



## Transformeren kun je leren

### **Leegstand kantoren**

*Leervaringen van een aantal pilotprojecten*



## Voorwoord

**Samen met ondernemers, partners en inwoners in Overijssel werken wij aan een sterke economie en aan het stimuleren van werkgelegenheid. Het MKB is dé banenmotor van Overijssel. Een aantrekkelijk vestigingsklimaat en een innovatief en concurrerend bedrijfsleven zijn essentiële succesfactoren.**

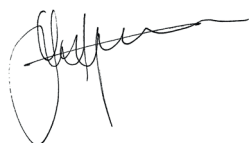
Het terugdringen van de leegstand van kantoren vormt hierbij een belangrijke uitdaging. Door pilots en experimenten te subsidiëren willen we marktpartijen en gemeenten verleiden om op innovatieve manieren te investeren (in tijd en geld) in de aanpak van leegstand. Dit bindt partijen en zorgt voor een dynamiek in het leegstandsvraagstuk binnen Overijssel, met als uiteindelijk doel een goed functionerende kantorenmarkt.

De subsidieregeling nadert zijn einde. In 2014 en 2015 hebben verschillende projecten een subsidie ontvangen. Deze projecten hebben allen een andere invalshoek. Het ene project richt zich op een quick scan om het potentieel van een leegstaand gebouw inzichtelijk te maken, het andere op een aanpak voor een hele regio. Er zijn projecten die via monitoring eigenaren willen voorzien van handzame gegevens om tot actie over te kunnen gaan en er zijn projecten die een concrete verbouwing van een pand behelzen. Ook zijn er projecten die zich richten op een herbesteding met een kantoorfunctie en er zijn projecten die zich richten op transformatie naar woonbestemmingen.

In deze brochure kunt u op hoofdlijnen de inhoud van de projecten nalezen. Natuurlijk hebben we ook de contactgegevens opgenomen van alle betrokkenen. Raakt u geïnspireerd, denkt u dat bij 1 van de projecten kennis beschikbaar is waar u behoefte aan hebt, schroom dan niet om contact op te nemen met de contactpersonen. Laten we het wiel niet steeds opnieuw uitvinden maar gezamenlijk stappen voorwaarts zetten richting de aanpak van de kantorenleegstand.

Want ook hiervoor geldt:

## Transformeren kun je leren!



*Eddy van Hijum,  
Gedeputeerde voor Economie, Financiën en Deelnemingenbeleid  
Provincie Overijssel*

## Herbestemming Rabobank Olst

### Wat doen we?

Het project omvat de herbestemming van een voormalig bankgebouw tot 13 zelfstandige seniorenappartementen met zorg op maat. De aanpak is van grof naar fijn. Na een eerste beoordeling van het object op haar geschiktheid middels onze Quicksan, wordt het object ter plaaste aan een nader onderzoek onderworpen. Als het pand geschikt blijkt, dan volgt een grove berekening van de financiële haalbaarheid. Indien positief, dan vindt er overleg met de Gemeente plaats over de haalbaarheid om de functie van het gebouw te wijzigen. Werkt de Gemeente mee, dan wordt het plan verder uitgewerkt en worden er berekeningen gemaakt waarbij ook de marktpartijen, zoals een belegger, een bouwbedrijf en een zorgverlener worden betrokken.

### Wat levert het op en wanneer?

Naast de bestrijding van leegstand leveren onze inspanningen geschikte woonruimte voor senioren op. Hierin ontstaat een groeiende behoefte t.g.v. het overheidsbeleid om senioren zo lang mogelijk zelfstandig te laten wonen. Het onderhavige project wacht nu op een financiële overeenkomst met een belegger. De te delen kennis bestaat uit de wijze van benadering van leegstaande panden, door uit te gaan van de woonwensen van de doelgroep en daar een geschikt te maken pand bij te zoeken. Zie ook het onderdeel leerpunten. Tevens wordt de omgeving van de locatie opgewaarderd waardoor ook de levendigheid toeneemt.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

De belangrijkste leerpunten zijn:

- Ga uit van de woon-/gebruikswensen van de toekomstige bewoner/gebruiker;
- Pak een project stapsgewijs aan. Het maken van uitgewerkte plannen die niet passen in het beleid van de Gemeente zijn bij voorbaat kansloos en kosten enorm veel geld;
- Gemeenten worstelen vaak sterk met de beschikbare contingenten die door de Provincie zijn opgelegd. Deze vastgestelde contingenten staan vaak haaks tegen over de wens om senioren langer zelfstandig te laten wonen, immers daartoe moet geschikte woonruimte worden gecreëerd.
- Het aanpassen van bestaande woningen levert dikwijls niet het gewenste resultaat op aangezien senioren vaak in een te grote woning wonen met het daaraan verbonden woningonderhoud en tuinonderhoud. Provincies zouden dus meer de contingenstructuur los moeten laten en zich meer op de realisatie van geschikte woningen voor de specifieke doelgroepen moeten richten.





- In de praktijk blijkt dat (kleinschalige) woonvormen voor senioren waarin ook rekening is gehouden met ruimten waarin men elkaar kan ontmoeten, veel sociale contacten opleveren. Naast een stukje sociale controle, wordt hiermee ook het welzijn bevorderd.
- De financiering van het project middels een belegger blijkt nog lastig aangezien de belegger vaak hoge rendementseisen stelt. Hierdoor komt de aankoop van het pand en de realisatie van de verbouwing onder druk te staan.
- De energiebedrijven dienen eveneens op constructieve wijze het plan te ondersteunen!

#### **Wat ik verder nog kwijt wil...**

Wij zijn overtuigd van de herbestemming van het onderhavige plan en krijgen op diverse wijzen goede reacties op de plannen.

