

# TRANSFORMATIE VAN KANTOREN IN MONOFUNCTIONELE GEBIEDEN

EEN STUDIE VANUIT HET ONTWIKKELAARSPERSPECTIEF



Kristian van Eijkelenburg  
April 2008

# TRANSFORMATIE VAN KANTOREN IN MONOFUNCTIONELE GEBIEDEN

EEN STUDIE VANUIT HET ONTWIKKELAARSPERSPECTIEF

Amsterdam – 22 april 2008

Kristian van Eijkelenburg  
S1583190

Rijksuniversiteit Groningen  
Ruimtelijke Wetenschappen – Vastgoedkunde

Afstudeercommissie:

Rijksuniversiteit Groningen  
R.J. Dorenbos  
E.F. Nozeman

ING Real Estate  
M. de Haan  
M. van der Tol



<b>Voorwoord</b> .....	<b>5</b>
<b>Samenvatting</b> .....	<b>6</b>
<b>1 Introductie</b> .....	<b>9</b>
1.1 Aanleiding	9
1.2 Probleemanalyse	10
1.3 Probleemstelling en onderzoeksvragen	11
1.4 Afbakening	12
1.5 Relevantie, werkwijze en toegepaste onderzoeksmethoden	12
1.6 Ontwerpend onderzoek	14
1.7 Structuur van het rapport	15
1.8 Leeswijzer	15
<b>2. Ontwikkelingen op de Nederlandse kantorenmarkt</b> .....	<b>16</b>
2.1 De marktwerking	16
2.2 De voorraad	17
2.3 Opname en aanbod	18
2.4 Nieuwbouw en onttrekkingen	19
2.5 Prognose	20
2.6 Conclusie	21
<b>3. Leegstand op de kantorenmarkt</b> .....	<b>22</b>
3.1 Invloed van de markt op de leegstand	22
3.2 Ontwikkeling van leegstand op de kantorenmarkt	22
3.3 Leegstand op regionaalniveau	23
3.4 Structurele leegstand	24
3.5 Oorzaak leegstand in monofunctionele gebieden	26
3.6 Oplossingsrichtingen	28
3.7 Conclusie	30
<b>4. Transformatie</b> .....	<b>31</b>
4.1 Inleiding transformatie	31
4.2 Actoren	32
4.3 Overheidsinitiatief	33
4.4 Praktijkervaringen transformatie van kantoren	35
4.5 Conclusie	36
<b>5. Transformatiemethodieken</b> .....	<b>37</b>
5.1 Introductie transformatiemethodieken	37
5.2 Transformatiemethodieken	38
5.3 Toetsingscriteria	40
5.4 Conclusie	41
<b>6. Transformatie Quickscanmodel</b> .....	<b>44</b>
6.1 Opbouw Quickscanmodel	44
6.2 Fase 1: Locatieselectie	46
6.3 Fase 2: Transformatiepotentie	49
6.4 Fase 3: Bepalen transformatieprogramma	50
6.5 Fase 4: Financiële haalbaarheid	51
<b>7. Casestudies</b> .....	<b>53</b>
7.1 Casestudie 1: HQ023	54
7.2 Casestudie 2: Churchilltorens	58
7.3 Casestudie 3: ZAO-gebouw	62
7.4 Conclusie	66
<b>8. Conclusie &amp; Aanbevelingen</b> .....	<b>69</b>
8.1 Conclusie	69
8.2 Aanbevelingen	71
<b>Bronvermelding</b> .....	<b>72</b>

<b>Bijlagen:</b> .....	<b>76</b>
<b>Bijlage 1: Kansen en bedreigingen van transformatie</b> .....	<b>77</b>
<b>Bijlage 2: Transformatiepotentiometer</b> .....	<b>78</b>
<b>Bijlage 3: Herbestemmingswijzer</b> .....	<b>81</b>
<b>Bijlage 4: ABT-Quickscan</b> .....	<b>83</b>
<b>Bijlage 5: Toetsingscriteria</b> .....	<b>84</b>
<b>Bijlage 6: Transformatie Quickscanmodel</b> .....	<b>85</b>
<b>Bijlage 7: Casestudie 1: HQ023</b> .....	<b>88</b>
<b>Bijlage 8: Casestudie 2: Churchilltorens</b> .....	<b>91</b>
<b>Bijlage 9: Casestudie 3: ZAO-gebouw</b> .....	<b>94</b>
<b>Bijlage 10: Verbouwkosten</b> .....	<b>96</b>
<b>Bijlage 11: Interviews t.b.v. literatuuronderzoek</b> .....	<b>97</b>

## Voorwoord

Met het schrijven van deze Master Thesis is er definitief een eind aan de opleiding Vastgoedkunde van de Rijksuniversiteit Groningen en daarmee ook het mooie leven als student. Na een 4-jarige opleiding Ruimtelijke Ordening en Planologie aan de Hogeschool Utrecht te hebben afgerond, vormde de Master Vastgoedkunde voor mij de sleutel tot de start van mijn carrière in de commerciële vastgoedwereld.

In opdracht van ING Real Estate Development heb ik dit onderzoeksrapport geschreven, dat ingaat op het vraagstuk onder welke condities transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden haalbaar is voor een ontwikkelaar. Naast het schrijven van de thesis, heb ik de kans gekregen om in de vorm van een afstudeerstage mijn eerste ervaring in de kantoorprojectontwikkeling op te doen. Een ervaring, die wederzijds zo goed bevallen is, dat deze inmiddels heeft geleid tot de start van mijn carrière bij ING Real Estate Development.

Bij het tot stand komen van deze afstudeerscriptie heb ik van veel mensen steun, motivatie, enthousiasme en wijze raad gekregen. In dit voorwoord pak ik dan ook mijn kans om hen voor dit alles te bedanken.

Allereerst wil ik mijn afstudeercommissie, Marion de Haan, Marieke van der Tol, Ruud Dorenbos en Ed Nozeman bedanken voor al hun inspanningen, tijd, interesse en opbouwende kritiek. Daarnaast wil ik alle collega's van het Kantorenteam en het Research Lab van ING Real Estate Development bedanken voor de inhoudelijke en mentale ondersteuning/ ontspanning, die zij mij gedurende het afstuderen hebben gegeven. Nadrukkelijk wil ik Josja van der Veer en Gerad Schoenaker bedanken voor de gedane inspanningen om deze afstudeerplaats en mijn startfunctie als accountmanager letting/ ontwikkelaar in het kantorenteam bij ING Real Estate Development te creëren.

Kristian van Eijkelenburg

Amsterdam, april 2008

## Samenvatting

### *Onderzoeksdoel*

Het doel van dit onderzoek beoogt de condities voor ontwikkelaars na te gaan, waaronder kantoren in monofunctionele gebieden getransformeerd kunnen worden. Ontwikkelaars krijgen hiermee een houvast geboden om de transformatiepotentie van leegstaande kantoren in monofunctionele gebieden snel en efficiënt te bepalen, waarmee ingespeeld kan worden op de grote (structurele) leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt. De onderzochte aspecten zijn de omvang van het structurele leegstandsprobleem op de kantorenmarkt, de vraag waarom structurele leegstand zich juist in de monofunctionele gebieden concentreert en hoe transformatie als instrument ingezet kan worden bij herbestemming van kantoren in monofunctionele gebieden. Vervolgens wordt op basis van de bestaande transformatiemethodieken een nieuw model gecreëerd, waarmee een ontwikkelaar de transformatiepotentie van de kantoren in monofunctionele gebieden snel en efficiënt kan toetsen.

### *Leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt*

De leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt is in het afgelopen decennium sterk toegenomen. In Nederland staat circa 6.365.000 m<sup>2</sup> van de in totaal 44,2 miljoen m<sup>2</sup> kantooruimte leeg. De leegstand zal gemiddeld over de komende jaren verder gaan toenemen. Oorzaken daarvan zijn het cyclische karakter van de kantorenmarkt, de verschuiving van groei- naar vervangingsmarkt, de marktbehoefte aan nieuwbouw en het zeer beperkte kantoormetrage dat in het afgelopen decennium aan de markt onttrokken wordt.

### *Structurele leegstand in monofunctionele gebieden*

In de huidige markt is 9% van de leegstand structureel ( $\geq 3$  jaar leegstand). Echter, het tweejarige aanbod omvangt met 23% van de totale leegstand een potentiële groep voor structurele leegstand. De kans dat de structurele leegstand zal toenemen op de Nederlandse kantorenmarkt is groot. De oorzaak van structurele leegstand zit in markt-, locatie- en gebouwfactoren. Dit zijn factoren die voornamelijk in verouderde monofunctionele kantoorwijken achterblijven bij de wensen van de kantoorgebruiker. Door het grote aanbod, de lagere fixatie aan de plaats en het klantgericht ontwikkelen door ontwikkelaars, verhuizen bedrijven eerder naar nieuwe(re) gebouwen op aantrekkelijkere en multifunctionele locaties.

### *Transformatie als oplossing*

Oplossingen voor het leegstandsprobleem van kantoren in monofunctionele gebieden op gebiedsniveau is mogelijk in de vorm van integrale gebiedsontwikkeling. Nieuwe functies in een gebied creëren meer dynamiek en maken een locatie aantrekkelijker en levendiger. Op gebouwniveau kan het probleem worden aangepakt d.m.v. van transformatie dan wel sloop en nieuwbouw.

Dat transformatie niet altijd een haalbare optie is blijkt uit het feit dat 45% van de aan de markt onttrokken kantoren (1997 t/m 2005) getransformeerd is. Factoren die van invloed zijn op de haalbaarheid van transformatie-initiatieven in monofunctionele gebieden zijn in grote mate de locatiefactoren, de bereidheid tot medewerking van een gemeente, de financiële haalbaarheid en de transformatiemogelijkheden van het kantoorgebouw.

### ***Transformatiemethodieken***

Voor het meten van de transformatiepotentie van een gebouw zijn er diverse methodieken op de markt gebracht. De drie meest toepasbare methodieken op de doelstelling van het onderzoek, zijn de Transformatiepotentiometer, de Herbestemmingswijzer en de ABT-Quickscan. Uit een vergelijkende analyse van de drie geselecteerde methodieken blijkt de Transformatiepotentiometer het meest geschikt als basis voor het ontwikkelde Transformatie Quickscanmodel. Essentieel hierbij zijn de aanvullingen/ aanpassingen die gedaan zijn om het model specifiek geschikt te maken voor de transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden. De eerder genoemde factoren, die van invloed zijn op de haalbaarheid van de transformatie van een kantoor in een monofunctioneel gebied, zijn aan de Transformatiepotentiometer toegevoegd als doorslaggevende beoordelingscriteria.

### ***Het Transformatie Quickscanmodel***

Het Transformatie Quickscanmodel is het model voor het berekenen van de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden voor ontwikkelaars. Het model is opgebouwd uit een viertal fasen, namelijk de locatieselectie, het berekenen van de transformatiepotentie, het bepalen van het transformatieprogramma en de financiële haalbaarheid. Met name de eerste fase, de locatieselectie op basis van vetocriteria, is bepalend voor de haalbaarheid van het transformatieproject. In deze fase worden meerdere kantoren in een monofunctioneel gebied beoordeeld op de locatiepotentie, waarmee alleen de meest kansrijke locaties worden geanalyseerd. De vetoboordelingscriteria zijn de ligging, het aantal jaren leegstand en het ruimtelijke ordeningsbeleid van de gemeente. Als aan de minimaal gestelde eisen van deze drie vetocriteria wordt voldaan, kan in fase twee de transformatiepotentie van de locatie en het gebouw nader geanalyseerd worden d.m.v. een 45-tal graduele criteria. Bij voldoende potentie kan optioneel een te ontwikkelen functionele programma worden opgesteld (fase 3). Vervolgens kan in fase 4 een doorrekening worden gemaakt op de financiële haalbaarheid.

### ***Toetsing in de praktijk***

Aan de hand van een drietal casestudies is de betrouwbaarheid van het Transformatie Quickscanmodel getoetst in de praktijk. De geselecteerde casestudies zijn HQ023 in Hoofddorp, De Churchilltorens in Rijswijk en het voormalige ZAO-gebouw in Amsterdam Zuidoost. Geconcludeerd is dat het Transformatie Quickscanmodel zijn doeltreffendheid heeft bewezen. De beoordeling op transformatiepotentie per gebouw kwam in hoofdlijnen overeen met de resultaten in de praktijk. Tevens was de snelheid en de efficiëntie, waarmee de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden geïnventariseerd kunnen worden, de naam quickscanmodel waardig.

### *Conclusie*

Geconcludeerd is dat ten eerste dat goede locatiefactoren essentieel zijn voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden. Bij een hoge locatiepotentie hebben nieuwe functies een betere afzetpotentie op de markt. De kernfactoren voor een goede locatie zijn de directe aansluiting op levendige gebieden, een goede bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer en voldoende voorzieningen in de omgeving. De water- en groenzones geven een extra allure aan de locatie, maar zijn niet doorslaggevend.

Ten tweede dient een gemeente positief tegenover het transformatie-initiatief te staan. Functiewijzigingen zijn namelijk veelal noodzakelijk bij transformatieprojecten in monofunctionele gebieden. Uit de praktijk blijkt dat gemeenten vaak positief tegenover dit soort transformatie-initiatieven op locaties met veel leegstand staan, mits zij geen andere plannen met het gebied hebben.

Ten derde heeft langdurige leegstand directe invloed op waarde van het vastgoed. Bij langdurige leegstand is een eigenaar/ belegger eerder bereid tot afwaardering van het vastgoed. Dit is vaak een vereiste om transformatieprojecten financieel haalbaar te maken.

Het fysiek transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden is pas aantrekkelijk als aan bovenstaande vetocriteria wordt voldaan. Voor het fysiek transformeren van een kantoorgebouw zijn vrij indeelbare vloervelden, een gunstige maatvoering en voldoende stijgpunten en vluchtwegen, minimale vereisten.



## 1 Introductie

### 1.1 Aanleiding

De Nederlandse kantorenmarkt heeft zich de laatste jaren van groeiemarkt naar vervangingsmarkt ontwikkeld. Kenmerkend daarbij is het karakter van de vastgoedcyclus, ook wel varkenscyclus genoemd. Het aanbod reageert vertraagd op de vraag in de markt. Lange bouwtrajecten en het doorzetten van plannen in de pijplijn resulteren in mindere economische tijden in overaanbod. In het begin van de 21<sup>ste</sup> eeuw brak weer een periode van overaanbod aan. Door economische recessie daalde de vraag, terwijl het aanbod van nieuwbouw steeds groter werd. Het resultaat is een grote leegstand op de kantorenmarkt, die een structurele vorm is gaan aannemen. Ondanks een licht aantrekkende markt zal het terugdringen van leegstand op de kantorenmarkt de opgave van de komende jaren worden.

Het leegstandsprobleem is voornamelijk zichtbaar in het economisch en technisch verouderd kantorenaanbod. Daarbij is de locatie vaak de doorslaggevende factor voor de courantheid van het pand. In gebieden met een lage dynamiek worden kantoren, die economisch of technisch verouderd zijn, minder snel opgenomen door de markt. De leegstand zit dus voornamelijk in het aanbod aan de onderkant van de markt. De grote concurrentie van het blijvende aanbod van nieuwbouw treft het aanbod aan de onderkant van de markt het hardst. Monofunctionele kantoorgebieden, waar veel aanbod tot de onderkant van de markt behoort, veranderen langzaam in spookwijken met een steeds slechter wordend imago. Het toekomstperspectief van deze wijken ziet er in de huidige markt dan ook slecht uit. Dit probleem vraagt om structurele maatregelen.

De structurele maatregelen die genomen kunnen worden zijn sloop en nieuwbouw, revitalisering of transformatie. Echter, als de locatie voor de huidige functie niet voldoet aan de eisen vanuit de markt, heeft het weinig zin om te revitaliseren. Sloop en nieuwbouw of transformatie zijn structurele maatregelen die de langdurige leegstand van kantoren in een gebied kunnen verminderen.

Transformatie is hot! Het is een duurzame vorm van stedelijke (her)ontwikkeling. Een instrument dat monofunctionele kantoorgebieden nieuw leven in kan blazen. Het transformeren van kantoorgebouwen is het begin van functiemenging in een monofunctioneel gebied. Functiemenging is een behoefte vanuit de markt, die breekt met de oude theorieën van functiescheiding. Een kans om het monofunctionele gebied weer op het bestaande stedelijke netwerk te laten aansluiten.

### **1.2 Probleemanalyse**

Voor ontwikkelaars is transformatie van kantoorgebouwen een veel besproken onderwerp. Vaak is transformatie financieel niet haalbaar of minder interessant dan andere ontwikkelingsprojecten. Hoge boekwaardes, grote (bouw)technische aanpassing, regelgeving en het gemeentelijke beleid leiden tot grote risico's en moeizame processen. Dit maakt transformatie duur, waardoor de bereidheid tot het nemen van initiatief door commerciële partijen afneemt. Waarom zouden ontwikkelaars tijd en geld in projecten stoppen die een hoger risico en een lager rendement hebben? In de praktijk worden transformatie-initiatieven dan ook vaak door woningbouwcorporaties of huisvestingsstichtingen gerealiseerd. Zij behoeven per slot van rekening minder rendement uit projecten te halen dan ontwikkelaars. Bij de initiatieven die wel vanuit commerciële partijen komen, spelen meestal secundaire belangen een belangrijke rol, zoals het verkrijgen van compensatie. Het transformatieproject is bijvoorbeeld een prestigeproject of door het transformatieproject wordt een positie/ ontwikkelingsrecht elders in de stad verkregen.

Een tweede probleem schuilt in de locatiefactor van de monofunctionele gebieden. Monofunctionele gebieden zijn gebieden waar alleen gewerkt kan worden. Het voorzieningenniveau is minimaal en de dynamiek in de gebieden is laag. Buiten kantoor tijden zijn deze kantoorparken dan ook uitgestorven. Door de locatiefactor lenen kantoren in de monofunctionele kantoorgebieden zich veelal niet direct voor transformatie op objectniveau. De vraag is bij welke criteria het wel interessant is om deze kantoren te transformeren.

De locatiefactor en de transformatiepotentie van een gebouw zijn belangrijke voorwaarden voor het transformeren van kantoren. Als derde doorslaggevende factor is het beleid en/of de visie van een gemeente bepalend in het transformatieproces. Zonder gemeentelijke goedkeuring worden er immers geen vergunningen afgegeven. Er kan dus gesteld worden dat transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden pas interessant is voor ontwikkelaars, als de juiste condities per bovengenoemde factor aanwezig zijn. De vraag is echter wanneer dit is en hoe dit vervolgens aan te pakken. Dit leidt tot de hypothese dat door middel van de locatiefactor, de gemeentelijke beleidsvisie en de transformatiepotentie op gebouwniveau, inzicht verschaft kan worden bij welke criteria ontwikkelaars kantoren in monofunctionele gebieden kunnen transformeren.

### **1.3 Probleemstelling en onderzoeksvragen**

De hiervoor geschetste probleemanalyse maakt het mogelijk de probleemstelling te formuleren. Deze probleemstelling bestaat uit de volgende doelstelling en deelvragen.

#### **Doelstelling:**

***Dit onderzoek beoogt na te gaan wat de condities voor ontwikkelaars zijn om kantoren in monofunctionele gebieden te transformeren.***

#### **Deelvragen:**

- 1. Hoe groot is het structurele leegstandsprobleem in de Nederlandse kantorenmarkt?**
  - Hoe groot is de Nederlandse kantorenmarkt?
  - Wat zijn de toonaangevende ontwikkelingen/ factoren op de Nederlandse kantorenmarkt geweest?
  - Wat is structurele leegstand en waar concentreert dit probleem zich?
  - Hoe ontwikkelt de kantorenmarkt zich in de toekomst?
  
- 2. Waarom concentreert de structurele leegstandsproblematiek zich in de monofunctionele gebieden?**
  - Hoe zijn monofunctionele gebieden ontstaan?
  - Wat voor typen monofunctionele kantoorgebieden zijn te onderscheiden?
  - Waarom hebben monofunctionele kantoorgebieden een hoge leegstand?
  - Hoe kan leegstand in monofunctionele gebieden worden aangepakt?
  
- 3. Hoe kan transformatie als instrument ingezet worden bij herbestemming van kantoren in monofunctionele gebieden?**
  - Wat is transformatie?
  - Welke actoren spelen een rol bij transformatie?
  - Hoe kan de overheid transformatie stimuleren?
  - Hoe wordt transformatie in de praktijk toegepast en wanneer?
  - Wat zijn de kansen en bedreigingen van transformatie?
  - Wat zijn de belangrijkste factoren voor de ontwikkelaar om wel of niet tot transformatie over te gaan?
  
- 4. Wat zijn condities voor ontwikkelaars om kantoren in monofunctionele gebieden te transformeren?**
  - Aan welke voorwaarden dient het vigerende beleid te voldoen?
  - Wat zijn criteria voor het verwerven van strategische posities in een gebied?
  - Wat zijn criteria voor het fysiek transformeren van het kantoorgebouw?

### **1.4 Afbakening**

In dit onderzoek wordt gefocust op het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden. Gebiedsgerichte aanpakmethodes worden wel genoemd als oplossingsmaatregel voor het probleem van monofunctionele gebieden, maar worden niet als oplossingsrichtingen aangemerkt, gezien de doelstelling van het onderzoek. De opgave is de criteria te bepalen, waaronder ook zonder gebiedsontwikkeling, de transformatie van een kantoor in een monofunctioneel gebied haalbaar is.

Kijkend naar de aanpak op gebouwniveau dan wordt gefocust op transformatie van kantoren. Transformatie is duurzaam en kan het monofunctionele karakter van een gebied doorbreken. Sloop en nieuwbouw leiden tot kapitaalvernietiging en dragen niet bij aan duurzaam bouwen (Van de Voordt, 2007a). Met revitalisering wordt op de lange termijn vaak niet het beoogde doel bereikt. Het gebouw voldoet dan wel weer aan de huidige eisen van de gebruiker, maar het gebied behoudt zijn monofunctionele karakter.

### **1.5 Relevantie, werkwijze en toegepaste onderzoeksmethoden**

#### **Relevantie**

De relevantie van het onderzoek is onder te verdelen in de maatschappelijke en de wetenschappelijke relevantie (Verschuren e.a., 2004).

De maatschappelijke relevantie is het verkrijgen van inzicht in de condities waarmee ontwikkelaars kantoorpanden in monofunctionele gebieden kunnen transformeren. Door deze criteria inzichtelijk te maken, neemt mogelijk de bereidheid en de daadkracht van ontwikkelaars toe om het transformatievraagstuk in monofunctionele kantoorgebieden op te pakken.

De wetenschappelijke relevantie betreft de mate waarin de onderzoeksresultaten wetenschappelijk van belang zijn. De scriptie betreft een verkennend onderzoek naar de transformatiecondities van kantoren in monofunctionele gebieden, waarbij specifiek het ontwikkelaarsperspectief belicht wordt. Het resultaat van het onderzoek is een quickscan model dat de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden voor een ontwikkelaar bepaalt. Dit resultaat is een wetenschappelijke toevoeging op de bestaande transformatiemethodieken, doordat het zich onderscheidt met de specifieke focus op kantoren in monofunctionele gebieden, gepaard gaande met het benaderingsperspectief vanuit de ontwikkelaar. Dit onderzoek is te typeren als ontwerp onderzoek.

#### **Literatuurstudie**

De literatuurstudie bestaat uit twee typen onderzoek:

1. Beschrijvend onderzoek
2. Interviews

Het beschrijvend onderzoek wordt door middel van literatuurstudie gedaan. Het doel is om op basis van bestaande onderzoeken en vakliteratuur inzicht te verkrijgen in de leegstandsproblematiek van kantoren in monofunctionele gebieden, transformatie van kantoren en transformatiemethodieken.

Ten tweede worden interviews gehouden met meerdere betrokken partijen bij het transformatieproces. Het doel van de interviews is het kunnen bepalen van factoren/ criteria, die bepalend zijn voor het succesvol transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden. Door de doorslaggevende factoren vanuit meerdere perspectieven en specialismen te bekijken, kan bepaald worden welke samenhang van criteria essentieel is voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden.

Op basis van de volgende criteria is een selectie gemaakt van de te interviewen deskundigen:

- Het dient een selectie te zijn van deskundige van de verscheidene actoren die bij het transformatieproces betrokken zijn;
- Geïnterviewden hebben kennis van de vastgoedmarkt;
- Interviews met externe deskundigen genereert extra kennis;
- Geïnterviewden hebben ervaring met transformatie (optioneel).

Met de volgende partijen zijn gesprekken gevoerd:

1. Gemeenten: Gemeente Haarlemmermeer (Dhr. Vijfhuizen), Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (Dhr. Bakkum);
2. Beleggers: ING Real Estate Investment Management (Dhr. De Jong), MN Services (Dhr. Van Hooijdonk), Vastned Offices (Dhr. Van Den Braak);
3. Ontwikkelaar: ING Real Estate Development (Dhr. Peek);
4. Makelaar: DTZ Zadelhoff (Mevr. Laning, Dhr. Vink);
5. Wetenschappers: Erasmus Universiteit (Dhr. Brounen), TU/Delft (Dhr. Van der Voordt, Dhr. Bijleveld).

### **Casestudies**

Over transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden is nog weinig theorie bekend. Het uitvoeren van empirisch onderzoek door middel van casestudies, biedt een uitkomst. *“Een voordeel van deze methode is dat het een integraal beeld van het onderzochte object geeft en een casestudy heeft minder voorstructurering nodig (met relatief weinig voorkennis kunnen toch goede resultaten behaald worden) (Verschuren e.a., 2004).”*

Het in hoofdstuk 6 ontwikkelde quickscan model met criteria voor ontwikkelaars ten behoeve van het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden, wordt getoetst aan de hand van casestudies. Hiermee wordt de volledigheid/ betrouwbaarheid van het Transformatie Quickscan model aangetoond, door de resultaten van de casestudies te vergelijken met de theoretische resultaten. De methode voor het verkrijgen van informatie is het houden van interviews met betrokken partijen, het bestuderen van planvisies en het analyseren van de locatie.

De selectie van de casestudies is gebaseerd op geschiktheid en toegankelijkheid. Daarbij dienen de casussen aan de volgende criteria te voldoen:

- Het is een monofunctioneel kantorengedebied, zoals in de definitie gesteld is;
- Het gebied heeft met structurele leegstandsproblemen te maken;
- In het monofunctionele gebied is recent een kantoorgebouw getransformeerd, of er is een haalbaarheidsstudie uitgevoerd;
- Er moet voldoende informatie voorhanden zijn.

