



Planbureau voor de Leefomgeving

Van Wederopbouw naar Reconstructie

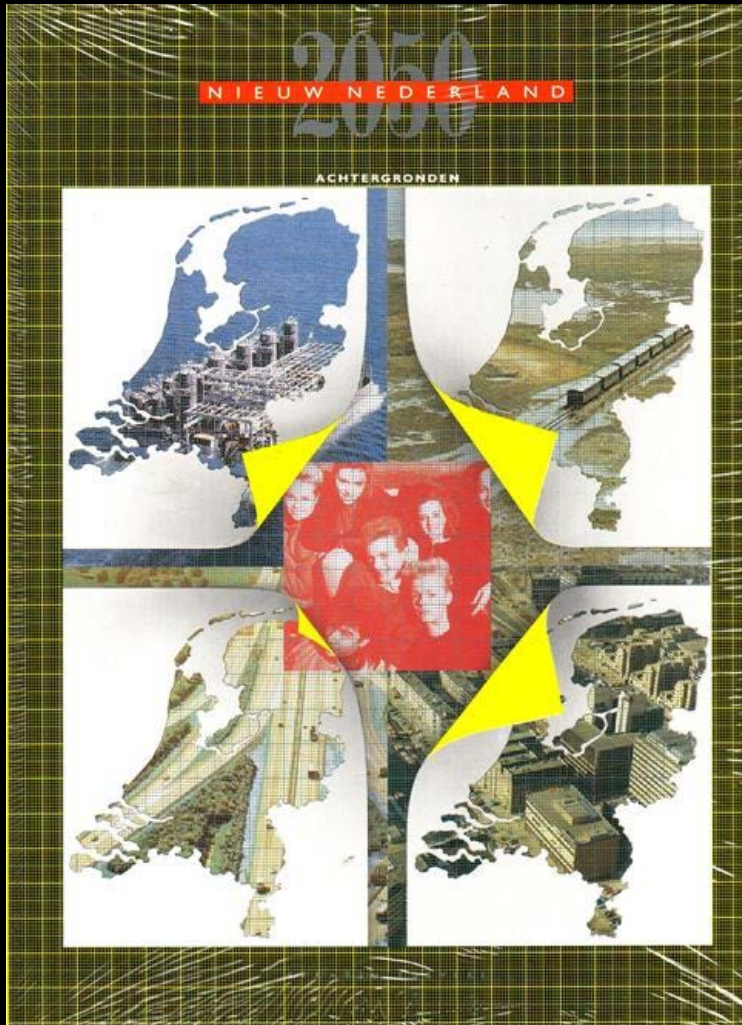
Maarten Hajer

Volg PBL:

@leefomgeving

@maartenhajer

1985/7, Nederland Nu Als Ontwerp



- Vier scenario's
 - Zorgvuldig
 - Dynamisch
 - Kritisch
 - Ontspannen

De geschiedenis

Wederopbouw, VINO, Heden

Woningnood







PVA

Lijnbaan





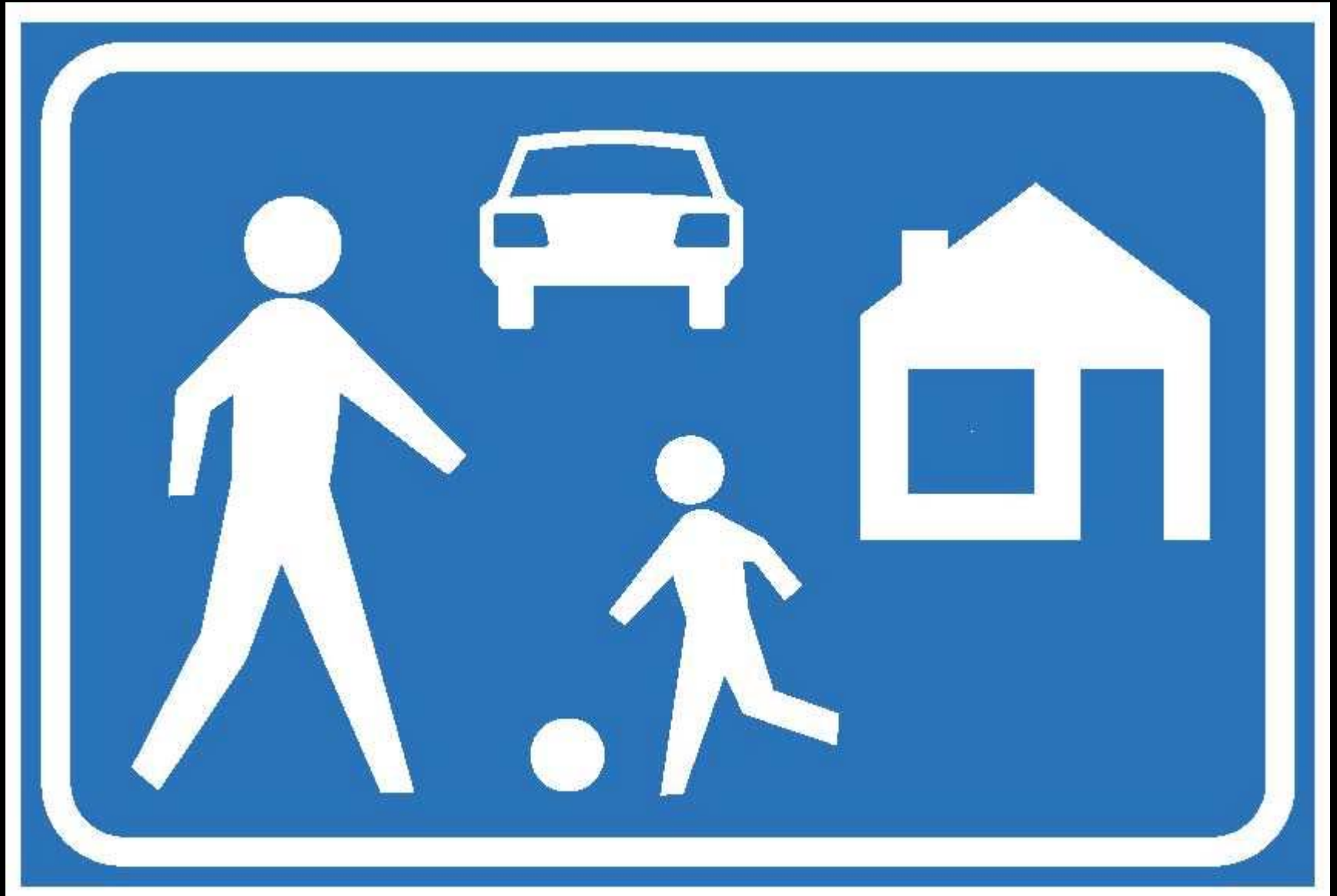


1/16/2015

De eerste decennia

- Duidelijke opgave (volkshuisvesting, infra, voedselvoorziening)
- Een duidelijke aanpak: functionele scheiding
- Eenheid van ontwerp
- Scheiding stad en land
- Kennis voor beleid
- Een duidelijk, modern 'discours'
- Geleidelijke schaalvergroting

Steeds meer oog voor schaal,
bewoners en participatie









Wij
Mer
Wel
Mooi

WIJ HELPEN
JEWEL!
GEWOON KRAKEN

AKTIE
'70
PRINSEN-
GRACHT
462
ANSTER
DAM

Wij helpen Jewel!
Gewoon kragen

VINO

Nederland was 'af' ...

maar de grenzen gingen open ...