#### **Meer weten?**

2nd-life Bouwadviseurs bv    Jan Daggenvoorde, architect bna  
Tel: 06 51 03 30 69  
ing. Ton van Buel  
Tel: 06 15 42 95 67  
e-mail    info@2ndlifebouwadviseurs.nl  
website    www.2ndlifebouwadviseurs.nl

## Wasstraat 2.0

### Wat doen we?

De "Wasstraat 2.0" aanpak is een Twentse versie van een bewezen aanpak in de provincie Utrecht. Het is een proces met systematische experimenten waardoor de eigenaren van vastgoed samen met de steden zicht krijgen op nieuwe gebruiksmogelijkheden en functies voor kantoorpanden. Juist voor die kantoorpanden die op cruciale locaties liggen in het stedelijk gebied, waar veel betrokken partijen bij zijn en ook de gemeenten diverse ontwikkelmogelijkheden zien maar er weinig voortgang wordt geboekt en iedereen, op incidentele wijze, het wiel probeert uit te vinden.

Het experiment heeft als doel:

- om de eigenaren/beleggers te activeren om zelf te investeren en de bereidheid hebben om in plaats van de kantorenfunctie op zoek te gaan naar andere functies, zodat leegstand en daarmee gepaard gaande problemen, zoals verloedering, teruggedrongen worden.
- om Netwerkstad Twente – gemeenten te leren hoe eigenaren te stimuleren en faciliteren en de markt op een vergelijkbare manier in positie te zetten met leegstaande kantoorgebouwen om te gaan.
- om daarbij maximaal van elkaar te leren.

We hebben ons gericht op zeven langdurig leegstaande panden in Almelo, Enschede en Hengelo die op 'gevoelige' plaatsen staan met als doel dat deze panden een nieuwe invulling krijgen.

### Wat levert het op en wanneer?

De pilot is nagenoeg afgerond, eventueel halen we nog één of twee panden "door de wasstraat". Er zijn inmiddels zeven panden door de wasstraat gegaan:

- Drie objecten in Almelo; één object wordt inmiddels getransformeerd naar sociale woningbouw en één object (gemeentelijk eigendom) op basis van de uitkomsten van de Wasstraat de mogelijkheden voor vrije sector huur worden verkend. Een derde leegstaand pand blijkt, ondanks de wasstraat, dat de eigenaar onvoldoende middelen/mogelijkheden ziet voor transformatie.
- Drie objecten in Enschede; één object wordt op termijn getransformeerd naar woningbouw (luxere appartementen in de vrije sectorhuur), één object wordt herontwikkeld en opnieuw in de markt gezet als kantoorpand en één object (in gemeentelijk eigendom) worden mogelijkheden op langere termijn verkend als onderdeel van een totale gebiedsontwikkeling.
- In Hengelo is vooralsnog één object door de wasstraat gehaald. Uit een eerste inventarisatie volgde dat de eigenaar nog voldoende mogelijkheden ziet voor nieuwe invulling van het object en met meerdere partijen in gesprek is.

Er zijn meerdere werkbijeenkomsten georganiseerd met afvaardiging van de drie gemeenten en de regio Twente. Naast afdeling Economische Zaken van de gemeenten, zijn ook medewerkers/collega's van projectontwikkeling en ruimtelijke ordening bij het project betrokken.





## Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

### Successen:

- De wasstraat heeft zich bewezen als een systematische methodiek om helder inzicht te krijgen in de mogelijkheden voor invulling van bestaande, leegstaande kantoorpanden.
- Van de zeven leegstaande panden worden inmiddels drie panden concreet getransformeerd naar een nieuwe functie of invulling. Van een tweetal objecten verwachten we een nieuwe invulling op termijn.
- De wasstraat helpt bij het op een andere manier nadenken over leegstaand vastgoed en maakt de discussie om te komen tot een juist programma (in samenhang met ruimtelijk beleid) scherp. De uitkomsten van de wasstraat (enkele heldere A4's) zijn goed te gebruiken om intern (binnen het gemeentehuis) tot overeenstemming te komen over de herinvulling van bestaande panden. Waarbij ook de relatie met bestaande projecten en programma's wordt meegenomen.
- De wasstraat maakt dat je als gemeente met vastgoedeigenaren het juiste gesprek voert, vanuit mogelijkheden en oplossingen (markttechnisch/ruimtelijk) en niet vanuit de problematiek van leegstand. Het zet de gemeente goed in positie, waardoor je met vastgoedpartijen een stap verder komt.

### Uitdagingen die we in de pilot tegenkwamen:

- In een regio met meer dan voldoende programma (voor wonen, winkels, kantoren et cetera) valt het niet mee om te komen tot een invulling van een leegstaand object dat niet conflicteert met bestaand (nieuwbouw)programma.
- Het enthousiasmeren en meekrijgen van vastgoedmarktpartijen/eigenaren kost veel tijd en energie. Het betreft soms partijen (beleggers) met minder binding met Twente en de plek/object. De noodzaak om te komen tot herinvulling van een leegstaand pand is soms minder groot dan je zou willen.
- Herontwikkeling/transformatie van een leegstaand pand kost veel tijd en energie (terwijl je het probleem het liefst morgen al hebt opgelost).

### Leerpunten / advies opgedaan in de pilot:

- Om te komen tot een structurele oplossing voor herinvulling van bestaand vastgoed is in de regio Twente (en de Netwerksteden in het bijzonder) meer marktstructurering nodig. Zowel op de kantorenmarkt, als op de woning- en winkelmarkt.
- Soms zijn er ook invullingen van panden waar geen direct (actueel) beleid of regie op is: zoals niches binnen wonen (short-stay en vrijesectorhuur), leisure of horeca (hotels). Dit helpt wel om snel keuzes te kunnen maken.
- Het ontbreekt soms simpelweg aan tijd om een business case (die door de wasstraat is gegaan of moet gaan) goed te begeleiden. Dit vraagt eigenlijk om nog meer tijd voor accountmanagement.