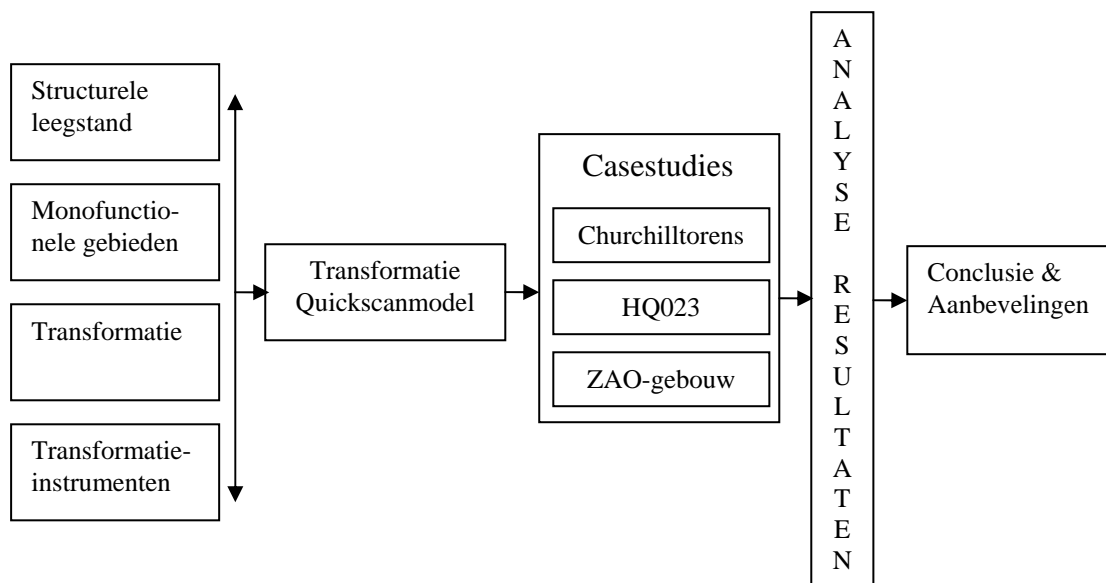
De volgende cases zijn geselecteerd:

- Kantoor Meerveste, Beukenhorst, Hoofddorp
- Churchilltorens, Plaspoelpolder, Rijswijk
- ZAO-gebouw, Amstel III, Amsterdam

De keuze voor deze casestudies is gemaakt o.b.v. de bovengestelde criteria. Voor zover bekend zijn kantoor Meerveste en de Churchilltorens de enige praktijkvoorbeelden in Nederland van gerealiseerde transformatieprojecten in monofunctionele kantoorgebieden. Beide kantoren zijn getransformeerd naar woningen. De derde casestudie betreft een haalbaarheidsstudie van het ZAO-gebouw, gelegen in Amstel III te Amsterdam. Dit kantoor staat ruim 3 jaar leeg en zal in de huidige markt niet snel worden verhuurd. Daarbij is Amstel III een snel verouderende monofunctionele kantorenlocatie waar, door transformatie, nieuw leven in kan worden geblazen.

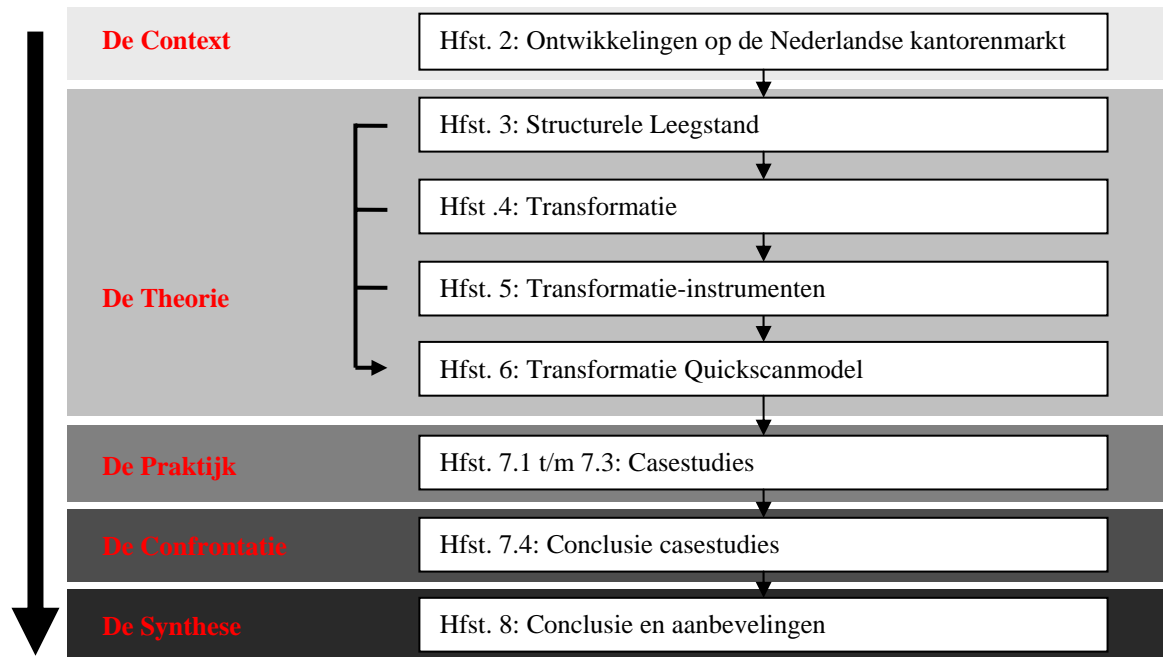
**1.6 Ontwerpend onderzoek**

De onderzoeksoptiek is ontwerpgericht van aard. Bij beleidsmatige projecten maakt men vaak gebruik van een ontwerpmiddel, een handzame blauwdruk voor bepaalde structurele of beleidsmatige oplossingen (Verschuren e.a., 2004). Het gewenste resultaat van dit onderzoek is het Transformatie Quickscanmodel, waarmee ontwikkelaars kantoren in monofunctionele gebieden kunnen analyseren op de transformatiepotentie. De stappen, die in het onderzoek doorlopen dienen te worden, zijn in het onderstaande onderzoeksmodel weergegeven.



Eigen bewerking onderzoeksmodel (Verschuren e.a., 2004)

### 1.7 Structuur van het rapport



### 1.8 Leeswijzer

De opbouw van deze thesis ziet er als volgt uit. In hoofdstuk 2 worden eerst de ontwikkelingen op de Nederlandse kantorenmarkt geanalyseerd. Dit wordt gedaan aan de hand van de varkenscyclus, de voorraad, het aanbod, de opname, nieuwbouw en onttrekkingen en de toekomst van de kantorenmarkt. Vanuit deze marktontwikkelingen wordt in hoofdstuk 3 de (structurele) leegstand op de kantorenmarkt benaderd, verklaard en mogelijke oplossingsrichtingen aangedragen. In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op de mogelijkheid tot transformatie als structurele oplossingsstrategie op gebouwniveau. De aspecten die aan bod komen zijn de actoren en hun belangen, de stimulatie vanuit de overheid en de kansen en bedreigingen van transformatie. In hoofdstuk 5 worden de diverse transformatie-instrumenten besproken en bepaald welke facetten in het te ontwikkelen transformatie-instrument dienen te komen. In hoofdstuk 6 wordt een transformatie-instrument voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden ontwikkeld/ samengesteld. Aan de hand van casestudies wordt in hoofdstuk 7.1 t/m 7.3 het transformatie-instrument vervolgens getoetst op volledigheid en betrouwbaarheid. De casestudies betreffen kantoren in monofunctionele gebieden, die getransformeerd zijn of waar haalbaarheidsstudies m.b.t. transformatie voor zijn gedaan. In hoofdstuk 7.4 worden de resultaten van de casestudies vergeleken met het ontwikkelde transformatie-instrument. Hierbij wordt de volledigheid en toepasbaarheid aangetoond. Waarna (bij behoefte) het transformatie-instrument kan worden bijgesteld. Tot slot wordt in hoofdstuk 8 de conclusie getrokken en aanbevelingen gedaan aan de ontwikkelaar m.b.t. het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden.

## 2. Ontwikkelingen op de Nederlandse kantorenmarkt

In dit hoofdstuk worden de ontwikkelingen op de kantorenmarkt beschreven. Hierbij wordt ingegaan op de vastgoedcyclus, de marktcijfers en een prognose m.b.t. de toekomstige ontwikkelingen op de kantorenmarkt.

### 2.1 De marktwerking

De kantorenmarkt is een markt van vraag en aanbod. De conjuncturele schommelingen in de economie zijn van grote invloed op de vraag naar en het aanbod van kantoorruimte. Op korte termijn komen de wisselingen van economische conjunctuur tot uiting in veranderende kwantitatieve behoeften aan kantoorruimte en leiden, mede onder invloed van markt- (voorraadmarkt), productie- (tussen initiatief en oplevering verlopen jaren) en aanbodkenmerken (veel aanbieders met een onvolledig marktbeeld, die hun productie niet voldoende op elkaar afstemmen), tot cycli van de kantorenmarkt (Korteweg 2002b). Deze kantorenmarktscyclus heeft de kenmerken van de varkenscyclus (Korteweg, 2006a). Dit wil zeggen dat wanneer de vraag stijgt, het aanbod mee stijgt. Maar als de vraag daalt, dan reageert het aanbod met vertraging.

Figuur 2.1: Varkenscyclus



Bron: Korteweg, 2002b

tijd →

In figuur 2.1 is de varkenscyclus schematisch weergegeven. Een volledige cyclus heeft een duur van ongeveer 10 jaar, die over vier fasen te verdelen is. Dit zijn de fasen van herstel, expansie, overaanbod en recessie. Bij een herstellende markt (fase 1 in figuur 2.1) is sprake van een aantrekkende economie. Door de aantrekkende vraag naar kantoorruimte daalt de leegstand. Ontwikkelaars zijn in deze fase vaak nog voorzichtig met het ontwikkelen van nieuwbouw. De huurgroei is in deze fase negatief of lager dan de inflatie. Tijdens expansie van de markt (fase 2) ontstaat, door een toenemende vraag naar kantoorruimte, schaarste op de markt. Deze schaarste van aanbod doet de huurprijzen snel stijgen. De leegstand blijft in deze fase afnemen. De marktpartijen krijgen weer vertrouwen in de markt en ontwikkelen volop nieuwbouw. Door het realiseren van meer nieuwbouwaanbod dan de marktvraag van dat moment, ontstaat er overaanbod (fase 3). In een fase van overaanbod is de opname lager dan het aanbod op de markt. Er is echter nog een grote hoeveelheid voorraad in aanbouw, waardoor de leegstand toeneemt. Dit



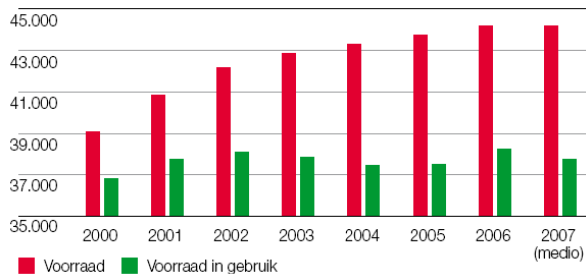
is de vertraagde reactie van het aanbod op de afnemende vraag, het kenmerk van de varkenscyclus. De huurgroei is in deze fase positief, maar wel dalende. Ontwikkelaars zien nog kansen voor nieuwe ontwikkelingen in deze marktfase en ontwikkelen dus door. Het gevolg is dat de markt in een fase van recessie komt. Door de nog vele opleveringen in tijden van recessie, stijgt leegstand verder, hetgeen een negatief effect heeft op de huurontwikkeling.

## 2.2 De voorraad

De totale kantorenvoorraad in Nederland heeft zich de afgelopen vijf decennia snel ontwikkeld (Brounen & Eichholtz, 2004a). Factoren die de groei van de kantorenvoorraad deed toenemen, waren de opkomst van de tertiaire sector, de stijgende beroepsbevolking en het stijgende percentage werkende vrouwen. In het afgelopen decennium is de groei van de tertiaire sector en de actieve beroepsbevolking gestagneerd met als gevolg dat de kantorenmarkt zich van groei naar vervangingsmarkt heeft ontwikkeld (Brounen & Eichholtz, 2004b). In figuur 2.2 is de verschuiving van groei naar vervangingsmarkt waarneembaar. Waar de totale voorraad blijft doorgroeien, is de voorraad in gebruik de afgelopen jaren min of meer stabiel gebleven.

De totale voorraad bedraagt nu ongeveer 44,2 miljoen m<sup>2</sup> vvo (verhuurbaar vloeroppervlak), waarvan 37,8 miljoen m<sup>2</sup> vvo in gebruik is (figuur 2.2). Een verschil van ongeveer 6,4 miljoen m<sup>2</sup> vvo, dat het aanbod op de kantorenmarkt vormt. Dit is het gevolg van een mismatch tussen vraag en aanbod, zoals ontstaat in fase 3 van de kantorenmarktscyclus.

Figuur 2.2: Voorraad in gebruik  
(x 1.000 m<sup>2</sup> VVO)



Bron: DTZ, 2007

De voorraad is vooral gestegen op kantoorlocaties (figuur 2.4). In woonwijken en centrumgebieden is het percentage kantoren van de totale voorraad juist afgenomen. Dit duidt op een verdere locatiespecialisatie, waarbij kantorenlocaties terrein winnen als aantrekkelijke vestigingsplaatsen voor kantoorgebruikers.

Figuur 2.4: Voorraad naar vestigingslocatie

	Kantoorlocaties	Bedrijventerreinen	Centrumlocaties	Woonwijken	Overig
1994	25%	15%	35%	23%	2%
2004	32%	16%	30%	20%	2%

Bron: Bak, 2005

### 2.3 Opname en aanbod

#### Opname:

Onder opname wordt verstaan het transactievolume van kantoorruimte, dat op een bepaalde periode, vaak één jaar, betrekking heeft. Specifiek gaat het om transacties ten aanzien van het kopen en/of huren van de in het aanbod aanwezige kantoorpanden (Van Hoeken, 2005).

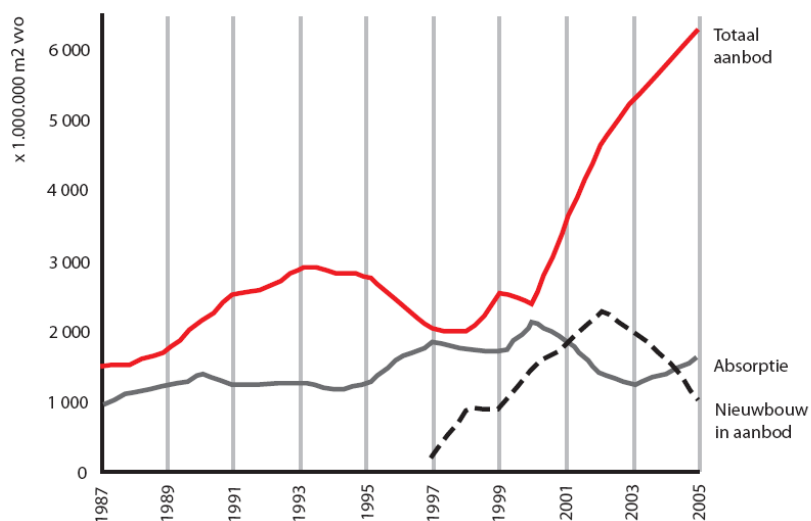
#### Aanbod:

Onder aanbod wordt verstaan (Van Hoeken, 2005):

- Leegstaande kantoorpanden, waaronder nog niet in gebruik genomen nieuwbouwpanden alsook bestaande panden die door eerdere gebruikers zijn verlaten;
- Nieuwe kantoorpanden die binnen een afzienbare tijd op de markt komen;
- Kantoorruimte welke nog in gebruik is, maar binnen afzienbare tijd leeg komt.

In figuur 2.4 is het verloop van vraag en aanbod in de afgelopen twee decennia weergegeven. Het cyclische karakter van de kantorenmarkt is duidelijk waarneembaar. Opvallend is de mismatch tussen aanbod en opname, die vanaf 2000 ontstaan is. In korte tijd heeft de kantorenmarkt zich ontwikkeld van een krappe naar een ruime markt. Een gevolg van de verschuiving van groei- naar vervangingsmarkt. Deze mismatch heeft dan ook een enorme toename van de leegstand tot gevolg (Atzema e.a., 2005).

Figuur 2.4: Aanbod en marktopname 1987-2005



Bron: Remoy, 2007a

De huidige omvang van het aanbod op de kantorenmarkt bedraagt nu 6.356.000 m<sup>2</sup> vvo (DTZ, 2007). Dit is een stijging van 7,2% ten opzichte van begin 2006. De opname trekt volgens de voorspellingen van de makelaars naar verwachting wel weer iets aan in 2007. Naar verwachting wordt in 2007 iets meer dan 2.000.000 m<sup>2</sup> vvo opgenomen (DTZ, 2007). Deze minimale groei van de opname doet het overaanbod op de markt niet direct slinken. Het NVB stelt dan ook dat het niet realistisch is om er vanuit te gaan dat aan het einde van dit decennium er weer sprake van een

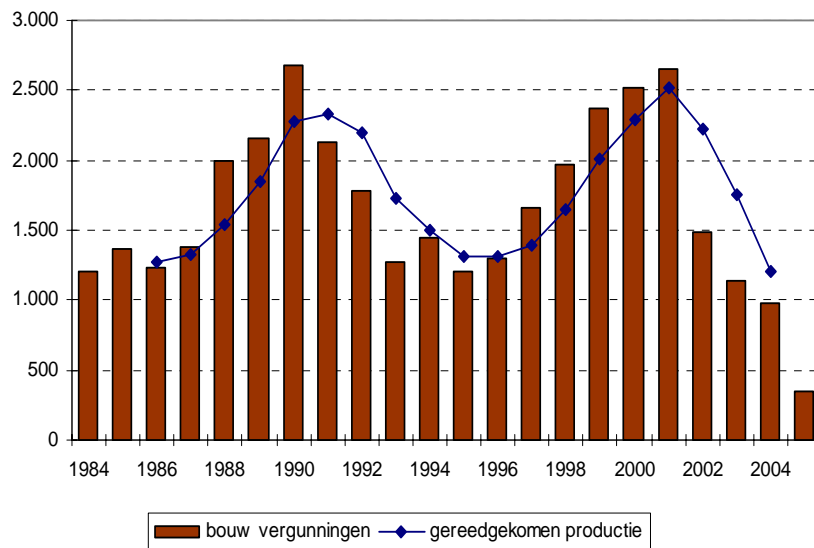
gezonde markt is (NVB, 2007). Een tweede opvallende verschijning in figuur 2.4 is het sterk dalende percentage nieuwbouw in het aanbod. Bedrijven verhuizen eerder door een aantrekkelijke prijs/kwaliteitsverhouding van nieuwbouw (Atzema e.a., 2005). Het gevolg is dat het aanbod steeds meer uit bestaande kantooruimte bestaat.

#### 2.4 Nieuwbouw en onttrekkingen

De kantorenmarkt kent twee gezichten. Aan de ene kant is er een blijvende behoefte aan nieuwbouw, terwijl anderzijds de leegstand steeds verder toeneemt (NVB, 2007). Met andere woorden: voor een gezonde markt is het noodzakelijk dat er nieuwe kantoren gebouwd blijven worden, maar ook dat bestaand aanbod aan de markt onttrokken wordt.

In figuur 2.5 is de nieuwbouwproductie van kantoren in de afgelopen twee decennia weergegeven. Ook hier is het cyclische karakter in de nieuwbouwproductie van kantoren duidelijk waarneembaar. De pieken in 1991 en 2001 van gereedgekomen productie correspondeert met een termijn van een volledige cyclus, namelijk 10 jaar. Opvallend is dat de hoge productie van eind jaren '90 gevolgd wordt door een periode van groot verval in het begin van de 21<sup>ste</sup> eeuw. Een verval, dat groter is dan in de voorgaande decennia door het structurele overaanbod op de markt.

Figuur 2.5: Nieuwbouwproductie kantoren  
(x 1.000 m<sup>2</sup> VVO)



Bron: Stijnenbosch, 2005

De NVB geeft aan dat er voor een gezonde markt een behoefte van ongeveer 1 miljoen m<sup>2</sup> nieuwbouw per jaar is. In figuur 2.5 is te zien dat deze 1 miljoen m<sup>2</sup> nieuwbouw per jaar nagenoeg overeenkomt met de dalen in nieuwbouwproductie halverwege de jaren '80 en '90. Daarnaast dient er jaarlijks ook ongeveer 900.000 m<sup>2</sup> aanbod aan de onderkant van de markt onttrokken te worden. In het afgelopen decennium is jaarlijks ongeveer 1/10 van dit aantal onttrokken (NVB, 2007).

Overheidsinstellingen nemen steeds meer het initiatief om kantoren aan de markt te onttrekken. Dit door zelf enerzijds bestaande voorraad van eigen kantoren aan de markt te onttrekken en anderzijds door het schrappen van planvoorraad dat in de pijplijn zit. Dit zijn plannen van toekomstige (kantoor)ontwikkelingen. Voorbeelden hiervan zijn het initiatief van het Platform Bedrijven en Kantoren (PlaBeKa) van de Noordvleugel en de Kantorenloods van de Gemeente Amsterdam. Het PlaBeKa heeft besloten om 3 miljoen m<sup>2</sup> van de planvoorraad voor de komende jaren in de Noordvleugel te schrappen (Stadsregio Amsterdam, 2007). Gemeente Amsterdam heeft op basis van dit besluit 1 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte uit haar plannen in de pijplijn geschrapt. Het tweede voorbeeld is de Kantorenloods van de Gemeente Amsterdam (DRO, 2006). Dit orgaan stimuleert procesmatig het initiatief van marktpartijen om kansarme en kansloze kantoren te herbestemmen.

### **2.5 Prognose**

Voor het leegstandsprobleem is het belangrijk te weten hoe de kantorenmarkt zich de komende jaren gaat ontwikkelen. Met name de behoefte aan kantoorruimte is een essentiële factor voor de opname de komende jaren.

Stogo verwacht dat de toekomstige groei van de kantoorwerkgelegenheid beperkt is, omdat (Stijnenbosch, 2007):

- De groeiende werkgelegenheid in de niet-commerciële sector nihil is;
- De door het CPB becijferde verwachte groei van 0,5 % van de werkgelegenheid in de commerciële sector tot 2020 bedraagt;
- Vergrijzing opschuift in een stabiliserende beroepsbevolking.

Zijn conclusie is dat er weinig heil te verwachten is van groei van de kantoorwerkgelegenheid. De huidige totale voorraad is het plafond. De opgave van nieuwbouw zit in kwaliteit, waarbij teveel nieuwbouw de kansloze meters op de markt doet toenemen. De geschatte uitbreidingsvraag zal ongeveer 200.000 m<sup>2</sup> bvo (bruto vloeroppervlak) per jaar zijn met daarbij een vervangingsvraag van zo'n 500.000 m<sup>2</sup> bvo per jaar.

Ook het IVBN en Brounen & Eichholtz komen in onderzoeken naar de invloed van vergrijzing van de Nederlandse bevolking op de kantorenmarkt tot de conclusie dat er ondanks de vergrijzing een lichte groei van de vraag naar kantoorruimte zal zijn. Het IVBN stelt dat door een lichte stijging van de kantoorwerkgelegenheid in de tertiaire en kwartaire sector en de verkantoring in de industriële en logistieke sector, de vraag naar kantoorruimte licht zal stijgen. Daarnaast zal er door de vergrijzing grotere concurrentie op de arbeidsmarkt zijn voor het verkrijgen van personeel. Dit leidt tot het steeds belangrijker worden van de werkplekcondities. Kantoorwerkplaatsen zullen ruimer en aantrekkelijker zijn, waardoor de vraag naar kantoorruimte ook hierdoor zal toenemen (STEC Groep, 2005). Dirk Brounen en Piet Eichholtz delen deze conclusie in een onderzoek naar de Europese vastgoedmarkten en het krimpen van de bevolkingomvang (Brounen & Eichholtz, 2004b).

### ***2.6 Conclusie***

De verschuiving van groei- naar vervangingsmarkt, in combinatie met de vertraagde reactie vanuit de markt op de sterk afnemende vraag naar kantoren, heeft geleid tot een groot overaanbod aan kantoorruimte in Nederland. Met het oog op de toekomst wordt er een minimale groei van de vraag naar kantoorruimte verwacht. Echter de behoefte aan kwaliteit (nieuwbouw) zal blijven bestaan. Jaarlijks is een nieuwbouwproductie van ongeveer 1.000.000 m<sup>2</sup> gewenst. Hier tegenover dient per jaar ongeveer 900.000 m<sup>2</sup> van het oudere aanbod aan de markt onttrokken te worden. Dit getal correspondeert met het aantal onttrokken vierkantemeters van de afgelopen 10 jaar. De kans dat het oude meerjarige aanbod zal toenemen de komende jaren, ook bij een aantrekkende markt, is groot.

### 3. Leegstand op de kantorenmarkt

In het vorige hoofdstuk zijn de ontwikkelingen op de kantorenmarkt beschreven. Dat de beschreven marktfactoren directe invloed hebben op de leegstand, zal in dit hoofdstuk blijken. Verder wordt er ingegaan op de omvang van het leegstandsprobleem, de regionale spreiding van leegstand en de structurele leegstand op de kantorenmarkt.

#### *3.1 Invloed van de markt op de leegstand*

Uit onderzoek naar de vertragende reactie vanuit de markt op het aanbod bij een dalende vraag (het kenmerk van de varkenscyclus) blijkt dat er directe samenhang is met de leegstand op de kantorenmarkt is (Sijm e.a., 2003). In dit onderzoek is de samenhang tussen de ontwikkeling van leegstand en de ontwikkeling van marktindicatoren aangetoond door het berekenen van de correlatiecoëfficiënt. De belangrijkste uitkomsten van dit onderzoek zijn:

- Als het aanbod toeneemt, stijgt vooral een jaar later de leegstand en omgekeerd;
- Als de opname stijgt, daalt vooral een jaar later de leegstand en omgekeerd;
- Als de positieve groei van de voorraad in een bepaald jaar toeneemt, neemt de leegstand met name na drie jaar toe;
- Het duurt ongeveer 4 jaar voordat de markt de overproductie uit de voorgaande periode heeft verwerkt;
- Bij een stijging van het aantal werkzame personen, neemt de leegstand direct en in het volgende jaar af en omgekeerd.

De bovenstaande conclusies zijn wetenschappelijk aangetoond. Echter kunnen wel vraagtekens worden gezet bij de conclusie dat de verwerking van overproductie door de markt ongeveer 4 jaar in beslag neemt. Dit correspondeert inderdaad met de cijfers van aanbod en opname uit het verleden. Echter in de huidige situatie is er sprake van een structurele vorm van leegstand. Een probleem dat niet door marktwerking vanzelf wordt opgelost. Hier wordt in paragraaf 3.4 verder op ingegaan.

Naast de marktindicatoren zijn ook te optimistische verwachtingen van marktpartijen, gebruikerswensen en verkeerde incentives van invloed op de leegstand (Hek e.a., 2004).

Gebruikerswensen veranderen sneller dan de levensduur van kantoren (NVB, 2006). Hierdoor voldoet een deel van het aanbod niet meer aan de marktvraag, met als resultaat langdurige leegstand. Onder verkeerde incentives wordt verstaan dat ontwikkelaars, beleggers, gemeenten en makelaars ook in mindere tijden met financiële bonussen worden aangemoedigd hun targets te halen (Van Gool, 2003). Hierdoor worden ontwikkelingen in mindere tijden eerder doorgezet, hetgeen de leegstand doet toenemen.

