

Vastgoedontwikkeling in Nederland

Projectontwikkeling is het fundament van de vastgoedsector waarin nationaal miljarden euro's omgaan en die in hoog tempo professionaliseert. Des te opvallender is het gebrek aan betrouwbare informatie. Op basis van statistische bronnen en primair onderzoek wordt het economisch belang, een korte karakteristiek en een aantal trends geschetst.

Projectontwikkeling is een kapitaalintensieve business. Vooral het laatste decennium maakt ze serieus werk van professionalisering door te investeren in opleidingen, marktgegevens en belangenbehartiging. Paradoxaal genoeg laat de informatievoorziening over deze bedrijfsactiviteit te wensen over. Gegevens over grootheden als productie en werkgelegenheid zijn schaars. Dat geldt ook voor de financiële prestaties, de focus van ontwikkelingsbedrijven en de invloed van de bedrijfsomgeving daarop. Zo'n overduidelijk kennishiaat vraagt om onderzoek. Combinatie van primaire (interviews) en secundaire bronnen (statistiek, internetgegevens) maakt het mogelijk zowel het economisch belang als het brancheprofiel en vermoedelijke trends te schetsen.

Het economisch belang

Projectontwikkeling heeft een forse invloed op de ruimtelijke inrichting van Nederland. Ieder jaar komen er tienduizenden, door ontwikkelaars, nieuwgebouwde woningen bij en worden er honderdduizenden vierkante meters aan commercieel vastgoed toegevoegd. Projectontwikkelaars ontwikkelen veelal voor eigen rekening en risico projecten voor de markt. Daarbij zijn ze van de initiatiefase tot en met de ingebruikname van het vastgoed actief (Neprom 2000). Tot vastgoed wordt gerekend: alle gebouwen en de grond waar deze gebouwen op staan. In tegenstelling tot publicaties over het ontwikkelingsproces, is er weinig bekend over projectontwikkeling als economische activiteit. Het economisch belang van een bedrijfsactiviteit kan op verschillende manieren worden gemeten.

Een eerste methode is het relateren van de werkgelegenheid in de desbetreffende branche aan de totale werkgelegenheid van een land. Het CBS presenteert sinds begin jaren negentig ook werkgelegenheidscijfers van de branche Projectontwikkeling (SBI-code 7011) die valt binnen de sector Verhuur van en handel in onroerend goed. Doordat de wijze van dataverzameling tussentijds veranderd is, is het trekken van conclusies over langetermijntrends niet goed mogelijk. Daarom worden alleen de cijfers vanaf 2002 gepresenteerd. Tabel 1 laat zien dat er begin 2006 1950 projectontwikkelingsbedrijven actief waren, een aanmerkelijke groei sinds het eerste peiljaar (24 procent). Ook het aantal banen in die branche nam toe, namelijk van 4.800 in 2002 naar 5.800 in 2006. Relateert men de cijfers voor de branche 'projectontwikkeling' aan die voor de Nederlandse economie als geheel dan is projectontwikkeling een bescheiden werkverschaffer. Van alle Nederlandse bedrijven namen ontwikkelingsbedrijven in 2005 slechts 0,27 procent voor hun rekening, terwijl slechts 0,08 procent van de nationale werkgelegenheid in deze branche te vinden is. De cijfers van het CBS tonen verder aan dat 73 procent van de vastgoedontwikkelingsbedrijven geen personeel in loondienst heeft. Het kleinbedrijf domineert, want van de bedrijven met personeel in loondienst, heeft 72 procent een tot vijf werknemers. Maar vijf bedrijven hebben meer dan 100 werknemers in dienst. Ter vergelijking: van de bijna 15.000 bedrijven in de financiële dienstverlening hebben 125 bedrijven meer dan 100 werknemers in dienst. Procentueel is dat een factor drie hoger. De samenstelling van de werknemers is ook bijzonder. Al heet projectontwikkeling een bolwerk van mannen te zijn, 41 procent van de banen worden door vrouwen ingenomen, weliswaar lager dan de financiële dienstverlening (47 procent) maar fors hoger dan de bouwsector (acht procent)(Eurostat 2004). Gegevens over de scholingsgraad en opleidingsniveau ontbreken, waardoor de kwaliteit van de werkzamen onbelicht blijft.