### Wat ik verder nog kwijt wil...

- De wasstraat is niet alleen te gebruiken voor kantoorpanden. Deze systematische aanpak werkt ook voor bijvoorbeeld leegstaande winkelpanden of maatschappelijk vastgoed, zo concluderen we.
- Mogelijk worden er nog één of twee kantoorpanden door de Wasstraat gehaald de komende twee maanden. We denken aan een object in Enschede en een object in Hengelo.

### Meer weten?

Netwerkstad Twente Merijn Frauenfelder  
M.Frauenfelder@regiotwente.nl  
Tel: 06 13 32 21 36

Advies Wasstraat 2.0 Stec Groep  
Guido van der Molen  
g.vandermolen@stec.nl  
Tel: 026 751 41 00 (kantoor); 06 52 71 05 82

Gemeente Almelo Sander Volkerink,  
sv.volkerink@almelo.nl  
Tel: 0546 54 11 11.

Gemeente Enschede Rob Marsch  
R.Marsch@enschede.nl  
Tel: 06 13 91 86 30

Gemeente Hengelo Harry Vranken,  
h.vranken@hengelo.nl  
Tel: 074 245 94 73





## Oude Panden, Nieuwe Kansen

### Wat doen we?

Veel leegstaande kantoorpanden zullen nooit meer als kantoor worden gebruikt. Om een transformatie mogelijk te maken naar een andere functie zijn meer gegevens nodig van een pand dan vaak beschikbaar zijn. Saxion heeft samen met de stichting Platform Initiatieven Tijdelijkheid en IAA Architecten een nieuw monitoringsinstrument ontwikkeld dat als app beschikbaar is. In de tweede fase van het project wordt voor een aantal panden de vraag naar en aanbod van ruimte bij elkaar gebracht om zo de transformatie van incurante kantoorpanden mogelijk te maken.

### Wat levert het op en wanneer?

Sinds de start van het project medio 2015 is de app ontwikkeld ('pauzelandenschappen', beschikbaar in de android- en ios-appstores), en zijn enkele honderden panden door heel Overijssel in kaart gebracht, zie [www.pauzelandenschappen.nl](http://www.pauzelandenschappen.nl).

In 2016 wordt voor een aantal panden een transformatieproces opgestart in samenwerking met pand-eigenaren en initiatiefnemers. Daartoe gaan we initiatiefnemers lokaliseren, met hen ontwerpessies organiseren, en rekensessie aanbieden ten behoeve van een haalbare exploitatieopzet.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

Het aanbod aan leegstaande kantoren is groter dan blijkt uit bijvoorbeeld Funda. Via de app komt een meer gedetailleerd beeld naar voren.

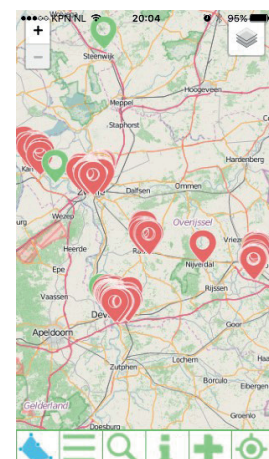
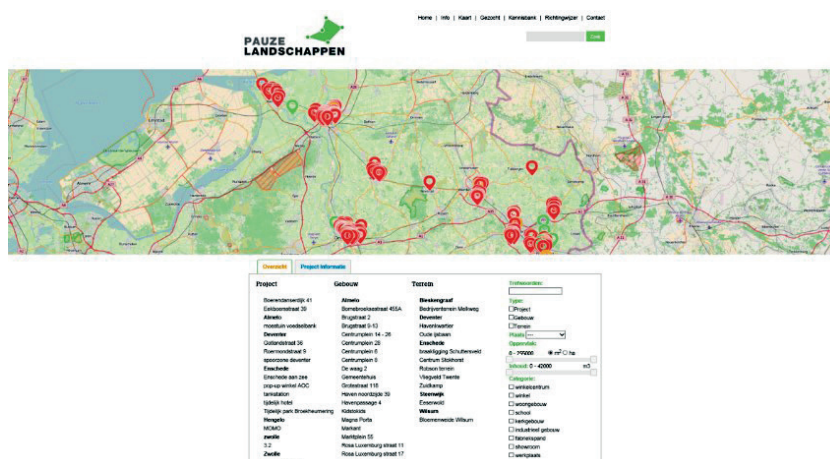
Het opsporen van initiatiefnemers is een lastige klus. Zij zijn niet 'georganiseerd'. Via verschillende wegen, waaronder de organisatie van een stadscafé, willen we proberen hen bij het project te betrekken.

### Wat ik verder nog kwijt wil...

Doordat in het project tientallen studenten worden ingezet, brengen we ook bij de toekomstige professional het probleem van leegstand én de mogelijke aanpak daarvan onder de aandacht.

### Meer weten?

Saxion  
Theo de Bruijn, Lector Duurzame Leefomgeving,  
Directeur IAA Stedenbouw en Landschap  
[t.j.n.m.debruijn@saxion.nl](mailto:t.j.n.m.debruijn@saxion.nl)



## Hanz

### Wat doen we?

Wil je als organisaties blijven vernieuwen? Dan is Hanz sinds mei 2014 de plek om te werken. Innovatie ontstaat het beste in een inspirerende open omgeving waar een grote diversiteit aan ondernemers, overheid en onderwijs zich met elkaar en hun omgeving verbinden. Voor organisaties met een open houding en die willen samen werken is Hanz de vernieuwende huisvestingsoplossing die daar voor zorgt. 7 jaar structurele leegstand van 5.000 m2 wordt omgebogen naar een waardevolle aanzet van nieuwe positionering van Hanzeland Zwolle.