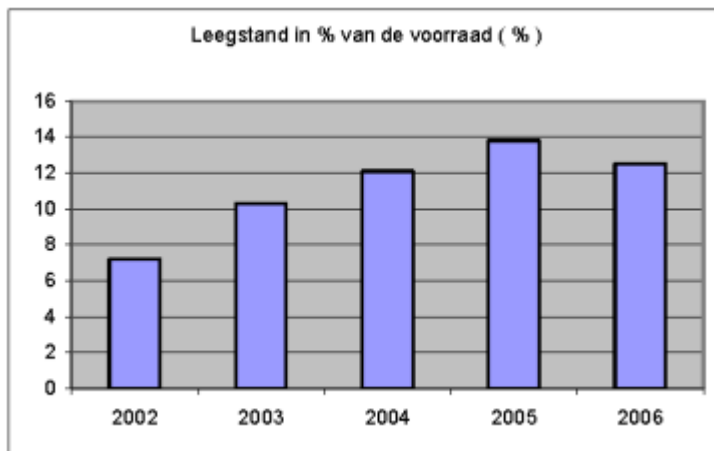
#### *3.2 Ontwikkeling van leegstand op de kantorenmarkt*

De ontwikkeling van de leegstand op de kantorenmarkt is vanaf 2000 sterk toegenomen. In het vorige hoofdstuk kwam al naar voren dat de mismatch tussen aanbod en opname de leegstand op de kantorenmarkt heeft doen toenemen. Mismatches zijn een gevolg van de vertraagde reactie van het aanbod op de vraag. Een verschijning die zich in elke cyclusperiode weer voordoet. Het verschil

in mismatches in het verleden en de huidige markt is, dat de mismatch nu een structurele vorm aanneemt (Dynamis, 2006). Het gevolg van de verschuiving van groei- naar vervangingsmarkt.

In figuur 3.1 is de ontwikkeling van de leegstand vanaf 2002 t/m 2006 weergegeven als percentage van de totale voorraad. In 2005 is de leegstand tot een recordhoogte van 13,8% van de totale voorraad gestegen. In 2006 is de leegstand weer licht gedaald. Dit is het gevolg van een herstellende markt (fase 1 van de varkenscyclus). In 2007 is de opname van kantoren sterk toegenomen t.o.v. 2006 en de leegstand is verder gedaald tot 10,8% (DTZ, 2008). Echter van een gezonde markt is nog lang geen sprake. Een gezonde markt heeft namelijk een leegstandspercentage van ongeveer 5% (Korteweg, 2006b)

*Figuur 3.1: Leegstand op de kantorenmarkt*



*Bron: www.vastgoedmonitor.nl*

### **3.3 Leegstand op regionaalniveau**

Kantorenmarkten zijn per definitie regionaal, waardoor leegstand dan ook vooral op regioniveau een probleem vormt (Korteweg, 2006b). Dat kantorenmarkten per definitie regionaal zijn, heeft te maken met de aard van de kantoorpanden en de voorkeur van kantoorhoudende organisaties voor vestiging in een bepaalde regio. Met de aard van kantoorpanden worden hier de kenmerken van het gebouw en de locatie bedoeld. De leegstand varieert niet alleen sterk per regio, maar ook binnen regio's is variatie in leegstand waarneembaar.

De Randstad omvat met 20,6 miljoen m<sup>2</sup> ongeveer de helft van de totale kantorenvorraad in Nederland (Dynamis, 2006) en is daarmee de belangrijkste kantorenregio van Nederland. Het leegstandsprobleem is hier in absolute zin (m<sup>2</sup>) het omvangrijkst. In tabel 3.1 is de ontwikkeling van leegstand op regionale kantorenmarkten van de Randstad als percentage van de voorraad weergegeven.

Tabel 3.1: Regionale leegstand in de Randstad

Gemeente	2003	2004	2005	2006
<b>Amsterdam</b>	<b>12.7</b>	<b>15.8</b>	<b>19.9</b>	<b>17.0</b>
- Amstelveen	13.9	18.1	19.0	11.1
- Diemen	17.5	26.0	21.6	26.3
- Haarlemmermeer	17.3	20.2	20.7	20.3
<b>Rotterdam</b>	<b>8.0</b>	<b>11.1</b>	<b>13.1</b>	<b>10.9</b>
- Capelle a/d IJssel	21.9	21.8	22.4	19.0
- Schiedam	22.8	18.3	14.6	16.6
<b>Den Haag</b>	<b>7.3</b>	<b>7.5</b>	<b>8.3</b>	<b>7.4</b>
- Rijswijk	14.1	14.7	18.2	15.3
- Leidschendam / Voorburg	-	9.5	11.4	11.5
- Zoetermeer	9.8	12.9	13.8	19.5
<b>Utrecht</b>	<b>9.4</b>	<b>9.3</b>	<b>10.0</b>	<b>7.1</b>
- Houten	13.8	16.8	12.6	7.2
- Nieuwegein	16.7	18.0	20.6	16.6
<b>Nederland</b>	<b>10.3</b>	<b>12.1</b>	<b>13.8</b>	<b>12.5</b>

Bron: DTZ 2006, DTZ 2007

Uit tabel 3.1 blijken de grote verschillen tussen de regionale kantorenmarkten. Utrecht en Den Haag hebben met een leegstandspercentage van respectievelijk 7.1% en 7.4% een redelijk gezonde leegstand t.o.v. het nationale gemiddelde van 12,5%. Amsterdam heeft met een leegstandspercentage van 17.0% de grootste leegstand van de vier grote steden. Het leegstandsprobleem in de satellietsteden, zoals o.a. Diemen, Haarlemmermeer, Capelle a/d IJssel en Zoetermeer is opvallend hoog. Dit is te verklaren uit het feit dat deze kantoormarkten meeprofiteren op de kantoormarkt van de grote stad. Echter bij een neerwaartse vraag zijn dit ook weer de eerste gebieden met leegstand. Maar ook binnen Amsterdam zijn de verschillen in leegstand tussen de kantoorlocaties groot. Amsterdam Zuidoost heeft bijvoorbeeld een leegstandspercentage van 21%, terwijl dit in Amsterdam Zuid ongeveer 7% bedraagt (DRO, 2006). Uit de bovengenoemde cijfers kan worden opgemaakt dat leegstand een locatieprobleem is.

### 3.4 Structurele leegstand

Uit de vorige paragraaf blijkt dat leegstand een locatieprobleem is. Maar ook op gebouwniveau vormt leegstand een groot probleem. Op gebouwniveau zijn drie vormen van leegstand te onderscheiden (Korteweg, 2006b):

- *Frichtieleegstand*: kortdurende leegstand (tot maximaal 5% van de voorraad), die past bij een evenwichtige markt en noodzakelijk is om verplaatsingen en kleine aanpassingen voor nieuwe huurders mogelijk te maken. Dit is het kansrijke aanbod.
- *Conjuncturele leegstand*: tijdelijk hogere leegstand die vooral samenhangt met de vraaguitval wegens een ongunstiger conjunctuur. Dit is het kansarme aanbod.
- *Structurele leegstand*: Vrijwel permanente leegstand (3 jaar of langer), omdat de kwaliteit van het pand en/of de locatie niet meer aansluit(en) bij de vraag op de markt en/of omdat de prijs niet in verhouding staat tot de kwaliteit. Dit is het kansloze aanbod.



De structurele leegstand vormt het voornaamste probleem op kantoorlocaties. De kans dat een kansloos kantoor in een aantrekkelijke of gezonde markt nog verhuurd wordt als kantoor, is zeer gering (Dynamis, 2006). In mijn optiek vormt ook het kansarme aanbod een serieuze bedreiging voor de ontwikkeling van leegstand. In tabel 3.2 staat een overzicht van leegstand per stad van het twee- en driejarig aanbod. Het grote percentage tweejarig aanbod zal in de huidige markt voor een deel niet binnen een jaar worden opgenomen. Dit heeft vaak te maken met de locatiekenmerken van dit aanbod. Dit wordt in paragraaf 3.5 nader verklaard. Bij de doorstroming van het tweejarige aanbod naar het driejarige aanbod, wordt het structurele leegstandsprobleem alleen maar groter. Het grootste gedeelte (2/3) van het driejarige aanbod is in de Randstad gevestigd, daar waar de ook de grootste voorraad van de kantoren gevestigd is.

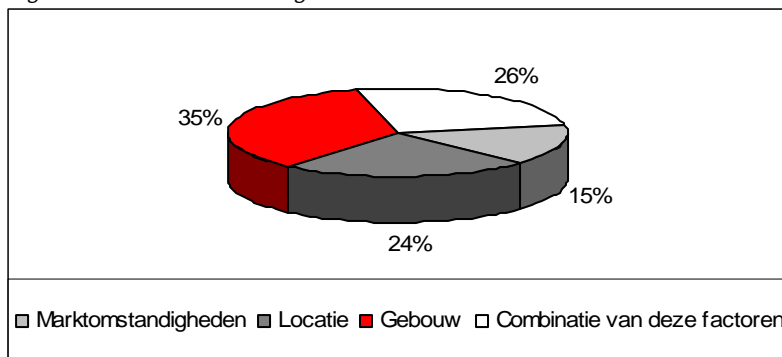
Tabel 3.2: Regionale leegstand in de Randstad

	Leegstand (%)	2 jarig aanbod (%)	2 jarig aanbod abs. (m2)	3 jarig aanbod (%)	3 jarig aanbod abs. (m2)
Amsterdam	8.9	17	180.000	8	88.000
Rotterdam	4.9	8	19.000	32	77.000
Den Haag	3.4	31	110.000	11	37.000
Utrecht	4.9	27	79.000	4	12.000
Nederland	7.2	23	770.000	9	300.000

Bron: Stijnenbosch, 2007

Uit onderzoek naar de kenmerken van structurele leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt blijkt dat panden die slecht scoren op de mate van buitenonderhoud, ligging op stationslocatie, parkeernorm en contractmetrage, veel kans maken om te vervallen in langdurige leegstand (Brounen & Jennen, 2007). Met contractmetrages wordt hier bedoeld dat er een relatief groot deel van de totale gebouwoppervlakte te huur staat. Structurele leegstand is dus een combinatie van marktomstandigheden, gebouw- en locatiekenmerken. In figuur 3.2 is de oorzaak van structurele leegstand naar factor verdeeld.

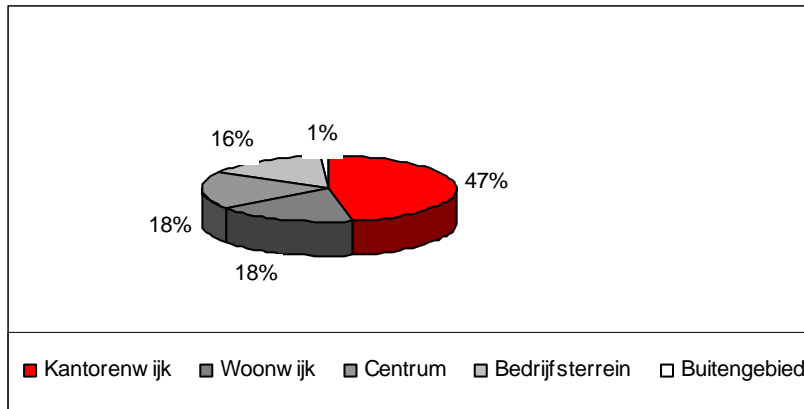
Figuur 3.2: Structurele leegstand naar factor



Bron: Brounen & Jennen

Uit figuur 3.3 blijkt dat het grootste deel van het aanbod (bijna 50%) in kantoorwijken staat. Dit zijn kantoorwijken waar de locatie en/of gebouwfactoren achterblijven bij de marktvraag. Dit zijn de verouderde monofunctionele kantoorgebieden. In paragraaf 3.5 wordt nader ingegaan op de locatie- en gebouwfactoren van verouderde monofunctionele kantoorgebieden.

Figuur 3.3: Aanbod van kantoorruimte naar locatietype 2006



Bron: Bak, 2007

### 3.5 Oorzaak leegstand in monofunctionele gebieden

Uit paragraaf 3.4 blijkt dat de leegstand in (monofunctionele) kantoorgebieden het omvangrijkst is. In combinatie met het marktperspectief voor de kantorenmarkt is de toekomstverwachting voor monofunctionele kantoorparken niet heel optimistisch. Voornamelijk het grote overaanbod in de markt en de blijvende behoefte aan nieuwbouw, resulteert in leegstand in het aanbod van kantoren aan de onderkant van de markt. De oorzaak van dit leegstandsprobleem ligt niet alleen in het verouderen van kantoorgebouwen, maar zit ook in het verouderen van de kantoorlocaties en de vraag vanuit de markt (Geraedts & Van der Voort, 2005).

Monofunctionele kantoorgebieden zijn gebieden met een overwegende kantoorfunctie. De monofunctionele kantoorgebieden zijn in de tweede helft van de vorige eeuw ontstaan. Door een sterk toenemende behoefte aan kantoren konden de stadscentra niet meer aan de ruimtevraag voldoen. Het gedachtegoed van functiescheiding, ingegeven door het Congrès International d'Architecture Moderne (CIAM), heeft de grote invloed gehad op de stedelijke uitleg na de tweede wereldoorlog (Louw & Van der Toorn Vrijthoff, 2005). Zo werden eind jaren '40 en in de jaren '50 nieuwe kantoorgebieden aan de rand van bedrijventerreinen ontwikkeld. In de jaren '60 werden de eerste echte monofunctionele kantoorgebieden aangelegd. Deze vormen de 1<sup>ste</sup> generatie kantoorgebieden. Deze kantoorlocaties, gelegen aan de stadsrand, zijn goed bereikbaar per auto. Echter de bereikbaarheid per openbaar vervoer of fiets is slecht. Het zijn eentonige gebieden met grootschalige bebouwing, geen voorzieningen, een onaangenaam verblijfsklimaat en weinig sociale controle. In de jaren '80 ontstond de 2<sup>de</sup> generatie kantoorgebieden, welke gepositioneerd zijn bij belangrijke verkeersknooppunten. De bereikbaarheid per openbaar vervoer en de toegankelijkheid voor voetgangers is sterk verbeterd t.o.v. de 1<sup>ste</sup> generatie kantoorparken. Echter de overige nadelen bij de 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken zijn gelijk aan deze van de 1<sup>ste</sup> generatie kantoorparken. Tegenwoordig worden er all-inclusive milieus ontwikkeld. Dit zijn levendige, goed

bereikbare en dynamische woon-/werkomgevingen (De Architecten Cie, 2007). Door het aanbod in de kwalitatief hoogwaardigere kantoorparken verouderen de 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken sneller.

Veroudering is de verminderende bruikbaarheid en/of aantrekkelijkheid van een pand en/of de vestigingsplaats daarvan voor de functie, waarvoor het pand ontworpen of lange tijd in gebruik is geweest (Korteweg, 2002a). Er zijn twee typen veroudering te onderscheiden, namelijk structurele en functionele veroudering. Bij structurele veroudering van een kantoorgebouw is sprake van een veelal langzaam verlopend proces van slijtage. Echter bij het leegstandsprobleem van verouderde kantoren is functionele veroudering van de locatie en/of het gebouw juist het probleem. Structurele veroudering kan door revitalisatie van een kantoor worden opgelost. Functionele (economische) veroudering van een pand hangt samen met de gebruikerswensen aan kantoorruimte en de wettelijke maatregelen voor veiligheid en arbeidsomstandigheden (Korteweg, 2002a). In een markt met overaanbod bepalen de eisen van de kantoorgebruiker hierdoor dus in grotere mate de courantheid van een kantoorgebouw. In figuur 3.4 zijn de verschillende achtergronden en vormen van veroudering onderscheiden.

Figuur 3.4: Achtergronden en vormen van veroudering

			Verandering eisen gebruiker	
			Nee	Ja
Verandering kenmerken object	Relatief (nieuwbouw)	Pand	Relatieve veroudering pand	Functionele veroudering pand
		Locatie	Relatieve veroudering locatie	Functionele veroudering locatie
	Absoluut	Locatie	Functionele veroudering locatie	
		Pand	Structurele veroudering pand	

Bron: Eigen bewerking Korteweg, 2002c

In de bovenstaande figuur wordt de verandering in eisen van de gebruiker tegenover de verandering in kenmerken van het object gezet op pand- en locatieniveau. Kijkend naar de 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken kan een duidelijk onderscheid gemaakt worden. Voor de 1<sup>ste</sup> generatie kantoorparken (jaren '60 en '70) zijn de kenmerken van het object absoluut verouderd, waardoor de locatie functioneel verouderd is en het gebouw structureel. De gemiddelde economische levensduur van een kantoor is immers 30 tot 40 jaar (Keeris, 2007). De 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken (jaren '80 en '90) betreft kantoorgebouwen die vaak met enkele simpele ingrepen weer aan de eisen van de gebruiker voldoen. Daarbij hebben de gebouwen ook nog niet de economische levensduur overschreden. De locatie voldoet echter niet meer aan de eisen van de gebruiker. De gebruiker heeft behoefte aan levendige en multifunctionele locaties, die goed bereikbaar zijn en voldoende parkeervoorzieningen hebben (NVB, 2006). Hier is dus voornamelijk sprake van alleen functionele veroudering van de locatie. Een stimulerende factor voor het versnellen van het proces van functionele veroudering van het kantoor en de locatie, is het ruime aanbod op de markt (Korteweg, 2002a).

Door het grote aanbod, de lagere fixatie aan een plaats en het klantgericht ontwikkelen door ontwikkelaars, verhuizen bedrijven eerder naar nieuwe(re) gebouwen op meer aantrekkelijkere locaties. In de monofunctionele gebieden laat vooral de ruimtelijke kwaliteit van het gebied te wensen over. De 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken kenmerken zich door geen voorzieningen in het gebied en een onaantrekkelijke openbare ruimte. Mensen willen hier dan ook maar voor één reden komen: werken! Met andere woorden als je er niets te zoeken hebt, kom je er niet (Meinsma, 2004). Hierdoor is de levendigheid buiten kantoor tijden laag en de sociale controle slecht. Ten tweede is de aansluiting op de bestaande stadscentra vaak slecht. Dit komt door de autonome ligging in het stadsweefsel, namelijk aan de rand van de stad nabij infrastructurele knooppunten. Tevens laten de voetganger- en fietsvoorzieningen te wensen over door de onlogische structuur of zelfs het ontbreken ervan.

Op gebouwniveau zijn een drietal oorzaken van leegstand te onderscheiden, namelijk een armoedige uitstraling, een lage parkeernorm en (bouw)technische veroudering (NVB, 2006). Voor de 1<sup>ste</sup> generatie kantoorparken gelden vaak alledrie de oorzaken. Onder technische veroudering wordt veroudering van de klimaatinstallaties, de elektrotechnische installatie, liften en roltrappen en de sanitaire installaties verstaan (Zeiler, 2007). Maar ook de inflexibele en experimentele kantoorplattegronden van de 1<sup>ste</sup> generatie kantoren voldoen niet meer aan de gebruikerseisen. De lage parkeernorm is een gevolg van weinig parkeervoorzieningen op eigen terrein in combinatie met de opkomst van de mobiliteit in de afgelopen decennia. Voor de 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken geldt hooguit dat de uitstraling van de gebouwen niet meer aan de wensen van de gebruiker voldoet. Technisch gezien zijn de gebouwen vaak nog in goede staat of door simpele ingrepen weer marktconform te maken om als kantoorfunctie te gebruiken. Het probleem zit hier vooral in de lage aantrekkelijkheid van de locatie.

Samenvattend kan de problematiek als volgt gesteld worden: "Gebouwen zijn vervangbaar en locaties niet! (Korteweg, 2007)." Als de ruimtelijke kwaliteit van de locatie niet goed is, dan heeft het geen zin om te investeren in een bestaand gebouw. Zeker niet in de situatie van Nederland, waar een overvloed aan kantoorlocaties is met een lage grondwaarde (Wessels, 2007). De kwaliteit en het imago van een gebied bepalen in grote mate de courantheid van kantoren en daarmee de waarde van het vastgoed (Kotvis, 2007). Om het leegstandsprobleem in de 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken tegen te gaan, dienen er structurele maatregelen getroffen te worden. In paragraaf 3.6 worden de oplossingsrichtingen voor de monofunctionele gebieden in beeld gebracht.

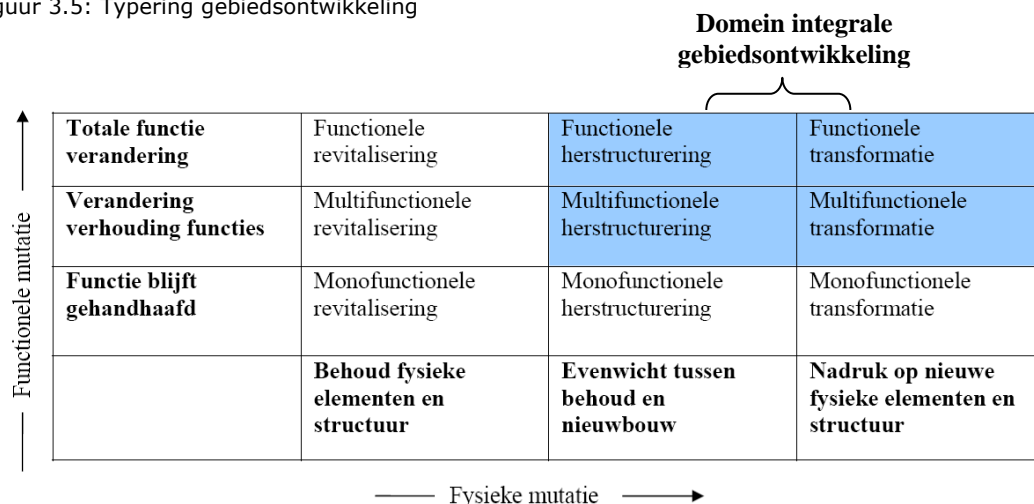
### **3.6 Oplossingsrichtingen**

In de vorige paragraaf is de sterke relatie tussen gebouw en locatie beschreven. De locatiefacetten in monofunctionele gebieden voldoen niet meer aan de huidige eisen van de gebruiker. Oplossingen voor (structureel) leegstaande kantoorpanden in monofunctionele gebieden dienen hierdoor zowel op gebouw- als locatieniveau te worden aangepakt.

Op locatieniveau dient de oplossingsrichting in de vorm van integrale gebiedsontwikkeling gezocht te worden (Louw & Van der Toorn Vrijthoff, 2005). Dit gezien de slechte ruimtelijke kwaliteit en het monotone karakter van de 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken. In figuur 3.5 zijn de diverse

gradaties van gebiedsontwikkeling weergegeven. Er is hierbij een onderverdeling gemaakt naar enerzijds functionele mutatie en anderzijds fysieke mutatie. Functionele mutatie is de mate waarin de functie van een gebied verandert. Er wordt onderscheid gemaakt naar functiehandhaving (gebied blijft monofunctioneel), verandering van functieverhouding (gebied wordt multifunctioneel) en totale functieverandering (het gebied verandert totaal van functie). Fysieke mutatie is de mate van fysiek ingrijpen in een gebied. Bij fysieke mutatie wordt onderscheid gemaakt naar revitalisering (behoud fysieke elementen en structuur), herstructurering (evenwicht tussen behoud en nieuwbouw) en transformatie (nadruk op nieuwe fysieke elementen en structuur).

Figuur 3.5: Typering gebiedsontwikkeling



Bron: Louw & Toorn Vrijthoff, 2005

Vanuit de gebruikersmarkt is er behoefte aan multifunctionele locaties. Bouwfonds MAB geeft aan dat dit één van de belangrijkste aandachtspunten is bij stadsreparatie. De monofunctionele gebieden dienen levendige en volwaardige onderdelen van de stad te worden, waarbij het de kunst is om deze gebieden aan te passen aan de eisen en wensen van de hedendaagse gebruiker (Bouwfonds MAB Ontwikkeling, 2007). Vanuit deze optiek zijn de categorieën functiehandhaving en revitalisering in en van een gebied geen optie. Dit wordt aan de hand van figuur 3.6 nader toegelicht. De combinaties van herstructurering of transformatie met de verandering van de functieverhouding of een totale functieverandering, zijn wel mogelijke oplossingen. Dit is het domein van de integrale gebiedsontwikkeling. Dit domein is in figuur 3.6 (blauw) gemarkeerd.

Figuur 3.6: Veroudering en richting oplossingsaanpak

		Locatie	
		Verouderd	Niet verouderd
<b>Pand</b>	<b>Niet verouderd</b>	Marketing in ander marktsegment of herbestemming	Normaal beheer
	<b>Verouderd</b>	<b>Verbeterbaar</b>	Herbestemming bestaand pand
		<b>Niet verbeterbaar</b>	Herontwikkeling
		Herbestemming locatie: Sloop + nieuwbouw	

Bron: Korteweg, 2002c

In figuur 3.6 zijn mogelijke oplossingsrichtingen voor een kantoorgebouw bij veroudering van de locatie en of het pand zelf weergegeven. In paragraaf 3.5 wordt gesteld dat functionele veroudering van de locatie een van de belangrijkste oorzaken van leegstand in de 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> categorie kantoorparken is. Hierdoor kan in figuur 3.6 de kolom niet verouderd buiten beschouwing worden gelaten. De opties, afhankelijk van de mate van functionele veroudering van het pand, variëren van marketing in een ander segment tot herbesteding van het bestaande pand of herbesteding door sloop en nieuwbouw.

De 1<sup>ste</sup> generatie kantoorpanden zijn verouderd, aangezien de economische levensduur van 30 tot 40 jaar verstreken is. Oplossingen hiervoor zijn herbesteding/ transformatie of sloop en nieuwbouw. Voor de 2<sup>de</sup> generatie kantoren gelden alle drie de oplossingsrichtingen. Als een pand niet verouderd is, kan marketing in een ander segment een oplossing bieden. Of het pand herbestedd kan worden d.m.v. transformatie of sloop en nieuwbouw, hangt van dezelfde redenen als de 1<sup>ste</sup> generatie kantoren af.

De opgave voor de ontwikkelaar bij integrale gebiedsontwikkeling zit in het vroegtijdig verwerven van de juiste locatie(s). Hierdoor kunnen strategische posities tegen een lagere waarde verworven worden. Op het moment dat er een visie ligt, denken de eigenaren goud in handen te hebben en zijn zij tegen een hogere waarde pas bereid het vastgoed van de hand te doen. Daarnaast kan bij een Europese aanbestedingsprocedure in het geval van gebiedsontwikkeling, op het zelfontwikkelingsrecht worden beroepen. Aan de andere kant nemen ontwikkelaars niet graag het risico om posities te verwerven die vervolgens jarenlang leegstaan zonder enige zekerheid te hebben voor de toekomst. Deze risico's zijn te groot voor de meeste ontwikkelaars. Zeker met het oog op het grote aantal andere ontwikkelingsprojecten op de korte termijn, die lagere risico's en mogelijk meer winst opleveren. Het komt er op neer dat ontwikkelaars strategische posities in een monofunctioneel gebied moeten verwerven, die ook zonder gebiedsontwikkeling interessant genoeg zijn om te transformeren.

