



Transformatie als oplossing voor leegstand

Methoden voor het vaststellen van kansen en risico's

Ir. Richard Fikse, Dr. Theo van der Voordt en Ir. Sjoerd Bijleveld

Ondanks de aantrekkelijke markt staan nog steeds veel kantoorgebouwen leeg. Een deel hiervan is kansloos voor hergebruik als kantoor. Ombouwen naar nieuwe functies kan een oplossing zijn. Dit artikel bespreekt voor- en nadelen, belicht het standpunt van een aantal ontwikkelaars en presenteert een afwegingsmodel om met behulp van bestaande checklisten en andere tools tot een onderbouwd besluit te komen: wel of niet transformeren.

Leegstand: wat doen we ermee?

De samenleving verandert constant en daarmee ook de vraag naar kantoorruimte, kwantitatief en kwalitatief. Het aanbod is een stuk minder dynamisch. Vastgoed is niet zomaar te verplaatsen naar een meer gewenste locatie of aan te passen aan nieuwe gebruikerswensen. Wanneer bestaande gebouwen niet meer in de actuele vraag kunnen voorzien en er betere alternatieven op de vastgoedmarkt beschikbaar zijn, dan is de kans groot dat het gebouw leeg komt te staan. We zien dat overal om ons heen, bij kantoren, kerken, industrieel erfgoed en andere typen gebouwen. De grootste leegstand doet zich momenteel voor in de kantorenmarkt: bijna 6 miljoen m² leegstand!

Voor het aanpakken van langdurig leegstaande gebouwen zijn verschillende oplossingen denkbaar: leeg laten staan, opnieuw verhuren als kantoorgebouw, verkopen, slopen of transformeren. Leeg laten staan zonder perspectief op hergebruik is echter geen

optie. Een leegstaand gebouw is een rotte appel in de omgeving: het gebouw verloedert, trekt vandalisme aan en zorgt voor een negatieve uitstraling. Bovendien gaat een deel van de kosten door zonder dat er opbrengsten tegenover staan. Opnieuw verhuren kan een optie zijn, mits de kosten van aanpassingen in verhouding staan tot de opbrengsten uit nieuwe verhuur. Maar als er onvoldoende vraag is naar het desbetreffende gebouw vanwege de locatie of als er na aanpassing nog steeds een discrepantie bestaat tussen gewenste en feitelijke kenmerken, zal er zich geen huurder aandienen. Om dezelfde reden is verkoop als kantoorgebouw vaak ook geen optie. Bovendien levert een leeg gebouw minder op dan een gebouw waarvoor de huurders in de rij staan. Als zich al een koper aandient, is het leegstandprobleem nog steeds niet opgelost maar alleen bij een andere partij op het bord gekomen. Sloop kan een oplossing zijn, vooral als de grond veel waard is en/of sloop de mogelijkheid biedt tot nieuwbouw die beter aansluit bij de

Afbeeldingen

- 1 Amsterdam, Sloterkade - Oud: Bank/Girocentrale
Nieuw: Woongebouw met 29 appartementen
- 2 Tabel: Drijfveren en belemmeringen

markt vraag. Maar als het gebouw nog niet is afgeschreven en nog een lange technische levensduur in zich heeft, leidt sloop tot kapitaalvernietiging. Ook uit het oogpunt van duurzaam bouwen of op grond van emotionele overwegingen kan sloop ongewenst zijn. Dat geldt zeker voor panden die uit historisch of architectonisch perspectief van belang zijn, of om andere redenen bijdragen aan de identiteit van de omgeving. Transformatie en herbestemming naar een andere functie of functiemix is dan een serieus te overwegen optie, al dan niet in combinatie met nieuwbouw of toevoeging van bouwlagen (optoppen). De tabel in afbeelding 2 vat een aantal argumenten voor en tegen transformatie kort samen. De illustratie toont een voorbeeld van een tot woningen omgebouwd kantoorpand: de voormalige bank/giro centrale in Amsterdam.



1

Amsterdam, Sloterkade

Plaats Royaal: van Bank/Girocentrale tot woongebouw met 29 appartementen van 100 tot 140 m² en 3 penthouses. De bestaande parkeergarage is gehandhaafd.

Oorspronkelijk bouwjaar: 1969

Oplevering na transformatie: 1999

Opdrachtgever: De Bovenlanden, Haarlem

Architect: Charles Vandenhoven, België

Aannemer: De Bovenlanden, Haarlem

Kostendata peildatum: 1999

Verwervingskosten: € 2.270.000

Verbouwkosten: € 5.445.000

Verkoopprijzen: gemiddeld € 182.000/woning

Bron: Van der Voordt e.a., 2007.