### Wat levert het op en wanneer?

2.200 m2 is in gebruik genomen. De partners die onderdeel zijn geworden van Hanz ervaren de meerwaarde van een open huisvestingsconcept, voortdurende ontmoeting en inspiratie. Hanzeland wordt in toenemende mate geassocieerd met inspiratie en innovatie.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

De les die we hebben geleerd en toegepast: lokale partners met betekenis en impact moeten aangesloten zijn. Bij de ene organisatie gaat dit makkelijker dan de andere. Pro-actief verkennen en werven van deze partners met een relevant verhaal onder de arm leidt tot dit noodzakelijke resultaat.

### Wat ik verder nog kwijt wil...

Durf groots te denken en blijf ontwikkelen.

### Meer weten?

Hanz  
Thijs van Dieren  
Tel: 06 55 78 30 25  
tvdieren@citydeveloper-s.nl  
www.bijhanz.nl



## CeeCee Community

### Wat doen we?

De coöperatie CeeCee Community spant zich in voor het behoudt, aantrekken en verbinden van creatief ondernemend talent in de regio door het creëren van een gunstig en creatief ecosysteem voor (startende) ondernemers. Een Creative Business Zone waar zowel regionale, nationale als internationale stakeholders deel van uitmaken.

“The cee spot” (onderdeel van de coöperatie CeeCee Community) is de fysieke plek waar creatieve ondernemers kunnen werken, creëren, groeien en het verschil gaan maken in de wereld. Door het bottom-up integraal aanbieden van goedkope, open en flexibele huisvesting, hands on support, coaching én matchmaking. Hiermee is de CeeCee Community de eerste creatieve broedplaats in de regio die zich, middels huisvesting én programmering, actief bezig houdt met het succes en groei van haar leden en dit doet met steun en participatie van grotere bedrijven die het belang zien van de creatieve industrie/ economie en het behoudt van jong (creatief) talent voor de regio.

### Wat levert het op en wanneer?

Het project is op 8 december 2015 officieel van start gegaan. Ondertussen hebben zich vijf startende bedrijven gevestigd en daarmee maken al ruim 20 mensen dagelijks gebruik van de community.

De eerste maand is er plek geboden aan zes evenementen, variërend van inspiratiesessies en workshops tot co-working dagen.

Komende maand wordt verder invulling gegeven aan het opzetten van de verschillende ondernemersservices door partners (Financiële analyses, Juridisch advies, Accountancy, HR advies, Markering en PR, Algemeen ondernemersadvies, Subsidie aanvragen en regelingen, Industrie experts en het bieden van nieuwe kansen en toegang tot financiering) en het organiseren van het coaching traject door 20+ externe business coaches.

De focus ligt hiermee op het kwalitatief laten groeien van de CeeCee Community en het netwerk (Creative Business Zone) met als doel om eind 2016 minimaal 20 startende ondernemingen te supporten en huisvesten.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

Het organiseren van een dergelijk bottom-up initiatief, de coöperatie, met meer dan 20 stakeholders (van start-up tot vastgoedeigenaar) waarin iedereen ook daadwerkelijk betrokken is én blijft vergt van alle partijen een lange termijn visie en investering. Voor de initiatiefnemers betekent dit het actief en continue managen van verantwoordelijkheden en verwachtingen. Op de langere termijn levert deze betrokkenheid echter veel op en is key-factor voor het slagen van het project.

### Meer weten?

CeeCee Community    Niels Moshagen  
niels@ceecee.community  
Tel: 06 47 08 66 06  
<http://ceecee.community>



## 'Hoe Courant is Uw Pand'

(HCUP) inclusief stedelijke herverkeveling: Experiment leegstandsbestrijding kantoren Deventer

### Wat doen we?

Binnen het experiment proberen we eigenaren volgens het principe van uitnodigingsplanologie te verleiden op om het juiste moment te investeren in bestaande kantoorgebouwen. Door herontwikkeling van hun bestaande kantoorpand of juist transformatie naar een andere functie.

Hiervoor wordt gewerkt met het instrument 'Hoe Courant is Uw Pand'. HCUP is een instrument dat de courantheid en investeringskansen in vastgoed zichtbaar maakt. Door essentiële kenmerken die marktwaarde en courantheid bepalen te beoordelen (pand, locatie & markt), ontstaat een beeld van slimme verbetermogelijkheden en investeringen.

Doel van deze bottom-up aanpak is om eigenaren van (potentieel) lege kantoorgebouwen op systematische en marktgerichte wijze in positie te brengen en te faciliteren de juiste investeringsbeslissing te nemen en daarmee leegstand in Deventer te bestrijden.

Daarnaast onderzoeken we samen met de betrokken vastgoedeigenaren of panden/deelgebieden zich lenen voor stedelijke herverkeveling. De gemeente Deventer is op voorhand gecharmeerd van dit mogelijk nieuwe wettelijk middel en de positie die dit geeft aan gesprekken met eigenaren van (lege) kantoren.

