie plaats over wat wel en wat niet wordt toegepast waardoor op bouwkosten bespaard kan worden? Is dat de kern van het verhaal?

De heer **Walrecht**: Daar wil ik graag op reageren. Uw vraag over transparantie is de spijker op de kop. De toekomstige kopers worden gezamenlijk aan het roer gezet. Zij zijn de opdrachtgever. Wij doen dat middels een vereniging, een democratisch orgaan waarin de ledenvergadering het hoogste orgaan is en dus ook inzicht heeft in elke handeling en elke euro die besteed wordt. Dat is een heel sterke schakel in het verhaal. Op die manier kunnen bewoners precies bepalen wat zij wel en niet

willen. Dat begint eigenlijk al bij het aanstellen van een eigen adviseur, die in dit verhaal heel belangrijk is. Die mensen zijn niet allemaal hobbyplanologen en hobbyarchitecten; het zijn woonconsumenten die graag zeggenschap willen hebben over wat er voor hen gebouwd wordt. Dat faciliteren wij met onze bureaus – wat dat betreft zijn wij vergelijkbaar – zodat mensen in staat gesteld worden om zelf projectontwikkelaar te zijn. Dat blijkt heel goed te werken. Als de voorwaarden aan de voorkant helder gesteld zijn, zien wij dat wij in een jaar tijd een project kunnen ontwikkelen. Dat is net zo snel als de heer Van Wijnen het kan met zijn ontwikkelingstak voor een project. Daarmee kun je een heel regulier traject volgen en sluit je over het algemeen goed aan bij planologen die misschien nog iets te directief zijn, want daar past het precies binnen. Al stel je nog zulke strakke stedenbouwkundige randvoorwaarden; je kunt daar omdat je gezamenlijk één architect aanstelt, heel goed mee omgaan.

De voorzitter: Het is dus niet uw ervaring dat de stroperigheid toeneemt en de bouwprocessen ingewikkelder worden en langer duren door al die mensen met een eigen rol in die gezamenlijke stichting? Die signalen hebt u niet?

De heer Walrecht: Nee, de ervaring leert juist dat niemand een groter belang bij een snelle afwikkeling van het ontwikkel- en bouwproces heeft dan de koper zelf. De koper zal ervoor zorgen dat het tempo erin blijft. Die gaat niet neuswateren over details. Die beseft heel goed dat er besluiten genomen moet worden en dat is ook precies de reden waarom het binnen een jaar lukt. Daar komen kwalitatief hoogwaardige woningen uit die per woning ook nog eens verschillend zijn, gewoon op basis van wat mensen individueel willen. Wij maken vaak een type waar mensen hun eigen ding mee kunnen doen qua inbouw, uitbouw en opbouw.

De heer Knops: Over kwaliteit hebben wij het al een paar keer gehad, ook in relatie tot de kosten. Kwaliteit is in zekere zin een subjectief begrip. Wat voor de een kwaliteit is, waar men bereid is voor te betalen, is dat niet voor de ander. Bij CPO bepaalt iedereen zelf wat kwaliteit is. Hoe verhoudt zich dat tot de gemeenten? Waar loopt u tegenaan bij gemeentelijke overheden? Waarom komt CPO vergeleken met andere landen in omvang niet echt van de grond in Nederland? Of zijn wij te snel met onze conclusie en komt het vanzelf goed?

De heer Kastein: Ook mijn insteek is om te kijken naar wat je van met name de overheid kunt verwachten om dit op te schalen en de voordelen in de toekomst te blijven benutten. Een paar dingen vragen nu de aandacht. Waarschijnlijk verval ik voor u na een hele dag vergaderen in herhalingen, maar ik denk dat gemeenten veel te langzaam afboeken op de grondwaarde waardoor potentieel kansrijke projecten sneuvelen. Dit geldt niet specifiek voor CPO maar voor woningbouwprojecten in het algemeen. Daar laat ik het maar bij, want ik denk dat u dit vandaag al tien keer gehoord hebt.

De voorzitter: We hebben ook gemeentes op bezoek gehad. Die hebben daar weer andere visies op.

De heer Kastein: Die hebben dat vast niet bevestigd.

De voorzitter: Dus het is prima dat u dit nog even zegt. Als dit een rol speelt, moet u het gewoon zeggen.

De heer **Kastein**: Ik bedoel ermee dat het bewustzijn er best is dat de grondwaarde onder druk staat bij een verslechterende markt, maar het tempo waarin dat dan tot actie leidt, moet hoger liggen om projecten van de grond te krijgen. Bij het starten van een project moeten de lichten voor alle financiële kaders namelijk op groen staan, zeker voordat je particulieren in een avontuur stort. Geen enkele projectontwikkelaar wil een voorschot nemen op een discussie die later gevoerd wordt over kosten. Je wilt van tevoren een goede basis voor je project hebben. Dat is een heel belangrijk punt.

Een tweede punt is dat wij en particulieren bij CPO-projecten het als een boemerang terugkrijgen als er veel op kosten bespaard wordt. Als de grondwaarde residueel bepaald wordt, zullen gemeenten die grondwaarde willen opschroeven als er nog marges in zitten. Met andere woorden: particulieren die veel tijd en energie in hun eigen project steken, worden niet beloond voor het financiële voordeel dat zij daarmee behalen omdat sommige gemeenten – dit is absoluut niet bij alle gemeenten het geval – op dat moment de discussie graag willen voeren over wat er nog aan marges zijn en hoe je die in de grondwaarde kunt verwerken.

De **voorzitter**: Dit is in ieder geval een antwoord op een vraag die ik nog niet gesteld heb. Wij zijn in Almere geweest. De gemeente Almere heeft een enorme push gegeven aan het particulier opdrachtgeverschap. Ons is bij dit bezoek gebleken dat de gemeente een tegemoetkoming verstrekt op de grondkosten. Dat lijkt in te gaan tegen wat u zegt. Wat u zegt vind ik gevoelsmatig na alles wat wij gehoord hebben heel logisch, want er is een residuele eindwaarde. Als je kosten bespaart op de bouw, zal de gemeente dat afronden door hogere grondkosten door te berekenen. Dat klinkt volstrekt logisch na wat wij allemaal gehoord hebben. Hoe kijkt u naar het project Almere?

