

Onderzoek naar financierings- en organisatieconstructies voor adaptief vastgoed (fragment)

Door Anne Seghers (Studio Papaver) & Iris Schutten (Studio Iris Schutten)

Deze studie* naar nieuwe financierings- en organisatiemodellen voor bestaande sociale woningbouw werd gedaan binnen een bredere studie: H-LAB, ontwikkelen vanuit en voorbij de tussentijd. H-LAB is een architectonisch experiment en cultureel programma in Heesterveld. Op een concrete en *hands-on* manier wordt onderzocht hoe de tussentijd kan worden benut voor nieuwe vormen van stedelijke ontwikkeling. Voor dit onderzoek naar nieuwe condities zijn 10 experts die allemaal vanuit een andere discipline en functie raakvlakken en ervaring hebben met dit thema uitgenodigd in H-LAB en geïnterviewd. Tevens zijn 10 voorbeeldprojecten gezocht die als inspirerend en overtuigend voorbeeld kunnen dienen dat de beschreven modellen werken.

ROELOF BALK

Zelfstandig adviseur publiek-private investeringen, SlimmeVos.nl



interview, H-LAB 4 juli 2012

Roelof heeft een achtergrond in de publiek-private financiering van gebiedsontwikkelingen. Bij het Ministerie voor Financiën heeft hij zich onder andere op macroniveau bezig gehouden met de vraag hoe je met de financiering van maatschappelijke belangen en projecten kunt omgaan. Dit uitte zich bijvoorbeeld in de ontwikkeling van een waarborgfonds voor sociale woningbouw en een waarborgfonds voor ziekenhuisfinanciering. Gaandeweg is hij steeds meer naar de uitvoeringskant opgeschoven, meer naar de praktijk toe. Later is hij werkzaam geweest als directeur van het Nationaal Groenfonds. Dit fonds financiert natuur- en landschapsprojecten, waar financierings- en beheeraspecten ook veelvuldig aan bod komen. Vanuit het groenfonds is hij ook betrokken bij Fondsenbeheer Nederland, dat ondergebracht is bij Rabo Vastgoed. Deze club beheert een aantal maatschappelijke fondsen die als financier optreedt met een combinatie van overheidsgeld en privaat geld. Voorbeelden van fondsen die hierbij aangesloten zijn, zijn het Nationaal Restauratiefonds, SVn, BOEi en natuurlijk het Nationaal Groenfonds. Hij is tevens directeur geweest van de Werkmaatschappij Markermeer-IJmeer, die per 1 januari 2013 is afgerond. Nu werkt hij voor Stichting Cultuur-Ondernemen aan het opzetten van regionale fondsen voor kunstenaars en culturele instellingen.

▫ *Stichting Cultuur en Ondernemen houdt zich bezig met het ondernemend maken van kunstenaars en culturele instellingen. Ook zoeken zij naar manieren om de denkkraft van creatieven in te zetten bij processen waar je dat normaal niet direct verwacht. Deze stichting bemiddelt daar in.*

▫ *De Ooijpolder (Arnhem/Ubbergen) is een voorbeeld van waar ze ver zijn met het werken met gebiedsfondsen.*

<http://www.nationaalgroenfonds.nl/reiswijzerlandschapsfondsen/Introductie/Opzetten%20landschapsfondsen/Paginas/Ooijpolder-Groesbeek.aspx>

“Ik geloof heel erg in het tijdelijk invulling geven aan iets, ook vanuit de financieringshoek. Bij financiering denken mensen altijd aan geld. Maar eigenlijk is geld het laatste waaraan je moet denken. Het gaat veel meer om waardeontwikkeling. En dan is het de vraag, voor wie levert het waarde op en hoe vertaalt zich dat door? Het feit dat je hier in Heesterveld niet alleen een waarde voor de bewoners toevoegt, maar ook een culturele waarde toevoegt, maakt dat mensen anders naar het blok en het gebied gaan kijken. Ook de eigenaar. De financiering van vastgoed, wijken en gebieden is heel vaak gevangene van allerlei rekenmethodes, criteria en waarderingsmanieren. De gebruikelijke waarderingsmethoden zijn modelmatige baseringen op hoe het in het verleden geweest is die naar de toekomst worden vertaald. En deze modellen lopen vast wanneer die voorspellingen niet meer uitkomen. De werkelijkheid, het nu, is veel belangrijker. De functionaliteit van een gebied, wijk of complex is uiteindelijk bepalend voor wat mensen er voor over hebben om er in te wonen of te werken.”

“Beheer is er doorgaans op gericht om de kwaliteit van het vastgoed op peil te houden, geredeneerd vanuit de staat van hoe het in het begin was. Dan denk je niet vanuit het gebruik, maar vanuit een bepaalde toestand. Dat is niet dynamisch. De creativiteit en het elan zit op dit moment meestal alleen in de ontwikkelfase, in de investeringsfase. Die creativiteit kom je te weinig tegen in de beheerfase. Als je ontwikkelen en beheer veel meer bij elkaar gaat brengen, dan creëer je over een langere periode veel meer continuïteit en dynamiek in de gebruikswaarde van een gebied, gebouw of plek.”