### Wat levert het op en wanneer?

- De HCUP-tool levert elke gebouweigenaar een heldere markttechnische, financiële en bouwtechnische scan op. Inclusief planologisch-juridische mogelijkheden. De beleggers en gebouweigenaren krijgen hiermee een gedegen doorlichting van de toekomstwaarde van hun gebouw, kansen en risico's voor alternatieve aanwendbaarheid (revitalisering, transformatie) en voorwaarden om dit tot een succes te maken.
- Inmiddels zijn voor meerdere objecten de HCUP scans gereed. Na een uitgebreide schouw van pand en locatie zijn de scans opgesteld en doorgesproken met de eigenaar. Er is gekeken of invulling als kantoor kansrijk zou zijn, maar ook wat alternatieve doelgroepen zouden kunnen zijn en wat (transformatie/herontwikkeling) financieel betekent. Daarbij zijn een drietal scenario's op hoofdlijnen doorgerekend. Ook over financiële arrangementen, stedelijke herverkeveling in het bijzonder, is gesproken. Tot nu toe blijkt dat voor de objecten dit arrangement minder interessant is, daar de toekomstscenario's (alternatieve invulling) veelal kansrijk lijken.
- Er wordt op een systematische manier ervaring opgedaan met verleidingsplanologie en leegstandsbestrijding 2.0 waarbij de eigenaar van gebouwen maximaal in positie wordt gebracht.
- Waardecreeatie voor bestaand, leegstaand vastgoed wordt mogelijk en inzichtelijk gemaakt; leegstandsbestrijding door de eigenaar van gebouwen maximaal in positie te brengen.
- Eerste ervaringen met de mogelijkheden voor stedelijke herverkeveling in de praktijk, inclusief gesprekken met eigenaren/beleggers hierover.
- Het experiment loopt tot eind maart 2016.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

#### Successen

- Door gebruik te maken van een Economische Effect Rapportage werd meer inzicht verkregen in de sociaal-economische betekenis van een kantoorlocatie en/of deelgebied binnen de Stadsaszone in Deventer. Dit helpt bij het bepalen van een toekomststrategie en aanpak voor leegstand.
- De HCUP tool blijkt in de praktijk goed bruikbaar om voor een eigenaar een compleet beeld te geven van de mogelijkheden van een leegstaand kantoorpand. Uit de eerste HCUP scans blijkt dat er meerdere toekomstscenario's voor leegstaande kantoorpanden in Deventer zijn. Met name de scenario's rondom wonen (vrijesectorhuur) zijn financieel en markttechnisch interessant, zo blijkt uit de scans. Een aantal eigenaren verkent de verdere mogelijkheden voor herontwikkeling/transformatie van hun pand.
- De uitkomsten van de HCUP tool sluiten vaak goed aan bij een eerste gevoel dat eigenaren (of asset managers) hebben over hun pand. Door de combinatie van marktscan (en check op vraag/behoefte) en kosten worden toekomstige keuzes makkelijker gemaakt. Eigenaren zijn enthousiast over de HCUP scan.
- Stedelijke herverkeveling lijkt als arrangement interessant bij de aanpak van leegstand, maar wanneer blijkt dat er voor kantoorpanden mogelijkheden zijn voor herontwikkeling/transformatie, dan zijn financiële arrangementen al snel minder interessant.



### *Uitdagingen*

- Eigenaren/beleggers enthousiasmeren om deel te nemen aan de HCUP scan en verkennen van opties voor stedelijke herverkaveling is een intensief traject dat veel energie en aandacht vraagt.
- Een aanpak van leegstand vraagt ook om visie op andere vastgoedmarkten. Denk aan bijvoorbeeld de woningmarkt (vrijesectorhuur kan immers ook niet overal). Een goede programmering / marktstructurering (met ruimte voor transformatie) is wenselijk.
- Verder uitwerken van mogelijke financiële arrangementen, naast stedelijke herverkaveling. We denken bijvoorbeeld aan verhandelbare ontwikkelingsrechten of misschien wel een (succesvol) sloopfonds.

### *Tips*

- Belangrijk is om binnen een gemeente een overzicht/netwerk te hebben van de belangrijkste eigenaren/beleggers. Het in beeld brengen van de eigenaren/beleggers van de leegstaande kantoorpanden en contact met deze partijen is belangrijk voor het succesvol uitdragen van het HCUP experiment.
- Voldoende capaciteit en aandacht om netwerk te vergroten en continue in contact te blijven met eigenaren/beleggers. Precies weten wat er speelt op de bestaande vastgoedmarkt. Een kantorenloods (of specifieke accountmanager) in combinatie met een wethouder leegstand zou hier bij kunnen helpen.

### **Wat ik verder nog kwijt wil...**

- Er zijn nog enkele laatste plekken voor eigenaren/beleggers die gebruik willen maken van de HCUP scan. Tot eind maart 2016 bieden we de mogelijkheid om de toekomstmogelijkheden van leegstaande kantoorpanden in de Stadsaszone te verkennen en te komen tot mogelijke nieuwe oplossingen voor leegstaande gebouwen!
- Voor het experiment HCUP en stedelijke herverkaveling Stadsaszone Deventer is ook samengewerkt met de Saxion Hogeschool / Hogeschool Arnhem-Nijmegen (HAN) opleiding Facility Management & Real Estate. Een stagiaire heeft intensief meegeholpen met het opzetten van het HCUP model voor kantoren. Daarnaast is zij afgestudeerd op het onderwerp 'circulaire economie'. Een onderwerp dat zeker aansluit bij de doelstelling van HCUP: een tweede leven voor kantoorgebouwen. De scriptie was uiteindelijk goed voor de FM Bachelor scriptieprijs. Een mooie prestatie!