'1992' 'Jutlandisering'

Vormgeven aan economische ontwikkeling

De nieuwe opgave

VINO / VINEX

- Een duidelijke opgave (economische ontwikkeling & aangepaste huisvesting)
- Stadsversterking
- Een aanpak die gaandeweg duidelijk werd: gebiedsontwikkeling, knooppunten
- Kennis voor beleid
- Een divers, gevarieerd 'discours'
- Internationalisering





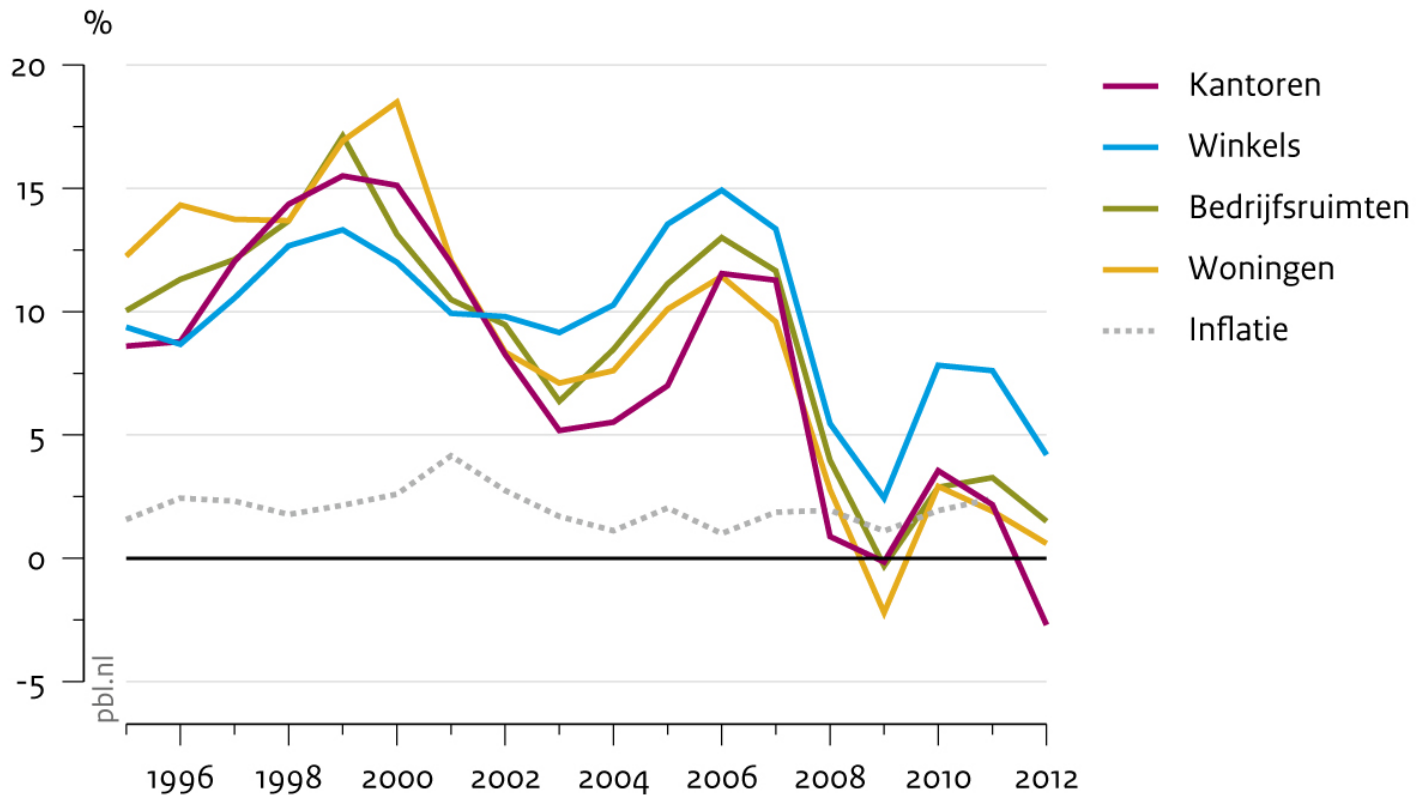


Waar staan we nu?

Uitvoering bijna volbracht ...