### **3.7 Conclusie**

Leegstand van kantoren is per definitie een regionaal probleem. Ongeveer de helft van de leegstand in absolute zin (metrage) is geconcentreerd in de Randstad, daar waar ook de grootste voorraad van de kantorenmarkt staat. De satellietsteden van de vier grote steden en Amsterdam hebben het hoogste leegstandspercentage van de Randstad. Gezien het grote aantal vierkantemeter leegstand in het tweejarige aanbod in de huidige marktsituatie, valt een toename van de structurele leegstand in de komende jaren te verwachten. De oorzaak van structurele leegstand zit zowel in markt-, locatie- als bouwfactoren, factoren die voornamelijk in verouderde monofunctionele kantoorwijken achterblijven bij de marktvraag. Oplossingen voor leegstand op gebiedsniveau zijn denkbaar in een vorm van integrale gebiedsontwikkeling. Op gebouwniveau kan leegstand worden aangepakt d.m.v. marketing in een ander segment (bij goede kwaliteit van het gebouw) of herbesteding in de vorm van transformatie dan wel sloop en nieuwbouw. In dit laatste segment liggen de kansen voor ontwikkelaars. De opgave hier is het strategisch verwerven van positie(s) (op gebouwniveau) in monofunctionele gebieden, die ook zonder gebiedsontwikkeling voldoende potentie hebben voor herbesteden.

## 4. Transformatie

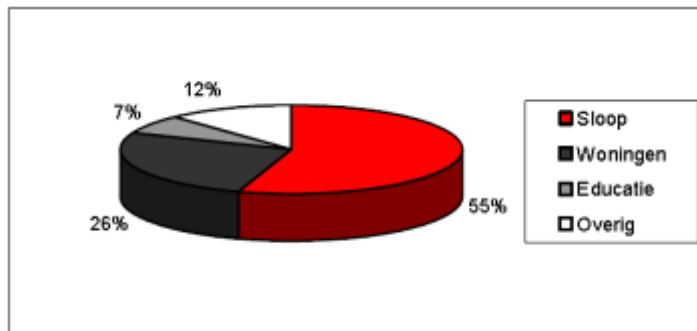
In dit hoofdstuk worden de definitie van transformatie, de statistieken, de rol van actoren in het transformatieproces, het overheidsbeleid en de kansen en bedreigingen van transformatie behandeld.

### 4.1 Inleiding transformatie

De definitie van transformatie is: 'Het geheel aan maatregelen dat ertoe dient – na wijziging van de oorspronkelijke functionele bestemming (herbestemming) – een nieuwe functie te huisvesten, waarbij tevens de fysieke verschijning van het gebouw verandert (Heke.a., 2004).'

In de periode 1997 t/m 2005 is 55% van aan de markt onttrokken kantoorgebouwen gesloopt (zie figuur 4.1). Transformatie is dus niet vanzelfsprekend een haalbare en/ of logische optie voor verouderde kantoren. Het deel van de verouderde kantoren dat wel voor transformatie in aanmerking komt, wordt in 58% van de gevallen getransformeerd tot woning. Uit studie van DTZ blijkt dat ongeveer 30% van het totale structureel leegstaande aanbod, transformeerbaar is naar woningen. Daarnaast is 14% eventueel transformeerbaar naar woningen (Sprakel & Vink, 2007). In dit onderzoek wordt het kantorenaanbod in monofunctionele gebieden tot het niet transformeerbare aanbod gerekend.

Figuur 4.1: Transformatie van kantoren naar functie 1997 - 2005



Bron: Bak, 2007

In de periode tussen 1990 en 2007 is er ongeveer 440.000 m<sup>2</sup> aan kantoren getransformeerd tot 4500 woningen (zie tabel 4.1). Bijna 2/3 van de transformatieprojecten is in de Randstad gerealiseerd zijn, daar waar ook het hoogste volume kantoren leeg staat.

Tabel 4.1: Transformatie van kantoren naar woningen 1990 - 2007

Gemeenten	Getransformeerde oppervlakten in m <sup>2</sup>	Aantal woningen	Gemiddelde woningopp. in m <sup>2</sup>
Amsterdam	80.000	550	145
Rotterdam	105.000	1.750	60
Den Haag	85.000	600	140
Utrecht	20.000	250	80
Overige gemeenten	150.000	1350	110
Totaal Nederland	440.000	4500	100

Bron: VROM, 2006

Gemiddeld hebben de woningen een woonoppervlakte van 100 m<sup>2</sup>. Uit de verschillen in woonoppervlakten tussen Rotterdam (60m<sup>2</sup>), Utrecht (80m<sup>2</sup>), Den Haag (140m<sup>2</sup>) en Amsterdam (145m<sup>2</sup>), kan worden opgemaakt dat transformatie zich leent voor verschillende doelgroepen en woningsegmenten.

Het overige deel van de transformatieprojecten wordt getransformeerd tot een educatieve functie (16%) en diverse andere functies (27%). Dit zijn functies als horeca, winkels of creatieve functies. Vooral horeca en creatieve functies blijken in de praktijk aanjagers voor monofunctionele gebieden te zijn (DRO, 2006).

In de praktijk zijn een tweetal geslaagde transformatieprojecten in monofunctionele kantoorgebieden bekend. Dit zijn HQ023 in Hoofddorp en de Churchilltorens in Rijswijk. Meer informatie over deze projecten staat in de casestudies. Dit is het bewijs dat transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden mogelijk is. Voor iedere locatie zijn immers andere doelgroepen. De vraag is wie past bij de juiste plek en gebouw, aldus Dhr. Benraad (Harms, 2007). Daarbij is het bij transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden het belangrijkste om met creatieve oplossingen te komen.

#### 4.2 Actoren

Bij een transformatieproces zijn vele actoren betrokken. Deze actoren hebben niet allemaal dezelfde belangen. Om een goed overzicht te creëren van de belangrijkste drijfveren voor transformatie van kantoren, zijn in tabel 4.2 de actoren en hun voornaamste belangen uiteengezet.

Tabel 4.2: Actoren en Belangen

Actor	Belangen
Gemeente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leegstand in bepaalde gevallen ongewenst i.v.m. leefbaarheid, imago en/of gronduitgifte elders in gemeente</li> <li>- Groot woningaanbod</li> <li>- Ruimte voor bedrijven</li> <li>- Functiemenging</li> <li>- Hergebruik/ herbestemmen betrekken bij herstructurering</li> </ul>
Eigenaar/ Ex-gebruiker	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Waardeontwikkeling pand</li> <li>- Aftrekbaarheid waardedaling</li> <li>- Kosten leegstand (wegen zwaar)</li> <li>- Beschikking over liquide middelen</li> <li>- Positieve ontwikkeling omgeving pand</li> </ul>
Eigenaar/ Belegger	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Waardeontwikkeling pand</li> <li>- Rendement op portefeuilleniveau en niet op pandniveau</li> <li>- Kosten leegstand (wegen minder zwaar)</li> <li>- Imago (portefeuille, opbrengsten pand)</li> <li>- Positieve ontwikkeling omgeving pand</li> <li>- Compensatieregeling (financieel, ander vastgoedobject, grond)</li> </ul>
Ontwikkelaar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lage aankoopprijs</li> <li>- Toekomstige winsten na herontwikkeling</li> <li>- Prestigeprojecten</li> <li>- Positieve ontwikkeling omgeving pand</li> <li>- Compensatieregeling (ontwikkelingsrecht elders in de stad, grond, financieel)</li> </ul>
Woningbouw- Corporatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maatschappelijke doelen m.b.t. leefbaarheid wijk/buurt, functiemenging en passend woningaanbod voor alle sociale groepen</li> <li>- Lage aankoopprijs</li> <li>- Toekomstige winsten na herontwikkeling (lager rendement is mogelijk)</li> <li>- Prestige projecten</li> <li>- Compensatieregeling (ontwikkelingsrecht elders in de stad, grond, financieel)</li> </ul>

Bron: Eigen bewerking o.b.v. Decisio, 2006



Vanuit het oogpunt van de ontwikkelaar zijn er een aantal versterkende belangen t.o.v. de overige actoren te constateren. Belangrijk is dat een gemeente gunstige transformatiecondities schept. Dit kan met beleid, subsidies of compensaties zijn. Transformatie naar woningen draagt positief bij aan het behalen van de woningdoelstellingen van een gemeente. Daarbij kan een monofunctioneel gebied door transformatie een multifunctioneel karakter krijgen. Een tegenstrijdig belang is dat een gemeente een andere visie op een gebied of gebouw heeft, waardoor zij niet meewerkt aan het transformatie-initiatief.

Transformatie kan voor een eigenaar/ ex-gebruiker een oplossing bij langdurige leegstand van een kantoorpand bieden. De verkoop van het pand genereert direct liquide middelen en neemt het risico van verdere inkomstenderving weg. Ook kan transformatie een positief effect op de waardeontwikkeling van gebouwen in de directe omgeving hebben. Dit is interessant in het geval de eigenaar meerdere panden in de directe omgeving bezit. Een tegenstrijdig belang is het feit dat de ontwikkelaar baat heeft bij een lage verwervingsprijs, terwijl een eigenaar een zo hoog mogelijk rendement wil behalen.

De eigenaar/belegger heeft dezelfde belangen als de eigenaar/ ex-gebruiker. Daarnaast heeft een belegger baat bij de kwaliteit en het imago van de vastgoedportefeuille. Leegstand heeft hier een negatief effect op, waardoor transformeren of het afstoten van een gebouw reële opties zijn. Een tegenstrijdig belang is dat het rendement op portefeuilleniveau telt en niet op objectniveau. Daarbij worden de slecht renderende panden vaak in een 'mandje' verkocht. De opbrengsten van slecht renderende panden wordt hierdoor verevend met de opbrengst van goed renderende panden.

De woningbouwcorporatie is interessant voor een ontwikkelaar als potentiële afnemer van een transformatieproject, in het geval dat naar woningen getransformeerd wordt. Corporaties kijken vaak naar het lange termijnrendement. Investerings voor transformatie leveren vaak weinig op, maar kunnen op lange termijn goed renderen.

Samenvattend kan gesteld worden dat het van essentieel belang is dat de gemeente openstaat voor het transformatie-initiatief. Vaak moet er een bestemmingswijziging worden doorgevoerd, aangezien de nieuwe functie niet aan het vigerende bestemmingsplan voldoet. Een tweede kritische factor voor de financiële haalbaarheid van het transformatie-initiatief zijn de verwervingskosten. De belegger of eigenaar is gebaat bij een goed financieel rendement. Een belegger zal niet snel een kantoorpand afwaarderen, ook niet bij leegstand. Echter naarmate de leegstand een structurele vorm gaat aannemen, is de belegger eerder bereid tot afwaarderen. Bij lagere verwervingskosten wordt de financiële haalbaarheid vergroot.

### **4.3 Overheidsinitiatief**

Uit de vorige paragraaf komt naar voren dat gemeenten d.m.v. beleid en regelgeving gunstige condities voor het transformeren van kantoren kunnen scheppen. Gemeenten kunnen transformatie van kantoren stimuleren d.m.v. aanbodsturing, het bij elkaar brengen en informeren van marktpartijen, versoepeling van het proces en het financieel stimuleren van hergebruik dan

wel herbestemming (Ploeger e.a., 2007). In tabel 4.3 zijn de bovengenoemde kernaspecten met de bijbehorende instrumenten weergegeven.

Tabel 4.3: Kernaspecten en instrumenten voor stimulatie van transformatie door gemeenten

Kernaspect	Instrumenten
Aanbodsturing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beperken van nieuwbouwlocatie of stoppen gronduitgifte</li> <li>- Verhogen van grondprijzen</li> <li>- Stellen van uitgifte-eisen</li> <li>- Transformatie stimuleren</li> <li>- Bestaande voorraad slopen</li> </ul>
Marktpartijen bij elkaar brengen en informeren	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contacten onderhouden met eigenaren, ontwikkelaars, makelaars, beheerders en potentiële huurders.</li> <li>- Gesignaleerde verhuur- of (her)ontwikkelingskansen en gemeentelijke steun bij verwezenlijking daarvan communiceren.</li> <li>- Marktpartijen informeren over en betrekken bij de ontwikkeling van gemeentelijk beleid en gebiedsplannen</li> </ul>
Versoepeling van het proces van hergebruik en herbestemming	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aanpassing bestemmingsplan</li> <li>- Soepele omgang bouwregelgeving</li> <li>- Hanteren overig beschikbare regelgeving</li> </ul>
Hergebruik en herbestemming financieel stimuleren	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gebruik maken van bestaande subsidieregelingen</li> <li>- Toepassen bestaande fiscale stimuleringsmaatregelen</li> <li>- Vereveningsmogelijkheden benutten</li> <li>- Samenwerking met woningbouwcorporaties of private partijen middels PPS-constructies.</li> <li>- Upgraden/ aanpassen van de openbare ruimte</li> </ul>

Bron: Ploeger e.a., 2007

De belangrijkste kernaspecten met betrekking van transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden zijn het bij elkaar brengen en informeren van marktpartijen, het versoepelen van het proces en het financieel stimuleren.

De gemeente kan door goede communicatie marktpartijen bij elkaar brengen en informeren over transformatie. Vaak zijn eigenaren en marktpartijen niet optimaal op de hoogte van de mogelijkheden en de bereidwilligheid die gemeenten hebben, om kantoren te transformeren. Echter, ook geldt dit omgekeerd. De taak van de gemeente is om contact tussen actoren te onderhouden, waardoor kansen voor transformatie vroegtijdig gesignaleerd worden. Voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden is communicatie een belangrijke factor, aangezien de optie tot transformeren hier minder voor de hand ligt door de locatiefactoren.

Ten tweede kunnen gemeenten de regelgeving en procedures, met betrekking tot het transformeren van kantoren, versoepelen. De te doorlopen procedures kunnen goed gecoördineerd en efficiënt aangepakt worden, door het parallel laten lopen van trajecten. Daarnaast kan de gemeente flexibeler omgaan met de bouwregelgeving. Slimme bouwkundige oplossingen/ alternatieven kunnen leiden tot een kostenreductie. Tot slot kan de gemeente de openbare ruimte aantrekkelijker maken (upgraden) door het fysiek ingrijpen in de directe omgeving van het kantoor.

Ten derde kan hergebruik en herbestemming financieel gestimuleerd worden door het verstrekken van subsidies. Ook in fiscaal opzicht kan er een kostenvoordeel behaald worden, door het pand na de transformatie over te dragen. Het BTW-tarief voor de overdrachtsbelasting is dan 6% i.p.v. 19%. Daarnaast zijn er fiscale stimuleringsregelingen voor duurzame investeringen. In het geval van gebiedsontwikkeling kunnen verliesgevende projecten met winstgevende projecten verevend

worden. Wanneer hierbij in een PPS-constructie wordt geopereerd, dan kan vrijstelling van overdrachtsbelasting worden verkregen. Daarbij heeft een PPS als voordeel dat het financiële risico verspreid wordt over partijen zonder winstdoelstelling.

Tot slot een mooi voorbeeld van een faciliterend gemeentebestuur t.a.v. transformatie van kantoren is de Kantorenloods. De Kantorenloods, in 2006 in het leven geroepen, stimuleert transformatie-initiatieven vanuit het Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (OGA). De missie is om kansloze en kansarme kantoren in Amsterdam aan de markt te onttrekken. De gemeente wil dit doel bereiken door het scheppen van betere transformatiecondities. Dit d.m.v. het toepassen van de transformatiestimulerende instrumenten uit tabel 4.3 en niet door alleen het financieel ondersteunen (DRO, 2006).

#### **4.4 Praktijkervaringen transformatie van kantoren**

In hoofdstuk 3 werden twee niveaus als oorzaak van leegstand van kantoren aangedragen, namelijk locatie- en gebouwniveau. In deze paragraaf wordt ingegaan op de praktijkervaring m.b.t. het transformeren van kantoren. Hierbij worden de kansen en bedreiging op zowel locatieniveau als gebouwniveau belicht.

In bijlage 1 zijn de kansen en bedreigingen van transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden op locatie- en gebouwniveau weergegeven. Er kunnen een viertal hoofdfactoren onderscheiden worden, welke doorslaggevend zijn voor de kans van slagen. Het betreft de volgende factoren:

- Locatiefactoren (ligging, voorzieningen, milieucirkels, bereikbaarheid)
- Gebouwfactoren (constructie, brandwerende en geluidsreducerende eisen)
- Financiële factoren (verwerving, bouwkosten)
- Procesmatige factoren (medewerking gemeente)

De locatiefactoren zijn een doorslaggevende factor bij de transformatieopgave. De ligging in monofunctionele gebieden wordt over het algemeen als een "No Go" gezien (M. Hek e.a., 2004). In hoofdstuk 3 zijn de nadelen van de 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken al op een rij gezet. Bij transformatie in monofunctionele gebieden is het de kunst om in te zetten op de kritische massa, met als mogelijk resultaat een vliegwieleffect voor het totale gebied. Dit wordt ook wel verpoppen genoemd (Post, 2007). Verpoppen is het op kleine schaal beginnen met transformeren, dat zich in de loop der tijd uitbreidt over het gehele gebied. Op deze wijze wordt de kantoorlocatie langzaam getransformeerd tot een multifunctioneel gebied. Ook de bereikbaarheid van een locatie is belangrijk. De ligging nabij een op- en afrit van een snelweg biedt potentie voor monofunctionele gebieden. De 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken hebben daarnaast vaak ook een goede bereikbaarheid per openbaar vervoer. Een punt van bedreiging vormt wel de aansluiting op de bestaande stad, die voor beide generaties kantoorparken vaak niet optimaal is. Tot slot vormen de aanwezigheid van milieucirkels een beperking of een 'No Go' voor transformatie. Het aanbrengen van milieureducerende maatregelen is vaak te kostbaar.

De belangrijkste gebouwfactoren bij transformatie zijn de indelingmogelijkheden op basis van de bestaande constructie en de ingrepen m.b.t. brandveiligheid en geluidsoverlast. Bevorderende uitgangspunten voor de constructie zijn een stramienmaat van 5,4 m1 of 7,2 m1 t.b.v. de indeling van een ruimte in units. Daarbij zijn hoge plafonds, vloeren berekend op hoge vloerbelasting en kolommen voor vrij indeelbare ruimten, ook pré's voor transformatie. Voor de gevel geldt dat een stramienmaat van 1,8 m1 en steenachtige dragende muren, goede aansluitpunten vormen voor efficiënt indeelbare ruimten. Tot slot zijn de aanwezigheid van ruim gedimensioneerde liften en voldoende vluchtroutes essentieel voor transformatie (Remoy, 2007b).

De essentiële financiële factoren zijn de verwervingskosten, de verbouwkosten en de te genereren opbrengsten. Voor een ontwikkelaar is het belangrijk dat de te genereren opbrengsten opwegen tegen de kosten en risico's van een project. Factoren die veel invloed op hoge transformatiekosten hebben zijn het skelet, de gevels, de werkbouwkundige installaties en de verwervingskosten (De Vrij, 2004). Hoge verwervingskosten van kantoren maken transformatie vaak tot een kansloze opgave. Tussen de verwervingswaarde van een kantoor en de verkoopwaarde van woningen zit vaak een te klein verschil om de transformatiekosten te financieren (Gelinck, 2007). Langdurige leegstand of deelleegstand van een kantoorpand doet de marktwaarde dalen. Zeker in het geval van kantoorpanden in de verouderde 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken, is leegstand eerder van langdurige aard. De kans dat een belegger de boekwaarde zal afwaarderen voor verkoop, neemt hierdoor toe. Hier ligt een kans voor de haalbaarheid van transformatie in monofunctionele gebieden.

In paragraaf 4.3 zijn de verscheidene ondersteunende instrumenten waar gemeenten over beschikken al uiteengezet. Het belangrijkste is dat de gemeente achter het transformatie-initiatief staat en medewerking in het proces verleent. Ook het verkrijgen van toestemming tot overschrijding van het bebouwingspercentage en/of de maximale bouwhoogte, is transformatiebevorderend. De mogelijkheid om meer m2 te ontwikkelen genereert meer opbrengsten voor de ontwikkelaar, waardoor hoge transformatiekosten verevend kunnen worden.

### **4.5 Conclusie**

Voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden worden vier essentiële factoren onderscheiden, namelijk de locatie in het monofunctionele gebied, het gemeentebestuur t.o.v. het transformatie-initiatief, de verwervingskosten van het vastgoed en de transformatiepotentie van het gebouw. De locatie in het monofunctionele gebied dient potentie te hebben door zijn ligging t.o.v. de directe omgeving, zoals grenzend aan een woonwijk, voorzieningencentrum, water-/groenzones of nabij een treinstation (hoofdstuk 3). Een tweede criterium is dat de gemeente niet negatief tegenover het transformatie-initiatief staat. Ten derde is het belangrijk dat de verwervingskosten zo laag mogelijk zijn. Een belegger of eigenaar waardeert pas af als zijn gebouw langdurig niet verhuurd wordt. Als vierde kritische factor is de transformatiepotentie van de locatie en het gebouw. De overall beoordeling van de criteria die hieronder vallen, dient positief te zijn.

## 5. Transformatiemethodieken

Transformatie is hot, maar voor vele partijen nog niet tastbaar. Daarbij is transformatie ook niet vanzelfsprekend een oplossing voor elk leegstaand kantoorgebouw en zeker niet voor elk kantoorgebouw in monofunctionele gebieden. Om meer houvast te krijgen bij het transformeren van gebouwen zijn er in de loop der jaren een aantal transformatie-instrumenten ontwikkeld, die de transformatiepotentie van een gebouw bepalen. De vraag is in hoeverre de bestaande methodieken toepasbaar zijn op het transformatievraagstuk van kantoren in monofunctionele gebieden, benaderd vanuit het ontwikkelaarsperspectief.

### 5.1 Introductie transformatiemethodieken

In het afgelopen decennium zijn er een negental transformatie-instrumenten ontwikkeld. In figuur 5.1 zijn de resultaten van een thematische vergelijkingsanalyse van de TU/Delft tussen de diverse transformatiemethodieken weergegeven.

Figuur 5.1: Thematische vergelijkingsanalyse transformatiemethodieken

	Markt van vraag en aanbod	Funcieselectie	Funcieinpassing	Technisch-constructieve analyse	Cultuurhistorische analyse	Financiële haalbaarheid	Toets op wet- en regelgeving	Organisatie en procedures
Leegstandrisicometer	++			+	+	+	+	
Transformatiepotentiometer	+		+	+	+	+	++	+
Herbestemmingswijzer	+	++	++	+	+	+	++	
ABT-Quickscan	+	+	+	+	+	+	++	
Transformatiemeter kerkgebouwen - 1		+	+	+	+	+	+	
Transformatiemeter kerkgebouwen - 2		+	+	+	+	++	+	
Cultuurhistorische waardemeter					+++			
Stappenplan gemeentelijke sturing							+	++
Inkos		+	+	+		+	+	

Bron: Van der Voordt, 2007b

Als er een grove selectie gemaakt wordt op basis van geschiktheid voor het bepalen van de transformatiepotentie van kantoren, dan blijven de volgende modellen over:

- Transformatiepotentiometer
- Herbestemmingswijzer
- ABT-Quickscan

De overige methodieken bepalen niet de transformatiepotentie van kantoren en zijn niet direct toepasbaar voor het beantwoorden van de centrale vraag. De leegstandrisicometer is een instrument dat het risico van leegstand van een kantoorgebouw kan bepalen. Voor een ontwikkelaar is de theoretische kans op leegstand in een kantoorgebouw niet relevant. In de

praktijk is het namelijk pas interessant als een pand daadwerkelijk leeg staat of leeg komt te staan. De transformatiemeter kerkgebouwen 1 & 2 is specifiek gericht op het transformeren van kerken, waardoor deze niet geschikt is voor het bepalen van de transformatiepotentie van kantoren. De cultuurhistorische waardemeter bepaalt de cultuurhistorische waarde van een pand. Het stappenplan gemeentelijke sturing richt zich specifiek op de aanpak van het transformatieproces door gemeenten. Tot slot is INKOS een instrument dat inzicht in de kosten en opbrengsten van transformatie geeft, door het integreren van ontwerpen en het berekenen van de financiële haalbaarheid. Dit model kan mogelijk van pas komen om een indicatie te geven van de financiële haalbaarheid van een transformatie-initiatief in het acquisitieproces. Doordat Inkos gebruik maakt van financiële kengetallen en transformatieprojecten uniek van aard zijn, is het model niet als 100% betrouwbaar te beschouwen.

### 5.2 Transformatiemethodieken

In deze paragraaf zijn de Transformatiepotentiometer, de Herbestemmingswijzer en de ABT-Quickscan geanalyseerd. De methodieken worden beschreven en vergeleken. Vervolgens worden de methodieken tegen elkaar afgewogen, om de toepasbaarheid te bepalen voor het berekenen van de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden.

De drie geselecteerde modellen zijn alle met een ander doel ontwikkeld, waardoor de opbouw van de modellen sterk verschilt. In figuur 5.2 zijn de belangrijkste kenmerken van de drie methodes uiteengezet.

Figuur 5.2: Opbouw Transformatiemethodieken

	Transformatiepotentiometer	Herbestemmingswijzer	ABT-Quickscan
<b>Doel:</b>	Transformatie van kantoren naar woningen	Transformatie van gebouwen naar één of meerdere functies	Transformatie van gebouwen naar één of meerdere functies
<b>Benadering:</b>	Locatie- en gebouwfactoren	Functiebestemming o.b.v locatie- en gebouwfactoren	Gebouw en techniek
<b>Opbouw</b>	Stap 1: Quickscan vetocriteria Stap 2a: Quickscan locatie Stap 2b: Quickscan gebouw Stap 3: Transformatieklasse Stap 4: Financiële haalbaarheid Stap 5: Checklist risico's planvorming	St'p 1: Functieselectie Stap 2: Functiecombinatie Stap 3: Vlekkenplan Stap 4: Financiële toets	Stap 1: Inventarisatie gebouw Stap 2: Functieanalyse Stap 3: Financiële toets

Bron: Geraedts & Van der Voordt, 2007; Hek e.a., 2004; Hofmans e.a., 2007

De Transformatiepotentiometer (bijlage 2) is ontwikkeld door Gereadts & Van der Voordt (TU/Delft). Het instrument gaat in op de haalbaarheid van transformatie van kantoren naar woningen. De methode bestaat uit vijf stappen, die in figuur 5.3 zijn weergegeven. De eerste stap bestaat uit een zestal vetocriteria, criteria waaraan een kantoor moet voldoen. De vetocriteria zijn onder te verdelen in markt, locatie, gebouw en organisatieaspecten. Als het transformatieobject aan alle vetocriteria voldoet, kan verder worden gegaan met stap 2. Stap 2 is een quickscan met in totaal 50 graduele criteria op locatie- en gebouwniveau. De toetsingscriteria op locatieniveau zijn onder te verdelen in functionele, culturele en juridische aspecten. De toetsingscriteria op

gebouwniveau zijn onder te verdelen in functionele, technische, culturele en juridische aspecten. Op de criteria dient met ja of nee te worden geantwoord. Voor elk criterium waar met ja op is geantwoord, wordt een punt toegekend. Hierbij wordt middels een wegingsfactor onderscheid gemaakt tussen locatie en gebouw. De locatie krijgt een wegingsfactor mee van vijf, terwijl het gebouw een wegingsfactor drie heeft. Bij transformatie van kantoren worden namelijk de locatiefactoren belangrijker geacht dan de gebouwfactoren. Door de scores van de gebouw- en locatiecriteria bij elkaar op te tellen, wordt een totaalscore verkregen. Deze totaalscore bepaalt de transformatieklasse. Er worden vijf transformatieklassen onderscheiden van zeer goed transformeerbaar tot niet transformeerbaar, welke evenredig verdeeld zijn over de maximaal te behalen score. Bij een positief resultaat kan de financiële toets van stap 4 worden gedaan. Op basis van een grove schets van de indeling en met behulp van kengetallen wordt een indicatie van de verbouw- en verwervingskosten verkregen. Tot slot wordt in stap 5 nog een checklist doorlopen op essentiële risico's in de planvormingfase (Geraedts & Van der Voordt, 2007).