tabel 1

Aantal bedrijven en aantal banen in de Nederlandse projectontwikkeling, 2002-2005

	Jan. 2002	Jan. 2003	Jan. 2004	Jan. 2005	Jan. 2006*
Aantal ontwikkelingsbedrijven	1.570	1.555	1.760	1.840	1.950
Banen in ontwikkelingsbedrijven	4.800	5.100	5.500	5.500	5.800
Totaal aantal bedrijven	689.625	685.775	701.685	717.035	717.035
Totaal aantal banen	6.998.600	7.055.600	6.994.700	6.947.400	6.975.400

* Voorlopige cijfers

Bron: CBS Statline

ED NOZEMAN EN
RUUD DORENBOS
Bijzonder hoogleraar
Vastgoedontwikkeling RUG
en UvA, universitair docent
aan Faculteit Ruimtelijke
Wetenschappen RUG

Door in de beschikbare statistieken niet alleen te kijken naar de branche Projectontwikkeling maar naar de overstijgende sector, namelijk Verhuur van en handel in onroerend goed, kunnen ook de effecten van projectontwikkeling buiten de eigen branche deels worden meegenomen. Wel blijven bijvoorbeeld de bouwactiviteiten en de financiële dienstverlening die het resultaat zijn van de projectontwikkelingsactiviteiten dan nog steeds noodgedwongen buiten beschouwing. Tabel 2 toont dat er begin 2006 ruim 13.000 bedrijven actief waren binnen de sector Verhuur van en handel in onroerend goed. Dit betekent dat 1,8 procent van alle bedrijven in Nederland tot deze sector behoren. Gemeten naar het aantal banen als percentage van het totale aantal banen in Nederland komt de sector niet aan een procent. Kortom, ook als projectontwikkeling in wat breder verband wordt gezien, blijkt de sector klein te zijn, zowel qua aantal bedrijven als qua banen. Wel is het aandeel bedrijven zonder werknemers er aanzienlijk lager, namelijk 61 procent.

Toegevoegde waarde

Het economisch belang van vastgoedontwikkeling kan ook gemeten worden aan de hand van de toegevoegde waarde, welke een maatstaf is voor de hoogte van de beloning voor de betrokken productie-factoren. Voor de projectontwikkelingsbranche zijn geen data beschikbaar, wel voor de overstijgende sector Verhuur en handel in onroerend goed. Tabel 3 toont de toegevoegde waarde naar factorkosten voor deze en een aantal andere sectoren, inclusief het aantal werknemers. Uit deze tabel blijkt dat de sector Verhuur en handel in onroerend goed tien procent van de totale toegevoegde waarde in Nederland voor haar rekening neemt. Vergeleken met andere EU-landen zoals Spanje (13,1 procent), Duitsland (11,6 procent) en het Verenigd Koninkrijk (9,0 procent) neemt Nederland daarmee een middenpositie in (Dorenbos en Nozeman, 2006). Gezien het zeer bescheiden karakter qua aandeel bedrijven en werknemers in de vastgoedontwikkeling in de totale economie is deze uitkomst opmerkelijk. Het aantal bedrijven en het aantal banen van werknemers in de bouwnijverheid ligt bijvoorbeeld een factor zes hoger, de toegevoegde waarde is echter slechts een factor twee hoger.

Strikt genomen is het onjuist te concluderen dat een procent van de werknemers in de sector Verhuur van en handel in onroerend goed gezamenlijk tien procent produceren van de totale toegevoegde waarde. De toegevoegde waarde voor de vastgoedsector wordt in aanzienlijke mate bepaald door de toerekening van een huurwaarde aan de bezitters van een eigen huis. Deze huurwaarde wordt berekend aan de hand van de huur van een vergelijkbare huurwoning. Dit betekent dat er waarde toegevoegd wordt zonder dat daar werkgelegenheid tegenover staat. Tevens wordt de toegevoegde waarde hier bepaald door bedrijven die zich bezighouden met verhuur van woningen en bedrijfsgebouwen (zie ook CPB 2001).