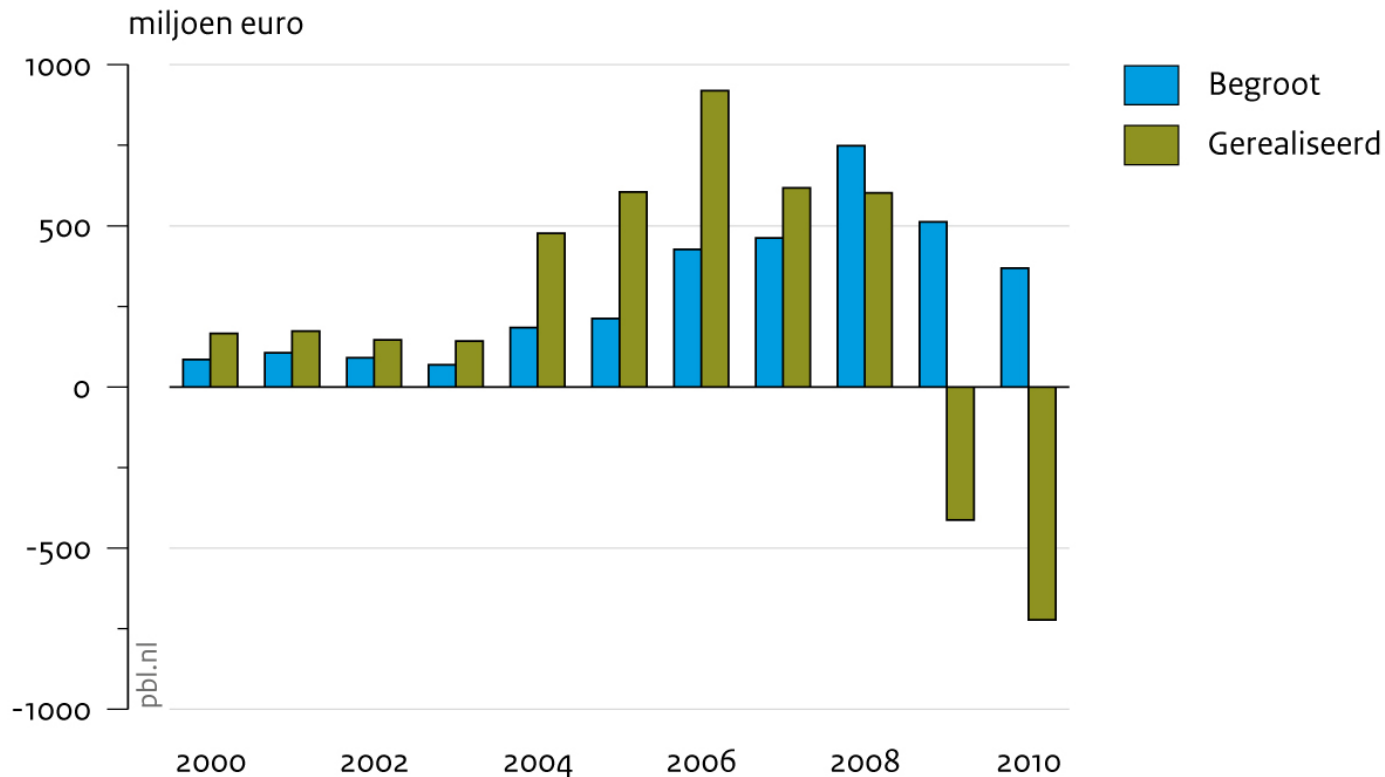
Vastgoed in crisis

Rendement van vastgoedbeleggingen per segment

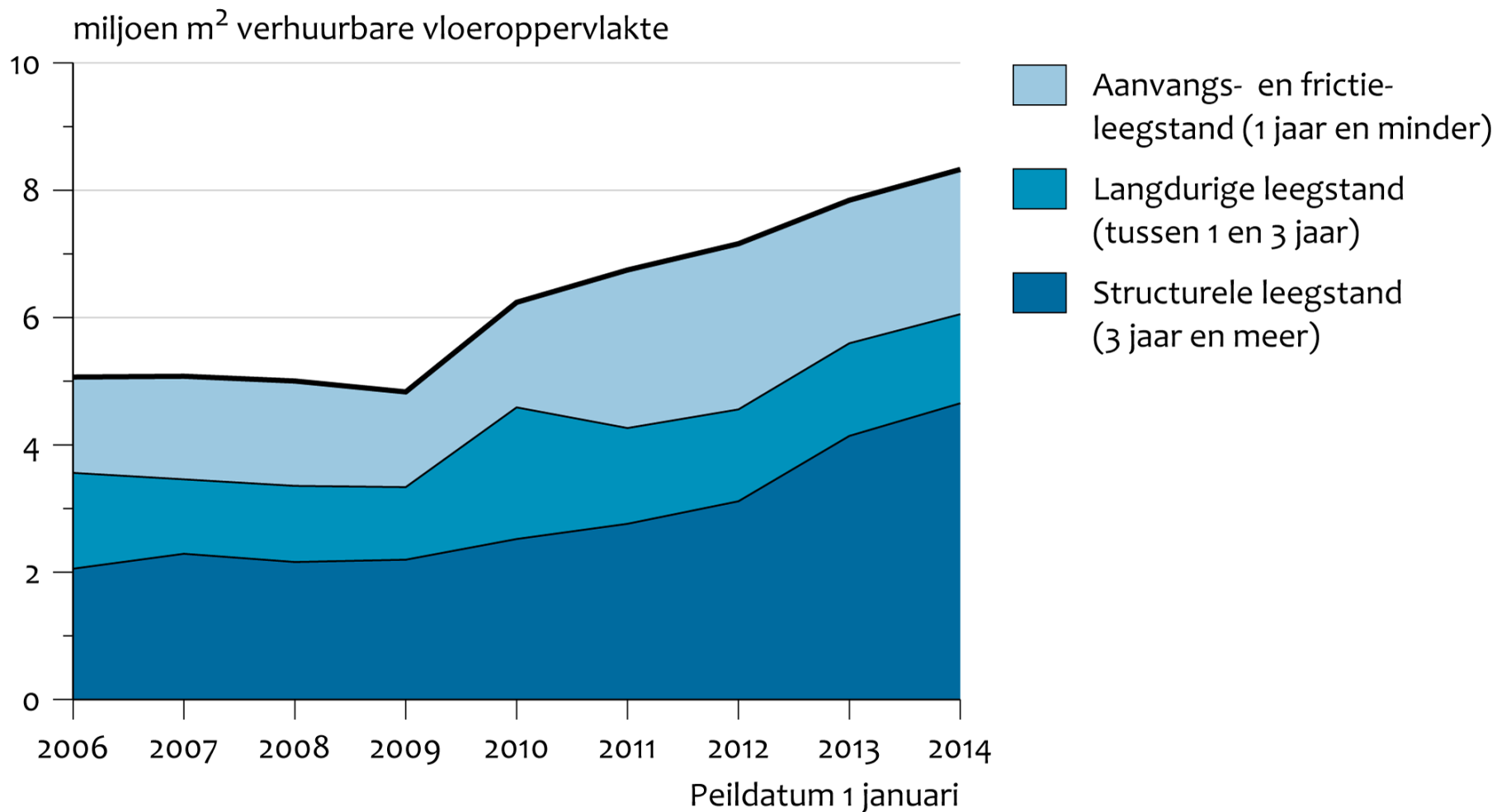


Grondexploitatie in problemen

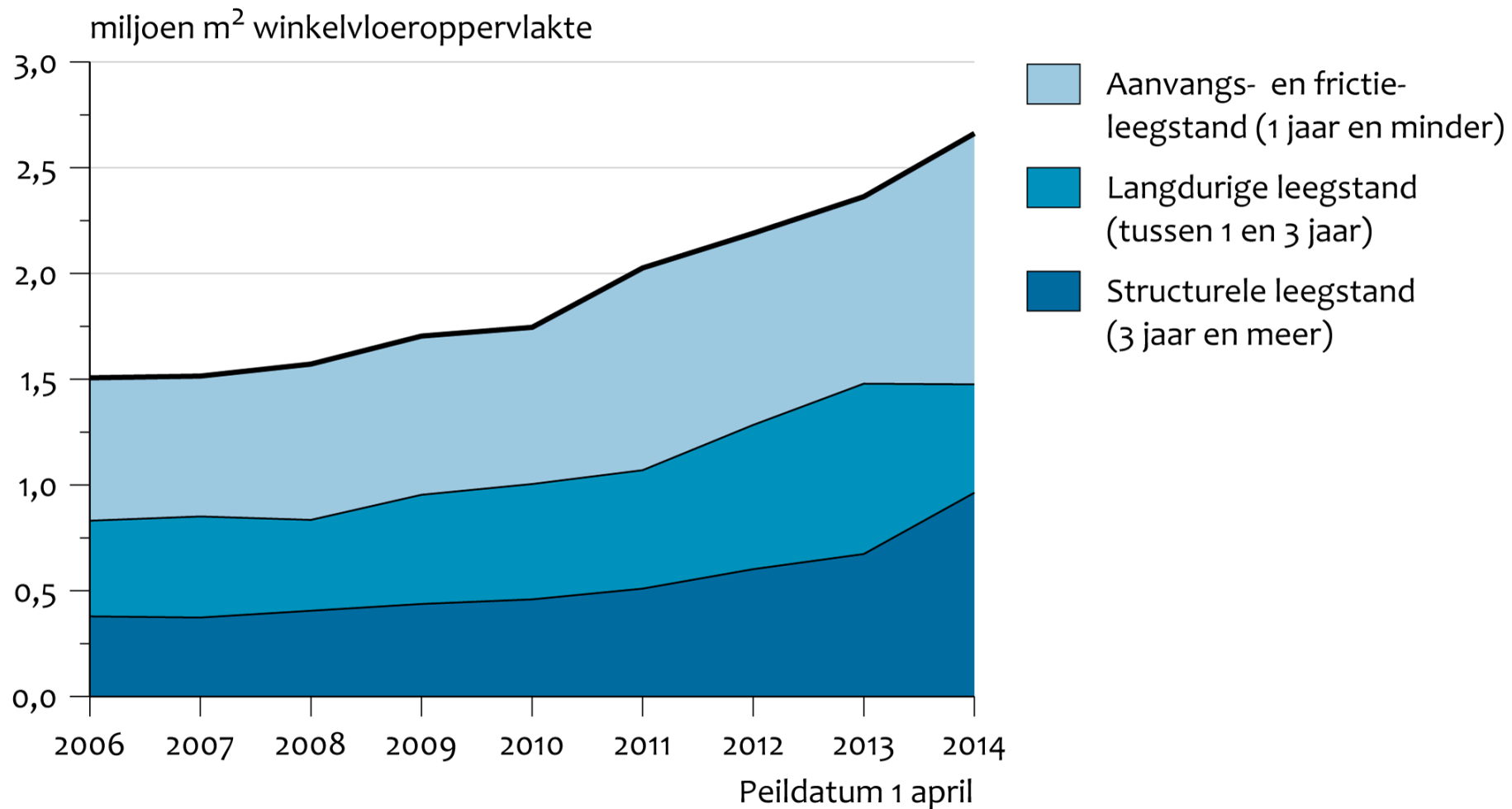
Begrote en gerealiseerde bouwgrondexploitatiesaldi