Figuur 5.3: Stappen Transformatiepotentiometer

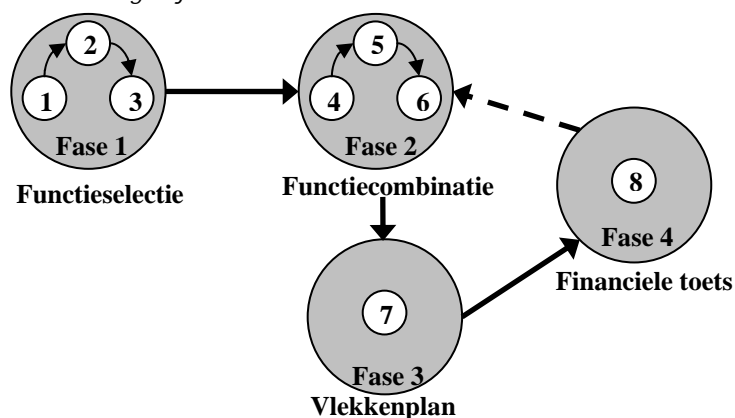
Stap	Actie	Niveau	Resultaat
Stap 0	Inventarisatie marktaanbod leegstaande kantoren	Voorraad	Inzicht waar leegstaande kantoren staan
Stap 1	Quick Scan: eerste verkenning Beoordeling gebouw met vetocriteria	Locatie Gebouw	Snelle selectie van kantoren; wel of niet geschikt voor nader onderzoek: Go/ No Go
Stap 2	Quick Scan: haalbaarheidsscan Beoordeling gebouw met graduele criteria	Locatie Gebouw	Oordeel over de transformatiepotentie van kantoorgebouw
Stap 3	Quick Scan: bepaling transformatieklasse	Locatie Gebouw	Transformatieklasse van kantoorgebouw; Go/No GO
<b>Vervolgstappen (facultatief en mogelijk in andere volgorde)</b>			
Stap 4	Scan financiële haalbaarheid	Gebouw	Inzicht in financieel-/economische haalbaarheid Schetsplan; Kosten-batenanalyse; Go/No Go
Stap 5	Checklist risico's planvorming	Lo'atie Gebouw	Transformatieplan Go/ No Go

Bron: Geraedts & Van der Voordt, 2007

### Herbestemmingswijzer

De Herbestemmingswijzer (bijlage 3) is in samenwerking met de TU/Delft en adviesbureau PRC ontwikkeld. In de methode staat de nieuwe functie/ bestemming centraal. Het model bestaat uit vier fasen, welke zijn weergegeven in figuur 5.4.

Figuur 5.4: Fasen Herbestemmingswijzer



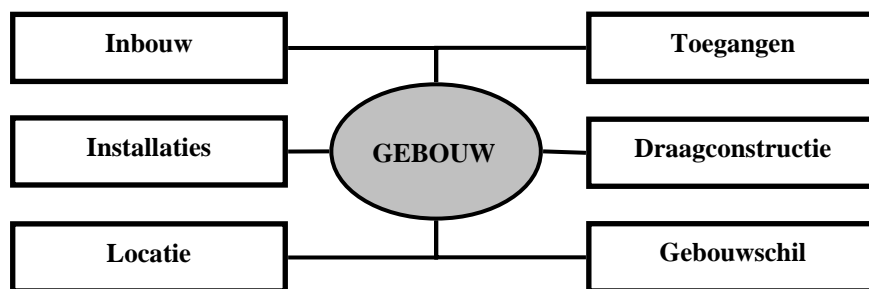
Bron: Hek e.a., 2004

In de eerste fase wordt systematisch uit een lijst van alle mogelijke bestemmingen (bijna 900) de meest geschikte optie bepaald. De selectie vindt stapsgewijs plaats op basis van locatie, maatschappelijke, technische, financiële en procedurele factoren. Eerst wordt er een grove functieselectie gemaakt naar functiegroepen, waarna specifiek gefocust wordt op de invulling van het gebouw. In de tweede fase wordt de ideale functiemix binnen de bestaande constructie bepaald. Op basis van deze functiemix kunnen in fase 3 diverse indelingsvarianten geschetst worden. Hierbij wordt de vierkantemeterverdeling, de onderlinge relaties en de positionering in het gebouw bepaald. In de vierde en laatste fase wordt de financiële haalbaarheid van de vlekkenplannen (fase 3) berekend, voor de resterende levensduur van het gebouw. Op deze wijze wordt naar de meest optimale mix van functies, kosten en opbrengsten gestreefd (Hek e.a., 2004).

**ABT-Quickscan**

De ABT Quickscan (bijlage 4) bepaalt welke functie in een gebouw kan en wat de kosten daarvan zijn. In de methode staan het gebouw en de techniek centraal. De drie stappen die onderscheiden worden zijn de inventarisatie van het gebouw, de functieanalyse en de financiële haalbaarheid. In de eerste stap (figuur 5.5) wordt het gebouw gewaardeerd op technische staat, functionaliteit, flexibiliteit en aanpasbaarheid, architectonische kwaliteit, cultuurhistorische waarde en de 'emotie' van het gebouw. Dit wordt gedaan aan de hand van drie aspecten, namelijk conditie, kwaliteit en regelgeving. De conditie en kwaliteit van een kantoorgebouw worden op locatie geïnventariseerd en beoordeeld. Bij deze beoordeling prevaleert de integrale kwaliteit van de deelaspecten. Vervolgens wordt elk deelaspect getoetst op wet- en regelgeving. De belangrijkste onderdelen per deelaspect worden gerangschikt en beoordeeld of deze factoren een ingrijpend negatief effect hebben op de transformeerbaarheid van het gebouw. De kwaliteit en de benodigde ingrepen (om aan de wetgeving te voldoen) bepalen de geschiktheid van een functie. Dit wordt gedaan aan de hand van een graduele functieanalyse. De geschikte functies worden vervolgens doorgerekend op financiële haalbaarheid (Hofmans e.a., 2007).

*Figuur 5.5: Fasen ABT-Quickscan*



*Bron: Hofmans e.a., 2007*

**5.3 Toetsingscriteria**

Uit de beschrijving van de drie methoden in paragraaf 5.2, blijkt al dat de drie methoden de transformatiepotentie op een totaal andere wijze beoordelen. Voor het vaststellen van de criteria, voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden vanuit het ontwikkelaarperspectief, is dieper op de beoordelingsmethodiek van de huidige modellen ingegaan. In Bijlage 5 zijn de toetsingscriteria van de drie methoden uiteengezet.



De drie grootste verschillen tussen de methoden zijn het niveau van beoordeling, de wijze van beoordeling en de beoordelingscriteria. Het eerste grote verschil is het beoordelingsniveau. De Transformatiepotentiometer en de Herbestemmingswijzer werken beiden van grof naar fijn. Dit houdt in dat eerst wordt beoordeeld aan de hand van vetocriteria, criteria waaraan voldoen moet worden, alvorens de transformatiepotentie bepaald wordt. De Herbestemmingswijzer beoordeelt functiecategorieën op basis van een drietal locatie-eigenschappen, namelijk bereikbaarheid, inpasbaarheid en functieoppervlakte. De vetocriteria van de Transformatiepotentiometer beoordelen op markt-, locatie-, gebouw-, beleid- en procesfactoren. Het verschil tussen deze twee is dat bij de Herbestemmingswijzer alleen wordt gekeken naar welke functiecategorie past daar in de huidige situatie, terwijl de Transformatiepotentiometer naast de locatie ook naar essentiële factoren van het gebouw, het beleid, het proces en de markt kijkt.

De fase van de quickscan is in de Transformatiepotentiometer onderverdeeld in locatie- en gebouwfactoren. Hier wordt getoetst aan de hand van functionele, culturele, technische en juridische criteria. De Herbestemmingswijzer kenmerkt ook twee niveau's, maar dan in grofheid van functie. De vetocriteria bepalen de functiecategorie (b.v. kantoor en handelsgebouwen), waarbinnen in de grove functieselectie het type woningen wordt bepaald (b.v. winkels). Dit wordt gedaan op basis van financiële, maatschappelijke, technische en procedurele factoren. Voor de fijne functieselectie (b.v. kleding) worden dezelfde criteria gehanteerd. De ABT-Quickscan toetst alle functiecategorieën op conditie, kwaliteit en regelgeving. Hierbij staat het gebouw en de techniek centraal. De locatie wordt wel meegenomen in de afweging, maar weegt minder zwaar dan in de andere twee methodieken.

Het verschil in wijze van beoordeling zit in de graduele criteria van de drie methoden. De Transformatiepotentiometer beoordeelt op basis van 50 stellingen, waar met ja of nee op geantwoord wordt. Het voordeel hiervan is dat er geen ruimte is voor interpretatie door de gebruiker van de methode. Bij de Herbestemmingswijzer dient een oordeel per criterium gegeven te worden op een schaal van 1 tot 5. De score per criterium kan door middel van het veranderen van de wegingsfactor, beïnvloed worden naar mate van belangrijkheid. De bewegingsruimte en interpretatieruimte zijn bij de Herbestemmingswijzer t.o.v. de Transformatiepotentiometer groter. De ABT-Quickscan is een customized model. Dit wil zeggen dat het model op ieder project wordt aangepast aan de uniekheid van het gebouw. Voor het beoordelen van de criteria wordt eenzelfde beoordelingmethode als bij de Herbestemmingswijzer gehanteerd. De mogelijkheid om criteria zwaarder te laten meetellen in de totaalscore heeft de ABT-Quickscan niet. De haalbaarheidscriteria zijn daarnaast ook niet nader toegelicht om tot een overwogen oordeel te kunnen komen. Voor het gebruik van de ABT-Quickscan is dan ook de kennis van een ABT-adviseur vereist.

### **5.4 Conclusie**

De methodes verschillen qua doel, uitgangspunten, opbouw en toetsingscriteria. In hoofdlijnen worden de transformatieobjecten op dezelfde factoren getoetst, namelijk de locatiefactoren, gebouwfactoren en wet- en regelgeving. De tweede fase is het bepalen van het te ontwikkelen programma. Op basis van deze gegevens wordt in de derde fase de financiële haalbaarheid getoetst.

Echter er zijn ook grote verschillen tussen de methodiek te onderscheiden. Uit de analyse van de drie methodes zijn de volgende vier grote verschillen te onderscheiden:

- De benadering voor het bepalen van de transformatiepotentie
- Het schaalniveau van de eerste fase
- De beoordelingscriteria voor het bepalen van de transformatiepotentie
- Het aantal transformatiefuncties

De ABT-Quickscan en de Herbestemmingswijzer benaderen de transformatieopgave op basis van het selecteren van de meest geschikte toekomstige functie in een gebied. De Transformatiepotentiometer gaat uit van de kwaliteiten van de locatie en het gebouw. Voor het bepalen van de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden is het niet zozeer van belang welke functie past bij de omgeving, maar juist wat de kwaliteiten van een locatie en gebouw zijn. Hiervoor heb ik twee redenen:

- Er dient niet gekeken te worden naar de functie die in de huidige context van het gebied past, maar naar een functie die een meerwaarde in het gebied creëert. In de ideale situatie is dit een aanjager voor de transformatie van een monofunctioneel gebied naar een multifunctioneel gebied.
- De kracht van een ontwikkelaar, bij de transformatieopgave van kantoren in monofunctionele gebieden, dient in de creativiteit van het ontwerp te zitten. Doormiddel van 'out of the box' denken kunnen ook op mindere locaties succesvolle formules worden gerealiseerd. De functie dient dan ook niet door een model bepaald te worden.

Een tweede verschil tussen de modellen is het schaalniveau, waarop de eerste selectie/ afwegingen gemaakt worden. Bij de ABT-Quickscan staat het gebouw en de techniek centraal, terwijl de Herbestemmingswijzer en de Transformatiepotentiometer eerst op locatieniveau selecteren. Voor de transformatieopgave in monofunctionele gebieden is juist deze locatiefactor van essentieel belang (hoofdstuk 4). Als de locatie te weinig potentie heeft, is in het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden kansloos.

Het derde verschil is de wijze waarop de transformatiepotentie beoordeeld wordt. Bij de Herbestemmingswijzer en de ABT-Quickscan dient de gebruiker een graduele beoordeling te geven. Het risico hiervan is dat eenieder factoren anders beoordeelt, ook al worden er richtlijnen meegegeven. Daarbij kan de ABT-Quickscan alleen met kennis van een ABT-adviseur gebruikt worden. Het voordeel van de Transformatiepotentiometer is dat deze methode harde toetsingscriteria gebruikt, waaraan een gebouw/ locatie wel of niet voldoet. Op deze wijze worden vergelijkbare toetsresultaten verkregen, ongeacht wie beoordeelt.

Het vierde verschil is het doel waarvoor de transformatiemodellen ontwikkeld zijn. De Transformatiepotentiometer richt zich specifiek op de transformatie van kantoor- naar woonfunctie. De ABT-Quickscan en de Herbestemmingswijzer richten zich echter op een breed scala aan functies. Vanuit dit perspectief heeft de Transformatiepotentiometer een beperking in de toepasbaarheid voor de centrale opgave.

Geconcludeerd kan worden dat geen van de modellen 100% geschikt is, voor het bepalen van de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden. Op basis van de vergelijking is de Transformatiepotentiometer de meest geschikte methode, qua opbouw, beoordelingscriteria en schaalniveau. De beperking van het model is dat het ontwikkeld is voor de transformatie van kantoren naar woningen. De opgave is om op basis van de Transformatiepotentiometer een quickscan-methode te ontwikkelen, voor het bepalen van de transformatiepotentie van kantoren in monofunctionele gebieden.

## 6. Transformatie Quickscanmodel

Op basis van de conclusies uit de literatuurstudie is het Transformatie Quickscanmodel ontwikkeld. Met name de conclusies die in hoofdstuk 4 en 5 getrokken zijn, staan aan de basis van het Transformatie Quickscanmodel.

In hoofdstuk 4 zijn vier essentiële factoren onderscheiden voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden, namelijk:

- De locatie in het monofunctionele gebied
- Het gemeentebestuur t.o.v. het transformatie-initiatief
- De verwervingskosten van het vastgoed
- De transformatiepotentie van het gebouw

De locatie in het monofunctionele gebied dient potentie te hebben door zijn ligging t.o.v. de directe omgeving, zoals grenzend aan een woonwijk, voorzieningencentrum, water-/groenzones of nabij een treinstation. Een tweede criterium is dat de gemeente niet negatief tegenover het transformatie-initiatief staat. Ten derde is het belangrijk dat de verwervingskosten zo laag mogelijk zijn. Een belegger of eigenaar waardeert pas af als zijn gebouw langdurig niet verhuurd wordt. De vierde kritische factor is de transformatiepotentie van de locatie en het gebouw. De overall beoordeling van de criteria die hieronder vallen, dient positief te zijn.

In hoofdstuk 5 is de keuze gemaakt om het quickscanmodel op basis van de Transformatiepotentiometer te ontwikkelen. Hierbij zijn drie factoren belangrijk om het model geschikt te maken voor het beoogde doel. Dit zijn de volgende factoren:

- Het model geschikt maken voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden;
- Het model specifiek maken voor een ontwikkelaar;
- De transformatiefunctie wonen, die de Transformatiepotentiometer berekent, dient te worden verruimd tot het transformeren naar een nog te benoemen functie.

In dit hoofdstuk wordt in paragraaf 6.1 de opbouw van het quickscanmodel bepaald, waarna in paragraaf 6.2 t/m 6.5 de te doorlopen fasen nader worden verklaard.

### 6.1 Opbouw Quickscanmodel

Voor de basis van het Transformatie Quickscanmodel wordt uitgegaan van de opbouw van de Transformatiepotentiometer. Het onderscheid dat tussen de vetocriteria (fase 1) en graduele criteria op gebieds- en gebouwniveau (fase 2) wordt gemaakt, wordt ook in het Transformatie Quickscanmodel toegepast.

De eerste fase, met daarin genoemde vetocriteria, wordt specifiek gemaakt voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden door een ontwikkelaar. De bepaalde essentiële factoren uit hoofdstuk 4 vormen, m.u.v. de transformatiepotentie, de basis. Deze transformatiepotentie van

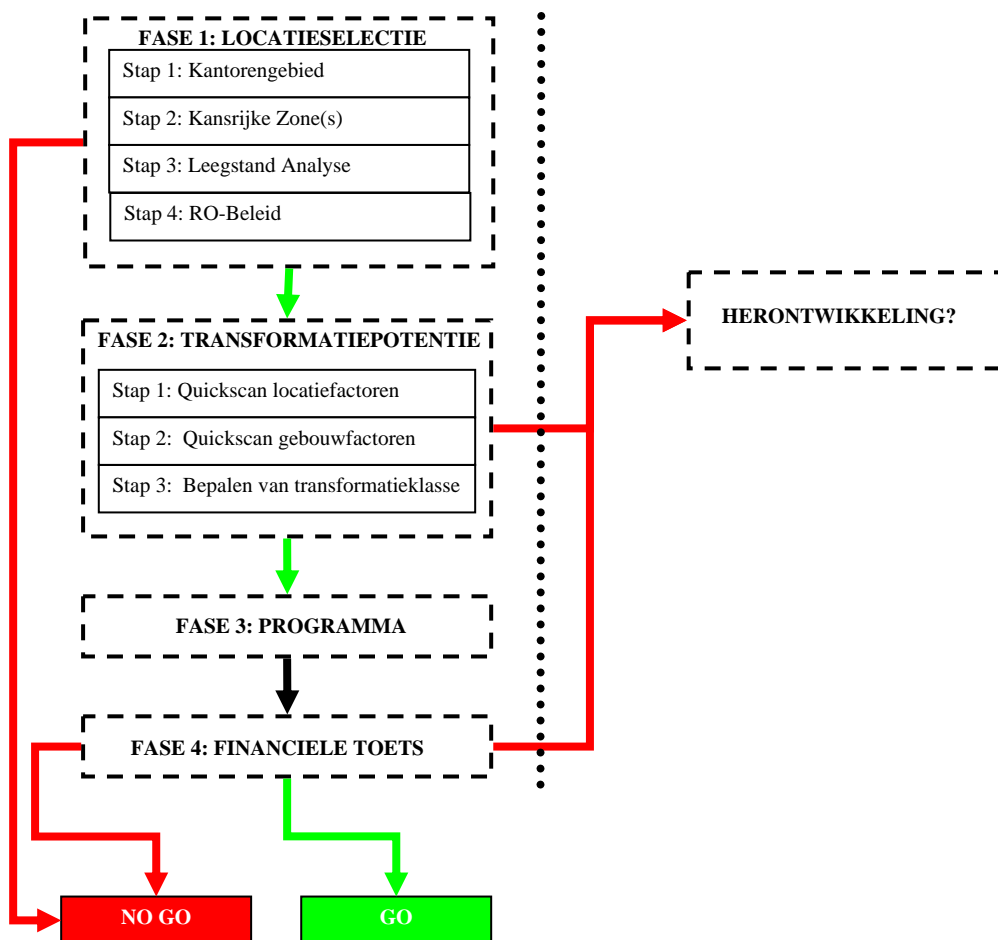
de kantoorlocatie en het gebouw wordt in de tweede fase bepaald, evenals dit bij de Transformatiepotentiemeter het geval is.

De invulling van de vetocriteria (fase 1) zijn aan de hand van interviewresultaten, het literatuuronderzoek en de criteria van de Transformatiepotentiemeter bepaald. De graduele criteria (fase 2) van de Transformatiepotentiemeter, die specifiek gericht zijn op een woonfunctie, zijn aangepast op de doelstelling van het model.

Op basis van de bovengenoemde aspecten zijn voor het Transformatie Quickscanmodel vier fasen onderscheiden (figuur 6.1):

- Fase 1: Locatieselectie
- Fase 2: Transformatiepotentie
- Fase 3: Programma
- Fase 4: Financiële haalbaarheid

Figuur 6.1: Structuur Transformatie Quickscanmodel



**Fase 1: Locatieselectie**

In de eerste fase dient het monofunctionele kantoreng gebied en de locatie in het kantoreng gebied geselecteerd te worden. Hierbij wordt van grof naar fijn gewerkt. De eerste stap is het kiezen van een monofunctioneel kantoreng gebied. In het kantoreng gebied dienen, op basis van de directe omgevingsfactoren, zones (twee of drie) te worden aangewezen met de hoogste potentie. Factoren die hieraan bijdragen zijn o.a. de directe ligging aan een woonwijk, voorzieningencentrum en

station. De derde stap is het bepalen van de meest geschikte locatie binnen de zone, doormiddel van een leegstandanalyse en de mogelijkheden binnen het RO-beleid van de gemeente.

### ***Fase 2: Transformatiepotentie***

In de tweede fase wordt de transformatiepotentie van het gebouw beoordeeld, op basis van graduele criteria op locatie- en gebouwniveau. Voor de graduele criteria vormen de criteria van de Transformatiepotentiemeter de basis. De criteria van de Transformatiepotentiemeter dienen deels te worden aangepast, zodat niet enkel op transformatie naar woonfunctie getoetst wordt. De totale score van de graduele criteria bepaalt de transformatieklasse en hiermee de functionele haalbaarheid van het transformatie-initiatief. Bij een positieve uitkomst dient de financiële haalbaarheid o.b.v. een vlekkenplan berekend te worden. Bij een negatieve uitkomst kan gekeken worden of herontwikkeling van de locatie een rendabele optie is. Naast het feit dat het bepalen van de haalbaarheid van herontwikkeling van een locatie tot de reguliere werkzaamheden van een ontwikkelaar behoort, valt deze fase ook buiten de bandbreedte van het onderzoek. Deze fase wordt dan ook buiten beschouwing gelaten.

### ***Fase 3: Programma***

In de derde fase wordt het programma bepaald. Aan deze stap wordt in het Transformatie Quickscanmodel geen invulling gegeven. Dit is een creatief proces dat locatiespecifiek ingevuld dient te worden. Een ontwikkelaar doet dit op basis van ervaring en markt- en locatieonderzoek. De essentiële factoren die in deze fase bepaald dienen te worden, zijn de nieuwe functie(s), de functieverdeling (metrageverhouding) en de mate van verbouwingrepen die hiermee gepaard gaan. Op basis van deze gegevens kan inzicht in de financiële haalbaarheid (fase 4) worden verkregen.

### ***Fase 4: Financiële toets***

De vierde fase in het model geeft een grove indicatie van de financiële haalbaarheid van het transformatie-initiatief. Door het gebruik van kengetallen voor verbouwkosten en bandbreedtes voor de mate van ingrijpen, is de uitkomst niet als 100% betrouwbaar te beschouwen. Om een betrouwbaarder beeld van de financiële haalbaarheid te krijgen, dient een constructeur de verbouwkosten op locatie in te schatten. De keuze om de financiële haalbaarheid aan de hand van het Transformatie Quickscanmodel te bepalen, wordt dan ook overgelaten aan de projectontwikkelaar. Bij een positieve financiële haalbaarheid kan het transformatie-initiatief verder geconcretiseerd worden. Bij een negatieve uitslag kan de optie voor herontwikkeling van de locatie nog worden overwogen.

## ***6.2 Fase 1: Locatieselectie***

In figuur 6.2 is de eerste fase van het Transformatie Quickscanmodel weergegeven. In de eerste fase wordt het kantoor/ de locatie met de meeste potentie geselecteerd. Het doel is inzetten op de kritische massa van een gebied. De locatiepotentie in een monofunctioneel gebied is vaak al laag en het aantal potentiële doelgroepen is beperkter. Dit brengt grotere afzetrisico's op de markt met zich mee. Door het inzetten op alleen de beste locaties, neemt dit risico af. De transformatiepotentie (fase 2) en financiële haalbaarheid (fase 4) zijn pas interessant om te

bepalen als aan de onderstaande vetocriteria voldaan wordt. De inhoud van de vetocriteria is tot stand gekomen uit input vanuit interviews met diverse actoren, het literatuuronderzoek en de inhoud van de Transformatiepotentiemeter.

Figuur 6.2: Fase 1- Locatieselectie

	Zone 1		Zone 2		Zone 3	
	Kant. 1	Kant. 2	Kant. 3	Kant. 4	Kant. 5	Kant. 6
<b>Ligging</b> (aansluiting met woongebied/voorzieningen/ treinstation, gelegen aan water-/ groenzones)						
<b>Leegstand</b> (niet = --, 1 jr = -, 2 jr = +/-, 3 jr = +, >3jr = ++)						
<b>RO-Beleid</b> (Negatief = --, Neutraal = +/-, Positief = +, Zeer positief = ++)						
<b>Beoordeling</b>						

### Ligging

De eerste stap is het selecteren van een monofunctioneel kantoorgebied in Nederland. Vervolgens dienen de kansrijke zones (twee of drie) van het monofunctionele gebied te worden geselecteerd.

In de interviews met ontwikkelaars, beleggers, onderzoekers en gemeente werd in alle gevallen benadrukt dat de locatie bij het transformeren van kantoren essentieel is. Het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden werd bij een groot deel van de ondervraagden dan ook als niet haalbaar beschouwd. De argumenten hiervoor zijn dat de locatie niet kansrijk is door de lage dynamiek, het afgelegen gebieden zijn, de grote leegstand in deze gebieden een slecht imago creëert, de laagwaardige architectuur van gebouwen in directe omgeving en de slechte sociale controle. De vraag vanuit de markt naar nieuwe functies in deze gebieden zou hierdoor onvoldoende potentie hebben.

Uit de interviews met Dhr. Peek (ING RED), Dhr. Bakkum (OGA), Mevr. Laning (DTZ Zadelhoff), Dhr. Vink (DTZ Zadelhoff) en Dhr. Volker (Verwelius) kwam naar voren dat wanneer er directe aansluiting op de bestaande stad, voorzieningen of OV-knooppunten is, er wel degelijk kansen voor transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden bestaat. Dit wil zeggen dat de fysieke en psychologische nabijheid van de bestaande stad de liggingpotentie bepaalt.

De factoren, die dus de locatiepotentie verhogen, zijn de directe aansluiting op een woongebied of voorzieningencentrum. Ook is de nabijheid van een treinstation of OV-knooppunt, de ligging aan een water- en/of groenzone, potentieverhogend. De beoordeling is verdeeld in de klassen zeer slecht (- -), slecht (-), neutraal (+/-), goed (+) en zeer goed (++) . De minimale eis bij dit vetocriterium is een goede beoordeling (+), op basis van bovenstaande argumentatie. De gebruiker beoordeelt een locatie op basis van ervaring en gevoel.