Argumenten vóór transformatie	Tegenwerpingen
Structurele leegstand, kansloos voor hergebruik	Aantrekkelijke vraag, kans op hergebruik
Emotionele waarde, identiteit, cultuurhistorische waarde	Doorsnee gebouw, oud, versleten, geen emotionele waarde, gezichtsverlies
Duurzaam bouwen, minder materiaal, sloopafval en bouwtransporten	Nieuwbouw kan een duurzamer gebouw opleveren
Kortere ontwikkeltijd	Complex bouwproces; onvoorziene factoren
Tekort aan goede bouwlocaties	Sloop maakt een bestaande locatie vrij
Economisch: lage aanschafwaarde, lagere bouwrente door sneller bouwproces	Economisch: (te) hoge verkoopprijs door hoge boekwaarde, hoge transformatiekosten, laag rendement, minder grondopbrengst

2

Ontwikkelaars: enthousiast, maar ook sceptisch

Ondanks de voordelen van transformatie komen transformatieprojecten maar moeizaam van de grond en blijft het aantal gerealiseerde projecten achter bij wat je op grond van de leegstandscijfers zou verwachten. Deels heeft dit te maken met koudwatervrees bij beleggers en ontwikkelaars. Men ziet op tegen de risico's van hoge transformatiekosten, een ingewikkeld verbouwproces en complexe regelgeving. Veel eigenaren houden vast aan de boekwaarde (het bedrag waarvoor het pand in de boeken staat), vanuit de verwachting dat het pand wel weer verhuurd zal worden. Onderhandelingen over de verkoopprijs lopen vaak stuk op het grote gat tussen boekwaarde en marktwaarde.

Om ontwikkelaars te ondersteunen in hun besluit tot wel of niet overgaan op aankoop van een pand voor transformatie, zijn door de afdeling Real Estate & Housing van de Faculteit Bouwkunde verschillende instrumenten ontwikkeld, waaronder de leegstandrisicometer en de transformatiepotentiometer (Geraedts en Van der Voordt) en INKOS (Bijleveld). Laatstgenoemd instrument was al eerder ontwikkeld en is zeer geschikt om de kosten en opbrengsten van verschillende oplossingsvarianten met elkaar te kunnen vergelijken. Ook buiten de TU Delft is het nodige instrumentarium ontwikkeld om de mogelijkheden en beperkingen van transformeren snel in beeld te kunnen brengen. Er wordt veel gebruik gemaakt van checklisten, tabellen met kengetallen en reken- en tekentools. Met wisselende diepgang wordt ingegaan op markttechnische, functionele, financiële, technische, architectonische, juridische, fiscale en organisatorische aspecten. Al deze instrumenten staan beschreven in het boek *Transformatie van kantoorgebouwen* (Van der Voordt e.a., 2007).

Transformatietools Uncovered

Om een beeld te krijgen van de plus- en minpunten van deze instrumenten en het gebruik ervan in de praktijk is in het afstudeeronderzoek van Fikse (2008) nagegaan hoe ontwikkelaars aankijken tegen de kansen en belemmeringen voor transformatie, of zij bekend zijn met de bestaande instrumenten en of en hoe zij de instrumenten toepassen. Er zijn tien ontwikkelaars geïnterviewd: BOB-groep, BAM vastgoed, BOEI, Van Hoogevest, IndeStad, Klaassen groep, Kristal, Panagro, Snippe projecten & TCN PP. De resultaten uit de eerste interviewronde zijn teruggekoppeld met de vraag, of dit aanleiding gaf om de zelf gegeven respons nog aan te passen

(Delphi methode). Uit de interviews kwam naar voren dat veel ontwikkelaars als eerste kijken naar de technische mogelijkheden en beperkingen. Ingrijpende technische aanpassingen zijn voor hen vaak het grootste obstakel. Bij commerciële partijen zou je verwachten dat financiële haalbaarheid als eerste wordt genoemd. In feite komt het hier ook op neer. De technische beperkingen van het gebouw bepalen immers wat je met het gebouw kunt, hoeveel er verbouwd moet worden, wat voor bvo-factor gehaald kan worden en of er bijvoorbeeld opgetopt kan worden. En ook en vooral: wat dit allemaal kost en of de kosten hiervan kunnen worden terugverdiend uit het verhuren of verkopen van de appartementen. Als grootste voordelen van transformatie zien ontwikkelaars het snellere proces – zowel in het voortraject als in de realisatiefase - en bezig zijn met een karaktervol gebouw. In het voortraject verlopen juridische procedures vaak sneller, bijvoorbeeld doordat omwonenden minder snel bezwaar maken tegen een gebouw dat er al staat en ge-upgrade wordt. De realisatiefase duurt vaak korter doordat grote delen van het gebouw hergebruikt kunnen worden. Dit is natuurlijk wel afhankelijk van wat wel en wat niet van het gebouw behouden blijft.

