

Private initiatieven in het groen; winst voor iedereen ?!

Bij het realiseren (of lees financieren) van nieuwe landgoederen en buitenplaatsen is de private sector een prominente plaats toebedacht. In een onderzoek is nagegaan hoe een deel van de private sector, projectontwikkelaars, bouwers, beleggers in onroerend goed en adviseurs, de aanleg van nieuwe landgoederen of buitenplaatsen beoordeelt.

De private actoren zijn hierbij ingedeeld en beschreven op basis van hun kernactiviteiten (core business): bedrijven die vanuit hun bedrijfsmatige activiteiten bezig zijn met het ontwikkelen van projecten, het adviseren over projectontwikkeling of het beleggen in onroerend goed vanuit commercieel oogpunt.

Projectbeoordeling

De methode van projectbeoordeling vóór de uitvoering, de ex ante evaluatie, kan men verdelen in monetair en niet-monetair. Met de monetaire methode beoordeelt men de directe kosten en baten, met de niet-monetaire methode beoordeelt men andere aspecten zoals marktontwikkelingen en sociaal-economische vooruitzichten. Vrijwel alle private actoren gebruiken de monetaire beoordeling als basis voor de investeringsbeslissing. De keuze voor een specifieke methode wordt sterk bepaald door de kernactiviteit van de actor, de looptijd van projecten en de mate waarin op voorhand de kosten en baten zijn te kwantificeren. Private actoren werken in het stedelijk onroerend goed gebrui-

ken meestal een precieze monetaire analyse. De looptijd van de investering, de kosten en de baten worden vooraf vrij exact bepaald. Daarop volgt een analyse van niet-monetaire factoren als regionale woningvoorraad en de vraag naar specifiek soorten onroerend goed.

Private actoren die beleggen in landelijk onroerend goed, gebruiken over het algemeen een minder exacte berekeningsmethode. Men berekent het rendement op de middellange termijn, zonder deze termijn te begrenzen. Op basis van een "redelijk te achten rendement" en de vooruitzichten op waardevermeerdering of rendementsverhoging in de toekomst, neemt men een investeringsbeslissing.

Knelpunten

De aanleg van een nieuw landgoed of buitenplaats brengt volgens de geïnterviewde private actoren onzekerheden en knelpunten met zich mee. Vrijwel alle actoren noemen de grondverwerving als belangrijk knelpunt. Een private actor vat samen: "Als je als bedrijf naar een boer stapt om zijn grond te kopen kan deze twee reacties hebben: hij pakt z'n dubbelloops jachtgeweer en jaagt je van het erf, of hij krijgt dollartekens in de ogen ". Een tweetal problemen komt daaruit naar voren: het verwerven op zich, en het verwerven tegen een redelijke prijs (niet veel hoger dan agrarische waarde). Als de private actor een (te) hoge prijs voor de grond moet betalen, komt het rendement van het project in het geding. Gezien het grote te verwerven oppervlak is dit voor de private actoren een

reëel struikelblok.

De waardeval van de agrarische grond na inplant van bos is een aspect, dat de beleggers zorgen baart. Zij hebben de opdracht om het kapitaal veilig te beleggen. Na inplant van bos op agrarische grond "verdamp" tweederde tot driekwart van de waarde. Dit dient te worden gecompenseerd door de waardeverhoging van het bebouwde deel, wat een onzekere factor is.

Een ander knelpunt is de planologische onzekerheid. De uitspraak "projectontwikkelaars zijn allergisch voor planologische onzekerheid" geeft de terughoudendheid weer van deze groep. Men wil geen risico lopen dat, wanneer de planologische goedkeuring uitblijft, de investeringen na een lange periode van planvorming alsnog verloren gaan.

Private actoren in het stedelijk onroerend goed zien de onzekerheden over de beheer- en onderhoudskosten op lange termijn als knelpunt. Zij blijken weinig tot geen kennis te bezitten over de mogelijkheden van groene subsidieregelingen, groene financiering en fiscale faciliteiten van bijvoorbeeld de Natuurschoonwet. Deze worden derhalve niet in de berekeningen meegenomen.

De zegswijze "boompje groot, plantertje dood" kan voor potentiële kopers een drempel betekenen om te investeren in een nieuw landgoed of buitenplaats. Een bestaand landgoed geeft door de volwassen bomen meestal een aantrekkelijk beeld. Een nieuw landgoed of buitenplaats moet letterlijk van de grond af worden aangelegd en opgebouwd. De kopers zullen de prijs en de voordelen hiervan af-

wegen tegen de allure van een bestaand landgoed.