tabel 2

Aantal bedrijven en aantal banen in de sector Verhuur van en handel in onroerend goed, 2002-2005					
	Jan. 2002	Jan. 2003	Jan. 2004	Jan. 2005	Jan. 2006 ¹
Aantal bedrijven	12.030	11.370	12.585	12.730	13.205
Banen	64.300	67.200	67.800	68.200	68.800
Als % van totaal aantal bedrijven	1,7%	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%
Als % van totaal aantal banen	0,92%	0,95%	0,97%	0,98%	0,99%

1. Voorlopige cijfers.

Bron: CBS Statline

Opdrachtverlening

Een derde indicator die inzicht verschaft in het economisch belang van vastgoedontwikkeling betreft de opdrachtverlening voor het realiseren van vastgoed. Berekeningen gebaseerd op opleveringen van verschillende categorieën nieuw vastgoed over de afgelopen vijf jaar, verdeeld naar type opdrachtgever, laten een aanzienlijke prestatie zien. Tussen 2000 en 2005 waren Nederlandse ontwikkelaars verantwoordelijk voor de opdrachtverlening van 63 procent van nieuw gebouwde woningen (met een jaarlijks gemiddelde van 43.000 eenheden). Voorts waren ze opdrachtgever van 76 procent van de voltooide kantoren >500 m² (jaarlijks gemiddelde van 990.000 m²) (Bak, 2006) en van 94 procent van de nieuwgebouwde winkelcentra >2500 m² (jaarlijks gemiddelde van 170.000 m²) (Strabo, 2006).

Uit het voorgaande komt een eenduidig beeld naar voren. Qua aandeel bedrijven en werkgelegenheid is het belang van projectontwikkeling beperkt, ook gezien het indirecte werkgelegenheidseffect. Maar uitgaande van de indicatoren toegevoegde waarde en opdrachtverlening kan geconcludeerd worden dat Nederlandse ontwikkelaars een belangrijke rol spelen in de nationale economie. Overigens blijkt projectontwikkeling lastig in statistieken te vangen waardoor het werkgelegenheidseffect op papier lager dan in werkelijkheid uitpakt. De eerste reden is dat bepaalde vormen van projectontwikkeling (ontwikkelaars die zelf bouwen en die laten bouwen voor eigen verhuur) door het CBS een andere SBI-code wordt toegekend en dus buiten de boot vallen. Ook de private database Amadeus, welke gegevens bevat over ruim acht miljoen bedrijven in de EU afkomstig van de nationale kamers van koophandel, hanteert verschillende SBI-codes voor hier te lande bekende ontwikkelingsbedrijven. Bovendien zijn juist voor Nederland de interessante financiële gegevens in die database, zoals omzet en winst, verre van compleet. Een tweede reden is dat projectontwikkeling niet alleen andere vastgoedactiviteiten zoals vastgoedbeheer en management, lease en verkoop etc. beïnvloedt maar ook bedrijfstakken buiten de vastgoedsector zoals de bouwsector, consultancy, financiering en verzekeringen.

tabel 3

Toegevoegde waarde van sectoren naar factorkosten en banen van werknemers, 2003/2004						
(x 1000)	Toegevoegde waarde (in milj. €)		Banen van werknemers		Aantal bedrijven	
	Abs.	% van totaal	Abs.	% van totaal	Abs.	% van totaal
SBI 70 Verhuur van en handel in o.g.	10.727	10,0	73,7	0,9	12.585	1,8
SBI 1-5 (A/B) Landbouw en visserij	2.449	2,3	96,8	1,4	93.945	13,4
SBI 15-37 (C/D/E) Industrie	19.554	18,3	884,7	12,6	46.595	6,6
SBI 45 Bouwnijverheid	22.511	21,0	388,6	5,6	72.365	10,3
SBI 65-67 Financiële instellingen	n.a.	n.a.	257,2	3,7	14.055	2,0
SBI 55 Hotels en Restaurants	6.117	5,7	258,4	3,7	36.320	5,2