### ***Leegstand***

De tweede stap is het scannen van de kantoren in de geselecteerde zones op de leegstandsfactor. Uit het literatuuronderzoek komt naar voren dat langdurige leegstand de waarde van een kantoor drukt. De vraag is echter wanneer een belegger/ eigenaar bereid is tot afwaardering van het vastgoed. Op basis van de uitkomsten van de interviews met Dhr. Van Hooijdonk (MN Services), Dhr. Van der Braak (VastNed), Dhr. De Jong (ING REIM) en Dhr. Brounen (Erasmus Universiteit), is het leegstandscriterium inhoudelijk bepaald.

De beleggers geven een eenduidige reden voor het afstoten van vastgoed in een portefeuille. Dit is als het pand niet meer voldoende rendement oplevert. De factor die in grote mate het rendement drukt is leegstand in het kantoor, aangezien er geen huurinkomsten meer gegenereerd worden en de verkoopwaarde van het kantoor (zonder onderliggend huurcontract) daalt. De beleggers geven aan dit te proberen te voorkomen door vroegtijdig panden op verouderende locaties af te stoten aan kleinere beleggers, die doorgaans meer op risico beleggen. Op het moment dat zij langdurige leegstand (>2 jaar) in portefeuille hebben, dan is afwaarderen en verkopen van een kantoorgebouw aan een ontwikkelaar een optie. Echter de ervaring leert dat de prijs die een ontwikkelaar bereid is te betalen voor het kantoorgebouw niet de verkoopprijs van de belegger evenaart. In de praktijk worden deze leegstaande panden dan ook regelmatig 'in een mandje' met goed renderende panden doorverkocht. Dhr. Brounen toonde een kritische mening t.o.v. de bovenstaande conclusies. Zijn visie is dat door de vervangingsmarkt, de vergrijzing van de bevolking en het blijvende aanbod van nieuwbouw, de leegstand op de kantorenmarkt toeneemt de komende jaren. Het duurt volgens hem dan ook niet heel lang meer voordat beleggers de leegstand onderkennen en sterk moeten afwaarderen.

Op basis van de bovenstaande interviewresultaten verwacht ik dat in de toekomst beleggers bij langdurige leegstand (> 2 jaar) in een markt met meer leegstand, eerder bereid zijn tot een grotere afwaardering op het vastgoed. Hierdoor komt het verschil tussen de verkoopwaarde van de belegger en de verwervingswaarde van de ontwikkelaar dicht bij elkaar.

De norm, die in het model voor de leegstandsanalyse gehanteerd wordt, is dat een gebouw minimaal 2 jaar voor het grootste gedeelte leeg staat. Bij driejarige leegstand of langer neemt de kans op realistische verwervingskosten voor een ontwikkelaar verder toe. De beoordelingsnormering van de leegstand is in figuur 6.2 weergegeven. De informatie over leegstand van gebouwen kan bij regionaal en lokaal opererende makelaarskantoren worden ingewonnen.

### ***Ruimtelijke ordeningsbeleid***

De derde stap betreft het beoordelen van de mate van medewerking, die een gemeente bij de transformatie zal verlenen. Een wijziging van het bestemmingsplan, door middel van een artikel 19-procedure is op het merendeel van de kantoorlocaties noodzakelijk. Daarom dient een gemeente in ieder geval neutraal tegenover het transformatie-initiatief te staan om bereid te zijn tot het wijzigen van de bestemmingsfunctie. Uit de interviews met Dhr. Bakker (OGA), Dhr. Van Veen (Gemeente Diemen) en Dhr. Vijfhuizen (Gemeente Haarlemmermeer) kwam naar voren dat



met een proactieve houding van een gemeente de transformatie-initiatieven sneller realiseerbaar zijn. Gemeenten kunnen hun medewerking geven door het creëren van gunstige beleidscondities voor het aanvragen van de benodigde vergunningen, subsidies uit verschillende potten verstrekken en een rol in de marketing van het gebouw te spelen. Geconcludeerd kan worden hoe enthousiaster de gemeente is over het initiatief en des te groter de bereidheid tot stimuleren van het initiatief des te sneller de transformatie tot stand kan komen. De beoordelingsnormering van het RO-beleid loopt van negatief tot zeer positief, zoals weergegeven in figuur 6.2.

Het resultaat van de locatieselectie is de locatie met de hoogste potentie in het monofunctionele kantoreng gebied. Dit kantoor dient wel aan alle minimaal gestelde normen te voldoen. In fase 2 wordt alleen het bestbeoordeelde kantoor in fase 1 beoordeeld op de transformeerbaarheid.

### **6.3 Fase 2: Transformatiepotentie**

De tweede fase is onderverdeeld in de beoordeling op locatie- en op gebouwniveau. De transformatiepotentie wordt beoordeeld op basis van vijfenveertig graduele criteria. Het totale aantal ja-beoordelingen per niveau wordt bij elkaar opgeteld en vermenigvuldigd met de wegingsfactor. Voor de locatiecriteria wordt met de wegingsfactor 5 gerekend. Voor de gebouwcriteria is de wegingsfactor 3. Deze totaalscores worden bij elkaar opgeteld en bepalen de transformatieklasse, de transformatiepotentie van een gebouw en de locatie. Hierbij worden de volgende vijf transformatieklassen onderscheiden:

1. Zeer goed transformeerbaar (score: 0 – 35)
2. Transformeerbaar (score: 36 -70)
3. Beperkt transformeerbaar (score: 71 – 105)
4. Nauwelijks transformeerbaar (score: 106 – 140)
5. Niet transformeerbaar (score: 141 – 177)

De criteria, waarop getoetst wordt, zijn grotendeels overgenomen van de Transformatiepotentiemeter. Het merendeel van de criteria zijn namelijk algemene criteria voor het berekenen van de transformatiepotentie van een kantoorgebouw. Slechts enkele criteria gelden specifiek voor het transformeren van kantoorfunctie naar woonfunctie. De criteria van de Transformatiepotentiemeter zijn de afgelopen jaren al in meerdere (afstudeer)onderzoeken getoetst op betrouwbaarheid en volledigheid. Ook in de praktijk wordt advies uitgebracht op basis van deze toetsingscriteria door de SEV.

Voor het Transformatie Quickscanmodel zijn de criteria, die specifiek betrekking hebben op transformatie naar woonfunctie, geschrapt dan wel aangepast. In fase 2.a. en 2.b. van bijlage 6 zijn de criteria van het quickscanmodel weergegeven. De criteria die geschrapt of aangepast aan het doel zijn, worden nader verklaard.

Op locatieniveau zijn twee criteria gewijzigd t.ov. de Transformatiepotentiemeter (bijlage 2). Het eerste criterium betreft de ligging op een afgelegen industrieterrein of kantorenpark (criterium 1). Dit criterium is geschrapt, omdat de ligging op een kantorenpark een vereiste van het Transformatie Quickscanmodel is. In de plaats van dit criterium is het belangrijk dat een kantoor

op een toegankelijke zichtlocatie ligt. De ligging aan een belangrijke ontsluitingsweg is daarom een pré. Functies als horeca, hotels, winkels, publieke voorzieningen, wonen etc. hebben hier baat bij. Het tweede criterium (16) dat geschrapd is, is de ligging buiten of tegen de stadsrand (b.v. langs snelweg). Gezien de ontstaansgeschiedenis van de monofunctionele kantoorgebieden is dit bijna altijd het geval. Daarbij is het voor commerciële functies vaak een pré, vanwege de goede autobereikbaarheid. Voor een woonfunctie is de ligging aan een snelweg echter eerder van negatieve invloed. Met dit criterium dient wel rekening gehouden te worden met het bepalen van het te realiseren programma in fase 3.

Op gebouwniveau zijn er een viertal criteria geschrapd. Dit betreffen twee criteria met betrekking tot leegstand in het gebouw, namelijk de duur van de leegstand (4) in het gebouw en of er sprake is van deelleegstand (3). Deze criteria zijn in het quickscanmodel opgenomen als vetocriteria (Fase 1). De twee andere criteria (5 en 6) hebben betrekking op de nieuwe wooneenheden, waarnaar getransformeerd wordt. Het eerste criterium betreft de mogelijkheid tot het realiseren van meer dan 20 appartementen van 50 m<sup>2</sup>. Ten eerste zal bij minder dan 20 appartementen het project eerder financieel onhaalbaar zijn. Ten tweede hebben ontwikkelaars vaak een focus op de omvang van projecten liggen, waaraan voldaan moet worden. Het tweede criterium is het niet kunnen inpassen van woningplattegronden voor lokale doelgroepen. Dit is een criterium wat sterk functieafhankelijk is en mogelijk door creativiteit in het ontwerp kan worden opgelost. Een pré voor alle functies is een flexibel indeelbare ruimte, welke al op basis van criteria 7 t/m 13 getoetst wordt.

### **6.4 Fase 3: Bepalen transformatieprogramma**

In de derde fase van het Transformatie Quickscanmodel, wordt een schematisch ontwerp gemaakt. Vanuit de expertise en creativiteit van de ontwikkelaar wordt het programma voor de transformatieopgave bepaald. Dit programma is de input voor fase 4, de financiële haalbaarheid. De volgende gegevens dienen bepaald te worden:

- De functie(s)
- Metrages
- Inschatting de mate van ingrijpen

Naar de functie of functiecombinatie dient voldoende vraag vanuit de markt te zijn. Voor een monofunctioneel gebied geldt dat een verassend concept grote aantrekkingskracht op specifieke doelgroepen kan hebben. De ontwikkelaar dient in deze fase dus 'out of the box' te denken. Daarnaast kan bij functiecombinaties worden gekeken of deze functies faciliteiten en voorzieningen kunnen delen en/ of er onderlinge synergie gevormd kan worden. Onder onderlinge synergie wordt verstaan dat functies elkaar versterken. De ruimtelijke verdeling, positionering en metrages, worden bepaald aan de hand van de functies en doelgroep(en) waarop gefocust wordt.

Tot slot worden in deze fase de mate van ingrijpen bepaald. Het niveau van de mate van ingrijpen bepaalt het correctiepercentage op de standaard verbouwkosten. De mate van ingrijpen is verdeeld in drie niveau's, namelijk in weinig aanpassingen (-25%), standaard aanpassingen (0%) en veel aanpassingen (+25%). Hier wordt in fase 4, de financiële haalbaarheid, nader op ingegaan.

#### **6.5 Fase 4: Financiële haalbaarheid**

In de vierde fase van het Transformatie Quickscanmodel wordt de financiële haalbaarheid berekend op basis van een globale raming van kosten en opbrengsten. De uitkomst is een indicatie voor de financiële haalbaarheid van het transformatieproject. Door het gebruik van kengetallen voor de verbouwkosten is de raming niet als 100% betrouwbaar aanneembaar.

##### **Verbouwkosten**

De verbouwkosten (Bijlage 6, fase 4) van het transformatieproject worden geraamd aan de hand van de gemiddelde verbouwkosten per m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlakte (BVO) per functie. De gemiddelde verbouwkosten voor de functies onderwijs, kantoor, bedrijf, recreatie, horeca, maatschappelijk en cultureel zijn aan INKOS ontleend (zie bijlage 10). INKOS is een financieel rekenmodel van de TU/Delft dat de kosten en opbrengsten van transformatie van een kantoor berekent op basis van ingetekende vloervelden. De verbouwkosten van de woningen zijn gebaseerd op gegevens van Stadswonen (Geraedts & Van Der Voort, 2007b). De verbouwkosten uit INKOS (prijspeil januari 2007) en de verbouwkosten tot woningen van Stadswonen (prijspeil april 2006) zijn niet gelijkwaardig aan elkaar. Het prijspeil van deze twee bronnen zijn middels de BDB-index (Bureau Documentatie Bouwindex), een index die de stijging van de bouwkosten van kantoren in de afgelopen jaren weergeeft, contant gemaakt op prijspeildatum november 2007. De keuze om dit te doen o.b.v. een bouwkostenindexering voor kantoren, is dat de constructie van het kantoorgebouw bepalend is voor de aanpassingen die aan het gebouw gedaan dienen te worden. Voor de bouw van kantoren wordt gebruik gemaakt van een kolommenconstructie die dragend voor het gebouw is. Gevels in de oude kantoren behoeven hier geen dragende functie te hebben, zoals de gevels bij woningen doorgaans wel hebben. Tot slot zijn alle weergegeven prijzen exclusief BTW.

##### **Flexibiliteit in verbouwkosten**

De gemiddelde verbouwkosten per m<sup>2</sup> BVO worden in de praktijk bepaald door de mate van ingrijpen. Als er ingrijpende maatregelen getroffen dienen te worden, doet dit de kosten stijgen. Ditzelfde geldt voor de tegenovergestelde situatie, wanneer met weinig aanpassingen getransformeerd kan worden. Voor het anticiperen op meer en minder verbouwkosten is een correctiefactor in het Transformatie Quickscanmodel ingebouwd. De waarden die gehanteerd worden zijn 0% bij standaard aanpassing, 25% bij veel aanpassingen en -25% bij weinig aanpassingen. Deze correctiefactor dient door een bouwdeskundige, eventueel na bezichtiging op locatie, te worden bepaald.

##### **Opbrengsten**

De opbrengsten van het transformatieproject worden op de koopwoningen na berekend per functie, aan de hand van de totale oppervlakte (VVO), de jaarhuurprijs en het bruto aanvangsrendement (BAR). De opbrengsten van de koopwoningen worden berekend door de oppervlakte (GBO) met de koopprijs per m<sup>2</sup> (GBO) te vermenigvuldigen. Voor het verschil in oppervlakte tussen BVO en VVO/GBO, wordt een vormfactor per functie gehanteerd (zie bijlage 6: fase 4). De totale opbrengst wordt verkregen door de totale opbrengsten per functie bij elkaar op te tellen. De gegevens voor het huurprijsniveau, koopprijsniveau en het bruto aanvangsrendement kunnen worden opgevraagd bij een (lokale) makelaar. Alle opbrengsten zijn exclusief BTW.

***Verwervingskosten***

Als laatste stap worden de maximale verwervingskosten bepaald worden. Door de verbouwkosten en de ontwikkelingskosten (staartkosten) van de totale opbrengsten te halen, worden de maximale verwervingskosten verkregen. De staartkosten bestaan uit de algemene kosten (AK)+ winst (W)+ risico (R) en bedragen 20% van de verbouwkosten.

## 7. Casestudies

De verkozen methodiek, voor het toetsen van het Transformatie Quickscanmodel in de praktijk, is gedaan aan de hand van casestudies. In dit hoofdstuk worden op basis van het Transformatie Quickscanmodel een drietal casestudies behandeld om de volledigheid/ betrouwbaarheid van het Quickscanmodel aan te tonen, met de focus op de correlatie tussen de beoordeling op basis van de vetocriteria en het eindoordeel.

### *Selectiecriteria*

De selectie van de casestudies is gebaseerd op geschiktheid en toegankelijkheid. Daarbij dienen de casussen aan de volgende criteria te voldoen:

- Het is een monofunctioneel kantorengedebied, zoals in de definitie gesteld is;
- Het gebied heeft met structurele leegstandsproblemen te maken;
- In het monofunctionele gebied is recent een kantoorgebouw getransformeerd, of er zijn haalbaarheidsstudies naar transformatie gedaan;
- Er moet voldoende informatie voorhanden zijn.

### *Casussen*

Op basis van bovengenoemde criteria zijn de volgende casussen geselecteerd:

- HQ023, Beukenhorst, Hoofddorp
- Churchilltorens, Plaspoelpolder, Rijswijk
- ZAO-gebouw, Amstel III, Amsterdam

Zoals eerder vermeld zijn HQ023 en de Churchilltorens de enige praktijkvoorbeelden in Nederland van gerealiseerde transformatieprojecten in monofunctionele kantoorgebieden. Beide kantoren staan in een monofunctioneel kantoorgebied, dat met grote leegstandsproblemen kampt. Kantoor HQ023 is getransformeerd tot starterswoningen. De Churchilltorens zijn getransformeerd tot seniorenappartementen. Naast deze twee geslaagde transformatieprojecten is tevens gekozen voor een haalbaarheidsstudie met een hoog ambitieniveau. Dit betreft een studie naar de transformeerbaarheid van het voormalige ZAO-gebouw. Dit kantoor staat ruim 3 jaar leeg en de kans dat het in de huidige markt verhuurd wordt is klein. Daarbij is Amstel III een snel verouderende monofunctionele kantorenlocatie waar, door transformatie van kantoren, nieuw leven in kan worden geblazen.

### *Aanpak*

Het doel is om de criteria van het Transformatie Quickscanmodel met de praktijk te toetsen. Daarbij is met name de toetsing van de vetocriteria in fase 1 in relatie tot de eindbeoordeling van de casus van belang. Met andere woorden, wat betekent het wel of niet voldoen aan de vetocriteria voor het eindresultaat van de casus. Met deze reflectie wordt iedere casus afgerond. In paragraaf 7.4 worden de resultaten van de reflecties per casus met elkaar vergeleken.

Het selecteren van meerdere kantoorpanden in het gebied voor de scan op vetocriteria is achterwege gelaten, aangezien het te beoordelen gebouw voorafgaand de quickscan al bekend was.

**Uitvoering**

De methode voor het verkrijgen van informatie is door eigen observatie, het houden van interviews met betrokken partijen (gemeenten, ontwikkelaars etc.), het raadplegen van vakliteratuur en het gebruik maken van datagegevens van diverse makelaars.

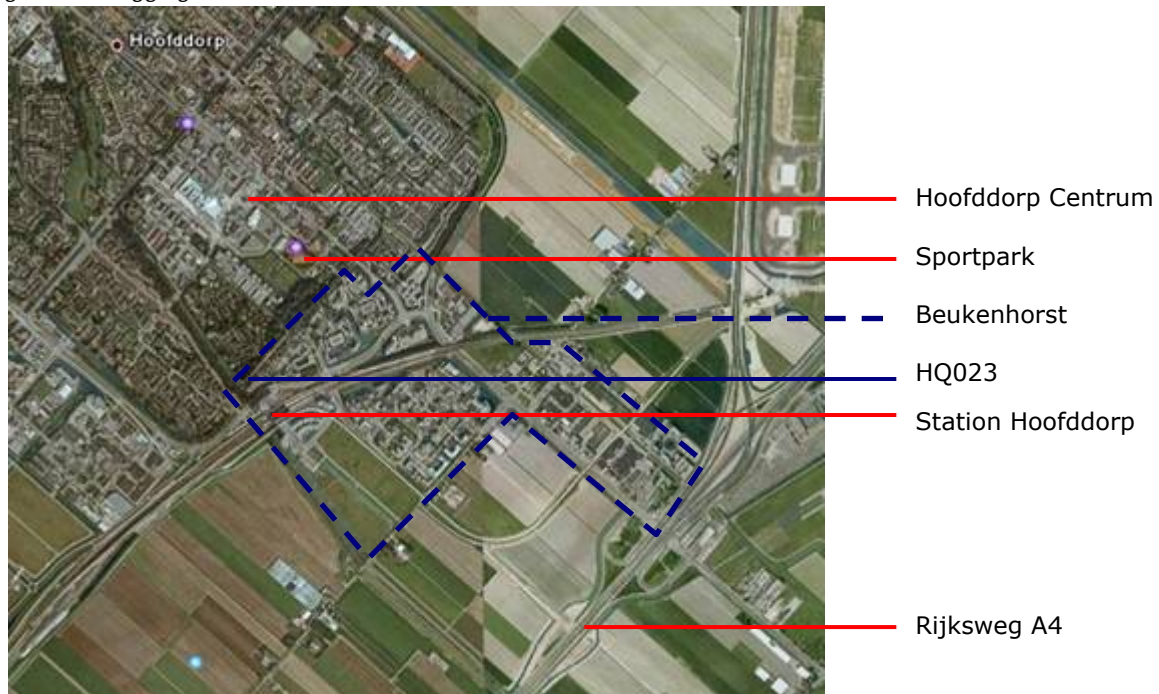
**7.1 Casestudie 1: HQ023**

Objectgegevens HQ023 (Head Quarters)	
Adres	Saturnusstraat 71-105, Hoofddorp
Naam gebied	Beukenhorst
Bouwjaar	1987
Oorspr. Functie	Kantoor Belastingdienst
Transformatiegegevens	
Opl. na transformatie	2006
Nieuwe functie	Appartementencomplex (60 app., 33m <sup>2</sup> - 55m <sup>2</sup> )
Opdracht-gever	Verwelius
Ontwerp	Tordoir van de Berg
Oppervlakte	3100 m <sup>2</sup>
Parkeerplaatsen	60
Verwervingskosten	- (reeds in eigen bezit)
Verbouwkosten	* € 2.700.000
Verkoopprijzen	* € 89.950 - € 151.950 v.o.n.
Erfpacht per jaar	* € 936 - € 1.572
* Prijspeil 2006	



Bron: Van der Voordt e.a. (2007)

Figuur 7.1: Ligging HQ023



Bron: Google Earth

**Locatie**

Headquarter 023 (Meerveste 1) is gelegen in Beukenhorst-West te Hoofddorp. Het voormalige kantoor van de belastingdienst, heeft grote potentie door haar ligging. Eén van de sterkste

locatiefactoren is de positionering nabij het trein- en busstation van Hoofddorp. Maar ook de directe autoverbinding met de A4 en het (voorzieningen)centrum van Hoofddorp, dragen positief bij aan de locatiepotentie. Daarbij grenst het kantoor aan het culturele erfgoed van de Stelling van Amsterdam. Deze stelling is opgenomen in de Unesco Werelderfgoedlijst. Aan de noordzijde ligt een woonwijk. Deze woonwijk wordt fysiek en visueel door een singel gescheiden van Beukenhorst. De niet-directe aansluiting op de bestaande stad is een negatief punt. De woonwijk is echter via een langzaamverkeersroute wel direct bereikbaar. De locatie biedt op basis van bovenstaande factoren veel potentie voor de transformatieopgave en wordt met positief (+) beoordeeld (zie tabel 7.1). De reden dat de locatie niet met zeer positief wordt beoordeeld, is op door de visuele en fysieke scheiding met de woonwijk. Kijkend op locatieniveau is dit kantoor gelegen in de kansrijkste zone van de Beukenhorst. Daarbij is HQ023 het enige kantoor dat direct aan het culturele erfgoed van de Stelling van Amsterdam grenst. Dit biedt extra woonkwaliteiten t.o.v. de overige kantoren in de Beukenhorst-West.

Tabel 7.1: Beoordeling vetocriteria HQ023

Vetocriteria	HQ023
<b>Ligging</b> (aansluiting met woongebied/ voorzieningen/ treinstation, gelegen aan water/ groenzones)	<b>+</b>
<b>Leegstand</b> (niet = --, 1 jr = -, 2 jr = +/-, 3 jr = +, >3jr = ++)	<b>-/±</b>
<b>RO-Beleid</b> (Geen medewerking = --, Neutraal = +/-, Positief = +, Zeer positief = ++)	<b>++</b>
<b>Beoordeling</b>	<b>+</b>

Het tweede aspect van de locatieselectie, is de leegstandsanalyse. Het kantoor stond ruim 1,5 jaar leeg, toen het eerste initiatief voor de transformatie is genomen. In het model (tabel 7.1) wordt dit met een -/± beoordeeld. Een oordeel dat niet aan de norm van de leegstandanalyse voldoet. Echter in deze case spelen er meer belangen mee t.a.v. de leegstand. Verwelius is de ontwikkelaar van het kantoor en heeft het vanaf 1987 in eigen portefeuille gehouden. De leegstand drukt hierdoor direct op de inkomsten van de ontwikkelaar. Door het kantoor zelf te transformeren, kon het kantoor vroegtijdig tegen een acceptabel rendement verzilverd worden. Het risico op verdere inkomstenderving door geen huurinkomsten, is hiermee voorkomen.

De Gemeente Haarlemmermeer heeft vanaf het eerste initiatief zeer positief tegenover de transformatie van kantoor 'Meerveste I' gestaan. Het tekort aan starterwoningen in Hoofddorp en de grote leegstand van kantoren op de Beukenhorst resulteerde in een win-winsituatie. De gemeente heeft dan ook alle medewerking verleend, om de bestemmingswijziging en de benodigde vergunningen zo snel mogelijk gereed te krijgen. Tevens heeft de gemeente per woning een subsidie van €12.500,- verstrekt om de transformatie financieel meer haalbaar te maken. Op basis van deze factoren wordt het RO-beleid in tabel 7.1 beoordeeld met zeer positief (++)

De overallbeoordeling van de locatieselectie is positief. Echter er is niet aan het vetocriterium leegstand voldaan. Voor de casestudie wordt het project wel verder geanalyseerd om de relatie tussen de vetocriteria en het eindoordeel met elkaar te kunnen vergelijken.

### ***Transformatiepotentie***

De directe ligging van HQ023 aan een belangrijke ontsluitingsweg van Hoofddorp, creëert grote herkenbaarheid van het pand. In combinatie met de afstand t.o.v. voorzieningen is het een aantrekkelijke locatie. Het centrum van Hoofddorp ligt op 10 minuten loopafstand. De supermarkt, voor de dagelijkse boodschappen, ligt binnen een straal van 500m. Ditzelfde geldt voor de sportaccommodaties. De bereikbaarheid per openbaar vervoer is uitstekend. Door de ligging op steenworp afstand van het trein- en busstation van Hoofddorp, zijn er directe OV-verbindingen met Amsterdam, Schiphol en Leiden. De autobereikbaarheid is tevens uitstekend door de directe ontsluiting op de A4. Het parkeren is op eigen terrein opgelost, waarbij een norm van 1 parkeerplaats per wooneenheid gehanteerd is.

Op de culturele aspecten wordt beduidend minder goed gescoord. HQ023 blijft gesitueerd in een monofunctioneel kantorengedebied, waardoor het vooral in de avonduren een levenloze omgeving is. De Beukenhorst heeft een slecht imago door de problematische leegstand van de afgelopen jaren. Daarbij is de sociale controle in een kantorengedebied minimaal. Tot slot is er grote kans op geluidsoverlast van de stadsontsluitingsweg, de A4, het spoortraject, de Zuidtangent (busroute) en de nabijheid van Schiphol. Voor de gevel zijn dan ook geluidsdempende maatregelen getroffen.

De uitbreidingsmogelijkheden van het gebouw zijn zeer beperkt. Door de ligging van het culturele erfgoed aan de westzijde, is uitbreiding op het aangelegen parkeerterrein niet toegestaan. Aan de overige zijden van het gebouw is onvoldoende ruimte voor horizontale uitbreiding. De mogelijkheid tot onderkelderen van het gebouw is niet onderzocht. Echter vaak wegen de kosten hiervan niet op tegen de baten. Evenals het onderkelderen zijn de mogelijkheden tot optoppen ook niet onderzocht. In de analyse is uitgegaan van een negatieve score op beide aspecten.

