

Vastgoedsector zit nog in de ontkenningfase

7 juni 2010 | Het Financieele Dagblad

Door: Brounen, D.

Ingesleten gewoonten moeten overboord

Dirk Brounen

De vastgoedsector rekent er ten onrechte op dat de vette jaren vanzelf terugkeren, en laat alles te veel bij het oude. Een gevaarlijke opstelling. Psychologische inzichten kunnen de sector een duwtje in de goede richting geven.

Wanneer een architect in een stationsgebouw de trap meer in het zicht plaatst dan de lift, blijken de voordelen aanzienlijk. De stationseigenaar bespaart energiekosten, en het toenemende gebruik van de trap verhoogt de volksgezondheid. Wij lopen immers vaak als kuddedieren achter elkaar aan en nemen dan zo gedachteloos steeds vaker de trap. Het inspelen op gedachteloze keuzes is de laatste jaren in de psychologie tot sport geworden. Met behulp van zogenoemde 'nudges', een duwtje in de juiste richting, kunnen wij onze klanten en onszelf op speelse wijze verleiden tot het vertonen van wenselijk gedrag. Ook in de vastgoedmarkt van vandaag zouden deze nudges wellicht van pas kunnen komen.

Mooi was die tijd...

'De Nederlandse economie groeide in 2000 opnieuw voorspoedig...' Hiermee opende het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) zijn jaarrapport. Uiteraard was daar geen woord van gelogen. Alles leek mee te zitten. Het jaar begon met het uitblijven van de zo gevreesde 'millenniumbug' en in maart werd tijdens de top in Lissabon door Europese leiders eensgezind een strategie voor een dynamische en duurzame kenniseconomie gesmeed. In de loop van het jaar 2000 bleek ook Griekenland te voldoen aan de criteria voor toelating tot de Economische en Monetaire Unie (EMU) en werd even later het twaalfde land met de euro in omloop. Alles was goed en zoals het hoorde in het jaar 2000, Lance Armstrong won de Tour, Pete Sampras Wimbledon en Anky van Grunsven goud bij de Olympische Spelen.

Tien jaar later ziet dezelfde wereld er heel anders uit. Zekerheden zijn ingeruild voor uitdagingen. Na het barsten van de technologiebubbel, de aanslagen van 11 september en de diepe sporen van de kredietcrisis volgt nu alweer slecht nieuws met hetzelfde Griekenland in de hoofdrol. De wind staat nu op kop en voor succes moet veel harder worden geknokt.

In staat van ontkenning?

'De kantorenmarkt', dat was het antwoord van honderden respondenten op de vraag 'In welke sector ziet u de komende jaren het minste perspectief?' Deze vraag werd gesteld door PricewaterhouseCoopers in zijn Emerging Trends Europe 2010-rapport, waarin het jaarlijks in gesprek treedt met de grootste partijen in de Europese vastgoedmarkt. De hoge leegstand, de tanende economie en de volle pijp met nog meer nieuwe kantoorobjecten stemden vrijwel alle ondervraagden pessimistisch.

'De kantorenmarkt' was ook het antwoord op de vraag 'In welke sector gaat u de komende jaren het meeste van uw geld investeren?' Dat lijkt vreemd, het antwoord werd immers gegeven door dezelfde mensen die een paar vragen eerder op basis van vele argumenten lieten weten weinig toekomst in de kantorenmarkt te zien. Wat is hier aan de hand?

Het lijkt erop dat de macht der gewoonte ook in de vastgoedmarkt veel invloed heeft. Ook in de vastgoedmarkt is de tegenwind van de economische recessie volop voelbaar. Tegelijkertijd lijken hele delen van de sector graag verder te willen en zaken te doen alsof alles nog bij het oude is. 'Wat nu belangrijk is? Locatie, locatie, locatie. We moeten terug naar de stenen!' Dit soort uitspraken hoor ik regelmatig tijdens congressen waar investeerders en beleggers samenkomen. Dit adagium is echter niet nieuw. Locatie, locatie, locatie is volgens velen binnen de sector van het grootste belang. Op basis van gevoel voor de markt doen velen succesvol zaken, er is immers goed verdiend in de sector.

