

**Scief Houben, directievoorzitter Blauwhoed:
Risico's woningmarkt maken extra kwaliteitsslag nodig**



De neergang op de huizenmarkt lijkt van west naar oost over de wereld te trekken, De VS waren het eerst aan de beurt, nu ook Engeland. Dreigt dat nu ook voor Nederland? Scief Houben, met Eurowoningen binnen Blauwhoed een grote speler op de woningmarkt, heeft daar duidelijk over nagedacht, zoals blijkt uit zijn antwoord: "Ik zie daar voornamelijk geen aanleiding toe, want er is nog steeds sprake van een gezonde woningmarkt en krapte in de markt voor goede woonproducten. Wel kan je stellen dat de risico's in de woningmarkt toenemen, maar gezien de aanwezige krapte zal de woningmarkt deze risico's kunnen opvangen. Het is echter niet goed voorspellen hoe die precies in de markt zullen

Risico's worden ook groter

Hij benoemt de risico's als volgt: "De rente-ontwikkeling is een groter risico dan de afgelopen jaren, ook omdat de banken hun risico-opslag op kredieten verhogen en strengere normen hanteren. Vooral voor starters wordt het daardoor nog moeilijker een huis te kopen. En dan kan er wel krapte zijn, maar als mensen niet kunnen kopen verdampmt de krapte. De woningmarkt wordt dan steeds meer een insidersmarkt, waarin alleen mensen kunnen kopen die al in een eigen huis wonen."

Houben kijkt ook met enige zorg naar de conjunctuurontwikkeling: "Ik kan niet met 100% zekerheid zeggen of de credit crunch in Amerika niet ook hier een tikje aan de conjunctuur zal geven. Ik zeg niet dat ik dit verwacht, maar de risico's nemen op zichzelf wél toe."

Houben benoemt nog enkele andere risico's: "De beperking van aftrek van hypotheekrente blijft toch boven de markt hangen. Op zichzelf ben ik daar trouwens een voorstander van. Maar je weet niet wat de effecten daarvan zullen zijn op de korte termijn. En ergens de komende jaren zal dat spelen. Dichterbij is er de btw-verhoging per 1 januari 2009 die eraan zit te komen. Dat zet de marges in de woningbouw scherper, en dat komt bovenop de bouwkostenontwikkeling die het afgelopen jaar zwaar heeft gewogen. Op zichzelf vergroot dat overigens weer de krapte in de markt, omdat daardoor minder wordt geproduceerd."

Grondprijs lager

"Als dit alles toch zal leiden tot een dipje in de markt," concludeert Houben, "dan verwacht ik dat dit zal landen in de grondwaarde. Die moet dan omlaag. In de bouwrijzen zal het niet gevonden worden, ten aanzien van de rendementseisen die ontwikkelaars stellen, vind ik dat er al behoorlijk wat water bij de wijn is gedaan. Dan blijft er maar één zaak over waar je echt kunt reduceren, dat is de grondprijs."

Gemeenten staan er niet om bekend voorop te lopen met grondprijsreducties, Integendeel, de grondprijzen zijn de laatste decennia veel sterker gestegen dan de bouwkosten. Is het wel realistisch om dat van gemeenten te verwachten? Houben: "We zien nu nog bij ontwikkelaars een enorme eagerness in de acquisitie van projecten, En zolang de markt het accepteert zullen de grondprijzen inderdaad hoog blijven. Maar zodra dat hapert krijgen we daar een probleem. Ook voor gemeenten is het dan een simpele afweging: prijzen verlagen of de grond wordt niet meer verkocht, waardoor de productie weer omlaag gaat ..."

Sommige deelmarkten kwetsbaar

Als er zoveel risico's zijn, kun je dan nog wel vertrouwen hebben in de woningmarkt? Houben is stellig: "De woningmarkt is gemiddeld genomen nog heel gezond en kan heel wat risico's absorberen. Maar je moet daarbij wél kijken naar de regio en het woningtype. In het algemeen zullen appartementen eerder een tik oplopen dan grondgebonden woningen. En afstemming van de woning op de behoefte, de kwaliteit van het product, zal steeds belangrijker worden. De dertien in een dozijn woningen zullen het eerder moeilijk krijgen."