Bronnen: Eurostat, CBS Statline

Een profielschets van de grootste ontwikkelaars

Omdat geaggregeerde bedrijfsinformatie in de nationale statistiek nagenoeg ontbreekt en toch tal van vragen een antwoord behoeven, is gebruikgemaakt van de database van het vastgoedtijdschrift PropertyNL Magazine. Die database met de portefeuilleomvang en type affiliatie van de 101 grootste Nederlandse projectontwikkelaars is als uitgangspunt genomen om informatie te verzamelen over een aantal kenmerken van de ontwikkelaars zoals type affiliatie, beursgenoteerd of niet, locatie van het hoofdkantoor, geografische focus en focus qua type vastgoed. Aangenomen mag worden dat deze 101 ondernemingen verantwoordelijk zijn voor het overgrote deel van de totale projectontwikkelingsactiviteit, zowel qua omzet als qua personeel. Financiële gegevens blijven achterwege omdat die voor de betreffende activiteit niet te achterhalen zijn, deels vanwege geconsolideerde verslaglegging door de moedermaatschappij, deels door ontbreken van recente jaarverslagen bij de Kamer van Koophandel. De informatie over genoemde bedrijfskenmerken is verkregen door de websites van deze ontwikkelaars te analyseren en door het houden van interviews.

Uit de analyse komt een opmerkelijk beeld over de projectontwikkeling naar voren. Zesenvertig procent van deze bedrijven geeft aan geen onderdeel te zijn van grote bouwondernemingen of financiële instellingen (de onafhankelijken). Voor ongeveer veertig procent van de vastgoedontwikkelaars geldt dit wel. Van deze laatste groep ontwikkelaars is driekwart gelieerd aan een bouwonderneming terwijl een kwart deel uitmaakt van een financiële instelling. Tien procent is gelieerd aan andere typen bedrijven zoals NS Vastgoed en Schiphol Real Estate. Van vier procent is het al dan niet gelieerd zijn onbekend. Een fractie (tien procent) van alle vastgoedontwikkelaars is beursgenoteerd. Dit lage aandeel wordt deels veroorzaakt doordat het werkmaatschappijen zijn van grotere (soms wel beursgenoteerde) ondernemingen. Maar een andere verklaring zit in de volatiliteit van de bedrijfsresultaten welke een beursgang onaantrekkelijk maakt. Opvallend is verder dat van de Top 101 ontwikkelaars amper vijftien procent van de ontwikkelaars zijn (hoofd)kantoor in Amsterdam heeft staan. Wel staat het merendeel in de Randstad. In landen zoals Frankrijk, Spanje en het Verenigd Koninkrijk zijn de ontwikkelaars voor meer dan vijftig procent geconcentreerd in de hoofdstad. De korte afstanden binnen de Randstad en de ontbrekende alleenheerschappij van Amsterdam in economisch en politiek opzicht verklaren dat opmerkelijke verschil. De meeste Nederlandse ontwikkelbedrijven (zestig procent) zijn qua activiteiten nationaal georiënteerd. Ongeveer een kwart van alle bedrijven heeft een internationale focus terwijl vijftien procent zich vooral richt op regionale markten. Verder kan geconcludeerd worden dat de vastgoedontwikkelaars geen duidelijk afgebakende focus qua type vastgoed hebben. Ongeveer zeventig procent van de ontwikkelaars heeft in haar portefeuille ten minste drie vastgoedcategorieën vertegenwoordigd en kan daarom als omnivoer aangemerkt worden. Daarin wijken de Nederlandse ontwikkelaars af van hun Europese collega's die zich in grotere mate concentreren op één vastgoeddeelmarkt (Dorenbos en Nozeman, 2006). Mogelijk is de beperkte Nederlandse markt hier een verklaring voor.

Trends

Om beter zicht te krijgen op te verwachten trends zijn met de directeurs van vijf grote ontwikkelingsbedrijven interviews gehouden. Als dominante trends zijn de navolgende gedestilleerd.