Technisch gezien is het gebouw in goede staat. De afmetingen van het casco vallen binnen de gestelde criteria. De vorm van het gebouw vereiste enige creativiteit m.b.t. het indelen van de nieuwe plattegronden. Qua installaties zijn er, naast de gas-, water- en elektra-aansluitingen, geen aanpassingen gedaan. Wel zijn er geluidsdempende aanpassingen aan de binnenkant van de gevels en op de vloeren gedaan. Tegen de gevels zijn geluidsdempende kasten geplaatst en de vloeren zijn verdikt met een betonlaag van 10cm. De buitengevel is onveranderd gebleven. Hierdoor is echter geen duidelijke woonidentiteit gecreëerd. Het visuele verschil met het identieke naastgelegen pand, kantoor 'Meerveste II', is niet waarneembaar.

De totale score van het gebouw is 40 punten, gelijk aan transformatieklasse 2 (zie bijlage 7). Het eindoordeel is dat het gebouw fysiek goede transformatiepotentie heeft.

### ***Financiële haalbaarheid***

De verbouwkosten zijn berekend aan de hand van het totaal te verbouwen metrage (BVO) o.b.v. de functies studio (2582m<sup>2</sup>) en 2-kamerappartement (518 m<sup>2</sup>). Voor de transformatie zijn geen grote ingrijpende ingrepen gedaan, waardoor een neutrale correctie gehanteerd wordt. De opbrengsten zijn gerelateerd aan verkoopprijzen per m<sup>2</sup> (GBO). Voor de studio's is een prijs



g'hanteerd van €2400,- per m2 (GBO) en voor de 2-kamerappartementen €2500,- per m2 (GBO). In tabel 7.2 zijn de financiële resultaten weergegeven.

Tabel 7.2: Financiële haalbaarheid HQ023

Verwerving		
Totale opbrengsten	€	6.368.850
Totale kosten	€	2.056.480
Staartkosten	€	411.296
<b>Financiële ruimte</b>	<b>€</b>	<b>3.901.074</b>

De financiële ruimte voor de verwervingsonderhandelingen van het vastgoed is zeer klein. Verwelius heeft in het interview aangegeven het pand nog voor 13 jaar in de boeken te hebben staan. Als de waarde van het kantoor berekend wordt o.b.v. 10 jaar verhuur, een BAR van 7% en een huurprijs van €150,- per m2 p.j., komt dit neer op een bedrag van €5.700.000. Dit bedrag is exclusief de afkoop van de erfpacht. De afkoop van de erfpacht bedraagt ongeveer €65.000,- per jaar. De totaalwaarde van het kantoor wordt hiermee op €6.550.000 geschat. Wil het pand interessant zijn voor verwerving, dan is een afwaardering van minimaal 35% vereist. Een afwaarderingpercentage, dat bij 1,5 jaar leegstand, niet waarschijnlijk is.

De redenen dat het voor Verwelius toch een geslaagd project is geweest, ligt aan de financiële voordelen die intern behaald konden worden. Dit zijn niet alleen de verwervingskosten geweest, zoals beschreven, maar ook het financiële voordeel op de verbouwkosten. Verwelius is een bouwende ontwikkelaar, waardoor de verbouw tegen een gereduceerd tarief verwezenlijkt is. Het afzetten van de woningen op de markt is daarbij ook succesvol verlopen. Met 173 inschrijven op 60 appartementen is de verkoop naar alle tevredenheid verlopen.

### **Conclusie**

Het transformatieproject HQ023 is met behulp van het Transformatie Quickscanmodel negatief beoordeeld. De leegstandseis in de vetocriteria voldeed niet aan de norm. De directe relatie tussen het aantal jaren leegstand en het afwaarderen van de boekwaarde, is in de case geconstateerd met het feit dat Verwelius niet bereid was om na 1,5 jaar al af te waarderen op het pand. Uit de financiële analyse blijkt dat zonder deze afwaardering, de transformatie van HQ023 niet mogelijk in de huidige markt.

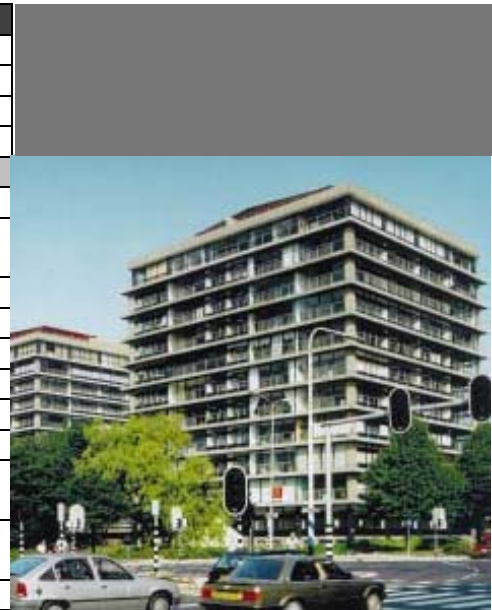
De ligging heeft met name invloed op de afzetrisico's van het pand na de transformatie. De beoordeling op basis van het vetocriterium was positief. In de praktijk bleek dan ook dat hier voldoende marktvraag naar was. De fysieke eigenschappen van het gebouw boden daarbij voldoende potentie om het gebouw te kunnen transformeren.

### **Informatiebronnen:**

- Interview M. Volker (Verwelius)
- Interview J. Vijfhuizen (Gemeente Haarlemmermeer)
- Van der Voordt e.a. (2007)
- [www.funda.nl](http://www.funda.nl)
- <http://maps.google.com>

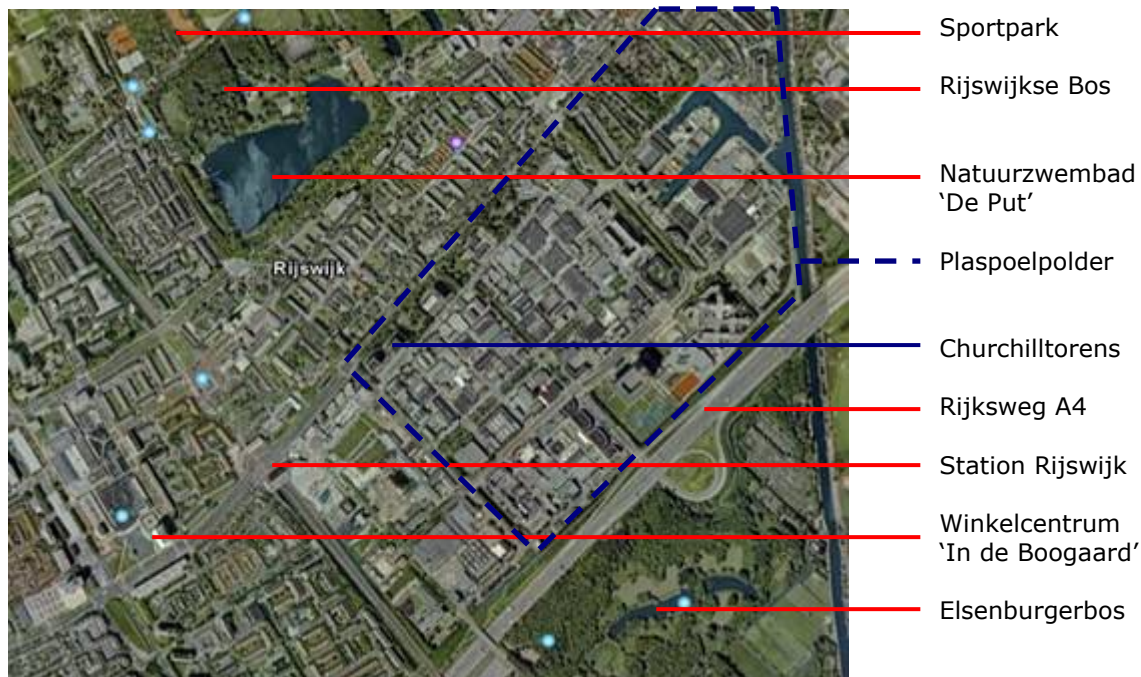
7.2 Casestudie 2: Churchilltorens

Objectgegevens Churchilltorens	
Adres	Churchillaan, Rijswijk
Naam gebied	Plaspoelpolder
Bouwjaar	1970
Oorspr. functie	Kantoor GaK
Transformatiegegevens	
Opl. na transformatie	1999
Nieuwe functie	117 Appartementen (167 m2) 4 penthouses (172m2)
Opdrachtgever	Geerlings Vastgoed
Ontwerp	Oving Architecten
Oppervlakte	totaal 20.700m2 v.v.o.
Parkeerplaatsen	274, waarvan 111 garageboxen
Verwervingskosten	€ 6.365.000*
Verbouwkosten	€ 8.182.000*
Verkoopprijzen	€ 104.000 - € 160.000 von* (penthouses: € 330.000)
Gemiddeld (inclusief parkeergarage + btw)	€ 880 m2 vvo
* Prijspeil 1999	



Bron: Van der Voordt e.a.(2007)

Figuur 7.2: Ligging Churchilltorens



Bron: Google Earth

**Locatie**

De Churchilltorens in Rijswijk zijn een tweetal kantoortorens gelegen aan de Sir Winston Churchillaan, een belangrijke stadsontsluitingsweg. De voormalige kantoren van het GAK en Holland International zijn gepositioneerd in de westelijke uithoek van bedrijventerrein Plaspoelpolder. Plaspoelpolder is een gemengd bedrijventerrein waar aan de randen kantoren zijn gevestigd. Aan de overzijde van de Sir Winston Churchillaan ligt een woonwijk. Het station Rijswijk

en winkelcentrum 'In de Boogaard' bevinden zich op loopafstand hiervan. De locatie heeft, door de aanwezigheid van deze factoren, een grote woonpotentie. Op het schaalniveau van Plaspoelpolder, is de locatie van de Churchilltorens de meest kansrijke locatie door de ligging t.o.v. van voorzieningen, aansluiting op de woonwijk en de goede bereikbaarheid. De locatie wordt dan ook in tabel 7.3 met goed tot zeer goed (+/++) beoordeeld.

Tabel 7.3: Beoordeling vetocriteria Churchilltorens

Vetocriteria	Churchilltorens
<b>Ligging</b> (aansluiting met woongebied/ voorzieningen/ treinstation, gelegen aan water/ groenzones)	+/++
<b>Leegstand</b> (niet = --, 1 jr = -, 2 jr = +/-, 3 jr = +, >3jr = ++)	++
<b>RO-Beleid</b> (Geen medewerking = --, Neutraal = +/-, Positief = +, Zeer positief = ++)	+
<b>Beoordeling</b>	+/++

Begin jaren '90 zijn de Churchilltorens verlaten door de toenmalige huurders, Holland International en het GAK. De exacte leegstandsduur is niet achterhaald. Het feit is wel dat de eigenaar tot inzicht was gekomen dat de kantoorpanden, in de toenmalige markt, niet snel meer zouden worden verhuurd. Het concept van kantoorruimten was in de jaren '90 namelijk achterhaald. Het renoveren en aanbrengen van binnenwanden zou leiden tot een onrendabele bvo/vvo verhouding. Dit heeft de eigenaar doen besluiten tot het afwaarderen van de verkoopprijs. De Churchilltorens zijn destijds voor een relatief laag bedrag van € 6.365.000 (prijspeil 1999) verkocht. De leegstandsanalyse (tabel 7.3) is zeer positief (++) beoordeeld. De reden hiervoor is, dat door de aanhoudende leegstand het kantoor is afgewaardeerd.

De gemeente stond positief tegenover het transformatie-initiatief. Het resultaat was een soepele samenwerking in het verdere proces. Voor de woonfunctie is, voorafgaand de aankoop, een artikel 19 procedure doorlopen. Hiermee werden de risico's van de procedure van de bestemmingwijziging voor de ontwikkelaar weggenomen. Financieel heeft de gemeente geen bijdrage geleverd. Op basis van deze aspecten wordt het RO-beleid in tabel 7.3 met positief (+) beoordeeld.

De totale beoordeling op basis van de vetocriteria is positief tot zeer positief +/++, waarbij aan alle criteria voldaan is.

### **Transformatiepotentie**

De positieve locatie-eigenschappen van de Churchilltorens zijn al deels hierboven beschreven. Het winkelcentrum 'In de Boogaard' en het station Rijswijk voorzien in alle horeca-, medische en winkelvoorzieningen binnen de gestelde normen van het model. Op loopafstand van de Churchilltorens, bevinden zich eveneens twee groengebieden. Dit zijn het Rijswijkse Bos met natuurzwembad De Put en het Elsenburgerbos. Aangrenzend aan het Rijswijkse Bos liggen de sportparken. De bereikbaarheid per auto van de locatie is goed, door de ligging aan de stadsontsluitingsweg en de nabijheid van de oprit van de A4. Andere positieve factoren zijn de aanwezigheid van een tram- en bushalte om de hoek en de vrije ligging in een belangrijke groencorridor (voor Rijswijk). De negatieve locatie-eigenschappen worden gevormd door de ligging

in het bedrijventerrein Plaspoelpolder. Het bedrijventerrein heeft een slechte reputatie, een lage sociale controle en de kans op (geluids)overlast is aanwezig.

Het gebouw is, door de ruime vrij indeelbare vloeren, zeer geschikt voor de transformatie naar woningen. De stramienmaat van 7,2 meter werd als gunstig beschouwd, aangezien de ontwikkelaar grote wooneenheden wilde creëren. De technische staat van het gebouw was goed. Echter de bouwfysische staat was van mindere kwaliteit. De gevel had enkel glas. De betonnen vloeren liepen over in de glazenwasserbalkons, waardoor de kou van buiten via de vloer naar binnen werd geleid. Aan de buitenkant waren de bovenzijden van de gevels aangetast, door het ontbreken van een dakrand. Deze zijn bij de transformatie vervangen, waarbij tevens een dakrand is aangebracht. De overige bouwfysische gebreken zijn opgelost door aan de binnenzijde een tweede gevel te plaatsen. Deze dubbele gevel functioneert als een thermische schil. Daarbij is het een goede geluidswering tegen de verkeersoverlast. De vloeren in de bufferzone zijn, aan zowel aan de boven- als onderkant, geïsoleerd. Verder waren er voldoende stijgpunten en vluchtwegen aanwezig. Met deze aanpassingen is aan alle eisen van het bouwbesluit voldaan.

De uitbreidingsmogelijkheden van de Churchilltorens zijn verticaal benut. Op het dak van de gebouwen zijn in totaal vier penthouses gerealiseerd. De optie onderkelderden werd door de aanwezigheid van een gezamenlijke parkeergarage overbodig. Aan de achterzijde van de torens zijn nog extra garageboxen gerealiseerd om aan een goede parkeernorm te voldoen. De entrees zijn van de achterzijde naar de voorzijde verplaatst. De directe relatie met de Plaspoelpolder is hierdoor verzwakt, daarnaast komt het ten goede van de sociale veiligheid. Met de transformatie van de Churchilltorens is een herkenbare woonidentiteit, in een monofunctioneel gebied, gecreëerd.

De transformatiescan op locatie- en gebouwniveau resulteert in de score 30, waardoor het gebouw fysiek zeer goed transformeerbaar wordt geacht (zie bijlage 8).

### ***Financiële Haalbaarheid***

De verbouwkosten zijn berekend aan de hand van het totaal te verbouwen metrage o.b.v. de functies 3-kamerkoopwoning senioren (23600m<sup>2</sup> BVO) en 4/5-kamerkoopwoning senioren (815 m<sup>2</sup> BVO). De bouwkosten voor de garageboxen (111) zijn gesteld op € 8.500,- per stuk. Voor de transformatie zijn grote ingrijpende ingrepen gedaan, waardoor een correctie van 25% op de gemiddelde verbouwkosten is toegepast. De opbrengsten zijn gerelateerd aan de huidige verkoopprijzen per m<sup>2</sup>. Voor de 3-kamerwoningen is een prijs gehanteerd van €1730,- per m<sup>2</sup> GBO en voor de 4/5-kamerappartementen €2735,- per m<sup>2</sup> GBO. Deze opbrengsten zijn gebaseerd op de huidige verkoopprijzen. De opbrengst voor een garagebox is gesteld op €15.000,- en voor een parkeerplaats op €10.000,-. Hieronder zijn de financiële resultaten weergegeven.

Tabel 7.4: Financiële haalbaarheid HQ023

Verwerving		
Totale opbrengsten	€	35.587.769
Totale kosten	€	12.634.875
Staartkosten	€	2.526.975
<b>Financiële ruimte</b>	<b>€</b>	<b>20.425.919</b>

De financiële ruimte voor de verwerving van het vastgoed is groot. De totale verwervingskosten waren €6.665.00, o.b.v. prijspeil 1999. Als deze waarde contant wordt gemaakt op het prijspeil heden, dan zijn de verwervingskosten nog geen €9 miljoen. Met een financiële ruimte van bijna €20,5 miljoen wordt ruim aan de financiële haalbaarheid voldaan. De winst, die op het oorspronkelijke project is behaald, is beduidend lager. Echter, de transformatie van de Churchilltorens was alsnog zeer rendabel. Geerlings Vastgoed, de ontwikkelaar, heeft hieraan dan ook geen moment getwijfeld.

Het grote verschil tussen de berekende financiële ruimte en de oorspronkelijke winst, komt doordat de woningen tegen een zeer lage prijs zijn verkocht. De huidige waarde van de 3-kamerwoningen ligt rond de €279.000,-. Dit is tweeënhalve keer de verkoopprijs, waarvoor de appartementen in 1999 van de hand zijn gegaan. De penthouses zijn in waarde verdubbeld en staan momenteel voor rond de €650.000 in de verkoop. De gemiddelde waardeverhoging van de woningen van de Churchilltorens is daarmee veel hoger dan de gemiddelde waardeverhoging van de woningmarkt over dezelfde periode. Geconcludeerd kan worden dat de woningen te goedkoop op de markt zijn gezet. Het rendement op het project kon in theorie dus vele malen hoger zijn. Dit hogere financiële resultaat kwam ook uit de financiële haalbaarheidscan van het Transformatie Quickscanmodel.

### **Conclusie**

Het transformatieproject Churchilltorens is op basis van het Transformatie Quickscanmodel positief beoordeeld op alle aspecten. De vetocriteria voldeden ruim aan alle drie de gestelde normen. Het resultaat van de quickscan op locatie- en gebouwniveau, transformatieklasse twee, biedt voldoende transformatiepotentie. Daarbij is de financiële haalbaarheid van het project groot, door de hoge afwaardering op het vastgoed en hoge verkoopopbrengsten. De relatie tussen het ruim voldoen aan de vetocriteria enerzijds en de goede transformatiepotentie en financiële haalbaarheid anderzijds, is ook in deze case aangetoond.

### **Informatiebronnen:**

- Van der Voordt e.a. (2007)
- Juryrapport Nationale Renovatie Prijs 2001
- Gemeente Rijswijk (2006)
- [www.funda.nl](http://www.funda.nl)
- <http://maps.google.com>

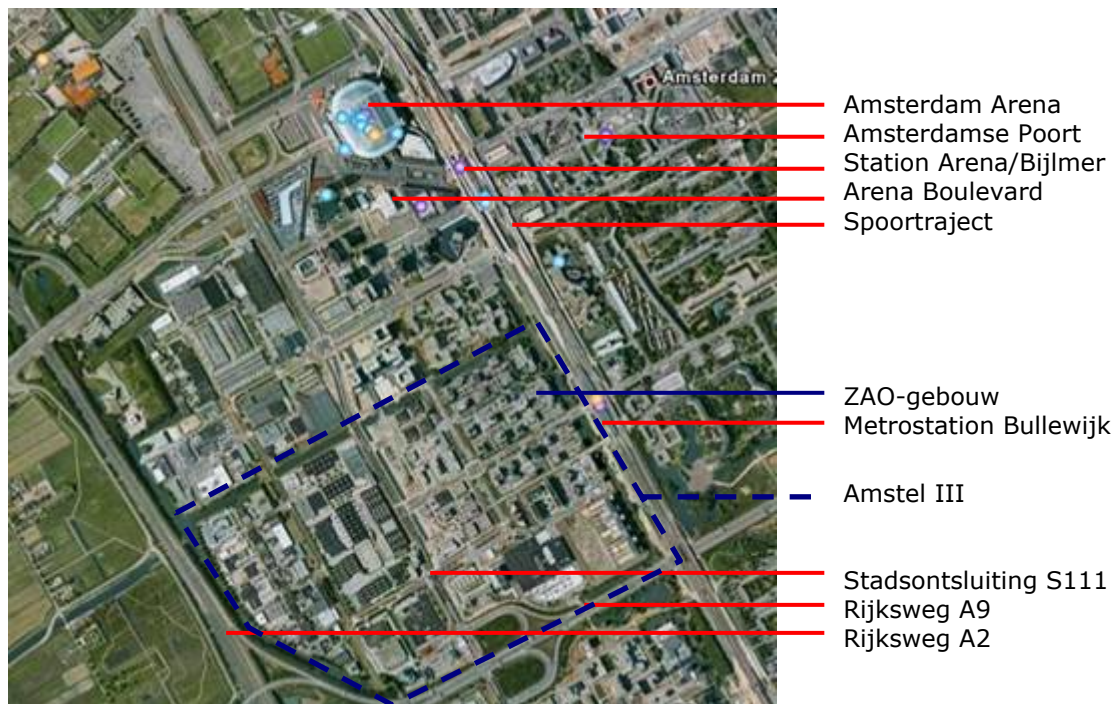
7.3 Casestudie 3: ZAO-gebouw

Objectgegevens ZAO-gebouw	
Adres	Hogehilweg 22, Amsterdam Zuidoost
Naam gebied	Amstel III
Bouwjaar	1970
Oorspr. functie	Kantoor Agis zorgverzekeraar
Transformatiegegevens	
Opl. na transformatie	- (haalbaarheidsstudie
Nieuwe functie in studie	Multifunctioneel (kantoorunits, horeca, hotel, wonen, fitnesszaal, vergaderfaciliteiten)
Eigenaar	CERN pensioenfonds, Zwitserland
Opdrachtgever onderzoek	Gemeente Amsterdam
Uitvoering onderzoek	SEV
Oppervlakte	13.800 m2
Parkeerplaatsen	229
Huurprijs	* € 135,- per m2 per jaar
Huidig gebruik	750 m2 verhuurd



Bron: Wonen in kantoren (2007)

Figuur 7.3: Ligging ZAO-gebouw



Bron: Google Earth

**Locatie**

Het voormalige ZAO-gebouw (AGIS) is gelegen aan de Hogehilweg in het kantorengedebied Amstel III te Amsterdam Zuidoost. Amstel III ligt ten zuiden van de Arena Boulevard en ten noorden van de Ringweg A9. De kavel grenst aan de oostzijde aan het metrostation Bullewijk, het spoortraject Amsterdam-Utrecht en een waterloop. Het verhoogde spoortraject vormt een fysieke en visuele

barrière met de woongebieden aan de overzijde. De overige zijden worden omringd door kantoren. Op het schaalniveau van Amstel III ligt het kantoor op één van de kansrijkste posities. De bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer is goed. Echter de aansluiting op levendige gebieden ontbreekt. Mede op basis van dit laatste argument voldoet de ligging niet aan de norm. De locatie krijgt om bovengenoemde redenen in tabel 7.5 een neutrale ( $\pm$ ) beoordeling.

Tabel 7.5: Beoordeling vetocriteria ZAO-gebouw

Vetocriteria	ZAO-gebouw
<b>Ligging</b> (aansluiting met woongebied/ voorzieningen/ treinstation, gelegen aan water/ groenzones)	$\pm$
<b>Leegstand</b> (niet = --, 1 jr = -, 2 jr = +/-, 3 jr = +, >3jr = ++)	++
<b>RO-Beleid</b> (Geen medewerking = --, Neutraal = +/-, Positief = +, Zeer positief = ++)	+ / ++
<b>Beoordeling</b>	+

Het gebouw is eigendom van het Zwitserse pensioenfonds CERN. Het pand vormt een belangrijk deel (22%) van de vastgoedportefeuille van CERN. Het gebouw staat inmiddels ruim 3,5 jaar voor het grootste gedeelte leeg (95%). De misgelopen huurinkomsten en daarmee gepaarde waardedaling, drukt direct op het rendement van de vastgoedportefeuille. Uit het jaarverslag 2005 van het CERN pensioenfonds blijkt al dat het pand, t.o.v. de aankoopprijs, afgewaardeerd is. De kans dat het pensioenfonds twee jaar later bereid is tot verkoop over te gaan, is door de aanhoudende leegstand groter geworden. De slechte marktomstandigheden voor Amstel III stimuleren deze kans. De leegstandanalyse wordt o.b.v. deze argumenten met zeer positief (++) beoordeeld (zie tabel 7.5).

Het ruimtelijke ordeningsbeleid, t.o.v. het transformatieproject, is gunstig. De Gemeente Amsterdam heeft het voormalige ZAO-gebouw aangewezen als één van de zes locaties met een hoge transformatieprioriteit. De locatie wordt gezien als een mogelijke aanjager voor het gehele in de slop geraakte gebied Amstel III. Bij een functieverandering dient de kantoorbestemming gewijzigd te worden. Echter met de medewerking van de gemeente, kan deze procedure niet heel veel weerstand opleveren. Voor stank en geluid wordt aangenomen, dat hier niet der mate hinder van ondervonden wordt, dat bij transformatie functies worden uitgesloten. Op basis van deze factoren wordt het RO-beleid in tabel 7.5 beoordeeld met een +/++.

Hoewel de gemiddelde beoordeling positief is, valt het totale oordeel van de locatieselectie negatief uit. Het ZAO-gebouw voldeed namelijk niet aan de gestelde norm voor de ligging van het kantoor. De kans op voldoende vraag vanuit de markt is daardoor betrekkelijk. Het project brengt daarmee (te) hoge risico's met zich mee. Voor de casestudie wordt het project wel verder geanalyseerd om de relatie tussen de vetocriteria en de praktijksituatie goed met elkaar te kunnen vergelijken.

### **Transformatiepotentie**

Het sterke punt van de locatie is dat het voorzieningenniveau in de omgeving hoog is. Op ongeveer een kilometer afstand van de locatie, bevindt zich het winkelcentrum 'Amsterdamse Poort'. De Amsterdamse Poort biedt vele voorzieningen, die voorzien in de dagelijkse behoeften van de

consument. Tevens biedt de Arena Boulevard aanvullende voorzieningen in de sfeer van leisure, detailhandel en entertainment. Ten zuiden van de locatie liggen het AMC en een faculteitsgebouw van de Hogeschool van Amsterdam.

De bereikbaarheid met het openbaar vervoer is zeer goed. De locatie is direct gelegen aan het metrostation Bullewijk. Tevens ligt het station Bijlmer/ Arena op nog geen twee kilometer van de locatie. Dit nieuwe station is in de nabije toekomst een belangrijkste overstapstation voor de treintrajecten vanuit het midden van het land. Vanaf hier zijn directe verbindingen met Schiphol, Amsterdam-Zuid (Zuidas) en Utrecht. De ligging van Amstel III in de oksel van het knooppunt A9 en de A2, biedt een goede autobereikbaarheid. De S111 (stadsontsluitingsweg) verbindt de Hogehilweg met de A9, de Arena Boulevard en het centrumring van Amsterdam. Dit is dan ook een belangrijke busroute met goede opstapmogelijkheden. Een ander sterk punt is de parkeergelegenheid op eigenterrein. Deze heeft een norm van 1:55 m<sup>2</sup>, waardoor het ruim aan de normering van vele functies zal voldoen.

