

Fakton B.V.
World Trade Center
22ste etage
Beursplein 37
3011 AA Rotterdam

Postbus 30188
3001 DD Rotterdam

+31 10 300 6000

info@fakton.com
www.fakton.com

HOE GAAN DE WOONWIJKEN VLEIGBASIS SOESTERBERG EN SORTIE 16 VLIEGEN?

Actualisatie verkoopstrategie Vliegbasis Soesterberg en Sortie 16

Kenmerk 106489

Rotterdam, 25-10-2022

INLEIDING

In juni 2020 toetsten wij voor u de afwegingen die ten grondslag liggen aan de voorkeursrichting voor de verkoopstrategie voor de toekomstige woonlocaties Vliegbasis Soesterberg en Sortie 16. Ruim twee jaar later vraagt u zich af of deze verkoopstrategie nog actueel is. U vraagt ons daarom ons advies uit 2020 te actualiseren.

In deze notitie presenteren wij onze bevindingen. Wij relateerden de actualiteit van de markt aan de opgaven voor de beide locaties en beoordeelden in hoeverre de destijds geformuleerde verkoopstrategieën voor de beide locaties nog actueel zijn. Daarnaast komen we in deze notitie per locatie terug op aandachtspunten, gerelateerd aan de actuele marktsituatie, die wij van belang achten in het kader van de verkoopopgave.

In onze analyse hanteren wij de volgende uitgangspunten

- De gewenste woningbouwprogramma's voor beide locaties zijn zowel in aantallen als in woningtypologieën niet gewijzigd sinds ons advies uit 2020;
- Wij voerden geen uitgebreid marktonderzoek uit naar de opbrengstpotentie van woningen, maar baseerden ons op de actuele informatie die de provincie Utrecht ons aanleverde.

CONCLUSIE

In de rapportage van juni 2020 gaven wij het advies om de woonlocatie Sortie 16 in één keer te verkopen en de woonlocatie Vliegbasis Soesterberg in delen.

Op dit moment adviseren wij onverminderd om de woonlocatie Sortie 16 in één keer te verkopen en de woonlocatie Vliegbasis Soesterberg op te knippen en te verkopen in delen. Daarmee blijft onze basisconclusie hetzelfde als in 2020. Wij voegen daar het advies aan toe als provincie Utrecht zelf de verantwoordelijkheid te nemen voor de verkoop van losse kavels voor vrijstaande woningen (zelfbouw) op de locatie Vliegbasis Soesterberg. Vanwege de veranderende marktomstandigheden voegen wij bovendien voor met name woonlocatie Vliegbasis Soesterberg enkele inhoudelijke nuances aan de verkoopstrategie toe.

ONDERBOUWING

Hieronder onderbouwen wij onze conclusie per woonlocatie.

Verkoopstrategie Sortie 16

In ons rapport van juni 2020 adviseerden wij om de locatie Sortie 16 in één keer in verkoop te brengen, met een terugvaloptie (als de marktomstandigheden veranderen) om de locatie in delen te verkopen. In onze rapportage onderbouwden wij dit advies aan de hand van de volgende argumenten:

- **Omvang verkoopopgave en verkoopcondities**
Verkoop in één keer is wenselijk vanwege het programma en de omvang. Het is een aantrekkelijk marktproduct en een integrale ontwikkeling is gewenst.
- **Stadium planvorming en risico's**
Verkoop 'as is' is niet wenselijk, omdat de planvorming nog in volle gang is en er nog geen bestemmingsplan is. Wij raadden u aan om een risicobeperkend en overzichtelijk plan naar de markt te brengen. Op die manier neemt u de risico's voor de markt weg, zodat de inprijzing van risico's niet leidt tot een grote afslag op de waarde.

