



## Jan van Barneveld (de Alliantie Ontwikkeling): Bouwen en ontwikkelen. Duurzaam, vanzelfsprekend.

De crisis is voorbij en de economie draait op volle toeren. De woningvraag is schier onverzadigbaar en bouwend Nederland zit op rozen. Huizenprijzen én bouwrijzen de pan uit, terwijl de rentestand langs de nullijn kruipt. Gevaarlijk, waarschuwt Jan van Barneveld, directeur de Alliantie Ontwikkeling, want een nieuwe crisis ligt altijd weer op de loer. Een gesprek over het zout en het zoet van een crisis en de impact ervan op een ontwikkelende corporatie.

Jan van Barneveld is sinds december 2004 directeur van de Alliantie Ontwikkeling BV, een honderd procent dochter van woningcorporatie de Alliantie. Daarvoor was hij directeur bij Ymere Ontwikkeling. Sinds juni is hij tevens bestuurslid van de NEPROM, Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen. Hoe ziet zijn analyse van de crisis op de woningmarkt eruit?

### Onnodig diep

“Als gevolg van de crisis die in 2008 zijn intrede deed, viel de woningverkoop in Nederland – en als gevolg ervan de woningbouw – volledig stil,” begint Jan het gesprek. “Terwijl de bouwprojecten opdroogden kwamen er voor de corporatiesector de verhuurderheffing, parlementaire enquête en nieuwe woningwet nog eens dunnetjes overheen. Dat heeft op zijn zachtst gezegd verlamd gewerkt op de bouwproductie van corporaties én gemeenten. In historisch perspectief gezien is de crisis naar mijn mening onnodig diep gegaan en heeft het te lang aangehouden. Je weet als corporatie of belegger dat er altijd weer betere tijden komen, maar in plaats van door te bouwen, hebben we als land eigenlijk zeven, acht jaar stilgestaan. Dat is de reden waarom het nu ineens weer een gekkenhuis is op de vastgoedmarkt. Ik ben het met emeritus hoogleraar Gebiedsontwikkeling Friso de Zeeuw (zie volgend artikel, red.) eens: een nieuwe crisis gaat zeker komen. De vraag is alleen wanneer. Laten we hopen dat we ervan hebben geleerd op het moment dat het weer nodig is.”

### Gewoon doorgaan

Ondanks de crisis is de Alliantie Ontwikkeling wél altijd doorgegaan met bouwen. “Wij zitten in het beste gebied van Nederland,” geeft Jan als verklaring. “Waar de bouwvraag elders verstomde, klonk het bij ons nog wel door. Dankzij onze gezonde financiële positie konden we daar ook gehoor aan geven. Bovendien hebben we door de marktomstandigheden tijdens de crisis misschien wel onze beste projecten ooit ingekocht: lage prijzen tegen hoge kwaliteit.”

### Gestegen bouwrijzen

Inmiddels ligt de crisis achter ons en klagen corporaties dat ze met moeite aannemers voor hun projecten kunnen vinden en dat de bouwrijzen enorm zijn gestegen. Jan ziet de gestegen rijzen ook als een correctie op de extra lage tarieven tijdens de crisisjaren. “We komen van heel ver. Dat de crisis zo diep zou gaan heeft niemand voorzien. De prijsstijgingen overkomen ons ook en het is lastig om erop te anticiperen, zeker als ontwikkelende woningcorporatie. Commerciële ontwikkelaars rekenen de inkoop door in de verkoopprijzen aan de consument, maar de sociale huurrijzen stijgen natuurlijk niet navenant. Onze inkoop is sinds de crisis al met twintig procent gestegen, terwijl de inkomsten niet evenredig zijn toegenomen. Ook hier geldt in de crisisperiode het omgekeerde: toen genoten we als het ware twintig procent voordeel.

Uiteindelijk moet je over een langere periode naar de gemiddelde kosten van je productie kijken.”

### Speerpunten

Voor de komende jaren staan voor Jan eigenlijk maar twee speerpunten op de agenda. “Bouwen en ontwikkelen en nog eens bouwen en ontwikkelen om de bereikbaarheid van een betaalbare huurwoning te vergroten. En dat doen we duurzaam, vanzelfsprekend.”

### Gebrek aan locaties

De Alliantie Ontwikkeling ontwikkelt jaarlijks ongeveer 1.200 nieuwe woningen in de regio's Amsterdam, Almere, Gooi- en Vechtstreek en Amersfoort. “Dat zouden er wat ons betreft veel meer mogen zijn. Het gebrek aan locaties is één spelbreker, maar ook de ‘concurrentie’ van andere corporaties. In Amsterdam hebben we inderdaad met prijsopdriving te maken gehad, maar door verdeling van bouwlocaties is dat in de kiem gesmoord. Maar let op, er zijn ook marktpartijen die grondposities hebben waar dertig procent sociale woningbouw moet worden gerealiseerd. Die gaan natuurlijk wel shoppen bij woningcorporaties naar de hoogste bidder.”