De vastgoedontwikkelingsbranche zal de komende jaren met een aantal belangrijke sociaal-economische trends te maken krijgen zoals een relatief bescheiden economische groei, een vergrijzende bevolking en een toename van het aantal (kleine) huishoudens. Wat het commerciële vastgoed betreft zal er in elk geval sprake zijn van een vervangingsmarkt. Alleen de woningmarkt houdt nog trekjes van een uitbreidingsmarkt. Naast toenemende (internationale) concurrentie is er verder sprake van een grotere complexiteit en een langere duur van ontwikkelingsprojecten. Oorzaken daarvan hangen samen met nieuwe regels vanuit zowel lokale overheden als vanuit Brussel. Om in een dergelijk gecompliceerde omgeving succesvol te kunnen opereren zal het gehele speelveld zich verder dienen te professionaliseren door te investeren in training en onderzoek.

Het openbaar bestuur zal zich steeds meer op de private markt gaan oriënteren, dus meer marktwerking. Als publieke ambities niet worden bijgesteld en minder publieke middelen dan voorheen beschikbaar zijn voor majeure gebiedsontwikkelingen (en infrastructuur), zal een zwaardere inzet van privaat geld noodzakelijk zijn. Bovendien beschikt de private sector over meer markt- en ontwikkelingskennis. Voor de verhoogde private inbreng zullen bijzondere samenwerkingsverbanden aangegaan moeten worden en een andere wijze van planontwikkeling nodig zijn. Dit ter wille van een betere risicoverdeling en meer marktconforme plannen. Voorlopig blijkt de lokale overheid in weerwil van haar streven naar meer marktwerking haar grip op planontwikkeling niet te hebben verminderd (Huisman, 2005). Tot slot zal er in de branche een verdere schaalvergroting plaatsvinden door middel van fusies en overnames waarbij gekeken zal worden naar zowel nieuwe producten (vrije tijd, zorg) als naar nieuwe markten (bijvoorbeeld Centraal- en Oost-Europa). Overigens blijft de ontwikkelingsbranche aantrekkelijk voor nieuwe toetreders. Recente voorbeelden (LSI, OVG, woningcorporaties) leren dat deze met behulp van nieuwe benaderingen nieuwe product- en marktiches weten te veroveren.

Conclusie

De kennis over projectontwikkeling toont aanzienlijke hiaten. Dat is opmerkelijk gezien het bepaald niet geringe economisch belang. Projectontwikkeling blijkt bovendien lastig in officiële statistieken te vangen, omdat ze vanwege haar verscheidenheid geregistreerd wordt onder verschillende bedrijfstakken zoals bouwnijverheid en zakelijke dienstverlening. Toevlucht tot een variëteit aan bronnen en methoden is dan ook onontbeerlijk om die kennisleemte op te vullen. Met de recent ingezette professionalisering via specifieke opleidingen en georganiseerde belangenbehartiging zal gelijktijdig een grotere transparantie op branchen- en bedrijfsniveau gepaard dienen te gaan.

LITERATUUR

- Amadeus database. (2006) Bureau van Dijk Electronic Publishing. <http://www.bvdep.com/be-nl/AMADEUS.html>
- Bak, R.L. (2006) eigen database.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2006) Statline. <http://www.csb.nl/statline>.
- Centraal Planbureau (2001) Sectorale Arbeidsproductiviteitsontwikkeling op Middellange Termijn. Achtergrondnotitie bij CPB-document No. 1 'Het Nederlandse Groeipotentieel op Middellange Termijn. Den Haag: CPB.
- Enk, W. van (2005) Top 101 Ontwikkelaars. *PropertyNL*, 17(5) 49-63.
- Dorenbos, R.J. en E.F. Nozeman (2006) *The European Real Estate Development Industry: Structure and Dynamics*. Ongepubliceerd manuscript. ERES-conference Weimar.
- Eurostat (2004) *European Business: Facts and Figures*. Brussel: Eurostat.
- Huisman, C. (2005) Gebiedsuitbreiding voor de Projectontwikkelaar. *Property Research Quarterly*, 4 (3) 38-47.
- Neprom (2000) *Neprom 1974-2000: Werken aan Ruimtelijke Ontwikkeling*. Voorburg: Neprom.
- Strabo (2006) eigen database.