- **Mate van sturing op planinhoud**
Wij gaven aan dat langere betrokkenheid bij de inhoudelijke planinvulling uw wensen en de randvoorwaarden beter borgt. De markt heeft behoefte aan een overzichtelijke opgave met heldere wensen en randvoorwaarden en is daarbij graag vroegtijdig betrokken.
- **Omvang financieel resultaat**
Wij gaven aan dat langere betrokkenheid ook leidt tot betere sturing op financieel resultaat door tussentijdse waardeverstijging als gevolg van beperking van risico's voor de markt. Op het moment dat u risico's van tevoren wegneemt, leidt dit tot een betere financiële bieding vanuit de markt. Verkoop in één keer maakt de locatie aantrekkelijker voor marktpartijen, want zij hebben op die manier meer grip op de ontwikkeling. Dit komt een financiële bieding ten goede.
- **Omvang ambtelijke inzet**
Langere betrokkenheid betekent meer inzet en dus plankosten vanuit provincie Utrecht. Inzet in een externe projectorganisatie brengen is een goede beheermaatregel.
- **Sturing op integraliteit opgave (aantal betrokken marktpartijen)**
Het voorgenomen woonprogramma en de omvang daarvan maken integrale ontwikkeling door één ontwikkelende partij haalbaar en vanuit marktperspectief ook gewenst. De ontwikkelende partij kan alsnog meerdere afnemers hebben, waaronder een woningcorporatie voor het sociale gedeelte.

Als wij reflecteren op bovenstaande argumentatie voor de verkoopstrategie voor Sortie 16, dan concluderen wij dat alle argumenten twee jaar na dato nog actueel zijn. Dit komt met name door het type woonlocatie dat u voor ogen heeft voor de ontwikkeling van de woonlocatie Sortie 16. Wij beschouwen het te realiseren woonprogramma zowel inhoudelijk als in omvang als regulier en daarmee aantrekkelijk voor potentiële kopers. Wij verwachten dat de vraag van potentiële kopers naar deze locatie nog steeds actueel is.

Wij merken wel op dat marktpartijen vanwege de veranderende marktomstandigheden kritischer kijken naar welke opgave zij oppakken. Hierbij spelen de randvoorwaarden en condities een grote rol. Het in één keer op de markt brengen van deze ontwikkeling is in de huidige marktsituatie goed haalbaar, brengt voor potentiële kopers dan de minste beperkingen met zich mee en is daarmee het meest aantrekkelijk voor de markt.

In onze rapportage uit 2020 voegden wij voor de locatie Sortie 16 de nuance toe dat het bij grote vraaguitval van woonconsumenten te rechtvaardigen zou zijn om de verkoop van de locatie op te knippen in twee delen. Die grote vraaguitval koppelden wij destijds aan de onzeker situatie met betrekking tot Covid 19. Ondanks de recente signalen uit de markt dat momenteel sprake is van enige vraagterugval, vormt dat zeker geen aanleiding om het opdelen van deze locatie in twee losse verkoopopgaven te overwegen. Op dit moment denken wij dat het opdelen van Sortie 16 juist leidt tot een minder aantrekkelijke opgave voor marktpartijen. Meerdere marktpartijen die werken aan een ontwikkeling vergt namelijk meer afstemming om de integraliteit van het plan te bewaken, wat marktpartijen bij deze ontwikkeling als (te) lastig kunnen ervaren en daarmee als drempel om te kopen. Daarnaast constateren wij dat vanwege de voorgenomen woonsegmenten geen sprake gaat zijn van grote vraaguitval, wat een verkoop in één keer rechtvaardigt.

Mocht grote vraaguitval van woonconsumenten op enig moment in de tijd toch aan de orde komen, dan rechtvaardigt dat de verkoop van de locatie in delen op te knippen. Wij adviseren in dat geval eerst de marktsituatie goed in beeld te brengen om te beoordelen of het opknippen in delen op dat moment inderdaad de juiste verkoopstrategie vormt.