### Transformatie

De Alliantie Ontwikkeling realiseert jaarlijks ook zo'n 300 woningen via transformatie, bijvoorbeeld door het ombouwen van kantoorgebouwen naar woningen. Jan is daar een warm voorstander van. “Er staan veel kantoorpanden leeg waar woningbouw goed mogelijk is.” Hij wijst naar een pand op een steenworp afstand van het hoofdkantoor van de Alliantie in Hilversum en zegt: “Dat pand heeft vijftien jaar leeggestaan. Nu hebben wij er 97 appartementen gerealiseerd waarin huurders naar volle tevredenheid wonen. Verduurzaming van dit soort panden is vaak wel een punt en zelfs label B is al een hele opgave. Nieuwbouw is veel duurzamer, maar niet slopen is dat ook. Dit is altijd een dilemma.”

### Installatiebedrijven

Volgens Jan zijn vooral de aannemers en installatiebedrijven belangrijke spelers in de verduurzamingsopgave. “Maar er ligt ook een uitdaging voor ons: als ontwikkelaars willen we namelijk het liefst bewezen techniek. Wij zullen de markt moeten uitdagen. We experimenteren te weinig,



>>



---

behalve dan op kleine schaal." Als voorbeeld noemt Jan appartementen van houten skeletbouw – circulair en laag in energieverbruik – of de inzet van palletkachels in een Hilversumse wijk. "Op grotere schaal zijn we samen met co-makers bezig met het slim combineren van slimme technieken, zodat synergie ontstaat."

## Disruptieve verrassing

Wat er na casco-optimalisatie, HR++ glas, zonnepanelen en warmte- en koudepompen nog aan slimme verduurzaming te winnen valt, zal volgens Jan vooral uit de installatiebranche moeten komen. "Wat wordt de disruptieve verrassing die op dit moment nog niet door niemand is bedacht? Ik weet het niet, maar zie wel steeds meer branchevreemde bedrijven als IKEA en Google die bezig zijn met wonen. Ik ben ervan overtuigd dat er iets gaat komen waar we nu nog niet over hebben nagedacht. Dat maakt de keuze om nu wel of niet miljarden te investeren in duurzaamheid lastig. We zijn allemaal op zoek naar de game changer, maar nu niets doen is ook geen optie. Wat kun je nu doen dat je op termijn niet gaat tegenwerken? De no regret-maatregel is voor ons bouwers de schil."

## Digitalisering

Op de vraag welke veranderingen Jan nog meer in zijn vakgebied heeft waargenomen, noemt hij digitalisering: "In Sketch-Up wordt een bouwlocatie uit het Kadaster gedownload en anderhalf uur later laten ze je in 3D een volledige schets zien. Met BIM kunnen ontwerpplannen en bestekken volledig gevisualiseerd worden gedeeld met aannemers en comakers. Die weten exact hoeveel strekkende meters beton, hout en electrakabels ze nodig hebben. Dat heeft ons vakgebied een enorme impuls gegeven."

## Digitale communicatie

"Digitale hulpmiddelen zijn bovendien zeer behulpzaam in de communicatie met omwonenden en bewoners. Mijn ultieme droom is om van grove schets naar opleveren beheerfase een digitale woning tot je beschikking te hebben, inclusief een klant-app waarmee huurders gewoon kunnen aanwijzen wat defect is en gerepareerd moet worden. We zijn nu bezig met het ontwikkelen van een app die de gelegenheid geeft om zonder VR-bril door de toekomstige woning te lopen."

## In control

Maar ook in de backoffice van de Alliantie Ontwikkeling spelen IT-oplossingen een sleutelrol, zoals de software-oplossingen van Reasult waarmee maar liefst 120 projecten tegelijk overzichtelijk worden gemonitord en gemanaged. "Op elk moment kan ik elke gewenste dwarsdoorsnede in beeld brengen, elk project individueel op een uniforme manier. Onze Reasult-oplossingen zijn ook integraal gekoppeld met onze financiële administratie in Tobias AX van Aareon. Het prognosticeert, checkt de administratie en



waarschuwt voor mismatches, zodat we voortdurend een totaalbeeld hebben van wat we doen. Ik vraag mij af hoe je in control kunt zijn zonder."

## Minder leuk

Jan werkt nu al heel wat jaren in het ontwikkelvak. Op de vraag of hij last heeft van 'ontwikkel-moeheid', zegt hij: "Er zijn dingen die leuk en minder leuk zijn, dat heb je in elke baan. Minder leuk is dat ontwikkeltrajecten ontzettend lang kunnen duren. Dit gebouw (het kantoor van de Alliantie in Hilversum, red.) hebben we in 2004 verworven. Pas in 2016 zijn we erin getrokken. We zijn dus twaalf jaar bezig geweest met de ontwikkeling. Het duurt in ons vak gemiddeld heel lang tot we daadwerkelijk tot productie komen. Het kan bouwtechnisch vele malen sneller, maar in de context van Nederland niet."

## Trots

Maar het leuke van het vak overheerst, zegt Jan: "Als ik met mijn vrouw en dochter door Nederland rijd, dan merk ik dat ik nog steeds met trots aanwijs wat 'ik' heb gebouwd. We maken zichtbare producten die in de primaire levensbehoefte van mensen voorzien en voor 150 jaar deel uitmaken van onze geschiedenis. Het is heel tastbaar. Dat maakt ons vakgebied zo uniek. Ik ben dankbaar dat ik daaraan mag bijdragen." ■