

# BART & BORIS

## ZIEN EEN NIEUWE MARKT ONTSTAAN



## Heeft verschuiving in huur- en koopmarkt effect op orderportefeuille hoveniers?

### Vraag en aanbod in balans

**In *Cobouw* verscheen onlangs een bericht over een terugval in het aantal nieuwbouwwoningen als gevolg van de gestegen rente, de hoge bouwkosten en het verminderde consumentenvertrouwen. Volgens het artikel is de markt te slecht; kopers kunnen of durven niet en ontwikkelaars wachten liever even af. Het aantal vergunde huurwoningen nam daarentegen met 9 procent toe. In hoeverre zou een dergelijke verschuiving van de koop- naar de huurmarkt van invloed kunnen zijn op de opdrachtportefeuille van hoveniers? Wij vroegen een aantal professionals uit de groensector wat zij ervan denken.**

Auteur: Sarah Westenburg

#### **Huurders zelden opdrachtgever**

Richard Maaskant van Koninklijke Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners geeft aan dat er over de huurder als opdrachtgever niet veel data beschikbaar zijn. Logisch ook, want particuliere woningeigenaren zijn veruit de belangrijkste opdrachtgevers voor hoveniers. John Koomen van het gelijknamige hoveniersbedrijf en voorzitter van Koninklijke VHG beaamt dat hij zelden huurders als opdrachtgever heeft. Dat valt te verklaren door de grote verschillen tussen woningeigenaren en huurders. Zo hebben huurders gemiddeld genomen minder besteedbaar inkomen dan woningeigenaren. Volgens cijfers van het CBS zijn huurders gemiddeld genomen 13 procent meer van hun inkomen kwijt aan woonlasten. Daar komt nog bij het vermogen van huishoudens met een eigen woning gemiddeld 14 keer zo hoog is als dat van huishoudens met een huurwoning.

In dat opzicht is het logisch dat huurders geneigd zijn om het onderhoud van hun tuin niet uit te besteden, maar zelf uit te voeren. Laat staan dat ze gaan investeren in de aanleg of renovatie van een tuin. Nog los van het hogere

prijkaartje dat daaraan hangt, doe je dat soort investeringen alleen als je verwacht er ook op de langere termijn zelf nog plezier van te hebben, aldus Koomen. Dat is bij huurwoningen niet altijd het geval.

#### **Verschuiving?**

Stel dat de huurmarkt inderdaad gaat aantrekken ten koste van de markt voor koopwoningen, dan zal dat op een gegeven moment effect hebben op het aantal opdrachten dat beschikbaar komt. Maar de vraag is of die verschuiving er daadwerkelijk is, en zo ja, of die doorzet. De geïnterviewden hebben er hun twijfels bij. Geen van hen heeft het idee dat de huidige vraag achterblijft; sterker nog, volgens Maaskant en Koomen is er juist weer sprake van een opleving. Ze denken dat de gestegen rente, de aanhoudende hoge bouwkosten en een stagnerende doorstroming grotere obstakels vormen. De laatste zal leiden tot minder nieuwe opdrachten, de eerste twee tot een lager besteedbaar inkomen, waardoor aanleg en onderhoud van tuinen meer een sluitstuk op de begroting zullen worden. Zoals Jelle Westra van TuinKeur zegt: 'Ten tijde van de lage



Richard Maaskant



Jelle Westra



John Koomen

rente was extra geld lenen voor een tuin geen probleem. Dat is nu wel anders.'

### Vraag en aanbod in balans

Volgens Richard Maaskant kwamen er het afgelopen najaar, toen de rente fors steeg, de nodige bezorgde telefoontjes binnen van hoveniers. In die periode nam het aantal offerteaanvragen en het volume van de orderportefeuille bij meerdere bedrijven af in vergelijking met dezelfde periode in eerdere jaren. Omdat men veronderstelde dat deze ontwikkeling niet het gevolg was van de reguliere seizoensdynamiek, zochten veel hoveniers dan ook contact met de helpdesk. Om tegemoet te komen aan die zorgen en de behoefte aan informatie, organiseerde Koninklijke VHG toen diverse informatieavonden. Gelukkig is er sinds het eerste kwartaal weer een kentering merkbaar. 'Het blijft van belang om alle ontwikkelingen goed te blijven volgen en alle leden daar proactief over te informeren, zoals via onze kwartaalrapportages.'

Al met al concludeert Maaskant dat de orderportefeuille bij de meeste bedrijven tot op heden goed gevuld is gebleven. Overigens is het ook maar de vraag of het überhaupt zo erg is als er iets minder opdrachten binnenkomen. Zowel Maaskant als Westra ziet daar met het oog op de krapte op de arbeidsmarkt ook de voordelen van in. De druk is van de ketel en daardoor kunnen vraag en aanbod weer wat meer met elkaar in balans komen. Zo is er meer tijd en aandacht voor de uitvoering van opdrachten. En, zoals Westra aangeeft: 'Dat biedt bedrijven ook de gelegenheid om de interne huishouding weer helemaal op orde te brengen.'