De heer **Kastein**: Ik denk dat Almere in dat opzicht te beschouwen is als één van de gemeenten die eerder politiek gemotiveerd grootschalig met dit onderwerp aan de slag gingen. Deze gemeente staat niet model voor de meeste gemeenten in Nederland, die op een meer traditionele manier naar de woningbouwopgave kijken. Ik weet dat in Almere een gunstig klimaat is geschapen, met name voor individueel particulier opdrachtgeverschap. Daarop doelde ik niet. Het gaat hier meer om projecten van 20 tot 50 woningen waar de discussie over de grondkosten vooraf gevoerd moet worden met de gemeente. Wanneer de gemeente dan constateert dat er op de bijkomende kosten wordt bespaard en er geen winst en risico en algemene kosten in de begroting staan, zal zij die willen afronden en in de grondwaarde steken. Die discussie komt regelmatig terug. Dat zou eigenlijk niet moeten gebeuren. Ik vind dat ontwikkelende partijen en particulieren op dezelfde manier tegemoet getreden moeten worden. Ik heb nog een derde punt. Omdat gemeenten economisch gemotiveerd ineens op grotere schalen hebben gekozen voor uitgifte van gronden aan particulieren, zie je dat zij te gemakkelijk refereren aan de projectmatige projectontwikkeling. Zij krijgen dan het idee dat zij daar weinig aan hoeven te doen, dat zij het bij wijze van spreken over de schutting kunnen gooien. Zo werkt het bij particulier opdrachtgeverschap niet. Dus een gemeente moet, wanneer zij een locatie particulier wil uitgeven, vooraf een aantal handelingen verrichten om ervoor te zorgen dat zo'n locatie ook tot ontwikkeling kan komen. Je moet bijvoorbeeld iets over de grondprijs, over de planning en over de planologische situatie op een rijtje zetten voordat je particulieren het bos instuurt. Dat wordt heel verschillend benaderd. Sommige gemeenten gaan daar heel goed mee om en andere onderschatten dat enorm.

De heer **Klaassen**: Ik wil hier nog iets aan toevoegen. Ik ben heel nieuwsgierig naar wat wel werkt. Het lijkt mij heel interessant om een keer een plek aan te wijzen en alle regels eraf te halen. Dan heb je een placebo voor al het beleid en alle regelgeving die er is. Ik heb heel veel met bewoners gewerkt. Ze zeggen wel eens: bewoners zijn net mensen. Die doen geen andere dingen dan wij. Die kijken op dezelfde manier naar geld als wij. Dus ik heb er stellig vertrouwen in dat we dat gewoon een keertje los moeten laten. Wij moeten bij wijze van spreken een vrijhandelszone inrichten, zoals je die tussen twee landen hebt, en die dan gebruiken als placebo voor al het beleid dat er bestaat. Dat kan nog tot heel verrassende effecten leiden.

De **voorzitter**: Eigenlijk een proeftuinconstructie?

De heer **Klaassen**: Ja.

De heer **Groot**: Almere heeft toch een buurt waar regelvrij mag worden gebouwd?

De **voorzitter**: Mijn ervaring is dat er altijd wel weer regels zijn voor planning et cetera. Als je dat helemaal loslaat, is het enige probleem dat we die plek moeten aanwijzen en dat de gemeente zo ver moet gaan om het risico te nemen van het loslaten.

De heer **Klaassen**: Precies, ik heb vandaag al eerder gewezen op de grachtengordel. Daar is nooit op gestuurd. Er is een klimaat gecreëerd en de grachtengordel is een resultante van het klimaat dat is neergezet. Dat zou het ambitieniveau van Nederland moeten zijn.

De heer **Walrecht**: Ik wil graag reageren met een korte anekdote over wat er gebeurt als je de regels loslaat. De gemeente Boekel in Noord-Brabant was de eerste gemeente die het welstandsbeleid afschafte. Ik heb zelden zo'n blij architect gezien als de architect die gekozen werd door de groep starters die daar hun CPO-woningen mochten bouwen. Hij mocht namelijk welstandsvrij gaan bouwen. Die architect was heel teleurgesteld. Hij heeft overigens een prachtig project gemaakt, maar niet het project dat hij voor ogen had met heel frivole, bijzondere welstandsvrije dingen. Omdat de koper de opdrachtgever was, heeft de architect moeten volgen wat zijn opdrachtgever zei. Hij heeft vrij klassieke woningen moeten bouwen. Wat blijkt? De woonconsument is ook een calculerende burger en die kijkt wel degelijk of de woning goed verkoopbaar is. In een dorp als Boekel wil men helemaal niet zo frivol wonen; men wil een vrij traditionele woning. Die zijn er dan ook gekomen.

De **voorzitter**: De calculerende burger die de welstand rechts inhaalt.

Mevrouw **De Boer**: Ook ik wil het hebben over de regelgeving. Een CPO zonder regelgeving zou mooi zijn. Dat is in Almere ook gebeurd; huizen zonder ramen enzovoorts. Hoe kostenverhogend werkt regelgeving eigenlijk? Wij hebben vanmiddag begrepen van ontwikkelaars dat bouwregelgeving in Nederland juist helemaal niet kostenverhogend werkt. Wat zou kostenverlagend kunnen werken?

De heer **Harmens**: Ik noem de regels voor kwaliteit. Op kwaliteit moet je niet besparen. Het is zonde om daarop in te zetten. Er kan wel bespaard worden op het proces ernaartoe. De voorbereiding om een project te starten duurt jaren. Daar kun je zeker op besparen. Je kunt ook besparen

op het bouwproces. Daaruit kun je de efficiëntie halen. Maar ik zou het zeker niet op de kwaliteit doen. Een huis moet niet 20 of 30 jaar mee; het moet 100 jaar meegaan. We hebben voorbeelden van de westelijke tuinsteden in Zuid-Oost in de Bijlmermeer, waar we na 30 jaar woningen gaan slopen. Als je blijft, ga niet aan de kwaliteit zitten. Goede kwaliteit is veel meer waard dan een korte levensduur.

Mevrouw **De Boer**: Heeft de bouwregelgeving geen effecten op het bouwproces in de zin van dat aan allerlei eisen moet worden voldaan en dat allerlei procedures moeten worden doorlopen?

De heer **Harmens**: Procedures wel, maar kwaliteit ... Ik bedoel, een goede EPC is prima. Daar is niks mis mee. Een goede plattegrond met aantallen vierkante meters, is ook goed. Daar zou ik me niet zo druk om maken in bouwend Nederland. Die kwaliteitsbewaking vanuit de overheid is er wel. In het Bouwbesluit is dat prima geregeld. Ga daar niet te veel op terug. De buitenruimte is een mooi voorbeeld. Een aantal jaren waren er geen voorschriften voor buitenruimten. Dat zijn huizen die nu niet meer te verkopen zijn. Heel veel mensen wonen in een huis dat niet meer te verkopen is, omdat het geen goede buitenruimte heeft. Dat is een gemiste kans in de kwaliteit van de afgelopen jaren. Gelukkig is die regeling weer terug. Sommige dingen moet je gewoon regelen om een huis goed neer te zetten. Dus ik zou zeggen: houd de kwaliteit in stand zoals die nu is; die is prima.