"Bovendien steunt Blauwhoed Eurowoningen op een aantal sterke pijlers," betoogt Houben. "We hebben bijvoorbeeld bewezen dat we een sterke conceptuele kracht hebben, heel goed zijn in het optimaliseren van een project en in termen van marktkennis en productontwikkeling voorop lopen. We zijn door de jaren heen ook toonzettend geweest in het vermarkten van gebieden. Terwijl Almere bijvoorbeeld bepaald geen appartementenstad is, waren we de eerste die daar met succes 900 appartementen hebben neer gezet. In Almere waren we eveneens de eerste die daar woningen van zes ton en meer durfden te bouwen. Een ander voorbeeld: in Den Haag zijn er maar weinig partijen die koopwoningen durven neer te zetten van 3 tot 4 ton in de

herstructurering. Corporaties bouwen tot 2,5 ton. In de Rivierenbuurt daar hebben we een dergelijk ambitieus koopprogramma dat net opgeleverd en verkocht, zelfs enkele woningen van zes ton.”

Noviteiten in Eurowoningenlabel

” Minder opvallend, maar zeer belangrijk is ook dat we een zeer sterk procesmanagement hebben, het traject van ontwikkelen tot en met beheren heel goed in de vingers hebben. En dat we sterk zijn in Financial engineering en risicobeheersing. Maar onze grootste kracht is denk ik wel het Eurowoningenlabel. Dat is nu al een kwaliteitslabel, maar wordt steeds consumentgericht door nieuwe dingen die we aan het label toevoegen. Wij doen ook wat anderen doen met zaken als keurmerken, eco en milieu, maar daarnaast kunnen mensen die bij ons een woning kopen daar allerlei aan de woning gerelateerde producten en diensten bij afnemen, bijvoorbeeld onderhoud dat je voor een bescheiden maandelijks bedrag kunt afkopen voor 10, 20 of zelfs 30 jaar. En als de buurman meedoet wordt het nog goedkoper. En de waarde-ontwikkeling van de woningen is dan ook beter gewaarborgd. We zijn dit product nog aan het uitrollen, maar waar we het al doen wordt er veel gebruik van gemaakt! Andere woninggerelateerde producten kunnen in de sfeer van domotica of zorgprocessen liggen, maar het kan ook een mooiere keuken of tuinaanleg zijn.”

Houden geeft een ander voorbeeld: “Op gebiedsniveau willen we ook meerwaarde meegeven. Al sinds 1970 hebben we daar ervaring mee. Bijvoorbeeld in Leusden waarin we een wijk (park Roozendaal, met gemeenschappelijk zwembad en allerlei andere voorzieningen en beheerconcepten hebben neer gezet. Begin deze eeuw werd deze wijk nog als het meest kindvriendelijke van heel Nederland uitgeroepen. Dat hebben we op meer plekken gedaan, maar nooit structureel uitgerold. Maar met de terugtrekkende overheid die steeds minder doet in het openbaar gebied wordt het steeds belangrijker dat wij die taak overnemen en verantwoordelijkheid voor het openbaar gebied nemen.”

“Ook op (internet)community-niveau willen we meer doen,” vervolgt Houden. “meer partijen doen dat nu ook al in de ontwikkelingsfase, maar wij willen dat doortrekken naar de beheerfase. Het moet de marktplaats worden van een wijk. Of het nu voor een oppas is, een tweedehands artikel, de behoefte aan know how op een bepaald gebied, voor al dat soort zaken moet het vanzelfsprekend zijn de communitysite op te gaan. Met die community doorbreek je structureel ook de anonimiteit.”

“Als je dat allemaal goed doet, dingen als onderhoud goed regelen, het gebied versterken, een community opzetten, bovenop de kwaliteit van het product zelf, dan is de waarde-ontwikkeling van de woningen sterker. Maar behalve dit voordeel willen we ook een concreet direct voordeel realiseren via de maandlasten,” aldus Houben. “want als al die zaken gebeuren gaan we naar de hypotheekbank en vragen een risico-afslag op de rente met een aantal basispunten, omdat de bank minder risico loopt met een Eurowoning als onderpand.”

Wim van der Kleijn