Verkoopstrategie Vliegbasis Soesterberg

Wij gaven in de rapportage van juni 2020 voor Vliegbasis Soesterberg, hierna VBS, de volgende argumenten om in te zetten op een verkoop in delen:

- **Omvang verkoopopgave en verkoopcondities**
Verkoop in delen is wenselijk vanwege het programma en het afzettempo. De combinatie van de omvang en de focus op het duurdere segment maakt dat de markt de locatie naar verwachting niet in één keer af kan nemen.

- **Stadium planvorming en risico's**
Verkoop 'as is' is niet wenselijk, omdat er een aantal significante risico's voor de marktpartijen bestaan. Wij raadden u aan om een risicobeperkend en overzichtelijk plan naar de markt te brengen. Op die manier neemt u de risico's voor de markt weg, zodat de inpricing van risico's niet leidt tot een grote afslag op de waarde.
- **Mate van sturing op planinhoud**
Wij gaven aan dat langere betrokkenheid bij de inhoudelijke planinvulling uw wensen en de randvoorwaarden beter borgt. De markt heeft behoefte aan een overzichtelijke opgave met heldere wensen en randvoorwaarden en is daarbij graag vroegtijdig betrokken.
- **Omvang financieel resultaat**
Wij gaven aan dat langere betrokkenheid ook leidt tot betere sturing op financieel resultaat door tussentijdse waardeverstijging als gevolg van beperking van risico's voor de markt. Op het moment dat u risico's van tevoren wegneemt, leidt dit tot een betere financiële bieding vanuit de markt. Daarnaast zorgt het opdelen van de locatie voor een beter financieel resultaat.
- **Omvang ambtelijke inzet**
Langere betrokkenheid en verkoop in delen betekent meer inzet en dus plankosten vanuit provincie Utrecht. Inzet in een externe projectorganisatie brengen is een goede beheermaatregel.
- **Sturing op integraliteit opgave (aantal betrokken marktpartijen)**
Meer marktpartijen vergt meer afstemming om integraliteit van plan te bewaken. Gelet op de risico's is dit voor de markt niet onoverkomelijk en daarmee acceptabel.

Als wij reflecteren op bovenstaande argumenten, dan concluderen wij dat alle punten twee jaar na dato op hoofdlijnen nog van toepassing zijn. Wel zien wij noodzaak om gezien de veranderende marktomstandigheden de ontwikkeling in woonwijk VBS enkele nuanceringen te maken.

Wij raden aan om VBS op te knippen in delen per woningtype en die te verkopen, maar de losse kavels voor zelfbouw als provincie Utrecht zelf te verkopen. Zo blijft de opgave voor een marktpartij relatief eenvoudig en daarmee het risico beperkt. Wij verwachten dat de vraag naar woningen in Boswonen (zelfbouw) de komende periode af gaat vlakken, omdat de marktsituatie voor dit woningsegment aan het veranderen is. Deze woningtypen vallen in het dure segment en bedienen daarmee de bovenkant van de woningmarkt. Dat maakt deze woonproducten voor potentiële ontwikkelaars een risicovol product en maakt dat deze partijen niet bereid zullen zijn de door de provincie Utrecht gewenste grondopbrengsten te betalen voor deze gronden. Door als provincie zelf de verkoop van losse kavels voor zelfbouw te doen, houdt de provincie grip op de realisatie van dit deel van de gewenste grondopbrengsten. De woningen in Rolbaanwonen betreffen een meer regulier woonproduct, die door potentiële ontwikkelaars als aantrekkelijk worden beschouwd om in grotere aantallen af te nemen.

Robuustheid financiën woonlocatie Vliegbasis Soesterberg

Ten aanzien van de robuustheid van de financiën van het project maken wij de volgende drie positieve nuanceringen.