### **Meer weten?**

Stec Groep                    Guido van der Molen  
  g.vandermolen@stec.nl  
  Tel: 06 22 20 51 94  
  Bouke Timmen  
  b.timmen@stec.nl  
  Tel: 026 751 41 00

Gemeente Deventer    Mirjam Jansen  
  mc.jansen@deventer.nl  
  Tel: 06 22 20 51 94  
  Saskia Mulder  
  s.mulder@deventer.nl  
  Tel: 0570 69 42 48



## Het Aktiefhuis

### Wat doen we?

In het project wordt de leegstand van het gebouw Marssteden 70 aangepakt. Het pand ligt op het industrieterrein Marssteden in Enschede dat ontwikkeld is vanaf begin jaren 90, en dat verkeerstechnisch goed ontsloten is.

FFind wil voor de eigenaar de heer Spenkelink dit pand als bedrijfsverzamelgebouw vullen op het thema duurzaamheid en innovatie in de utiliteitsbouw. Deze entiteiten zijn in Marssteden 70 getrokken als kwartiermakers. FFind zoekt bedrijven die samen met de nu zittende bedrijven FFind (regie-organisatie utiliteitsbouw, LED verlichtingsplannen en LED inkoop), Green Grid Consultancy (duurzame energieproductie), Wiersma Bouwconsulting (duurzaam bouw advies) en VeraSolar (zonnepanelen) willen huren en business willen genereren. Er loopt een onderzoek om een ontwerp te maken voor het energieneutraal maken van het gebouw.

Ook is er binnen Marssteden 70 een voorziening voor strategisch zakelijk en financieel advies van topmensen uit het bedrijfsleven. Eigenaar en FFind zijn actief om zich te profileren in netwerkorganisaties op gebied van duurzaamheid en bouw.

We zijn gestart met een brandingtraject en we zijn met kennisinstellingen als Saxion, de UT, de HAN en de Universiteit Nijmegen in gesprek om studentonderzoek uit te zetten om:

- het thema-concept verder te ontwikkelen
- energiezuinig gedrag te stimuleren met hardwareopties

Ook creëren we loop in het gebouw door het organiseren van (kleinschalige) bijeenkomsten en vergaderingen.

### Wat levert het op en wanneer?

Verhuur op concept blijkt beter te werken dan verhuur op ruimte alleen. Als we vergelijken met hoe andere leegstaande gebouwen op de Marssteden worden gevuld komen er bij ons veel meer kijkers (en meer huurders). Bemoeilijkende factoren zijn elementen als de enorme hoeveelheid kantooruimte die te huur staat en de manier waarop daar –ook op prijs- mee gestunt wordt.

Benaderde bedrijven zien wel de meerwaarde van een themagebouw, maar die meerwaarde is niet zo duidelijk dat daar meteen de bestaande huisvestings situatie voor wordt opgegeven.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

Aanscherpen van het verhuurconcept (met name het businessontwikkelingsgedeelte) en de bedrijven die we daar bij zoeken. Van duurzaamheid in het algemeen naar 'Greencubator': innovatief werken aan de duurzame transitie in de utiliteitsbouw.

Aanvullend zijn we gaan zoeken naar het onderscheidend vermogen van ons gebouw binnen de Marssteden. In eerste instantie hebben we voor de huur bedrijven benaderd waarmee we een werkrelatie hebben. Nu gaan we actief op zoek naar bedrijven die de zittende bedrijven aan kunnen vullen, om daarmee een totaalconcept te kunnen bieden in het gebouw Marssteden 70.

### Wat ik verder nog kwijt wil...

We hebben het verhuurconcept en het aktiefhuis concept formeel gescheiden. Zie respectievelijk: [www.marssteden70.nl](http://www.marssteden70.nl), [www.hetaktiefhuis.nl](http://www.hetaktiefhuis.nl)

### Meer weten?

Conceptontwikkelaar	Arie Fokkink (FFind) samenwerken@hetaktiefhuis.nl Tel: 06 14 43 38 87
Eigenaar	Herman Spenkelink h.g.b.spenkelink@gmail.com Tel: 06 24 59 85 85

## **Herbestemming kantoorgebouw Van Reeuwijkstraat 50 Ommen**

### **Wat doen we?**

Voor het kantoorgebouw aan de Van Reeuwijkstraat 50 in Ommen gaat bureau Ruimtewerk samen met bureau Rekenruimte en het Oversticht voor eigenaar Carinova een Quick Scan herbestemming opstellen. Carinova wil het kantoorgebouw graag verkopen of verhuren. Carinova heeft via een makelaar het pand al geruime tijd in de verkoop staan. Deze traditionele manier is niet succesvol gebleken. Daarom heeft Carinova besloten te kiezen voor een andere aanpak via een Quick Scan herbestemming omdat zij het gebouw niet leeg willen laten staan. De gezamenlijk aanpak van de drie bureaus is gericht op een duurzame invulling voor lastig te verkopen vastgoed. Wij hebben een integrale aanpak met een

- ruimtelijke analyse en gebouwwaardering
- beleid- en omgevingsanalyse
- marktverkenning
- financiële analyse
- ontwikkelstrategie met oplossingsrichtingen

Hierbij denken wij in mogelijkheden en proberen kansen te creëren en obstakels weg te nemen. Onze ervaring is dat door middel van onze Quick Scan beweging komt in de mogelijkheden voor het pand. Het doel is om vanuit het ontwikkeladvies van de Quick Scan een kansrijke investeerder cq. koper te vinden voor het pand. Carinova heeft voor onze aanpak gekozen omdat zij vertrouwen hebben in onze aanpak. De eigenaar is enthousiast over onze aanpak nadat wij onze ervaringen vanuit andere projecten inzake lastig te verkopen vastgoed hebben gepresenteerd.

Het grootste obstakel voor Carinova is de slechte marktsituatie voor kantoorgebouwen. Met dit obstakel gaan wij met de aanpak van de Quick Scan aan de slag door te kijken naar andere mogelijkheden en potenties voor het gebouw dan het huidige gebruik. In de aanpak wordt vooral ook gekeken waar is vanuit de markt en gemeente behoefte aan en wat past bij het gebouw en de omgeving.