De heer **Klaassen**: Ik wil hier graag iets aan toevoegen. Volgens mij gaat het om iets heel anders. Wij bij Lincubator vinden het heel belangrijk om goed gedrag te belonen. In Breda was er een initiatief om mensen die zich aan de snelheid houden met punten te belonen. Met die punten kun je iets leuks kopen. Dit doet men in plaats van een straf te geven voor te hard rijden. Daar zijn wij heel erg door geïnspireerd. Best veel mensen worden door regelgeving afgeschrikt. Dus de essentie is dat je goed gedrag beloont en dat mensen niet worden afgeschrikt om te ondernemen. Dat is de crux van het regelgevingverhaal.

De heer **Groot**: Ik wil terug naar het kostenverschil tussen particulier opdrachtgeverschap en de reguliere bouw. Het gaat er bij mij op de een of andere manier moeilijk in. In theorie lijkt mij dat een wat grotere aannemer behoorlijke schaalvoordelen moet kunnen halen op seriebouw. Die zou daar best een beslissend kostenverschil uit moeten kunnen halen, althans in theorie, tenzij die wet niet opgaat in de bouw, maar dat waag ik te betwijfelen. Ik ben benieuwd naar meer onderbouwing van die kostenverschillen. Bij het vorige blok werd gezegd door iemand van Bouwend Nederland dat het kostenverschil kon worden vereffend door zelfwerkzaamheid. Als je daar een paar eisen aan zou ophangen, zou je op dezelfde kosten uitkomen. Graag een reactie hierop.

De **voorzitter**: De heer Walrecht heeft al gezegd dat er al heel veel tijd in wordt gestopt door de mensen tijdens de voetbalkantineavonden die je zou kunnen zien als een alternatief.

De heer **Klaassen**: Het is een heel goede vraag. Het gaat natuurlijk niet alleen om de bouwkosten; het gaat om de stichtingskosten van een hele woning. Er zijn grafiekjes waarin de stichtingskosten steil verlopen, inclusief grond, btw en dat soort zaken en de bouwkosten net anders. Dus die zijn in de loop der tijd helemaal uit elkaar gelopen. Wij hebben het hier niet eens over de prijs van het wonen; wij hebben het over de prijs van

het verblijf. Dat gaat verder dan een huur of een hypotheek. Dat gaat ook over je energielasten, je waterlasten, je leges, eventueel je zorg, je parkeervoorziening. Op die manier moet je ernaar kijken, want zo doet de consument het ook. Zo doe je dat zelf ook. De afweging die je maakt gaat over de prijs van het verblijf. Ik heb de stellige overtuiging dat bouwkosten, hoewel zij belangrijk zijn, niet de enige factor zijn die de prijs van het wonen of het verblijven beïnvloeden. Als je het internationaal bekijkt, valt het wel mee.

De heer **Kastein**: Ik denk dat de verklaring voor dat kostenverschil een andere is. Het wordt voor een groot deel bepaald door het feit dat in CPO-projecten een woning niet gekocht wordt op basis van de marktwaarde maar op basis van de ontwikkelingskosten. Daar zit een groot deel van het kostenverschil in. Dat verdwijnt normaal gesproken – wat gechargeerd gezegd – in de zak van de partij die een woning projectmatig ontwikkelt. En omdat die partij in dit geval bestaat uit particulieren, verdwijnt het in de zak van de opdrachtgever of wordt het niet uitgegeven. Dat verklaart een groot deel van het verschil.

Daarnaast worden bij de bouwkosten in CPO-projecten net zoals bij reguliere projecten van schaalvoordelen gebruikgemaakt. Partijen als Van Wijnen zouden heel goed een partij kunnen zijn die een CPO-project realiseert, met alle efficiëntie die deze partijen inmiddels hebben om woningen zo goedkoop mogelijk te bouwen. Maar omdat het wordt aanbesteed door particulieren zelf, vaak in concurrentie, wordt er ook uit de markt gehaald wat erin zit. Dus in dat opzicht verschillen de bouwkosten bij CPO-projecten niet werkelijk van regulier ontwikkelde projecten.

Ook de grondkosten verschillen niet wezenlijk. Als je puur naar de kosten kijkt, zit het verschil met name in de bijkomende kosten. Dat gaat dan met name om de afwezigheid van winst en risico, van een rendement, en de afwezigheid van algemene kosten. Dat zijn eigenlijk de opslagen die een professionele ontwikkelaar in rekening brengt om zijn bedrijfskosten te kunnen afdekken. Die zijn er niet bij particulier opdrachtgeverschap omdat je dat in eigen beheer doet.

De heer **Harmens**: Ik vind alleen het percentage van 20 dat u net noemde, als het alleen om de bijkomende kosten gaat en niet om de aanneemkosten, erg hoog.

De heer **Kastein**: Dan heb ik het niet goed gezegd. Een deel van het verschil van die 20 tot 30% wordt verklaard door een lagere kostprijs en een ander deel wordt verklaard door het feit dat mensen de woning tegen kostprijs kopen. Wanneer u als projectontwikkelaar naar de gemeente stapt en u bouwt 20 woningen, vraagt u vlak voordat u ze verkoopt aan een makelaar wat ze waard zijn op de markt en dan zet u ze voor dat bedrag in de krant, ongeacht wat ze gekost hebben. Wij gaan altijd van de kostprijs uit en wij stellen vast dat die standaard 20 tot 30% lager ligt dan de marktprijs. Dat is enigszins gechargeerd omdat bij ons de kostprijs ten opzichte van reguliere projecten nog iets lager ligt dan wanneer een professional die woning ontwikkelt. Dus laat in de praktijk dat verschil 15% zijn; het restant wordt verklaard door iets efficiënter werken, omdat er sprake is van zelfwerkzaamheid.

De heer **Groot**: Komt het ook voor dat er woningen worden ontwikkeld die vrij snel worden doorverkocht waarbij de winst wordt genomen?