Leegstand van kantoren naar duur



Leegstand van winkels naar duur



Van krappe naar ruime woningmarkt

VAN KRAPPE NAAR RUIME WONINGMARKT

44

De meeste mensen verhuizen gedurende hun leven een aantal keer. Wanneer jongeren het ouderlijk huis verlaten, gaan ze vaak eerst op kamers. Sommigen betrekken meteen een zelfstandige woning, maar de meesten verhuizen wanneer ze in de twintig of dertig zijn naar een groter appartement of eengezinswoning – huur of koop. Het krijgen van (meer) kinderen is vaak een reden om nog een keer te verhuizen naar een groter huis of groenere woonomgeving. Op oudere leeftijd zijn de meeste mensen vrij honkvast en minder geneigd te verhuizen. Verhuizingen zijn uiteraard alleen mogelijk als er een woning vrij is. En het vrijkomen van bestaande woningen vereist dat die bewoners eerst vertrekken naar een andere woning. Voor de doorstroming van de huidige bewoners en toetreding van starters betekent dit dat er extra woningen moeten worden toegevoegd aan de woningvoorraad. De woningvoorraad wordt nu jaarlijks maar mondjesmaat (rond 1 procent) uitgebreid met nieuwbouw. Woningen komen ook beschikbaar wanneer de laatste bewoner(s) naar het buitenland of naar een zorginstelling verhuizen of dat de laatste bewoner komt te overlijden.

In de komende decennia neemt het aantal ouderen op de woningmarkt toe; de historisch grote babyboomgeneratie gaat dan met pensioen. Op de korte termijn leidt het grotere aantal ouderen tot een toenemende 'verstopping' van de woningmarkt. De ouderen verhuizen immers niet zo snel en hun woningen komen voorlopig nog niet vrij voor een ander huishouden. Vooral in regio's waar de druk op de woningmarkt hoog is, kan het voor starters daardoor lastig zijn een woning te vinden. Op de lange termijn komt er juist een groot aantal woningen vrij. De babyboomers passeren vanaf 2030 de 80-jarige leeftijd; een deel van hen komt dan spoedig te

overlijden, en een deel verhuist naar een zorginstelling. Het aantal koopwoningen dat hierdoor vrij komt loopt rond 2030 op naar circa 50.000 woningen, wat meer is dan de huidige nieuwbouwproductie (in 2013 rond 40.000 woningen). De woningmarkt verschilt overigens sterk per regio. In de krimpggebieden wonen nu al relatief veel ouderen en is de woningmarkt al vrij ontspannen. In de toekomst komen hier nog meer woningen vrij door de toenemende uitstroom van ouderen. In combinatie met een dalend aantal

huishoudens kan het steeds moeilijker worden een woning verkocht of verhuurd te krijgen en dit kan leiden tot meer leegstand. In de Randstad, en dan vooral in de steden, is de woningmarkt nu nog gespannen. Hier leidt de toenemende uitstroom van ouderen tot een meer evenwichtige verhouding tussen vraag en aanbod op de woningmarkt.

Heden

Oudere paren met 'uitgevlogen' kinderen zijn honkvast en blijven nog lang leven

Jongeren betrekken appartementen, maar stromen amper door naar eengezinswoningen

Jonge gezinnen kunnen amper doorstromen naar grotere woningen

Toekomst

Hoogbejaarde mensen overlijden waardoor hun woning vrijkomt voor gezinnen

Doorstroming van jonge gezinnen naar (vrijgekomen) grotere woningen

Jongeren stromen snel door naar eengezinswoningen en dit kan leiden tot leegstand

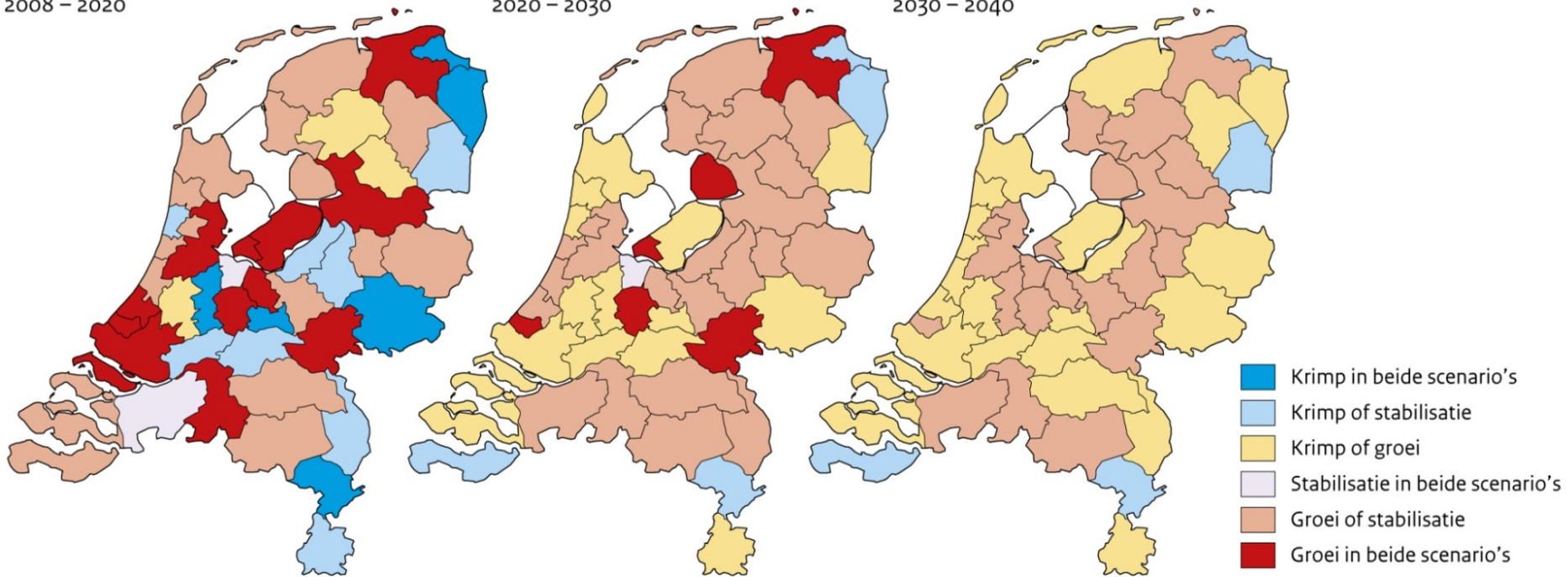
Regionale verschillen en onzekerheid

Bevolkingsontwikkeling in laag en hoog scenario

2008 – 2020

2020 – 2030

2030 – 2040



Uitleglocaties: 'Das war einmal'



BEDRIJFSMODEL INNOVEREN

Energieriese RWE gaat strijd aan met Apple en Google

Noodgedwongen stort het moederconcern van Essent zich op de automatisering van het huis.