“Maar hoe breng je ontwikkelen en beheer bij elkaar, hoe breng je dat verder? Dat zit hem voor een deel toch in het laten zien dat het kan werken. Dit moet je dan met name laten zien aan degenen die aan de knoppen zitten bij de ontwikkeling, dus aan de eigenaren, de regelgevers of de bestemmingsplanbepalers.”

“Er zijn varianten waarbij bij de ontwikkeling een deel van de investeringsbedragen in een fonds gezet wordt om een gebied ook te kunnen beheren. Dit betreft dan mengvormen tussen ontwikkelen en beheer. Maar ook omgekeerd, om beheerbudgetten in te zetten voor kleinschalig ontwikkelen. Zo zijn er agrarische gebieden waar je voor kleinschalige verbeteringen aan het gebied, bijvoorbeeld wandelpaden of hagen aanbrengen om de biodiversiteit sterk te houden, een soort beheervergoeding geeft aan een boer of een landeigenaar op voorwaarde dat hij dan ook die investering doet. Daar lopen ontwikkeling en beheer al gauw door elkaar heen. Daar wordt toch een soort plan gemaakt vanuit de gebiedskarakteristieken en dan kunnen zowel overheden als private partijen – van een club boeren tot een regionale vestiging van de melkunie – aanhaken.”

“Als je met De Modelwoning de huidige geldstromen in beeld gaat brengen, ga je toe redeneren naar bestaande geldbronnen. Vertrek van de kracht van je plan en laat zien dat je waarde toevoegt en zoek naar partijen met hetzelfde belang, dan komen er nieuwe of andere geldstromen in beeld. Dus breng de waardecreatie van je plan in beeld en illustreer wat je daarvoor nodig hebt en hoe je de dynamiek van het gebied daarvoor kan benutten. En neem uiteraard ook de ‘zachte waarden’ mee, zoals de reputatie van een gebied of het vertrouwen dat mensen in een gebied hebben.”

“Het ‘eindbeelddenken’ zoals dat veelal in gebiedsontwikkelingen genoemd wordt is eigenlijk niet van toepassing op het landelijk gebied. Daar gaat het veel meer over het ‘terugbrengdenken’; mensen willen een landschap houden zoals het al jaren is. De grootste waarde zit hem in het faciliteren van de dynamiek die in zo’n landschap zit en het gebruik van het landschap.”

“Bij financieren moet je niet te snel aan geld denken, maar aan waardetoevoeging en gebruik.”

“Bij zo’n mengvorm van ontwikkelen en beheer in een landschap, ga je vanuit het gebied op zoek naar de partners in het gebied. Een aantal zal niet mee willen doen, maar anderen zullen wel geïnteresseerd zijn. Om wat voor reden dan ook; omdat ze er al drie generaties zitten of omdat het aantrekkelijker wordt voor recreatie. Zo zou dat met een woningcorporatie ook kunnen. Er zijn nu ook corporaties waar van alles mis is gegaan, dus die willen mogelijk best bijdragen om weer in contact met hun huurders te komen en om in een positiever daglicht te komen. Dan verzinnen ze er zelf wel een potje bij.”

“In het landelijk gebied wordt gewerkt met ‘gebiedsfondsen’. Daar wordt geld in verzameld van overheden en niet-overheden. Vaak begint dit vanuit het enthousiasme voor een bepaald idee van één partij of persoon die

vervolgens enthousiasme bij andere partijen in de streek weet te beroeren. Vervolgens zijn er partijen die een groot belang hebben in zo'n gebied of streek, waardoor ze bereid zijn om financieel bij te dragen. En dan kan je vervolgens overheden zover krijgen om te co-financieren. Dan worden die middelen aan elkaar geknoopt en dat geeft financiële dekking om beheersovereenkomsten te sluiten met een langere looptijd, bijvoorbeeld twintig jaar. In zo'n beheersovereenkomst staan bijvoorbeeld verplichtingen voor een boer om bepaalde landschappelijke ingrepen te doen op zijn grond, waar hij een langjarige vergoeding voor terug krijgt."

"Financiers van vastgoed kijken altijd naar hoe groot de kans is dat het lukt iets goeds tot stand te brengen, en hoeveel interesse er dan voor is van kopers, huurders en gebruikers. Als jij kan laten zien dat er in de ontwikkelfase al belangstelling voor is en wat het oplevert, dat vergroot de haalbaarheid voor het voortzetten van het initiatief enorm. Zeker als je ook laat zien dat er al een groep geïnteresseerden is. Dat verlaagt het risico dat de ontwikkeling mislukt zeer. Wat ook belangrijk is, is dat je het project in een fasering kunt opbouwen. Dus dat je niet in één keer zegt: de projectkosten zijn drie miljoen euro. Maar dat je meer denkt in termen van een cashflow-planning, waarbij de inkomsten die gedurende de looptijd gegenereerd worden, ingezet kunnen worden voor het project. Dan zijn de investeringen kleinschaliger en krijg je een meer organische ontwikkeling. Je realiseert tijdelijke baten, die tegelijkertijd ook het risico op een 'flop' aan de achterkant verkleinen."

* Het integrale onderzoeksverslag "Nieuwe Conditie" is op te vragen bij:

////////////////////////////////////



| Anne Seghers | 2e Daalsedijk 109 | 3551 EE | Utrecht |
| 0614348586 | info@anneseghers.nl | www.anneseghers.nl |