Kansen

Toch ziet men wel degelijk kansen voor het aanleggen van een nieuw landgoed of buitenplaats. Tijdens de interviews kwamen diverse mogelijkheden voor het geheel of gedeeltelijk oplossen van de knelpunten naar voren.

Eén van de oplossingen voor het probleem van de grondverwerving is het gebruik van gronden in bezit van overheden en natuurbeschermingsorganisaties. Op gronden met geringe natuurwaarden zou de aanleg van een nieuw landgoed of buitenplaats een meerwaarde voor de omgeving kunnen betekenen. De opbrengst na verkoop van het landgoed of de buitenplaats kan bijvoorbeeld gebruikt worden voor de aankoop van nieuwe natuurgebieden. Een andere oplossing is het uitvoeren van een *Japanse ruilverkaveling*. In dit systeem brengen de boeren gronden in en delen voor een afgesproken percentage mee in de opbrengst na afronding van het project.

Een tweede benaderingswijze is *synergie*, het koppelen van de aanleg van een nieuw landgoed of buitenplaats aan de kernactiviteiten van een private actor. Een voorbeeld is de aanleg van een buitenplaats naast een te ontwikkelen woonwijk. Door een aantrekkelijker beeld van het gebied, wellicht een hogere verkoopprijs voor het overige onroerend goed, en een verhoging van de leefbaarheid van de wijk op de lange termijn, verkrijgt de actor een meerwaarde.

Een ander voorbeeld is het winnen van zand of klei om bijvoor-

beeld een waterpartij te realiseren. Interesse van een aannemer in grondwerken voor uitvoering van de ontgronding en de verkoop van de specie kan een extra financiële drager voor het project betekenen.

Een derde, meer algemene strategie om kansen te creëren is het nastreven van maatwerk per landgoed of buitenplaats. Daarbij analyseert men per gebied het specifieke (markt-)potentieel en stemt daar de woon- en werkbestemming op af. Per potentieel project analyseert men welke categorie private actoren qua synergie met de kernactiviteit past. Het streven naar maatwerk komt ook tot uiting in de samenwerking tussen overheid en private actoren. De aanleg van een nieuw landgoed of buitenplaats kan men zien als een proces waarin publieke en private actoren vanaf het begin van de voorbereiding partner zijn. Een dergelijke procesbenadering, waarbij de mogelijkheden en uitkomsten gezamenlijk worden bepaald, vergroot de kans op een voor alle betrokken partijen bevredigend eindresultaat.

Conclusies

1. Alle geïnterviewde private actoren zijn geïnteresseerd in het concept van nieuwe landgoederen en buitenplaatsen. Als belangrijk positief aspect ziet men differentiatie van het bestaande aanbod van woningen en kantoren. Een landgoed of buitenplaats kan daarmee een meerwaarde hebben voor zowel de omgeving als voor de private actor. Zestig procent van de geïnterviewde actoren ziet het aanleggen van een nieuw landgoed of buitenplaats als een project

met slecht risicoprofiel (veel onbeheerbare risico's).

2. Het oplossen van knelpunten vraagt om samenwerking tussen overheid en private actoren. Zowel van de overheid als de private sector wordt een creatieve en flexibele inzet gevraagd bij het gebruiken van mogelijkheden.

3. Kansen voor de aanleg van nieuwe landgoederen en buitenplaatsen doen zich voor wanneer zowel overheid als private actoren kiezen voor maatwerk, waarbij ieder nieuw landgoed of buitenplaats als een uniek geheel van factoren wordt beschouwd. De aanpak van een project moet hier op worden afgestemd.

4. De huidige groene bijdrageregelingen van de overheid en de fiscale mogelijkheden zijn nauwelijks bekend en onvoldoende inzichtelijk voor private actoren in stedelijk onroerend goed. Voorlichting vanuit de overheid kan mogelijk een aantal knelpunten wegnemen.

Algemene conclusie van het onderzoek is dat de private actoren ondanks het grote aantal knelpunten wel degelijk mogelijkheden zien voor de aanleg van nieuwe landgoederen en buitenplaatsen. Het operationaliseren van deze kansen vraagt om een gezamenlijke inspanning van zowel de overheid als van de private actoren.

Literatuur

Barendregt, G, en M.A. de Wit, 1996. Tussen denken en doen. Nieuwe landgoederen en buitenplaatsen: doorwerking bij overheden en afweging bij private actoren. Werkdocument IKC Natuurbeheer nr. W-105, Wageningen