De negatieve aspecten worden voornamelijk gevormd door de ligging in een monofunctioneel kantorengedebied. Het imago van Amstel III is slecht. Het is levensloze locatie met veel leegstand en weinig sociale controle. Daarbij is de kans op overlast van treinen en wegverkeer zeer groot. Er wordt dan ook aangenomen dat de geluidsbelasting op de gevel de wettelijke norm overtreedt en dat er geluidwerende voorzieningen getroffen moeten worden.

Technisch gezien scoort het kantoor zeer hoog op de gestelde criteria. De indelingsmogelijkheden op basis van de constructie, de stramienmaten, de aansluitpunten op de gevel, de hoogte en de diepte zijn goed. Daarbij is het mogelijk om op de locatie horizontaal uit te breiden. De mogelijkheid tot optoppen is constructietechnisch mogelijk. Echter het vigerende bestemmingsplan laat geen hogere bebouwing op deze plaats toe. Hier kan eventueel een vrijstellingsverzoek bij de gemeente voor worden ingediend. Het onderkelderen van het gebouw is financieel een te dure optie. De optie tot onderkelderen blijft wel open bij de eventuele horizontale uitbreiding. Verder is het gebouw goed geïsoleerd en beschikt het over voldoende stijpunten en vluchtwegen. Er moet wel aandacht besteed worden aan de geluidsisolatie en aan de inpassing van de nodige ventilatie- en verwarmingstechnieken.

Met een score 49 punten valt het gebouw in transformatieklasse 2 (zie bijlage 9). Het gebouw heeft een goede transformatiepotentie op basis van de graduele criteria in fase 2.

### ***Programma***

Het transformatieplatform 'Wonen in Kantoren' heeft op basis van de transformatiepotentie een programma samengesteld. De hoofdgedachte is dat het pand door transformatie een multifunctioneel en bruisend centrum voor Amstel III kan opleveren. Voor de invulling van het ZAO-gebouw is een mix van functies bedacht, die openstaan voor het gehele kantoorgebied. De gedachten gaan uit naar een businessclub, een fitnessclub, kinderdagopvang, restaurant met lounge café, woonwerkvertrekken, flexibel huurbare kantoorruimten, vergader- en presentatieruimten en eventueel een hotelfunctie. Er is echter geen concreet programmavoorstel



gedaan hoe deze functies zich in het gebouw ruimtelijk verhouden t.o.v. elkaar. Door het ontbreken van deze gegevens, kon de financiële haalbaarheid van het project ook niet worden berekend. Voor de casestudie is het echter wel interessant om de marktpotentie van de functies te analyseren.

### **Marktpotentie**

De vraag naar bovengenoemde functies is zeker aanwezig in Amsterdam Zuidoost. Dit blijkt ook uit onderzoek onder de gevestigde ondernemers, door de Bedrijvenvereniging Zuidoostlob. Echter moeten twijfels gezet worden of er voldoende marktvraag is naar deze functies op deze locatie.

Ten noorden van het ZAO-gebouw wordt het Atlascomplex gerenoveerd. Het Atlascomplex grenst aan de kantorenlocatie van de Arenaboulevard. Gezien het huurniveau, het imago en de kwaliteit van de gebouwen, openbare ruimte en het voorzieningenniveau is de Arenaboulevard de hoogwaardigste kantorenlocatie van Amsterdam Zuidoost. De drie grote kantoorpanden, (zie figuur 7.4) van het Atlascomplex, worden op korte termijn gerenoveerd. De overige bebouwing wordt gesloopt en vervangen door nieuwbouw met functies die van toegevoegde waarde voor het gehele gebied zijn. Dit alles wordt gesitueerd in een parkachtige setting, met in het midden een groot horecapaviljoen. De nieuwe functies die aan het complex worden toegevoegd zijn onder andere een 4-sterren hotel met congreszaal en vergaderfaciliteiten, woningen en eventueel flexibele kantoorunits. Met de komst van twee grote huurders (o.a. Adidas), heeft het Atlascomplex twee goede trekkers in handen.

*Figuur 7.4: Ligging Atlascomplex*



*Bron: Google Earth*

Met de komst van het vernieuwde Atlascomplex, wordt als eerste op een niche in de markt ingespeeld, namelijk hotel-, conferentie en horecafuncties rondom de Arena-boulevard. Voor het transformatie-initiatief van het achterliggende ZAO-gebouw betekent dit zware concurrentie. De

transformatie van het ZAO-gebouw wordt financieel dan ook niet haalbaar geacht, door het grote risico van het ontbreken van voldoende marktpotentie. Het Atlascomplex, dat direct aan Amstel III grenst, kan wel een ruimtelijke en kwalitatieve impuls op Amstel III hebben in de toekomst, mits de bereikbaarheid en toegankelijkheid van Amstel III versterkt wordt. De tijd zal het uitwijzen.

### Conclusie

Geconcludeerd kan worden dat het ZAO-gebouw in Amstel III, door harde grenzen en de monofunctionele omgeving, geen directe aansluiting met levendige gebieden heeft. Deze liggingfactor is cruciaal voor de transformatiefactor van kantoren in monofunctionele gebieden. Afgezien van de locatie is het ZAO-gebouw fysiek goed transformeerbaar. Financieel zal de transformatie pas haalbaar zijn, wanneer er voldoende marktvraag naar is. Deze vraag hangt samen met de locatiefactoren. Geconcludeerd kan worden dat het vetocriterium van de ligging, directe invloed heeft op de financiële haalbaarheid. Dit ongeacht de leegstandfactor van een gebouw.

### Informatiebronnen:

- Interview Frank Bakkum (OGA)
- Interview Ralph van der Beek (White Estate)
- Wonen in kantoren (2007)
- Eindrapportage Groot gebiedsonderzoek Zuidoostlob
- Bouwbeter themamiddag: "Verdiene aan leegstaande kantoren"
- [www.funda.nl](http://www.funda.nl)
- [maps.google.com](http://maps.google.com)

### 7.4 Conclusie

In tabel 7.6 zijn de resultaten van de vetocriteria uit de casestudies weergegeven. In deze conclusie worden de resultaten van de casestudies geanalyseerd op de vetocriteria ligging, leegstand, RO-beleid, transformatiepotentie en financiële haalbaarheid.

Tabel 7.6: Beoordeling hoofdcriteria casestudies

Vetocriteria	HQ023	Churchilltorens	ZAO-gebouw
<b>Ligging</b> (aansluiting met woongebied/voorzieningen/ treinstation, gelegen aan water/groenzones)	+	+ / ++	±
<b>Leegstand</b> (niet = --, 1 jr = -, 2 jr = +/-, 3 jr = +, >3jr = ++)	- / ±	++	++
<b>RO-Beleid</b> (Geen medewerking = --, Neutraal = +/-, Positief = +, Zeer positief = ++)	++	+	+ / ++
<b>Transformatiepotentie</b>	+	+	+
<b>Financiële haalbaarheid</b>	±	+	-
<b>Beoordeling</b>	± / +	+ / ++	± / +

### ***Ligging***

Uit de casestudies komt naar voren dat goede locatiefactoren essentieel zijn voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden. De kernaspecten hiervan zijn de directe aansluiting op levendige gebieden, een goede bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer en voldoende voorzieningen in de omgeving. De water- en groenzones geven een extra allure aan de locatie, maar zijn niet doorslaggevend. Bij HQ023 vormt water zelfs een fysieke barrière met de woonwijk. Daartegenover staat dat de dijk van de Stelling van Amsterdam, een groenzone, een stimulerende factor is. Ook voor de Churchilltorens geldt dat de ruime ligging in de groencorridor extra kwaliteiten biedt.

### ***Leegstand***

Dat langdurige leegstand een directe invloed heeft op de afwaardering van het vastgoed, blijkt uit de casestudie van de Churchilltorens. Ook het ZAO-gebouw is in de boeken financieel afgewaardeerd bij de aanhoudende leegstand. Het project HQ023 voldeed niet aan de leegstandsnorm van 3 jaar. Bij verkoop van het pand aan een woningbouwcorporatie, na de transformatie, diende te veel te worden afgewaardeerd door eigenaar Verwelius. Door het pand zelf te transformeren en de wooneenheden in de vrije sector af te zetten, heeft Verwelius het pand niet hoeven afwaarderen.

### ***RO-beleid***

Uit de casestudies blijkt dat gemeenten positief tegen de transformatie-initiatieven staan in monofunctionele gebieden, waar veel leegstand is. In alle drie de gevallen is de gemeente dan ook bereid om goede medewerking aan het proces te verlenen. Bij HQ023 is zelfs een aanzienlijke subsidie verstrekt ter bevordering van de financiële haalbaarheid. De functiewijziging in het bestemmingsplan heeft in geen van de gevallen een probleem opgeleverd. In geen van de drie gevallen belemmeren milieucirkels de functiekeuze.

### ***Transformatiepotentie***

De quickscan, op zowel locatie- als gebouwniveau, resulteerde in alle drie de casestudies positief. Het fysiek transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden is goed mogelijk, mits aan de bovenstaande vetocriteria voldaan wordt. De vrij indeelbare vloervelden, gunstige maatvoering van de kantoren, voldoende stijgpunten, een goede bereikbaarheid en voldoende voorzieningen in de directe omgeving, zijn de doorslaggevende transformatiefactoren in de casestudies. Het verbeteren van de klimatologische factoren (Churchilltorens, ZAO-gebouw) en het aanbrengen van geluidsreducerende voorzieningen (alle drie), bleken noodzakelijke ingrepen te zijn.

### ***Financiële haalbaarheid***

De financiële haalbaarheid hangt nauw samen met de vetocriteria van de ligging en de leegstand. Een slechte beoordeling voor de ligging hangt samen met de geringe afzetpotentie op de markt. Hierbij gaat de regel dat alles om de locatie draait ook weer op. Anderzijds lijdt langdurige leegstand tot afwaardering. Deze afwaardering is vaak een vereiste om transformatieprojecten financieel haalbaar te maken.

### ***Bruikbaarheid Transformatie Quickscanmodel***

Op basis van de hierboven gestelde conclusies per factor, kan geconcludeerd worden dat het Transformatie Quickscanmodel zijn bruikbaarheid in de praktijk heeft aangetoond. De beoordeling van het Transformatie Quickscanmodel per case kwam overeen met het praktijkresultaat. In het geval dat hier geen sprake van was, kon het verschil verklaard worden. HQ023 toonde bijvoorbeeld een succesvolle transformatie in de praktijk, terwijl het Transformatie Quickscanmodel een negatieve beoordeling op de financiële haalbaarheid gaf. Dit verschil was te verklaren aan de hand van de financiële voordelen die Verwelius bij de transformatie had. Een les die hieruit getrokken kan worden, is dat overige belangen/ voordelen die niet in de beoordeling van het Transformatie Quickscanmodel zijn meegenomen, in de eigen slotbeoordeling overwogen dienen te worden.

De bestempeling als quickscanmodel komt in de praktijk geheel tot zijn recht. Het model maakt een duidelijke tweedeling in de inventarisatie fase, namelijk gebied- en gebouwniveau. De totale tijd om een gebouw in een monofunctioneel gebied te analyseren is gelijk aan één werkdag. Op basis van fase 1, de beoordeling op vetocriteria, worden alleen de potentiële kantoorgebouwen in de kansrijkste zones geanalyseerd. Uit de casestudies bleek dat de beoordeling, voortkomend uit deze vetocriteria, overeenkwam met de beoordeling waarbij alle fasen zijn doorlopen. In de praktijk bespaart dit een hoop tijd en overbodig werk. Hiermee wordt niet gesuggereerd dat fase 2 t/m 4 overbodig zijn. Deze verdieping is zeer nuttig voor een goede beoordeling op de transformatiepotentie, mits voldaan wordt aan de essentiële transformatiecriteria van fase 1.

## 8. Conclusie & Aanbevelingen

### 8.1 Conclusie

***Leegstand is structureel en groeit zonder ingrijpen, nieuwbouw blijft echter noodzakelijk.***

In Nederland staat 6.365.000 m<sup>2</sup> van de in totaal 44,2 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte leeg. Dit is het gevolg van de verschuiving van groei- naar vervangingsmarkt, in combinatie met de vertraagde reactie vanuit de markt op de sterk afnemende vraag naar kantoren.

Met het oog op de toekomst wordt er een minimale groei van de vraag naar kantoorruimte verwacht. Echter de behoefte aan kwaliteit (nieuwbouw) zal blijven bestaan. Jaarlijks is een nieuwbouwproductie van ongeveer 1.000.000 m<sup>2</sup> gewenst volgens het NVM. Hier tegenover dient per jaar ongeveer 900.000 m<sup>2</sup> van het oudere aanbod aan de markt onttrokken te worden.

In de huidige markt is 9% van de leegstand structureel ( $\geq 3$  jaar). Echter het tweejarige aanbod vormt 23% van de totale leegstand. De kans dat de structurele leegstand zal toenemen de komende jaren, ook bij een aantrekkende markt, is dus groot. Daarbij is leegstand per definitie een regionaal probleem.

***De leegstand is vooral in monofunctionele gebieden groot door economisch veroudering en het niet voldoen aan de wensen van de kantoorgebruiker.***

De oorzaak van structurele leegstand zit in markt-, locatie- en gebouwfactoren. Factoren die voornamelijk in verouderde monofunctionele kantoorwijken achterblijven bij de marktvraag. In monofunctionele gebieden laat vooral de ruimtelijke kwaliteit van het gebied te wensen over. De 1<sup>ste</sup> en 2<sup>de</sup> generatie kantoorparken kenmerken zich door weinig tot geen voorzieningen in het gebied, hebben een onaantrekkelijke openbare ruimte, weinig sociale controle en een lage dynamiek. De kantoorgebouwen zelf hebben een armoedige uitstraling, een lage parkeernorm en zijn (bouw)technisch verouderd.

Vanuit de gebruikersmarkt bestaat er juist behoefte aan multifunctionele locaties en kantoorpanden die aansluiten bij de hedendaagse standaard. Door het grote aanbod, de lagere fixatie aan de plaats en het klantgericht ontwikkelen door ontwikkelaars, verhuizen bedrijven eerder naar nieuwe(re) gebouwen op deze meer aantrekkelijkere locaties. De leegstand op de oudere kantoorlocaties neemt hierdoor toe.

***Transformatie kan kantoren of locaties in monofunctionele gebieden een tweede leven geven, maar is niet per definitie een haalbare oplossing.***

Oplossingen voor het leegstandsprobleem van kantoren in monofunctionele gebieden op gebiedsniveau, is mogelijk in de vorm van integrale gebiedsontwikkeling. Nieuwe functies in een gebied creëren meer dynamiek en maken een locatie aantrekkelijker en levendiger. Op gebouwniveau kan het probleem worden aangepakt d.m.v. van transformatie dan wel sloop en nieuwbouw.

Dat transformatie niet altijd een haalbare optie is blijkt uit het feit dat 45% van de aan de markt onttrokken kantoren (1997 t/m 2005) getransformeerd is. Factoren die van invloed zijn op de haalbaarheid van transformatie-initiatieven in monofunctionele gebieden zijn de locatiefactoren, de bereidheid van een gemeente, de financiële haalbaarheid en de transformatiemogelijkheden van het kantoorgebouw.

***De ligging, langdurige leegstand, het gemeentebeleid en de transformatiepotentie van het gebouw, zijn de belangrijkste criteria voor een ontwikkelaar om kantoren in monofunctionele gebieden te transformeren.***

Ten eerste zijn goede locatiefactoren essentieel voor het transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden. Bij een hoge locatiepotentie hebben nieuwe functies een betere afzetpotentie op de markt. De kernfactoren voor een goede locatie zijn de directe aansluiting op levendige gebieden, een goede bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer en voldoende voorzieningen in de omgeving. De water- en groenzones geven een extra allure aan de locatie, maar zijn niet doorslaggevend.

Ten tweede dienen gemeenten positief tegenover het transformatie-initiatief te staan. Functiewijzigingen zijn namelijk veelal noodzakelijk bij transformatieprojecten in monofunctionele gebieden. Uit de praktijk blijkt dat gemeenten vaak positief tegenover dit soort transformatie-initiatieven in locaties met veel leegstand staan, mits zij geen andere plannen met het gebied hebben.

Ten derde heeft langdurige leegstand directe invloed op waarde van het vastgoed. Bij langdurige leegstand is een eigenaar/ belegger eerder bereid tot afwaardering van het vastgoed. Dit is vaak een vereiste om transformatieprojecten financieel haalbaar te maken.

Het fysiek transformeren van kantoren in monofunctionele gebieden is goed mogelijk als aan bovenstaande criteria wordt voldaan. Voor het fysiek transformeren van een kantoorgebouw zijn vrij indeelbare vloervelden, een gunstige maatvoering en voldoende stijpunten en vluchtwegen, minimale vereisten.

## **8.2 Aanbevelingen**

### ***Hanteer het Transformatie Quickscanmodel bij de zoektocht naar transformatiekansen in monofunctionele kantoorgebieden***

Het Transformatie Quickscanmodel is het instrument voor de eerste verkenning van kansrijke transformatielocaties (voor ontwikkelaars) in monofunctionele kantoorgebieden. Het model inventariseert snel, efficiënt, eenvoudig en gestructureerd de transformatiepotentie van een kantoor/ locatie in een monofunctioneel gebied, waarmee de zoektocht naar kansrijke posities vergemakkelijkt wordt.

### ***Transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden is een kwestie van tijd***

Scan monofunctionele gebieden af naar potentiële transformatie-/ herontwikkelinglocaties. Locaties die fysieke transformatiekansen hebben, zijn vaak financieel nog niet haalbaar. Geef de belegger de tijd, om in te zien dat de huidige kantoorfunctie kansloos is. Wacht op dit moment, waarop het pand wordt afgewaardeerd. Monitor in de tussentijd de ontwikkelingen van de potentiële locaties goed, zodat op het juiste moment als eerste kan worden toegeslagen.

### ***Ontdek de intensiveringmogelijkheden van de locatie***

Onderzoek, bij een positieve transformatieklasse, de kansen van intensivering op de kavel. Vooral in het geval van ruim opgezette locaties, liggen potentiële gouden kansen. Meer vierkantenmeters betekent meer opbrengsten, waardoor de transformatieopgave financieel eerder haalbaar is.

### ***Kijk verder dan de kavelgrenzen***

Potentiële transformatielocaties liggen vaak aan de rand van de monofunctionele kantoorgebieden. De kavel grenst daardoor veelal aan openbaar gebied. Bekijk de kansen om dit openbare gebied in het nieuwe plan te betrekken. Meer ruimte betekent immers meer mogelijkheden om het project zowel ruimtelijk als financieel haalbaar te maken.

### ***Denk 'out of the box'***

Creatieve concepten zijn van grote positieve invloed op de aantrekkingskracht van locaties. Laat mensen een andere kijk krijgen op monofunctionele kantoorgebieden, door het realiseren van nieuwe publieke functies.

## Bronvermelding

### *Literatuurlijst:*

- Architekten Cie (2007), Leegstaande kantoren als stedelijke opgave
- Atzema, O.A.L.C. e.a. (2005), Stedelijke verschillen kleuren de Nederlandse kantorenmarkt, in: PropertyNL research quarterly, nr 2 juli 2005, pag. 4-11
- Bak, R.L. (2005), Kantoren in cijfers 2005: Statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt, CB Richard Ellis, Amsterdam
- Bak, R.L. (2007), Kantoren in cijfers 2006: Statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt, CB Richard Ellis, Amsterdam
- Bijleveld, S (2007), INKOS Instrument voor Kosten en Opbrengsten Simulatie, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam
- Brounen, D. & Eichholtz, P. (2004a), European property markets and demographic contraction, April 2004
- Brounen, D. & Eichholtz, P. (2004b), Demographics and the international office market consequences for property portfolios, in: Journal of Real Estate Portfolio Management, Vol. 10, No 3, 2004, pag. 231-246
- Brounen, D. & Jennen, M. (2007), Kenmerken van meerjarig kantooraanbod, in: PropertyNL, nr. 1 januari 2007, pag. 60-63
- Decisio (2006), Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed, SDU Uitgevers, Den Haag
- DRO (2006), PlanAmsterdam: Nieuw leven voor lege kantoren, Dienst Ruimtelijke Ordening, Gemeente Amsterdam, oktober 2006
- DTZ (2006), Factsheets kantorenmarkt 2006
- DTZ (2007), Factsheets kantorenmarkt medio 2007
- DTZ (2008), Factsheets kantorenmarkt 2008
- Dynamis (2006), Spreekende cijfers 2006
- Gelinck, S. (2007), Financiële haalbaarheid, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam
- Gemeente Rijswijk, Structuurvisie Plaspoelpolder, 19 januari 2006
- Geraedts, R.P. & Van der Voordt, D.J.M. (2005), Van leegstand naar herbestemming, in: Real Estate Magazine, nr. 39, mei 2005, pag. 12-17
- Geraedts, R. & Van der Voordt, D.J.M. (2007), Transformatiepotentiometer, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam
- Hek, M e.a. (2004), Herbestemmingswijzer: Herbestemming van bestaand vastgoed, TU Delft Publicatiebureau, Delft
- Juryrapport Nationale Renovatie Prijs 2001
- Hofmans e.a. (2007), ABT-Quickscan, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam



Keeris, W. (2007), Gelaagdheid in leegstand, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

Korteweg P.J. (2006), Leegstand van kantoorruimte in beweging, in: Geografie, september 2006, pag. 15-19

Korteweg, P.J. (2002a), Locaties verouderen nu sneller dan gebouwen, in: PropertyNL research quarterly, augustus 2005, pag. 34-39

Korteweg, P.J. (2002b), Kantoren: panden, gebruik en markten, Fulculiteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht, Utrecht

Korteweg, P.J. (2002c), Veroudering van locaties: probleem of uitdaging?, Koninklijke Nederlandse Aardrijkskundig Genootschap, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht, Utrecht

Korteweg, P.J. (2007), Lezing Bankers Breakfast 2007

Kotvis, P. (2007), Gebiedexploitatie: The feel good experience van een omgeving, in: Real Estate Magazine, nr 52 juni/juli 2007, pag. 12-14

Louw, E. & Van der Toorn Vrijthoff, W. (2005), Stedelijke functionele segregatie onvermijdelijk, in: Rooilijn, nr. 9 november 2005, pag. 455-460

Meinsma, H. (2004), De armoede van eenvoudig ruimtegebruik, in: NovaTerra, jaargang 4, nr. 1, april 2004, pag. 2-5

NVB (2006), Kantoorgebruikers in profiel: onderzoek naar huisvestingswensen van kantoorgebruikers: winter 2006-2007, NVB vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers, Voorburg

NVB (2007), Thermometer kantoren: winter 2006-2007, NVB vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers, Voorburg

Peek, G. (2006), Locatiesynergie : een participatieve start van de herontwikkeling van binnenstedelijke stationslocaties, Eburon, Delft

Ploeger, H e.a. (2007), Stimulansen vanuit de gemeente, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

Post, J. (2007), Verpoppen van Plaspoelpolder, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

Remoy, H. (2007a), De markt voor transformatie van kantoren tot woningen, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

Remoy, H. (2007b), Typologie en transformatie, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

Sijm, S e.a. (2003), Huidige leegstand kantoorruimte was voorspelbaar, in: PropertyNL research quarterly, oktober 2003, pag. 18-23

Sprakel, E. & Vink, B. (2007), Transformatie vanuit beleggersperspectief, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

Stadregio Amsterdam (2007), Uitvoeringsstrategie Platvorm Bedrijven en Kantoren, 16 februari 2007

STEC Groep (2005), Vastgoedmarkt en vergrijzing, Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland, Voorburg

Stijnenbosch, M.H. (2005), Presentatie Rijksuniversiteit Groningen, oktober 2005

- Stijnenbosch, M.H. (2007), Presentatie Rijksuniversiteit Groningen, 16 oktober 2007
- Van der Voordt, D.J.M (2007a), Kansloze kantoren transformeren, in: Renovatie, Nr. 2, mei 2007, pag. 44-45
- Van der Voordt, D.J.M (2007b), Kansen en risico's bij herbestemm'ng, in: Real Estate Magazine, Nr. 52, juni/juli 2007, pag. 28-33
- Van der Voordt e.a. (2007), Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam
- Van Gool, P. (2003), Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen, Vossiuspers UvA, Amsterdam
- Van Hoeken, F. Van (2005), Investmentappraisal, Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam
- Vastgoedmarkt (2007), Kamer akkoord met ontwikkeling vastgoed binnen fbi, Nieuwsbrief 18 april 2007
- Verschuren, P. & Doorewaard, H. (2004), Het ontwerpen van onderzoek, Lemma [3e druk], Utrecht
- Vrij, N.C.A. De (2004), Transformatiepotentie: meten is weten?, Rotterdam
- VROM (2006), Plan van aanpak Transformeren van kantoren in woonruimte, Kamerbrief
- VROM Dossier WRO (2007), [www.vrom.nl](http://www.vrom.nl)
- Wessels, P. (2007), Toekomstwaarde en hardnekkige leegstand, in: PropertyNL, nr 10, 21 juni 2007, pag.
- Wonen in kantoren (2007), Project Ambizz, 7 juni 2007, Rotterdam
- Zeiler, W. (2007), Installaties, in: Transformatie van kantoorgebouwen, Uitgeverij 010, Rotterdam

**Internet:**

[maps.google.com](http://maps.google.com)

[www.bdb-index.nl](http://www.bdb-index.nl)

[www.bedrijvenverenigingrijswijk.nl](http://www.bedrijvenverenigingrijswijk.nl)

[www.dtz.nl](http://www.dtz.nl)

[www.funda.nl](http://www.funda.nl)

[www.realnext.nl](http://www.realnext.nl)

[www.tordoirvandenbergh.nl](http://www.tordoirvandenbergh.nl)

[www.vastgoedmonitor.nl](http://www.vastgoedmonitor.nl)

[www.vrom.nl](http://www.vrom.nl)

[www.woneninkantoren.nl](http://www.woneninkantoren.nl)

**Overige bronnen:**

INKOS (2007), INstrument voor Kosten en Opbrengsten Simulatie, TU/Delft

Eindrapportage Groot gebiedsonderzoek Zuidoostlob, 28 juni 2007

Bouwbeter (2007): Themamiddag: 'Verdiene aan leegstaande kantoren', 7 juni 2007

**Interviews:**

Bakkum, F.	Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam/ Kantorenloods
Beek, R.W.A. van der	White Estate
Bijleveld, S.W.	TU/ Delft
Braak, W. van de	Vastned
Brounen, D	Erasmus Universiteit Rotterdam
Hooijdonk, G.F. van	MN Services
Jong, A. de	ING Real Estate Investment Management
Laning, M	DTZ Zadelhoff
Peek, G.J.	ING Real Estate Development
Vijfhuizen, J.	Gemeente Haarlemmermeer
Vink, B	DTZ Zadelhoff
Volker, M	Verwelius
Voordt, D.J.M. van der	TU/ Delft