Maar de laatste jaren kraakt deze formule, en het succes komt niet meer zo soepel tot stand. Huurders en kopers worden afwachtend en onzeker, banken en beleggers kritisch en terughoudend. Na decennia van groei - zowel economisch als demografisch - kampen wij nu met krimp. De vastgoedsector lijkt daar behoorlijk moeite mee te hebben. Productie is de sleutel voor het succes van velen in de vastgoedmarkt. Ontwikkelaars en bouwers verdienen zolang de betonmolen draait, en hypotheekbemiddelaars en makelaars verdienen hun provisie enkel wanneer de transactie plaatsvindt. Kortom, de seinen moeten op groen, althans voor de meesten. Ook wanneer de omgeving pas op de plaats maakt en de economie niet vraagt om uitbreiding. Taxateurs hebben het moeilijk met het opstellen van de nieuwste marktwaarde van objecten; de tegenwind bezorgt ook hun nieuwe uitdagingen. Het vergelijken met andere transacties wordt immers lastig in een markt die amper beweegt. Toch blijft de verleiding groot om aan deze traditionele werkwijze vast te houden.

Maar wat nu als de vette jaren van groei niet vanzelf terugkeren? Wat als we te maken krijgen met nog meer krimp en jaren vol uitdagingen? De demografische klimaatverandering is immers al volop op toeren en maakt een immer groeiende vraag naar vastgoed niet vanzelfsprekend. Misschien moet de standaardinstelling van de sector wel eens herzien worden, maar hoe?

Veranderen zonder moeite

Uit de klinische psychologie hebben wij geleerd dat de mens, elk mens, besluiten neemt op twee niveaus. Zo worden er bewuste keuzes gemaakt na lange afwegingen en berekeningen in het reflectieve systeem. Wij kopen bijvoorbeeld een diesel- in plaats van een benzine-auto, wanneer wij het omslagpunt hebben berekend en overschreden. In een diesel rijden is voor de meesten van ons immers geen droom, eerder een praktische afweging die na een berekening wordt genomen (meestal door uw leasemaatschappij). Maar de keuze voor een bepaald merk en type is vaak onbewust; u heeft immers een voorkeur op basis van gevoel en wellicht goede ervaringen. Kortom, vaak maken wij keuzes gedachteloos, op de automatische piloot. Dat hindert niet, sommige zaken kunnen we prima op gevoel beslissen.

Maar het is van belang dat wij herkennen dat onze automatische piloot veel van onze keuzes maakt. Onze omgeving speelt daar al slim op in. Zo piept uw pinautomaat totdat u uw pasje weer hebt verwijderd. Zou dat niet gebeuren, dan gingen er vele pinpasjes per dag verloren. Op deze manier spelen banken in op het voorspelbare gedrag van klanten. Heren kennen dit trucje ook van de vliegstickers die in duizenden urinoirs op toiletten op hen wacht. Deze Nederlandse uitvinding speelt in op ons gedrag en laat ons op speelse wijze mikken op een doel dat voor de eigenaar van het toilet gunstig is. Het 'morsen' is immers met 80% teruggelopen dankzij deze nepvlieg. Een waarschuwend poster met het verzoek niet te morsen zou dit effect nooit hebben gehad. Waarom? Omdat wij niet altijd overtuigd willen worden. Maar indien er op speelse wijze aan ons gepord wordt, veranderen wij makkelijk van koers en mening. Dat porretje is wat psychologen noemen een 'nudge'.

Met behulp van slimme nudges zou de vastgoedsector de ingeslepen gewoonten en standaardinstellingen kunnen aanpassen aan de veranderde omstandigheden. Zo zou de NHG een standaard kunnen worden, tenminste als wij veronderstellen dat deze garantie de koper en het koopproces ten goede komt. Nu wordt nog steeds een groot deel van de aankopen binnen het NHG-bereik verricht zonder dit instrument, doorgaans vanwege al het 'gedoe', aldus menig intermediair. De huidige standaard is dus geen NHG. Eenzelfde pleidooi kan worden gehouden voor het energielabel. Indien de standaardinstelling 'ja' in plaats van 'nee' wordt, zullen duizenden huishoudens en gebruikers van vastgoed op voorhand leren over hun toekomstig energieverbruik. Indien zij dat niet wensen, zouden zij er alsnog van kunnen afzien. Zo worden goede gewoonten bijna ongemerkt onderdeel van het nieuwe vastgoed-DNA, zonder dat wij steeds overtuigd moeten worden van de verandering.

Dergelijk toepassingen zijn te bedenken voor allerlei partijen en keuzes binnen de vastgoedsector. Deze sector is wel toe aan een porretje of twee. Onvoldoende aanpassing aan de veranderende omstandigheden zal immers leiden tot meer leegstand, waardeverlies en onaangename verrassingen. In september ga ik tijdens seminars samen met de sector op zoek naar goede nudges voor de toekomst. Suggesties zijn welkom!

Dirk Brounen is hoogleraar Vastgoedeconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.