De heer **Kastein**: Dat komt inderdaad wel eens voor. Feitelijk is dat een ongewenst effect bij projecten. Er zijn mensen die meelopen in zo'n project, relatief weinig doen om dat resultaat te bereiken en daar al van het begin af aan in zitten met het idee om de woning nog voordat die gerealiseerd is door te verkopen. Door die discussie vroegtijdig te voeren in een groep kun je bijvoorbeeld afspreken dat er een zelfbewoningsplicht opgelegd wordt voor minimaal een jaar, zodat mensen die mogelijkheid niet hebben. Dat is ook een kwestie van zelfregulering. Soms zegt ook een gemeente, ondanks het feit dat er in de grondkosten niets gedaan is, dat zij wil dat dergelijke effecten vermeden worden. En terecht.

De heer **Walrecht**: Ik kan alleen maar bevestigen dat wij ook in onze praktijk vooral zien dat de pure kostenverschillen vooral in de ontwikkelkosten te vinden zijn. Wij komen gemiddeld uit op minder dan 10% ontwikkelkosten op een woningprijs. Als u dat aan de projectontwikkelaar vraagt, ligt dat veel en veel hoger. De heer Harmens weet daar misschien meer over.

De heer **Harmens**: Die bouwontwikkeling van 15% triggert mij ook. Ik vind het een erg hoog percentage. De ontwikkelaar van tegenwoordig verdient niks meer. Hij is blij dat hij zijn woning of zijn grond kwijtraakt. Dus ik zou wel graag geduid willen hebben waar die 15% in zit. De AK van een ontwikkelaar zijn misschien 2% of 3%. De winsten en risico's zijn er niet meer; hij is blij dat hij bouwt. Dus ik vraag me af waar dat vandaan komt.

De heer **Walrecht**: Het is ook niet helemaal mijn terrein; het is uw terrein. Het enige wat ik kan constateren is dat op het moment dat wij met een vereniging woningen ontwikkelen, onze ontwikkelkosten niet hoger komen dan 10% van de totale woningprijs. Dat is dan 10% van die lage vrij-op-naamprijs die ook de kostprijs is. Dat is precies hetzelfde. Ik weet natuurlijk wel hoe het zit. Mijnheer Harmens, u bent de enige ontwikkelaar hier aan tafel; dus ik spreek u nu heel persoonlijk aan. U als ontwikkelaar zou natuurlijk gek zijn om een woning in de markt te zetten onder de waarde. Als u dat doet, koopt iemand de woning en loopt ermee weg. Er werd net al gevraagd of er veel mensen zijn die zeggen: nou, ik cash en dat heb ik mooi verdiend. Onze ervaring is dat dit heel erg beperkt is, omdat mensen vervolgens toch weer een andere woning moeten kopen die weer die hoge marktwaarde heeft. De woning waaraan iemand meeontwikkeld heeft, is een woning waar hij al zijn wensen in heeft gestopt. Tenminste, als hij goed heeft meegedaan; als hij te weinig heeft meegedaan, krijgt hij een standaardwoning. Maar goed, als hij goed heeft meegedaan, krijgt hij een woning precies op maat. Als hij die zou verkopen voor de marktwaarde en hij moet voor dat bedrag vervolgens eenzelfde woning terugkopen, dan lukt dat niet. Dan kan hij alleen een standaardwoning kopen. Dus dat schiet niet op.

De heer **Kastein**: Ik denk dat de waarheid in het midden ligt. Ik begrijp de reactie van mijn linkerbuurman wel. In de huidige markt zijn de pure ontwikkelaars een beetje buitenspel komen te staan, want hun verdienmodel is de ontwikkeling zelf. Dat zet op dit moment niet zo veel zoden meer aan de dijk. De ontwikkelende bouwers zijn enorm aan het zoeken naar mogelijkheden om hun overhead zo laag mogelijk te houden om hun bouwproductie zeker te stellen. Ik hoorde in de vorige sessie het harmonica-model langskomen. Dat is hier heel erg van toepassing. Een tijdje geleden waren de AK nog rustig 11% bij de ontwikkelaars; inmiddels is die kennelijk 2%. Dus dat kon al eerder, maar toen was er geen incentive. Maar nu zijn de AK 2% en nu beginnen de modellen wat dichter bij elkaar

te komen. Het probleem van de ontwikkelende bouwers op dit moment is dat zij zo'n project nog steeds op risico moeten ontwikkelen en dat bij CPO de groep al aan de voorkant aanwezig is. In de loop van die 30 jaar is redelijk veel ervaring opgebouwd met hoe je dat op een handige manier doet.

De heer **Knops**: Vanuit de klant geredeneerd die meedoet aan zo'n project, zitten er alleen maar voordelen aan. Er is heel veel discussie over het bouwproces, het harmonicamodel, de faalkosten en de marges die ook in het verleden genomen zijn. Wat zou de schaduw kunnen zijn die CPO werpt op het reguliere bouwproces? Wat zou ervan geleerd kunnen worden? Feitelijk wil toch elke klant – of die nu in een CPO zit of niet – graag in een huis wonen waar hij enige invloed heeft op de kwaliteit, hoe het er allemaal uitziet, op de prijs, op transparantie. Kunt u daarop reflecteren?

De heer **Harmens**: Ik ben het helemaal met u eens. We moeten veel meer naar de klant kijken. Daar moet ook de ruimte voor gegeven worden, ook aan de professionals. Dat is nog wel eens lastig. Hoe organiseer je op een project, op een wijk wat iemand vindt van zo'n woning? Het wordt al veel meer de trend om samen met de klant te bekijken wat zijn wensen zijn via klantenpanels. De ontwikkelaar zoals wij net hebben beschreven, is er over een paar jaar niet meer. Gewoon een productontwikkelaar op de markt zetten met een verkoopfolder gaat over. Ik denk dat je over vijf à tien jaar aan de voorkant van het proces met de klant gaat bepalen hoe de woning eruit komt te zien. Het mooiste is dan natuurlijk dat die klant de woning uiteindelijk ook koopt. Dat gaat echt gebeuren. Daar ben ik van overtuigd.

De heer **Groot**: Waarom is dat niet veel eerder gebeurd?

De heer **Klaassen**: Ik kan er wel wat over zeggen. De Nederlandse geschiedenis van de volkshuisvesting laat zien dat wij altijd enorme schaarste hebben gehad. Die schaarste heeft ertoe geleid dat er geen urgentie was om te innoveren. In Amsterdam heette een woning «een gelukkie», of je hem nou kocht of huurde. Dat was de situatie waarin wij leefden in Nederland tot 2008. Dat is de hele kwestie. Tot die tijd kon je in Amsterdam gewoon een appartement verkopen voor zeven ton zonder buitenruimte.

De **voorzitter**: Wie heeft die schaarste overeind gehouden? U zegt het heel stellig.