Gijs den Brinker
Den Bosch

Op het hoofdkantoor van het Duitse energiebedrijf RWE drong in 2013 het besef door dat het roer om moet. Het bedrijf kan niet overleven van de productie en verkoop van elektriciteit en gas alleen, maar hoe dan verder?

Het is een vraag waar de hele energiesector mee worstelt. RWE denkt het antwoord gevonden te hebben door zichzelf om te vormen tot een breed ICT-bedrijf dat allerlei technologische diensten levert aan huishoudens en die aan elkaar knoopt. Niet alleen gas en elektriciteit, maar ook media diensten (tv en muziek) en wellicht ook voor telefonie of verzekeringen, zegt Van Laethem, chief innovation officer van RWE en ceo van Nederlandse dochter Essent.

RWE wil een digitaal platform ontwikkelen waarop klanten voor enkele euro's per maand kunnen bepalen hoeveel energie ze kopen, verlopen of besparen. Maar je moet er bijvoorbeeld ook mee kunnen regelen in welke kamers je huis je muziek wilt horen, welke tv-programma's worden opgenomen en wanneer de beveiligingscamera's buiten aan gaan, zegt Van Laethem uit.

Met deze stap begeeft RWE zich op het terrein van de huissautomatisering, ofwel de domotica. Het is een jonge markt, maar volgens experts krijgt hij een omvang van ettelijke miljarden euro's.

Door de verbinding met internet worden apparaten in huis steeds slimmer, waardoor het bijvoorbeeld mogelijk is om de koelkast een seintje te geven dat hij ongestoord een paar uur uit kan om energie te besparen als er veel vraag naar elektriciteit is en de prijzen hoog zijn, aldus Van Laethem. De grootste challenge van smartphones en tablets in huis maakt dat dit soort systemen ook makkelijk kan te sturen is.

In het huis van de toekomst kunnen alle elektronische apparaten met elkaar communiceren en centraal worden aangestuurd. RWE wil als een spin in het web de draaischijf zijn voor al deze innovatieve spullen en diensten, voordat een buitenstaander met het idee aan de haal gaat.

“We gaan kantoren openen in San Francisco, Berlijn en Tel Aviv. Daar komt alles bij elkaar wat je nodig hebt voor echte innovatie”

Van Laethem vergelijkt het met digitale innovaties in andere sectoren die bestaande bedrijfsmodellen op zijn kop hebben gezet, zoals taxi-dienst Uber voor de taxi-markt en Airbnb voor de hotelbranche. 'Deze bedrijven zijn in heel korte tijd heel groot geworden.'

Om zich het nieuwe DNA eigen te maken gaat RWE zich de komende tijd onderdorpelen in de tech-hubs van de wereld. 'We gaan kantoren openen in San Francisco, Berlijn en Tel Aviv. Dat zijn de ecosystemen waar alles bij elkaar komt wat je nodig hebt voor echte innovatie kennis, investeerders ondernemers.'

In deze drie wereldsteden start Essent met kleine teams van zo'n vijf tot tien man. Doel is om kraamkokers in te richten voor het winnende idee voor een nieuw verdienmodel voor de energiesector.

Het bedrijf ziet zich genooddaakt tot een andere aanpak door een veranderende energiemarkt. 2013 was een historisch jaar voor RWE. Het grote Duitse energiebedrijf boekte het eerste verlies in zijn 115-jarige bestaan. Lage stroomprijzen en afboekingen op stilstaande centrales leverden een nettoverlies op van € 2,8 mrd.

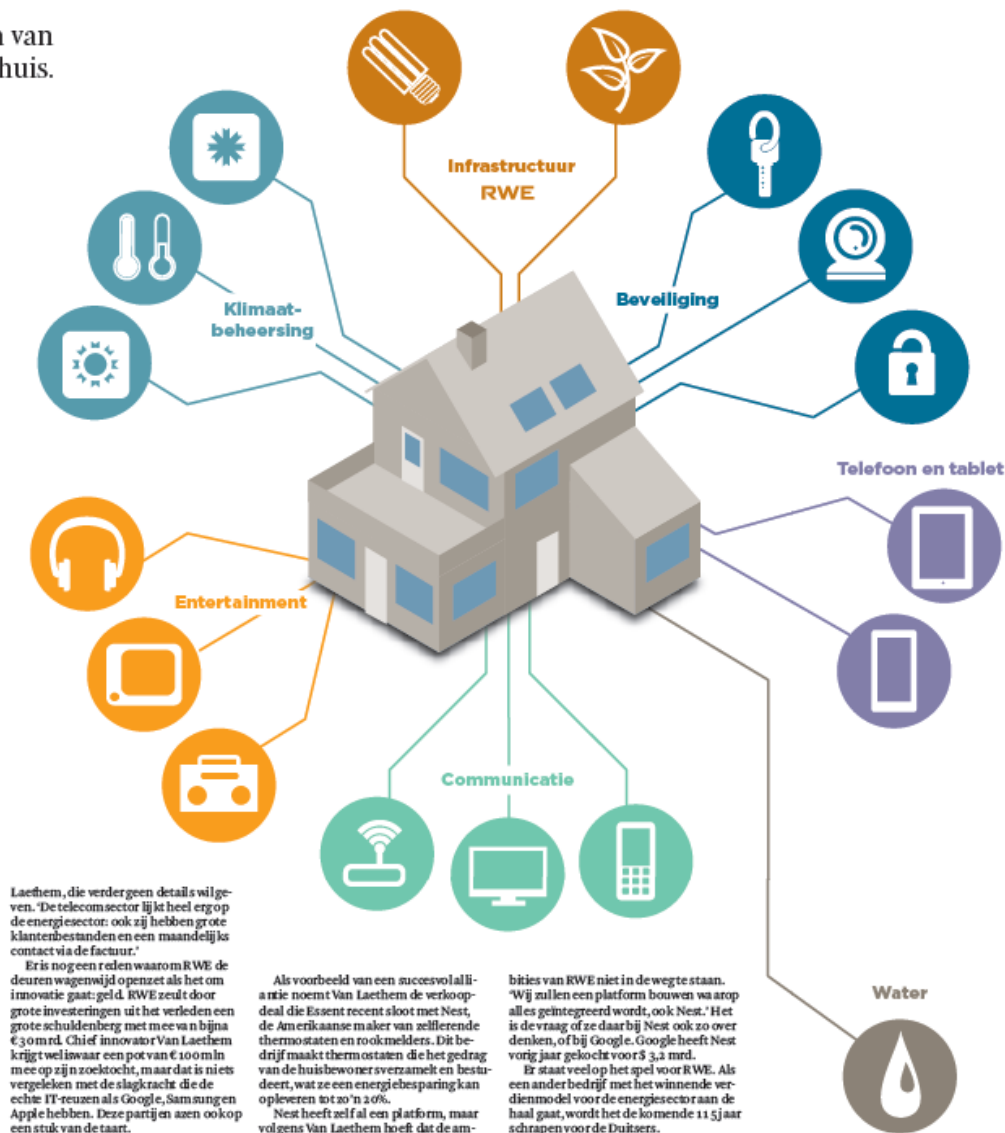
Door overcapaciteit staan de stroomprijzen in Europa onder druk en daarbij wikkelen consumenten en bedrijven steeds vaker zelf energie op, bijvoorbeeld met zonnepanelen. Welke toegevoegde waarde heeft RWE dan in de toekomst nog?

