

Verplicht de ontwikkelaar

Een Vlaams ontwikkelperspectief op (betaalbaar) werk

“Als de overheid ruimte voor betaalbare activiteiten wil, moet zij dat eisen op het moment dat je de grond aanbiedt.”

Revive is een Belgische marktleider die zich concentreert op de ontwikkeling van brownfield-sites; braakliggende terreinen en verlaten gebouwen. Door oude industriële sites om te bouwen tot hedendaagse, bruisende stadswijken streven ze naar de juiste balans tussen maatschappelijke, ecologische en economische meerwaarde. Voor die aanpak zijn ze als eerste Belgische ontwikkelaar bekroond met een B Corporation certificaat. Hoort de ontwikkeling van (betaalbare) werkruimtes eigenlijk ook bij deze aanpak? We spreken projectontwikkelaar Isabelle Verhaert over de complexe rol van ‘werk’ in haar vakgebied.

Hoe staan jullie als projectontwikkelaar tegenover de vraag hoe je voor de buurt en de stad betaalbare werkruimtes kunt behouden?

Ik zelf ben nogal realistisch van nature. Toen ik vroeger in een beleidsmatige context werkte, werd er vooral naar de toekomst gekeken. Maar nu ik bij een ontwikkelaar werk, dus bij de toepassing van wat beleidsmakers bedacht hebben, zie ik vaak dat veel doelen onhaalbaar zijn, en succesvolle voorbeeldprojecten eerder uitzondering dan norm. Projectontwikkelaars zijn over het algemeen dus niet zo bereid om zich in te zetten voor betaalbare ruimtes. Tenzij het van de overheid geëist wordt.

Daarbij is het belangrijk dat de overheid dat eist op het moment dat zij de grond aanbiedt. De acquisitie van de grond is namelijk bijna het belangrijkste wat een ontwikkelaar doet. De enige reden waarom wij experimenteren met de ontwikkeling van betaalbare werkruimtes en alternatieve businessmodellen is omdat we dit nodig hebben bij het verwerven van de grond, bijvoorbeeld in tenderprocedures. En als je het dan toch moet doen, kun je het beter direct op een bijzondere manier doen, want je wilt je natuurlijk positief onderscheiden.

Hoe komt het dat ontwikkelaars zo huiverig zijn voor de ontwikkeling van werkfuncties?

Als ontwikkelaar moeten wij altijd op voorhand financieren. Bij woningbouw is dat eenvoudig, want woningen worden op voorhand verkocht. Het is een markt zonder grote risico's. Bij werkruimtes ligt dat anders. Die worden pas verkocht als alles af is. Het risico is dan immens groot. Elk bedrijf heeft andere eisen, en het is praktisch onmogelijk om al die eisen twee jaar van tevoren te kennen.

Niet alleen ligt het rendement op werkfuncties lager, het risico is dus ook veel groter omdat je niet weet of je de juiste bedrijvigheid op de juiste plekken kunt krijgen. Daar zit de angel. Het risico van een kantoorgebouw dicht bij een stationslocatie is klein, maar productieruimtes op andere plekken krijgen we niet gevuld. Wij ontwikkelen wel werkruimte, maar dan alleen op plekken waar we geen woningen kunnen bouwen of als we verplicht worden door een overheid om andere functies te realiseren.

“Voor het verhuurrisico van werkruimtes heb je een tussenschakel nodig die de garanties geeft, en de connecties heeft. Die tussenschakel zou een beetje de rol van makelaar of matchmaker op zich moeten nemen.”

Heb je een tip voor wat de beleidsmaker zou moeten doen, om betaalbare werkruimtes mee te ontwikkelen?

Mijn tip is: ‘verplicht de ontwikkelaar’, maar wel realistisch verplichten. Dat betekent dat er volstrekte duidelijkheid moet zijn over de regels. De ontwikkelaar moet vóór de aankoop van de grond precies weten hoeveel rendementsverlies ontstaat door het toevoegen van betaalbare werkruimtes. Als je dat weet, kun je proberen onrendabele ruimtes met andere rendabele delen te verrekenen, bijvoorbeeld via een lagere grondprijs.