De heer **Klaassen**: Daar kun je natuurlijk heel lang over filosoferen. Als je naar de geschiedenis van de volkshuisvesting kijkt, wordt heel vaak gezegd dat wij door onze overijverigheid in de volkshuisvesting en door de huishoudverdunding ook een vraag creëren. Dus er is altijd een enorme vraag naar woningen geweest in Nederland. Die vraag is deels ontstaan omdat wij zo ijverig waren met bouwen. Dat is geen waardeoordeel; dat is meer een constatering.

De heer **Harmens**: Dus daarom is die crisis absoluut niet zo gek. Ja, het is niet fijn om te zeggen, maar in dit soort periodes ga je wel kijken hoe je het anders moet doen. Dus ik hoop dat wij van deze periode leren en dat wij niet dezelfde patronen krijgen als de markt weer aantrekt. Jürgen zegt het al, wij hebben jaren gekend dat mensen voor de deur lagen om een woning te krijgen als wij een verkoopproject in de markt brachten. Dat

was misschien ook niet helemaal gezond, maar daar hebben wij met z'n allen wel in gezeten. Was dat maar een beetje weer zo, dan hadden we ten minste weer afzet. In een periode van luxe krijg je dit soort dingen. Ik hoop dat wij van deze periode leren dat wij de klant meer naar voren moeten halen en tijdens het proces erbij betrokken houden om hem uiteindelijk ook de woning te laten kopen.

De heer **Knops**: We gaan steeds meer met de klant in gesprek, maar daarvoor zit nog de planologische kant van de gemeente. In feite zou je al op dat moment met de klant in contact moeten komen. Dan gaat het over de locatie. Het gaat niet alleen om het huis, maar ook om de locatie. Bent u van mening dat gemeenten daar al voldoende op inspelen of is dit nog een redelijk onontgonnen terrein, om in bouwtermen te spreken?

De heer **Kastein**: U moet niet al te hoog gespannen verwachtingen hebben van gemeenten dat zij daar heel intensief met hun burgers mee aan de slag gaan. Ik denk dat de belangstelling voor dat soort stroperige processen bij burgers niet zo heel groot is.

De heer **Knops**: Nu doet u een aantal veronderstellingen, bijvoorbeeld dat er stroperigheid is. Ik had van u verwacht dat er een antwoord zou komen op de vraag wat nodig is om dit wel voor elkaar te krijgen. U bent het ermee eens dat de latente wens van de koper er is. Dus de vraag is: hoe trigger je die en hoe neem je vervolgens de hindernissen?

De heer **Kastein**: Dan begint het met een veel kortere doorlooptijd en heldere uitgangspunten vooraf over wat de gemeente wel en niet te bieden heeft. Ik denk dat er bij veel gemeenten weinig gevoel is. De gemeente kent de burger vooral als een lastige klant die inspraak wil hebben op plannen van de gemeente. Maar om op een meer proactieve manier met burgers over toekomstige plannen te praten, moeten de gemeenten duidelijke stellingen innemen over een aantal zaken waar zij dan vervolgens over in discussie willen en waarover je in een korte tijd met elkaar tot conclusies moet kunnen komen. Daardoor gaat het in veel van die processen mis, waardoor het ook bij goedwillende gemeenten soms niet van de grond komt.

De heer **Walrecht**: Het gaat ook regelmatig goed. In toenemende mate zijn er gemeenten die locaties aanwijzen en ter beschikking stellen voor dergelijke initiatieven. Behalve dat wij groepen mensen steunen om een eigen woningbouwproject te ontwikkelen, ondersteunen wij ook veel gemeenten en corporaties om een dergelijk project van de grond te krijgen. Dan is inderdaad de boodschap, die Marcel Kastein ook gaf, dat de randvoorwaarden aan de voorkant helder en duidelijk moeten zijn. Anders bestaat het gevaar dat de consument, die het gevoel kan krijgen dat het jaren gaat duren, afhaakt. Op het moment dat de randvoorwaarden helder en duidelijk zijn en de locatie wordt uitgegeven, is het mooie dat de markt dan de vraag bepaalt. Op het moment dat die locatie ter beschikking gesteld wordt, komen daar mensen op af die daar aan de gang willen. Dan ben je aan de gang en anders niet. Dat lijkt mij een heel goed principe. Waarom zou je woningen ontwikkelen op een locatie waar niemand wil wonen of bouwen? Dat deden we een jaar of vijf terug wel: woningen ontwikkelen op plekken waar misschien niemand wilde bouwen, maar waar mensen toch maar gingen wonen omdat er zo'n schaarste was. Dat is natuurlijk ook gelijk weer de dood in de pot voor die nieuwe buurt. Dat grijpt allemaal in elkaar. Wij pleiten er ook voor om het gewoon maar te proberen. Uiteindelijk investeer je heel weinig aan de

voorkant om een dergelijk project van start te krijgen. Het is gewoon een kwestie van één of twee wervingsavonden organiseren en kijken of daar mensen op afkomen.

Mevrouw **De Boer**: Zou je ook kunnen constateren dat er weinig CPO van de grond is gekomen? Politiek wil men het wel. De gemeenten lijken wat onwillig in dezen. Je zou kunnen zeggen dat ontwikkelaars eigenlijk niets aan CPO's hebben omdat zij daar niets aan verdienen. Al die gemeenten hebben ook te weinig grond in de markt gezet, waardoor je zou kunnen variëren. Kost het de gemeente meer tijd en energie, bijvoorbeeld omdat je elke individuele bouwaanvraag moet beoordelen of is het de gehele bouwkolom die er minder aan verdient, die een heel sterke macht is in de bouwmarkt van woningen?

De heer **Walrecht**: Dat de bouwkolom een heel sterke macht is, is natuurlijk een waarheid als een koe, maar er zijn een paar vooronderstellingen die ik wil bestrijden. Het is absoluut niet zo dat het langer duurt en ook niet dat er voor elke woning een aparte bouwaanvraag wordt gedaan. Een CPO-vereniging vraagt in één keer een bouwvergunning aan, besteedt in één keer aan en heeft dus één bouwproject te bouwen dat in één keer gebouwd wordt op één bouwplaats. In dat opzicht kun je juist een vergelijking maken met de projectontwikkeling. Er wordt gewoon een project ontwikkeld dat in één keer wordt gebouwd, met één aannemer. Het is ook niet zo dat er partijen zijn die daar minder aan verdienen. Een aannemer heeft daar een volledige bouwklus aan. Een architect verdient over het algemeen beter bij onze projecten dan aan een regulier project, weet ik van architecten. Constructeurs en alle beroepsgroepen in de bouw verdienen gewoon hun boterham in een CPO-project, behalve de projectontwikkelaar. Dat geef ik toe.