Datzelfde vragen concurrenten van het energiebedrijf zich af over zichzelf. De afgelopen paar jaar moesten grote energieconcerns door de moeilijke marktomstandigheden alleen al in Nederland voor zo'n € 6 mrd afboeken op oude of stilstaande centrales.

'De toegevoegde waarde van RWE is dat wij meer dan 23 miljoen klanten hebben, waarvan 2,7 miljoen in Nederland', stelt Van Laethem. En daar moet een winnend verdienmodel voor te bedenken zijn.

Hoe dat nieuwe verdienmodel er precies uit gaat zien, weet Van Laethem nog niet. Wel is hij zich ervan bewust dat RWE het niet alleen kan. 'Alle grote innovaties komen niet vanuit de gewestigde orde zelf, maar juist van buiten.' RWE wil daar om partnerschappen aangaan met buitenstaanders, van kleine tech startups tot grote IT- of technologiebedrijven. De innovatie mag dan van buiten komen, RWE wil wel op de eerste rij zitten. 'Want het is een markt waar de zogeheten "first mover" in korte tijd een groot marktaandeel en concurrentievoordeel kan opbouwen', zegt de oud-Shell-man.

In Berlijn wordt momenteel aan een samenwerkingsovereenkomst gewerkt met een start-up die zijn werelvis heeft in de Duitse telecomsector, van Van



Laethem, die verder geen details wil geven. 'De telecomsector lijkt heel erg op de energiesector: ook zij hebben grote klantenbestanden en een maandelijks contact via de factuur.'

Er is nog een reden waarom RWE de deuren wagenwijd openzet als het om innovatie gaat: geld. RWE zucht door grote investeringen uit het verleden en grote schuldenberg met meeva van bijna € 30 mrd. Chief innovator Van Laethem krijgt weliswaar een pot van € 100 m in mee op zijn zoektocht, maar dat is niet vergeleken met de slagkracht die de echte IT-reuzen als Google, Samsung en Apple hebben. Deze partijen azen ook op een stuk van de taart.

Als voorbeeld van een succesvolle actie noemt Van Laethem de verkoopdeal die Essent recent sloot met Nest, de Amerikaanse maker van zelflerende thermostaten en rookmelders. Dit bedrijf maakt thans oosten die het gedrag van de huisbewoner verzamelt en bestudeert, wat ze een energiebesparingsplan opleveren tot zo'n 20%.

Nest heeft zelf al een platform, maar volgens Van Laethem hoeft dat de am-

bities van RWE niet in de weg te staan. 'Wij zullen een platform bouwen waerop alles geïntegreerd wordt, ook Nest.' Het is de vraag of ze daarbij Nest ook zo overdenken, of bij Google. Google heeft Nest vorig jaar gekocht voor \$ 3,2 mrd.

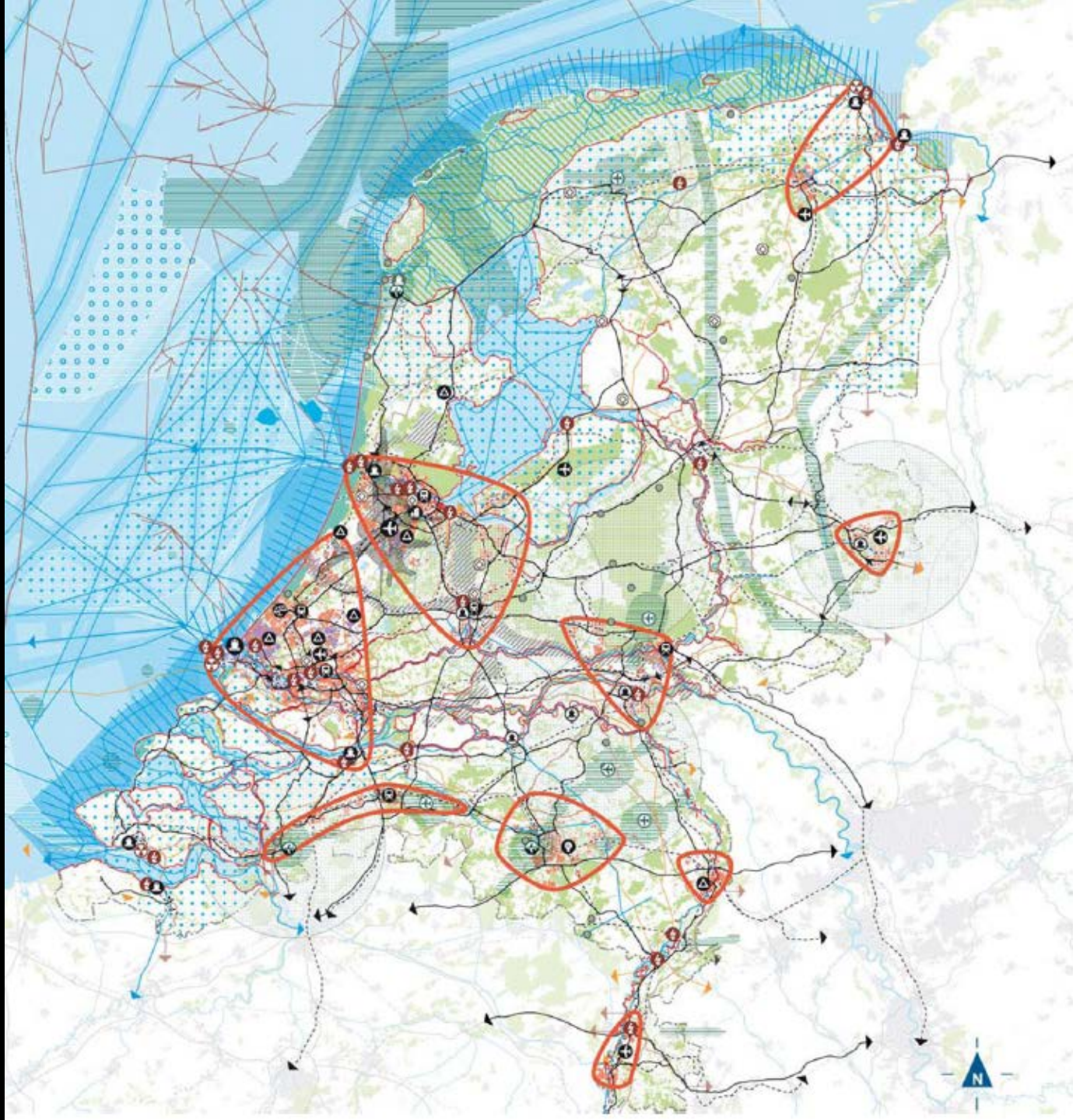
Er staat veel op het spel voor RWE. Als een ander bedrijf met het winnende verdienmodel voor de energiesector aan de haal gaat, wordt het de komende 115 jaar schrapen voor de Duitsers.