### Risicospreiding

Over die interne huishouding gesproken: hoe kunnen bedrijven ervoor zorgen dat zij mindere periodes kunnen overbruggen? Volgens Maaskant is het vooral van belang dat bedrijven flexibel genoeg zijn om mee te bewegen met ontwikkelingen in de markt. Het is bijvoorbeeld verstandig om te zorgen voor een mix

van opdrachtgevers en daardoor meer risicospreiding. Maaskant: 'Bedrijven die 15 jaar geleden de financiële crisis hebben meegemaakt, hebben daarvan geleerd. Zij weten zich vaak wel te redden. Maar er zijn ook groepen bedrijven waarvan het maar de vraag is of ze het gaan redden als er een tegenslag komt. Het gaat dan bijvoorbeeld om bedrijven die zich primair verhuren als onderaannemer.' Het lastige van de huidige tijd is dat de ontwikkelingen snel gaan en heel divers zijn. Je weet eigenlijk niet meer wat je kunt verwachten. 'Vroeger keek je soms met enige zekerheid vijf jaar vooruit; dat is nu eigenlijk bijna niet meer te doen,' zegt Maaskant.

### Aan kansen geen gebrek

Toch zijn de drie heren al met al positief gestemd. Ze zien vooral veel kansen voor de branche. Vergroening is immers een 'hot topic', met alles wat daarbij komt kijken: waterberging als achtervang voor perioden van droogte, waterafvoer om piekbuien op te vangen, voldoende schaduw tegen hittestress en ga maar door. Volgens Koomen is er langzaam aan schaamte aan het ontstaan voor een grijze tuin. En dat is mooi, zegt hij: 'Want hoveniers zijn dé vergroeners van Nederland en dat moeten we ook laten zien.'

Ook Maaskant ziet dat er steeds meer bewustwording ontstaat van het belang van vergroening. De noodzaak ervan staat niet meer ter discussie, concludeert hij. 'Er is meer vraag naar van opdrachtgevers en we worden ook vaker aan de voorkant al betrokken bij projecten. Bij het ontwerpen van een klimaatbestendige woonwijk vormt niet het grijs, maar het groen het startpunt.'

### Interesse voor groenvak

Koomen ziet ook een toenemende interesse voor het groenvak bij potentiële zij-instromers. 'Mensen willen graag buiten bezig zijn en hun geest tot rust brengen door iets te doen voor de aardbol.' Salaris is weliswaar een belangrijke factor, maar iets minder verdienen valt te overkomen. Het draait niet meer alleen om

### Groen

Dit vakblad interviewde de volgende professionals uit de groensector:

- Richard Maaskant, plaatsvervangend directeur van Koninklijke VHG, de vereniging van hoveniers en groenvoerzorgers,
- Jelle Westra, directeur van TuinKeur, een onafhankelijk keurmerk voor hoveniers,
- John Koomen, directeur van John Koomen Tuinen, een hoveniersbedrijf 'met duurzaamheid in het bloed', tevens onlangs benoemd tot voorzitter van Koninklijke VHG.

## 'Het uitgangspunt is niet meer van grijs naar groen, maar van groen naar grijs'

geld, maar ook om een zinvolle dagbesteding. Sommigen brengen liever hun dag buiten door dan voor een paar honderd euro per maand meer de hele dag op kantoor achter een computer te zitten, aldus Koomen. Werken in de groensector kan zwaar zijn en de weersomstandigheden zitten niet altijd mee, maar het is zingevend werk.

Die toenemende interesse is welkom, want de krapte op de arbeidsmarkt zal de komende jaren een aandachtspunt blijven. Westra: 'Als je kijkt naar de ontwikkeling van de leeftijdsopbouw in Nederland, dan zie je dat wij een steeds groter personeelstekort zullen krijgen.' Dat geldt niet alleen voor de groensector, maar voor alle beroepen die vakmensen vereisen. En volgens Westra zijn er te weinig zij-instromers om dat gat te vullen. Los daarvan ben je na een opleiding van drie maanden tot vakbekwaam hovenier nog geen vakman, stelt Westra. Tegenwoordig moet een hovenier eigenlijk een manusje-van-alles zijn: niet alleen een vakbekwame hovenier, maar ook een vakbekwame bouwvakker, schilder en timmerman. Dat ben je niet in drie maanden; dat vereist een jarenlange werkervaring. Daarom is het volgens Westra ook zo van belang om mensen aan dit vak te binden.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!