Mevrouw **De Boer**: Behalve de ontwikkelaar. Zou je ook kunnen zeggen dat gemeenten minder leges kunnen innen, omdat het eindbedrag lager is en dat vaak een percentage is van de bouwkosten? Dat zou positief zijn; daar niet van.

De heer **Walrecht**: Nee, want de bouwkosten zijn ongeveer even hoog. Ter aanvulling op de vraag waar de kostenverschillen in zitten nog het volgende. Wij denken dat wij met de manier waarop wij de aanbestedingen inzetten met de CPO-groepen uiterst scherp uitkomen, ook ten opzichte van de reguliere markt. Legeskosten worden daar niet lager van.

De heer **Harmens**: Ik heb nog een aanvulling naar aanleiding van de vraag waarom de CPO's de laatste jaren pas zijn toegepast. Vijf jaar geleden nam een gemeente in één keer 100 kavels af in plaats van tien keer een CPO. Dan ging de gemeente ook liever met de ontwikkelaar praten, want de gemeente wist dat zij in één keer van haar grond af was met honderd woningen keer € 60.000 aan kavelprijs. Zo werken de mechanismen ook weer. Als de afzet er is, is dat gemakkelijker dan een CPO-traject. Nu moeten de gemeenten wel, want zij raken hun kavels nu niet meer kwijt. Daardoor is CPO nu zo populair, maar vijf jaar geleden was dat toch echt even anders.

De heer **Walrecht**: Nog even over de schaal. Het is natuurlijk niet zo dat elk CPO-project tien woningen bestrijkt.

De **voorzitter**: Nee, dat heeft de heer Harmens ook niet gezegd.

De heer **Walrecht**: Nee, maar ik wil even aangeven dat wij ook projecten van 94 woningen in één keer hebben gebouwd. Wij zijn op het moment bezig met herstructurering van een buurt en dan gaat het om 126 woningen. Die woningen worden bloksgewijs ontwikkeld met de bewoners samen. Overigens niet alleen kopers; zelfs huurders en kopers gezamenlijk in één blok.

De **voorzitter**: Het is goed dat u dat even heeft uitgekristalliseerd.

De heer **Klaassen**: Ik vraag mij af – en die vraag is voor ons deels nog onbeantwoord – of wij het bij CPO nu hebben over het boren of over het gat. Mensen die een boor kopen bij de GAMMA willen geen boor, die willen een gat in de muur maken of een schilderijtje ophangen. Met alle respect, het is natuurlijk de vraag wat het antwoord is als je aan consumenten voorlegt dat zij zelf invloed kunnen hebben op hun woning of op hun leven. Is er dan één antwoord of zijn er nog andere antwoorden. Dat is het bottom-opelement dat Lincubator anders wil organiseren. Wij willen kijken naar wat de behoefte is. Er is onderzoek gedaan vanuit de vrouwelijke invalshoek, omdat vrouwen veel meer invloed hebben op het wonen dan de mannen; dat is allemaal bewezen ...

De **voorzitter**: Stuurt u die onderzoeken ook even aan de commissie?

De heer **Klaassen**: Dat lijkt mij geen enkel probleem. Ik ben een heel interessante meneer tegengekomen die daar heel erg voor doorgeleerd heeft. Ik wil even een voorbeeld geven. Waarom moet er bijvoorbeeld een berging in een huis? Uit dat onderzoek blijkt dat een vrouw geen berging wil vanwege die berging; zij wil gewoon geen stress in huis. Daarom wil zij een berging. Dat is nu precies de vraag die illustratief is voor dit soort situaties, die je jezelf moet stellen, ook als overheid: is dit het antwoord als het om wonen gaat?

De **voorzitter**: Dat is duidelijk. U zegt gewoon: CPO is een middel en geen doel op zich.

Mevrouw **De Boer**: Zijn er nog meer methoden om naar het einddoel te komen behalve CPO?

De heer **Klaassen**: Als ik dat zou weten, kon ik nu met Lincubator stoppen. Daar gaan wij wel driftig naar op zoek. Wij denken bijvoorbeeld aan een woonbundel, net zoals met je telefoon. Je koopt een bundel en krijgt het huis erbij. Dat is met je telefoon ook zo. Je koopt allerlei faciliteiten en die telefoon krijg je erbij. Ik zeg niet dat we dit gaan doen, maar we gaan natuurlijk wel op zoek naar wat de behoefte is in plaats van wat het product is.

De **voorzitter**: Dat doet u ook omdat u in CPO beperkingen ziet. U hebt het een aantal keren genuanceerd. U zegt dat er misschien nog wel een betere manier is om de eindgebruiker meer invloed te geven op zijn huis.

De heer **Klaassen**: Nee, ik denk dat CPO hartstikke goed is. Daarnaast zijn er echter nog een heleboel andere varianten. Als ik twintigers vraag: wat wil je? Dan zeggen ze: ik wil een woonbundel. Een dertiger wil gewoon een huis kopen. Een mooie metafoor daarvoor is bijvoorbeeld Car2go in Amsterdam. Dat systeem is door Daimler ontwikkeld en daarmee kun je per minuut autorijden. Kennelijk zijn er mensen die dat willen, maar er zijn

ook mensen die liever een auto willen kopen. Wat mij betreft, is een cocktail van medicijnen nodig. CPO is daar eentje van.

De heer **Knops**: Net werd even benadrukt dat er in deze tijd ruimte komt voor CPO; «elk nadeel heb z'n voordeel». CPO is een soort verzamelnaam voor meerdere varianten. Wellicht komen er nog weer nieuwe varianten op. Mijnheer Harmens, u hebt heel veel contact met gemeenten gehad. Denkt u dat dit een onomkeerbaar proces is? Of gaan de gemeenten weer liever met u zaken doen als de woningmarkt weer aantrekt?

De heer **Harmens**: Mensen zijn in de regel natuurlijk lui. Als het makkelijk kan en de markt trekt aan, dan kan het zijn dat de dingen die wij hiervoor verzonnen hebben, weer los worden gelaten. Ik ben wel een beetje bang dat wanneer de huizenprijzen weer gaan stijgen en het weer gemakkelijker wordt, mensen zullen zeggen: dat CPO geloven wij nu wel, wij gaan weer voor de seriematige bouw, want dan maken wij tempo.

De heer **Knops**: Daar hoeft u als ontwikkelaar niet bang voor te zijn.