De grote reconstructie

- Informatisering dringt door in sectorstructuur
- Internationalisering
 - Holt belastinggrondslag uit
 - maakt onderscheid binnen- en buitenlandse politiek redundant
- Individualisering holt tendentieel publieke voorzieningen uit

Structuurvisie Infrastructuur & Ruimte (2012)

“In 2040 behoort Nederland tot de top 10 van meest concurrerende economieën van de wereld met een kwalitatief hoogwaardig vestigingsklimaat voor bedrijven en kenniswerkers door een goede ruimtelijk-economische structuur.”



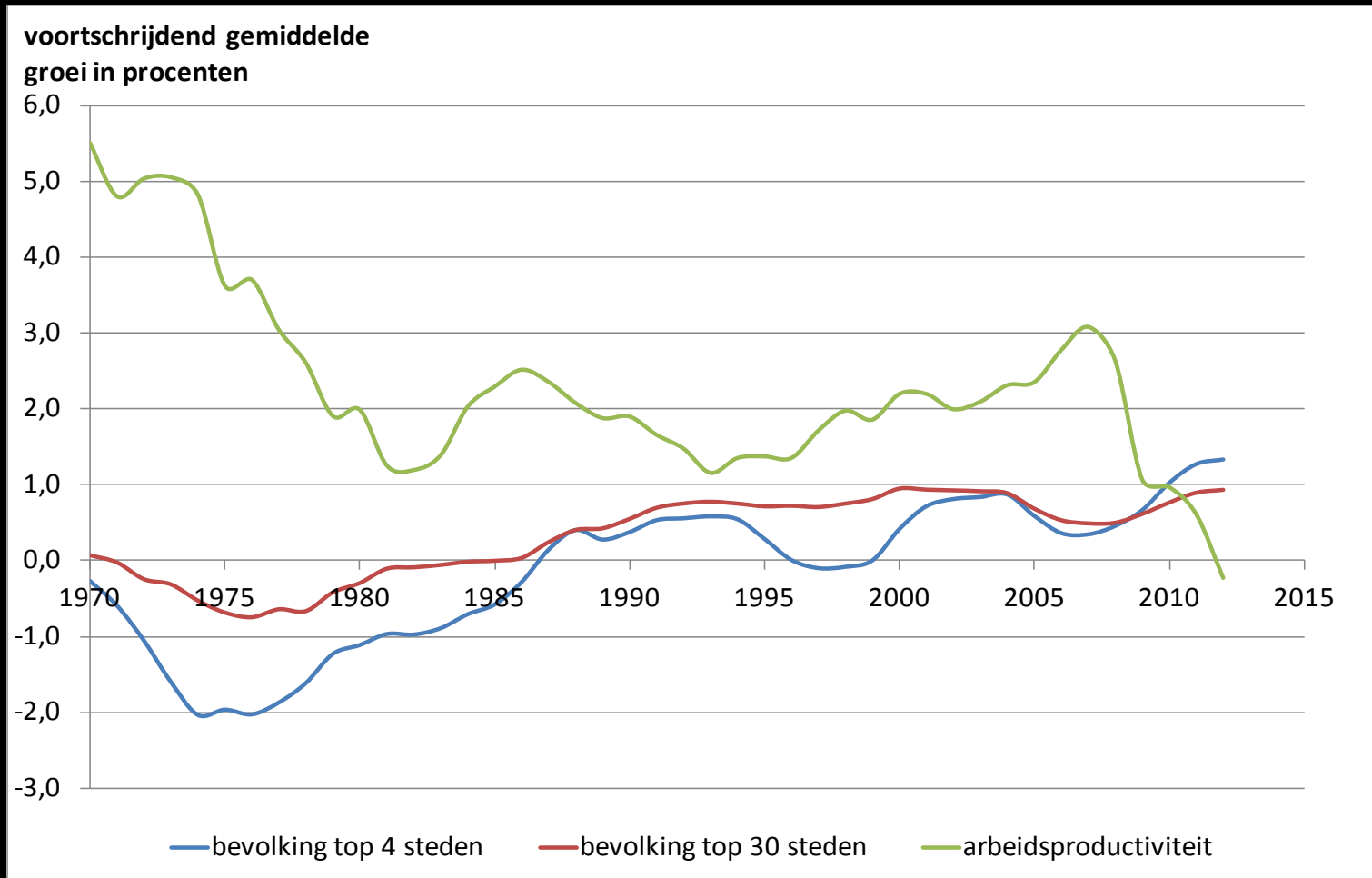
‘De toekomst is aan de (bestaande) stad’