Ten eerste constateren wij dat de grondopbrengsten waarmee de provincie Utrecht momenteel in de grondexploitatie voor de locatie VBS rekest voor de verschillende woningtypen in het huidige economische klimaat aan de voorzichtige kant zijn ingeschat. Dit betekent dat de provincie Utrecht in dit project onder goede marktomstandigheden hogere grondwaarden kan realiseren dan op dit moment is ingeschat. En dat het project daarmee in economische minder tijden een financiële buffer kent. Dat maakt het project op dit moment financieel robuuster. Voor de provincie Utrecht is het realiseren van de geraamde grondopbrengsten een belangrijke doelstelling. Een eventueel wijzigende marktsituatie kan leiden tot een drukkend effect op de grondopbrengsten, maar de grondexploitatie heeft tot op zekere hoogte financiële ruimte om dat op te vangen.

Ten tweede constateren wij dat de provincie Utrecht momenteel geen rente doorberekent aan het project als sprake is van een negatieve cumulatieve kasstroom. Dat maakt het aantrekkelijk om met name dat deel van de ontwikkeling dat potentiële kopers als risicovol beschouwen niet te verkopen maar bij de provincie Utrecht onder te brengen. Wij duiden daarbij specifiek op de verkoop van vrije kavels voor zelfbouw, die door marktpartijen als minder aantrekkelijk worden beschouwd. Als in economisch mindere tijden sprake is van

vraagterugval (of uitval) bij losse kavels voor zelfbouw, dan vertraagt de verkoop van deze kavels, maar heeft de vertraging geen negatief effect op het financieel resultaat van het project.

Ten derde merken wij op dat het bestemmingsplan van VBS uitgaat van 600 woningen. Dit biedt flexibiliteit en geeft ruimte voor verandering als een gewijzigde marktsituatie daar nadrukkelijk om zou vragen. Wij denken dat het verstandig is om deze flexibiliteit en ruimte de komende jaren te behouden en waar nodig te benutten. Wij adviseren daarom om afhankelijk van de feitelijke marktsituatie op het moment van verkoop van delen te beoordelen of het nu voorziene woonprogramma nog goed aansluit op de marktvraag en of het nodig is het woonprogramma op onderdelen te wijzigen. Als u nu in één keer versneld verkoopt, dan verwachten wij dat de markt de risico's van met name de duurere woonproducten al bovengemiddeld inschat. Die risico-inschatting van marktpartijen vertaald zich in lagere opbrengsten. Daarom raden wij een verkoop in één keer nog altijd af.

Ontwikkelingen woningmarkt: inschatting impact op woonlocatie VBS pas kort voor start verkoop in beeld brengen

Voor het eerst in jaren zien we de afgelopen maanden een terugval in de vraag naar woningen, een afvlakking en in sommige regio's lichte daling van woningprijzen en een stijging van de hypotheekrente. Wij verwachten dat dit leidt tot een terugval in de vraag naar het dure- en topsegment woningbouw. Voor de woonlocatie Vliegbasis Soesterberg geldt dat voor een fors deel van het nu gedachte woonprogramma: vrije kavels (zelfbouw in Boswonen), projectmatig gebouwde vrijstaande woningen (in Heidewonen) en 2 onder 1 kapwoningen. Het woonprogramma in de deelgebieden Boswonen en Heidewonen is momenteel opgebouwd uit combinaties van dit type woningen. Voor de gedachte woningen in deelgebied Rolbaanwonen (geschakelde (rij)woningen en appartementen) is de vraaguitval zeer beperkt. Dat heeft alles te maken met het prijsniveau van deze woningen.

Hoe de marktsituatie zich in de komende periode ontwikkelt is onduidelijk. De bouw van de eerste woningen op de locatie Vliegbasis Soesterberg is voorlopig nog niet voorzien. Wij adviseren om circa een half jaar voordat de provincie Utrecht het eerste deel van de locatie in verkoop wil brengen een vrijblijvende marktconsultatie met potentiële kopers te organiseren. Een alternatief voor een vrijblijvende marktconsultatie vormt het inwinnen van actuele kennis over de markt in de vorm van expert judgment. In beide gevallen levert het op dat moment een actueel beeld op van de beste condities waaronder de provincie tot verkoop van het eerste deel van de locatie kan over gaan.