Wat je eventueel ook kan doen is het risico van de onrendabele delen proberen weg te nemen. Bijvoorbeeld door zoiets als een sociaal verhuurkantoor. Bij een woningbouwproject kunnen we dan het deel sociale huurwoningen voor een x aantal jaren wegzetten bij een sociaal verhuurkantoor. Zij bieden garanties aan ontwikkelaars dat het voor een deel verhuurt of afgenomen wordt. Dat geldt voor het wonen.

Bestaat er ook zoiets als een sociaal verhuurkantoor ook voor het werken?

Er zijn inmiddels overheidsinstanties zoals Citydev.Brussels, die ook voor het werken het verhuurrisico op zich nemen. Een tussenschakel die de garanties geeft, en de connecties heeft. Die tussenschakel zou een beetje de rol van makelaar of matchmaker op zich moeten nemen. Met een loket waar de kleinere bedrijven naartoe kunnen om te zien wat er waar ontwikkeld wordt.

Maar er is ook nog iets anders. Wie bepaalt er wie recht heeft op betaalbare werkruimte? Bij een sociale huurwoning bepaalt het inkomen dat voor een groot gedeelte. Maar bij werkplekken, wie doet de toewijzing? Wat zijn de criteria? Dat mag de markt niet doen, dat is een verantwoordelijkheid van de overheid.

Het gaat om de vraag: Is er een duidelijk maatschappelijk voordeel te benoemen? Anders zou het niet eerlijk zijn. Het is aan de overheid om dat aan te geven en uit te leggen. Maar indien je kieskeurig bent op het type bedrijven dat hier aanspraak op kan maken vernauw je ook de markt. Als het lukt om de juiste partijen aan te trekken is dat positief, maar de kans op leegstand wordt ook groter, en dat is wel de doodsteek voor een project.

“Ik denk dat private markt en overheid samen moeten optrekken maar de controle is taak van overheid. Die kun je niet bij private speler zetten.”

Een onderzoeksbureau heeft aangegeven dat in theorie 90% van de huidige werkactiviteiten in Nederland gemengd zou kunnen worden. Hoe is dat in België?

Ruimtelijk kan het natuurlijk best. Maar financieel? Daar ligt het probleem. De kosten voor woonbestemming en bedrijfsbestemming lagen vroeger dicht bij elkaar. De laatste decennia zijn die echter volledig uit elkaar gaan lopen. Als je nu productieruimtes wil toevoegen in de stad moet het kader kwalitatiever zijn. Je moet uitgaan van een hogere afwerkingsgraad, de logistiek moet goed geregeld zijn. Het is duurder om zo te bouwen. In Vlaanderen is er zoveel goedkoop alternatief buiten de stad, dat de meeste maakbedrijven daar zullen blijven.

Daarom vind ik het zo spijtig dat juist de gebouwen die er al staan - waar je bedrijven kunt stapelen, en met de auto kunt komen - verspillend worden aan kantooruimtes die je in principe overal kunt neerzetten. Dat is namelijk dé manier om de loodgieters en timmermannen te stapelen. In de haven van Antwerpen staan een aantal gebouwen van autohandelaren waar je met de auto helemaal naar boven kan rijden. Waarschijnlijk wordt dat omgevormd naar iets nieuws waarbij de infrastructuur helemaal niet wordt gebruikt. Dat is spijtig want die infrastructuur ergens anders opnieuw bouwen is enorm duur.

Ik denk dat de private markt en overheid uiteindelijk samen moeten optrekken bij de ontwikkeling van (betaalbaar) werk. Maar de controle is een taak van de overheid. Die kun je niet bij een private speler zetten. Het allergrootste risico voor een ontwikkelaar is dat de ontwikkeling vertraagt of dat je niet op tijd huurders/kopers vindt. Als iemand aan ons vraagt om iets te kopen zeggen wij 'ja'.