De heer **Harmens**: Uw vraag is eigenlijk of je daar een betere stad door krijgt. Wordt de markt daardoor beter? Ik denk dat wij met z'n allen moeten afspreken dat we de resultaten van de leerschool van de afgelopen jaren moeten vasthouden voor de toekomst. Voor het geld en de markt kunnen wij wel dingen bedenken, maar die hebben wij niet in de hand. Als het geld of de markt de drijfveer is, dan zijn dingen niet te regelen, maar dan gaat het vanzelf. Dan kun je wel bedenken dat de consument alles prachtig aan de voorkant geregeld wil hebben, maar als die woningen toch wel worden verkocht, dan gaan andere mechanismen werken. Laten wij proberen om dat niet te doen, meer kan ik er niet van zeggen.

De **voorzitter**: Dat is een aardig uitgangspunt. Wat is de reactie van de heer Walrecht?

De heer **Walrecht**: Ik wil graag een ander geluid laten horen. Ik denk niet dat de bewoner van nature lui is.

De heer **Harmens**: Ik had het over de gemeente en de ontwikkelaar. De bewoner is niet lui. Dat hoort u mij niet zeggen.

De heer **Walrecht**: Eigenlijk is de vraag of het weer teruggaat naar de oude situatie. Ik denk het niet. De burger is in toenemende mate op zoek naar zelfbeschikking en die vindt hij op deze manier. Ik denk aan de markt voor senioren. Binnenkort zijn er meer senioren dan andere mensen in dit land en voor die groep is maar verrekke weinig geregeld. Het is haast logisch dat die mensen daar zelf in zullen moeten voorzien. Het zijn ook allemaal babyboomers. Zij zullen zelf aan de gang moeten om qua wonen in hun oude dag te voorzien. Methoden zoals CPO zijn erg geschikt om mensen bij elkaar te brengen om samen na te denken over de vraag hoe zij op een goede en leuke manier oud willen worden. Dat is een uitvloeisel daarvan. In het algemeen denk ik dat het nooit meer zo zal worden als vroeger. Vanmiddag is aan deze tafel van alle kanten onderbouwd dat de projectontwikkeling niet meer zal terugkeren. Mensen zullen meer aan het roer willen staan.

De **voorzitter**: We gaan naar de minivraag van de heer Knops en daarna de laatste vraag van de heer Groot.

De heer **Knops**: Even een feitelijke vraag voor mijn begrip. CPO associeer ik met starters op de woningmarkt. Nu hoor ik iets anders. Zijn er veel ouderen die CPO willen? Doen ouderen gezamenlijk een project?

De heer **Walrecht**: Wij hebben een zusterorganisatie die zich specifiek bezighoudt met het organiseren van die groep senioren: Kilimanjaro. Die organisatie functioneert inmiddels in meerdere steden. Zij houdt zich bezig met de opzet van groepen die na gaan denken over de vraag hoe zij met hun oude dag om willen gaan. Dat willen zij dan vertalen in wonen en alles wat daarbij komt kijken. Daar zijn wij steeds meer mee bezig. Hetzelfde geldt voor mensen die duurzaam willen bouwen en wonen. Ook daar is er de steeds dringender wens om zulke projecten mogelijk te maken. Die wens mag ook wel door de overheid gestimuleerd worden. Het is natuurlijk van de zotte dat het door de AFM aan banken verboden is om hetgeen je overhoudt aan maandlasten door de bouw van een nulenergiewoning, in die woning te investeren. Het is een aanbeveling aan de commissie om dat te veranderen.

De **voorzitter**: De laatste vraag is van de heer Groot. Daar mag u alle vier op antwoorden en dan ook een soort slotakkoord geven. Daarna ronden wij af.

De heer **Groot**: Ik weet niet of mijn vraag zich daarvoor leent, want het is een heel korte vraag. In Almere hebben we gezien, dat het particulier opdrachtgeverschap goedkoper kan zijn, maar dat betrokkenen die ruimte opvullen door meer kwaliteit. Alle betrokkenen kwamen daardoor weer aan hun maximale leencapaciteit. Is dat ook uw ervaring? Zoeken mensen altijd hun maximale leencapaciteit om zo veel mogelijk woningen te kunnen realiseren? Of wordt de ruimte ook wel aangewend voor een financiële buffer?

De heer **Walrecht**: Ja en nee. We zien dat we ramingen maken in onze projecten die pas definitief tot een prijs leiden op het moment dat de aannemer zijn prijs voor het project heeft gegeven. Mensen vullen altijd het budget waar zij rekening mee hebben gehouden. Vaak komt een aanbesteding lager uit. De architect die verantwoordelijk is voor de ramingen houdt een zekere marge aan. Hij wil er niet op afgerekend worden dat zijn raming te laag is. Die ruimte wordt eigenlijk altijd opgevuld door extra kwaliteit. Tegelijkertijd blijven mensen wel altijd binnen hun budget. Dat is ook heel logisch. Wij peilen aan de voorkant wat mensen kunnen besteden. Dan wordt het een heilige opdracht om daar binnen te blijven. Anders valt de koper af omdat hij zijn deelname aan het project niet kan betalen.

De heer **Klaassen**: Ik heb in ieder geval in Amsterdam ervaring met CPO-projecten. Die zullen ongetwijfeld anders zijn gegaan. De vrijopnaamprijzen per vierkante meter kwamen vergelijkbaar uit met de markt. Het surplus voor consument was dat zij invloed hadden op hun woning. In een bestaand gebouw konden zij meerdere woningen koppelen. Ze konden er drie, twee of een kopen om het geheel vervolgens op maat te maken. Ik hoop dat mensen tot wat meer realisme komen en niet de hele tijd tot de top gaan met hun financiering. Dat is eigenlijk meer een wens. Ik heb nog een slotakkoord. Ik denk dat het heel belangrijk is om ideeën van onderop te laten ontstaan. ASML in Eindhoven bedenkt niet alles zelf. Dit bedrijf gooit alles open met zijn onderaannemers en toeleveranciers. Zo ontstaan de modellen. Ik blijf ervan overtuigd dat dat is wat wij in de toekomst nodig hebben. We zijn geen crisis aan het bestrijden, want wij

zitten in een shift. Wat wij hadden komt niet meer terug. Wij waren verslaafd aan inflatie en nieuwbouw. Voorlopig is dat allemaal over. Dat is mijn inschatting.

De **voorzitter**: Dat is nog eens een slotakkoord.