### **Wat levert het op en wanneer?**

In januari 2016 wordt er gestart met het project, de verwachting is dat het product "Quick Scan herbestemming" eind mei 2016 gereed is.

### **Meer weten?**

Bureau Ruimtewerk    Monique Schuttenbeld  
Tel: 06 20 61 17 29  
m.schuttenbeld@bureauruimtewerk.nl



## Leegstandsmeter: “Maak de opgave inzichtelijk”

### Wat doen we?

Middels de Leegstandsmeter worden de mogelijkheden en oorzaak voor een leegstaand kantoorpand eenvoudig, snel en vrijblijvend in beeld gebracht, zonder dat daarvoor een grootschalig onderzoek voor hoeft te worden gedaan.

De oorspong van de leegstandsmeter, zit hem in de verwondering dat het ene pand wel in gebruik is en een soortgelijk pand elders niet aan de straatstenen te slijten is. Het is heel verleidelijk om dit te koppelen aan een onbalans van huurprijs en aan de kwaliteit in de breedste zin van het pand/locatie. Immers als de prijs maar voldoende zakt, zal er een gebruiker komen, toch?

Echter zitten we in de situatie, dat er structureel meer m2 kantoorruimte is, dan gebruikers. Hetgeen in principe betekent dat indien het aanbod van kantoorruimte gelijk blijft, het probleem leegstand in de kantorenmarkt gelijk zal blijven en zich alleen maar verplaatst. Om leegstand structureel te verminderen, zit de oplossing erin om middels herbestemmingen en transformaties m2 te verminderen. De vraag is echter, om welke panden gaat dit?

De kenmerken van ieder kantoorpand zijn te verdelen onder 3 categorieën:

1. Object (kenmerken van het pand zelf)
2. Locatie (kenmerken van de locatie)
3. Markt (kenmerken van de markt)

De oorzaak van een leegstaand kantoorpand zijn altijd terug te brengen naar een onvoldoende in één (of meer) van de drie categorieën.

Onder deze categorieën vallen verschillende factoren (voorzieningen intern, ligging, voorzieningen extern, comfort, prijs, parkeren, duurzaamheid, uitstraling, nabijheid openbaar vervoer, toegankelijkheid, omgeving, etc. etc.)

Door een pand te toetsen aan verschillende factoren, kunnen we de kansen om de leegstand op te lossen, in beeld brengen en maken we de pijnpunten (lees: oorzaak) inzichtelijk. Zodat er actief op gestuurd kan worden. Dit resulteert in een praktisch en onderbouwd advies voor de gebouweigenaar, beheerder en of makelaar om de leegstand tegen te gaan, waarbij we tevens sturen in volgorde van aanpak, wet en regelgeving en praktische aandachtspunten.

Doel is om gebouweigenaren welke te maken hebben met leegstand, in beweging te krijgen om actief en doelgericht de leegstand van het object tegen te gaan.

Om het gebruik van deze tool zo laagdrempelig mogelijk te houden, hebben we ervoor gekozen om deze in de markt te zetten middels een app voor de smartphone, waarmee ze de input voor de leegstandsmeter kunnen invoeren. De output (het advies), zal nadien middels een gegenereerde pdf worden gemaïld.

### Wat levert het op en wanneer?

We zijn op dit moment bezig met het bepalen en weegbaar maken de factoren, we verwachten deze zomer het eerste werkbare tool te testen op panden. Eind van het jaar zal de APP online gaan en willen we de markt op om het gebruik te bevorderen.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

De weging van factoren onderling is een uitdaging, er zijn hierin verbanden. Van een kantoorpand van 70,- p/m2 mag je minder verwachten t.o.v. een pand van 120,- p/m2. Het is een leuke uitdaging om dit meetbaar te maken, we verwachten veel van de output uit de pilots (panden).

### Meer weten?

SOM=  
Gijs Ensink  
gijs@somis.nl  
Tel: 06 41 91 21 54



## Vers & Gezond in een nieuw Jasje

### Wat doen we?

De kern van het project is het ontwikkelen van een herhaalbaar concept met een businessmodel dat past in leegstaande gebouwen. Het concept dat uitgewerkt wordt, is het Centrum Vers en gezond. Het Centrum teelt groenten, en dat betekent versheid en transparantie van produceren. Daarnaast wordt de aanwezigheid van gezondheid bevorderende stoffen aangetoond, en voorlichting gegeven. Er worden dus gewassen geteeld, er wordt over verteld (voorlichting), er wordt nader onderzoek aan uitgevoerd en dit passend in specifieke leegstaande gebouwen.

### Wat levert het op en wanneer?

De blauwdruk van het concept en het businessmodel zijn op dit moment gereed. Nu is het project in de fase waarbij het ondernemers aantrekt om het concept Centrum Vers&Gezond daadwerkelijk uit te voeren.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

Het project wordt uitgevoerd door een multidisciplinair team. Bij het project zijn HLB, Louis Bolk Instituut, Natuur en Milieu Overijssel, Boerenfluitjes, RichterReclame, Countus en De Groenfabriek betrokken, wat een product oplevert die meerdere kanten van een businessmodel in gebouwen belicht.