Economische waarde
van

- Dichtheid
- Nabijheid
- Diversiteit

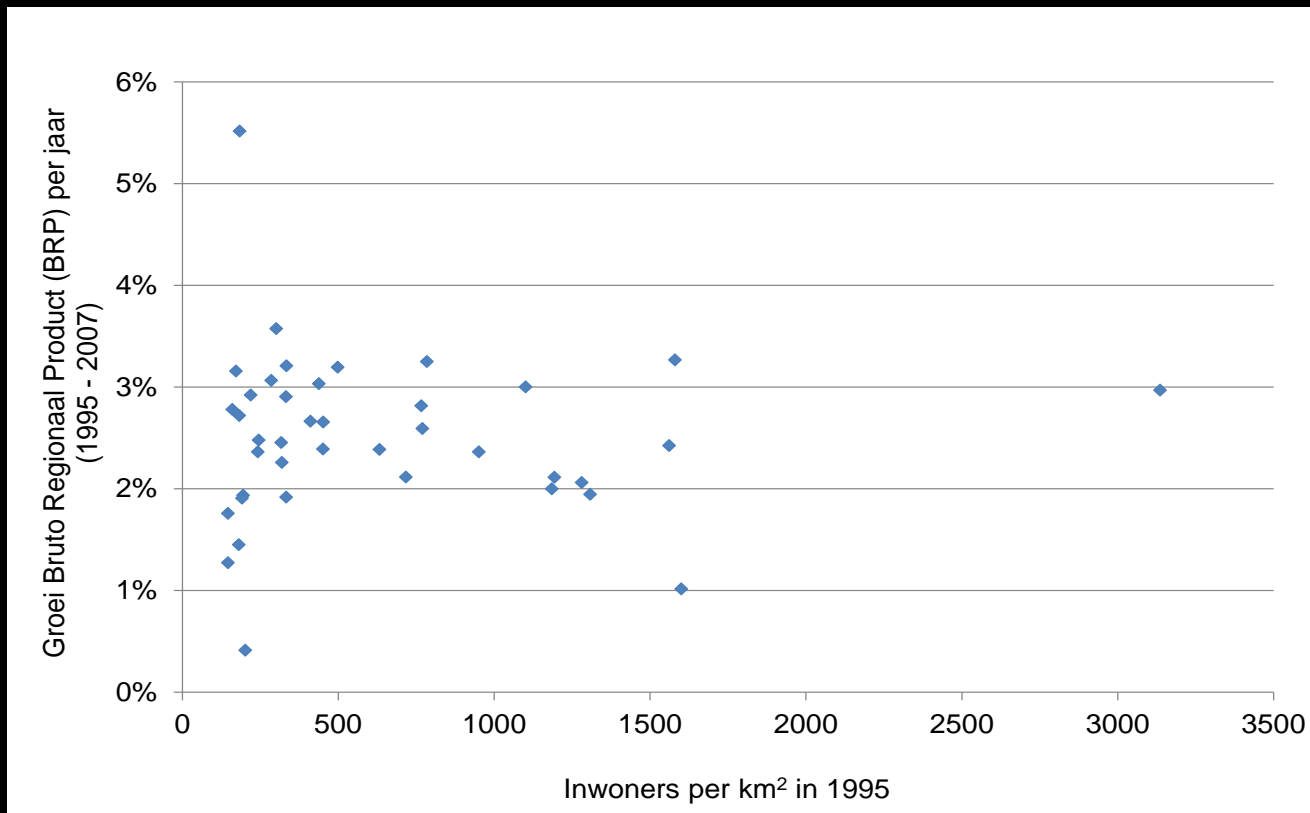


Groei arbeidsproductiviteit en bevolkingsomvang steden 1970 en 2012



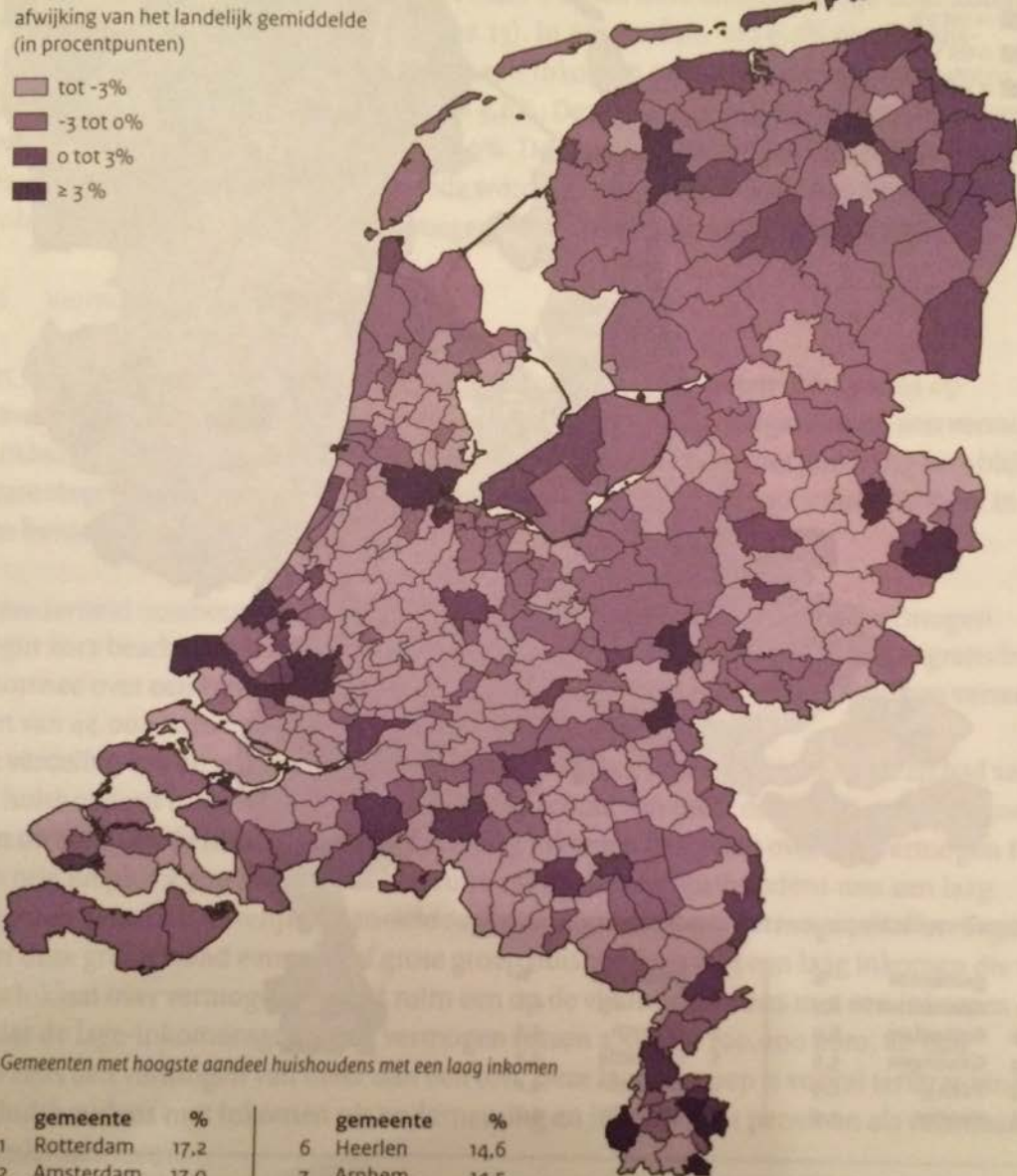
Bron: CPB (arbeidsproductiviteit) en CBS (bevolkingsgroei).

Economische groei per jr (1995-2007) en dichtheid van een Nederlandse regio (COROP)



Verdubbeling van dichtheid van de
stad

= 2-10% meer arbeidsproductiviteit



Aandeel huishoudens

Met laag inkomen:

- Rotterdam 17,2%
- Amsterdam 17,0%
- Groningen 16,3%
- Den Haag 16,1%

Radicale
Gezondheidsverschillen
tussen wijken

Wat zijn de mechanismen?

- Wanneer is dichtheid waardevol?
 - Kennis 'spillovers'
- Wanneer is dichtheid en nabijheid niet bedreigend maar stimulerend?
- De waarde van betere ruimtelijke context
 - Is het prettig om in de stad te verblijven?
- Wanneer is diversiteit een bron van innovatie en niet van bedreiging?

De opgave

- Economie:
 - Fysiek bereikbare banen
 - Waardecreatie door innovatie
- Vitale stad:
 - Sociaal bereikbare banen
 - Diversiteit als kracht voor innovatie
- Gezonde stad:
 - Verbetering via leefstijl en leefomgevingskwaliteit
 - Bereikbare zorg
- Energie:
 - Besparing ('een nul-op-de-meter stad')
 - Duurzame opwekking

‘Goede stedelijke organisatie’

Sterk publiek domein kan ‘backbone’
bieden voor ‘inclusieve’ economische
ontwikkeling

De rol van de ontwerper

'Nergens over gaan en toch invloed'

Een nieuwe waarde voor ontwerp

- Een diversiteit aan partijen met ieder partiele kennis
- Reconstructie: grote onzekerheden en mogelijk zeer grote verschuivingen
- Een noodzaak om samen te werken; in stedelijke regio's en tussen steden onderling

Noodzaak het publieke belang
opnieuw helder te definiëren

Omwille van het publiek domein

Overheid moet deze ontwerptaak
actief ter hand nemen

Kortom

- De VINO is een duidelijk omslagpunt maar filosofie is wel aan heroverweging toe
- Verlangen naar pre-crisis situatie is maatschappelijk misplaatst
- Een grote reconstructie kondigt zich aan
- Publiek domein strategie als 'backbone' dient meerdere doelen
- Tijd voor nieuwe normatieve scenario's



Planbureau voor de Leefomgeving

Dank voor uw aandacht!

Met dank aan vele PBL-onderzoekers

Volg PBL:

@leefomgeving

@maartenhajer

Disclaimer:
Het Planbureau voor de Leefomgeving heeft geprobeerd alle rechthebbenden van de gereproduceerde foto's te achterhalen. Dit is niet in alle gevallen gelukt. Voor zover personen auteursrechtelijke aanspraken menen te hebben, kunnen zij te allen tijde contact opnemen met PBL.