De heer **Kastein**: Ik heb er ook een, maar die doe ik schriftelijk want daarmee geef ik antwoord op een niet gestelde vraag. Ik ga ook nog even in op de vraag van de heer Groot. Bij CPO-projecten zie je dat door particulieren in de aanloop naar de realisatie van het project uit eigen middelen een voorinvestering moet worden gedaan. Die kan ergens tussen de € 5000 en € 15.000 liggen. Dat is voor de kosten van de architect, leges, adviseurs et cetera. Die kosten moeten zij opbrengen voordat zij een hypotheek hebben kunnen regelen. Dat geld komt aan het eind van het proces vrij. Op het moment dat de woning wordt opgeleverd, lenen betrokkenen 100% van de stichtingskosten. Het eigen geld dat zij erin hebben gestopt, komt dan vrij. Zij kunnen dat besteden aan de inrichting, verhuiskosten, tuininrichting en dergelijke. Mensen die zo'n proces ingaan, hebben al automatisch eigen middelen ingebracht. Dat gebeurt niet aan het eind bij de financiering, maar in de startfase. Mijn indruk is dat mensen die zelf ontwikkelen de neiging hebben om het budget dat zij menen te hebben en dat zij via hun bank beschikbaar hebben gekregen, graag voor het grootste deel willen investeren in de kwaliteit van hun woning. Zij pakken de kans om de wensen te verwezenlijken waarvan zij in eerste instantie dachten dat die niet mogelijk waren. Dat is mijn indruk.

De **voorzitter**: Eerst de heer Harmens en dan nog een laatste vraag voor mevrouw De Boer.

De heer **Harmens**: Qua financiering en CPO heb ik minder ervaring, dus daar ga ik niet direct op in. De financiering van kopers is heel lastig, welk project je ook tegenkomt. Het is heel lastig om woningen te kunnen verkopen met de financiering. Dat is in alle gevallen zo. In deze discussie hebben wij het veel over kopen en goedkoper bouwen gehad, maar ik mis het aspect dat de markt om te kopen niet meer zo populair is. De huurmarkt is ontzettend populair, zeker bij de groep van 25 tot 30 jaar. Die mensen kunnen niet kopen, kunnen ook niet sociaal wonen. Zij moeten op zoek naar een middeldure huurwoning. De trend voor de komende jaren is dat dit steeds meer gebeurt. Wij hebben het hier niet specifiek over gehad, maar ik wil de commissie wel meegeven: probeer de particuliere beleggers en de pensioenfondsen de ruimte te geven om die bouw weer aan de gang te krijgen. Juist in de middeldure huur is de vraag naar goede woningen enorm. Dat wil ik als laatste punt meegeven.

De **voorzitter**: Ter geruststelling aan uw kant: wij hebben het in eerdere sessies letterlijk gehad over de private huurmarkt als ventiel voor de woningmarkt. Dus dat sluit goed aan bij wat u hebt gezegd. Mevrouw De Boer heeft nog een laatste vraag.

Mevrouw **De Boer**: Ik heb een vraag aan de heer Walrecht. De vraag naar woningen, in het bijzonder misschien de vraag naar huurwoningen – misschien ook onder CPO – gaat weer toenemen. Om klaar te zijn voor de toekomst zou je meer bouwlocaties in de markt moeten zetten. Daar zit een zekere spanning, omdat aan de andere kant gemeenten onderling concurreren en er regionale regie komt op het feit dat bouwlocaties moeten worden teruggedrongen. Waar zou u voor kiezen als het gaat om

de consument op de woningmarkt? Is het verstandig om alvast meer bouwlocaties klaar te stomen, zodat de consument straks wat te kiezen heeft of zegt u dat er juist minder bouwlocaties moeten komen voor de woningmarkt, niet uit het oogpunt van CPO?

De heer **Walrecht**: Ik ga er niet veel over zeggen. Op uw vraag of CPO ook voor huurwoningen kan, is het antwoord ja. Dat kan heel goed. In Tilburg zijn wij in Jeruzalem met woningcorporatie Tiwos een hele flat aan het slopen en aan het herbouwen, waarbij de huurders aan het roer mogen zitten. Dat is een soort gedelegeerd opdrachtgeverschap. Dat kan heel goed. Maar locaties klaarzetten, vind ik een vraag aan gemeenten. Ik kan alleen maar zeggen dat zij, als zij locaties klaarzetten, dat goed moeten doen met de randvoorwaarden aan de voorkant, zoals wij eerder besproken hebben. Het is heel belangrijk dat je aangeeft wat mensen krijgen voor hun geld, zodat zij ook een keuze kunnen maken. Als het heel lang vaag blijft, lopen mensen een hele tijd mee en houden zij er op een gegeven moment alsnog mee op, want dan wordt het nooit duidelijk.

De **voorzitter**: Dank u wel. Dit is het einde van een intensieve en leerzame dag. Ik dank de vier gasten zeer voor hun komst en hun zeer nuttige bijdrage. Wij hebben het gehad over andere en goedkopere manieren van bouwen. Wij hebben het vooral gehad over varianten op collectief particulier opdrachtgeverschap, waarbij het verschil tussen de kostprijs en de marktwaarde nadrukkelijk naar voren is gekomen. Wat gebeurt er met dat geld? Dat geld gaat voor een groot deel naar de mensen die de rol van de ontwikkelaar overnemen. Wij hebben het gehad over het spanningsveld met de grond. Gaat de gemeente de grond afromen of kunnen we dat in de toekomst nu juist voorkomen? U hebt alle vier gewezen op de voordelen van de situatie waar wij na 2008 in terecht zijn gekomen, zowel waar het gaat over minder concurrenten tussen al die dominante spelers als de manier waarop gemeenten meer gedwongen worden om mee te denken over andere modellen om hun grond alsnog kwijt te kunnen raken. In die zin is er ruimte gecreëerd voor nieuwe modellen. Of dat weer terugkomt, is niet zeker. De een zegt dat er sprake is van een shift; de ander zegt dat de kans bestaat dat gemeenten lui zijn en toch weer kiezen voor in één keer 100, 4 keer 200 of 1000 woningen. Wij moeten afwachten hoe dat gaat lopen. Wij hebben met uw bijdragen deze serie rondetafelgesprekken goed afgerond. Met deze kennis kunnen wij vol vertrouwen beginnen aan het schrijven van het rapport dat begin april wordt opgeleverd. Daar hebt u een nuttige en waardevolle bijdrage aan geleverd. Daar wil ik u voor danken. Ik dank de commissie voor het van 10.00 uur tot 18.00 uur zeer geïnspireerde volhouden van deze zittingen na een lange week in de Tweede Kamer en ik vind dat wij het weekend verdiend hebben.

Sluiting 18.00 uur.