### Meer weten?

De GroenFabriek      Projectleider:  
Petra van den Hengel Projectmanagement  
petra@petravandenhengel.nl  
Tel: 06 51 21 61 59

Aanvrager:  
Daan Kuiper  
daan.kuiper@cropeye.com  
Tel: 06 50 83 87 79



## Haalbaarheidssessies Verwijderingscertificaten Kantoren

### Wat doen we?

Vastgoedbelang heeft binnen het Convenant Aanpak Kantorenleegstand het initiatief genomen om de haalbaarheid van een stelsel van verwijderingscertificaten voor (deels) leegstaande kantoren te toetsen. Samen met Platform 31 heeft Vastgoedbelang een aantal simulatiesessies georganiseerd binnen de provincies Utrecht en Overijssel en de gemeenten Zwolle en Houten. Deze simulaties, door de TUDelft en Procap ontwikkeld als serious game, hadden als doel om het functioneren van een stelsel van verwijderingscertificaten in een fictieve casus 'Zwouten' met real-life marktpartijen en adviseurs na te spelen. In Zwolle heeft deze simulatie in november 2015 plaatsgevonden met actieve betrokkenheid van een groot aantal lokale partijen. De game 'meter-voor-meter' bleek verrassend (of niet?) behoorlijk realistisch en verschafte deelnemers, spelbegeleiders, en belanghebbenden van Vastgoedbelang veel inzichten in de haalbaarheid dan wel valkuilen rondom de introductie van Verwijderingscertificaten voor vierkante meters kantoren in Nederland.

### Wat levert het op en wanneer?

Initiatiefnemers zijn bezig met het verwerken van de bevindingen in een rapportage over de haalbaarheid van een stelsel van verwijderingscertificaten voor kantoren. Onderdeel van die rapportage zal zijn 'de beschrijving van het instrument verwijderingscertificaten waaronder een eenduidig advies over de uitvoering en organisatie van het instrument'. Dit advies is eind januari 2016 gereed.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

De simulatiesessies zijn goed verlopen. De voorbereidingen daarop, met name in het uitwerken van de serious game, waren zeer intensief. Een goede voorbereiding is het halve werk was ook zeker hier van toepassing. Het realiteitsgehalte van de spelsimulatie was cruciaal voor de actieve wijze waarop deelnemers in de simulatie hun rol invulden. Dit is goed gelukt met als gevolg dat de bevindingen uit de simulatie input vormen voor het verder uitwerken van een stelsel verwijderingscertificaten.

### Wat ik verder nog kwijt wil...

De verwijderingscertificaten bleken in de simulatiesessies waardevol voor de deelnemers. Er werd concreet financieel waarde toegekend aan het hebben van deze certificaten. Het verkrijgen daarvan kwam tot stand door sloop van leegstaande kantoren uit te voeren. Het verhandelen van die certificaten werkte omdat andere marktpartijen de certificaten nodig hadden als voorwaarde voor het mogen ontwikkelen van nieuwe kantoren. De waarde kwam aldus tot stand door een ontwikkelrecht naar de toekomst toe. Is er echter geen verwachte nieuwbouwontwikkeling omdat er geen vraag meer is, nu en op de middellange termijn, dan hebben de certificaten ook geen waarde. De simulatie leerde betrokkenen dat de introductie van een stelsel onder voorwaarden haalbaar is, maar dat het in elke provincie, regio of gemeente wel maatwerk blijft.

### Meer weten?

Vastgoedbelang  
Nachtwachttlaan 20  
1058 EA Amsterdam  
020 346 31 12  
Co Koning / Marc Janssen

Platform 31  
Kon. Julianaplein 10 (7e etage)  
2595 AA Den Haag  
070 302 84 84  
Arjan Raatgever



## Stadsacupunctuur: Reboot Hanzeland

### Wat doen we?

Stadsacupunctuur: Door doelgerichte naalden prikken de 'doorbloeding' van zieke delen van de stad initiëren.

Het functioneren van stadswijken hangt meestal af van gebruik en acceptatie. De attractiviteit en populariteit van stedelijke gebieden wordt in heel Europa gezien als de beslissende indicator voor de kwaliteit van stedelijke ruimte. Wij laten op het niveau van programmering, de infrastructurele aankleding en de variëteit van functies zien hoe duurzame of soms ook bewust in tijd beperkte veranderingen voorgenomen kunnen worden.

Het project 'Reboot Hanzeland' gaat over urbane, programmatische en sociale interventies voor het stedelijk gebied 'Hanzeland' in Zwolle.

### Wat levert het op en wanneer?

Er is een brochure met de uitkomsten van het participatief traject 'Reboot Hanzeland'. Deze staat gepubliceerd op <https://www.zwolle.nl/sites/default/files/reboot-hanzeland-rapport.pdf> en wordt eind januari 2016 gepresenteerd voor gemeente, burgers en stakeholders. Er wordt met betrokkenen, gemeente en Projectbureau Spoorzone gesproken over de voortzetting en uitvoering van (een deel van) de voorstellen.

### Leerpunten, tips, successen, uitdagingen

Het participatieve traject van dit project verliep goed en volgens plan. Er was veel belangstelling onder de burgers, er zijn productieve gesprekken gevoerd die ons inspireerden om tot de formulering van de voorgestelde maatregelen voor het gebied Hanzeland te komen. Wij wachten nog op de reactie van burgers, stakeholders, gemeente en Projectbureau Spoorzone om te kunnen evalueren. Omdat het participatieve traject een voorbereidend project voor het formuleren van doelen en maatregelen was en nog niet het project zelf, is het nu de uitdaging om de door ons voorgestelde maatregelen daadwerkelijk uit te kunnen gaan voeren. De gesprekken hierover zijn gaande.

### Meer weten?

Raumspielkunst  
Architectural Design & Concepts  
Talstrasse 41 Eingang D c/o T41  
70188 Stuttgart, Duitsland  
[www.raumspielkunst.com](http://www.raumspielkunst.com)  
[hanzeland@raumspielkunst.com](mailto:hanzeland@raumspielkunst.com)