Het transformeren van een bestaand karaktervol gebouw leidt er volgens de geïnterviewde toe, dat partijen sneller met elkaar aan tafel gaan zitten. Als een gemeente het belangrijk vindt dat een gebouw behouden blijft en niet nog jaren leeg zal staan en steeds verder verpaupert, dan zullen ze eerder medewerking verlenen. Daarnaast levert het de ontwikkelaar een positief imago op omdat hij degene is die zo'n gebouw weer revitaliseert en de omliggende wijk of buurt daarmee een positieve boost geeft. Met wat geluk volgt hieruit een positieve spin-off, waardoor andere projecten binnengehaald kunnen worden.

Negen van de tien ondervraagde ontwikkelaars ziet transformatie als een nieuw type opgave die in de toekomst zeker een rol zal blijven spelen. Wel verwachten zij dat sloop en nieuwbouw een grotere rol zal spelen. Het tijdperk van ontwikkelen in een "onbeperkt weiland" is zo goed als voorbij en nieuwe projecten moeten het dus hebben van reeds bebouwde locaties of inbreiding. Veel ontwikkelaars kijken momenteel naar de mogelijkheden van het herontwikkelen van bedrijventerreinen, en zien hier vooral mogelijkheden tot sloop en nieuwbouw. Maar transformatieprojecten blijven eveneens interessant, ook omdat gebouwen niet altijd gesloopt mogen worden.

Uit de interviews met de tien ontwikkelaars blijkt dat de eerder genoemde instrumenten nog maar weinig worden toegepast. Deels omdat men ze niet of niet goed kent. Maar ook omdat men

Afbeeldingen

3 Startmenu van het afwegingsmodel

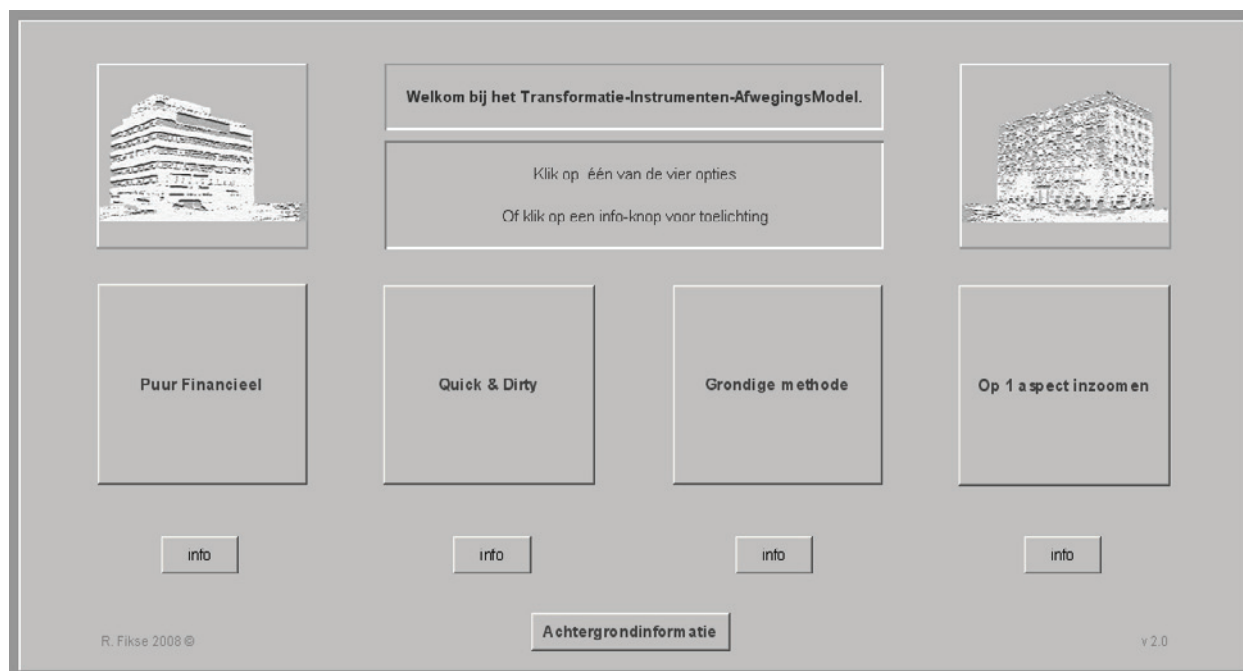
de indruk heeft dat de instrumenten niet concreet genoeg zijn, te veel tijd kosten en weinig toevoegen aan wat men zelf al weet. De meeste projectontwikkelaars houden vast aan methoden die ze ook gebruiken voor sloop en nieuwbouw projecten. In de regel is dit de stichtingskostenopzet, een overzicht van de verschillende kostenposten en mogelijke opbrengsten als input voor een berekening van het te behalen rendement. Soms met een gedetailleerde uitsplitsing van de diverse kostenposten, soms ook vrij grof met gebruikmaking van kengetallen uit eigen referentieprojecten of uit vakbladen.

Afwegingsmodel

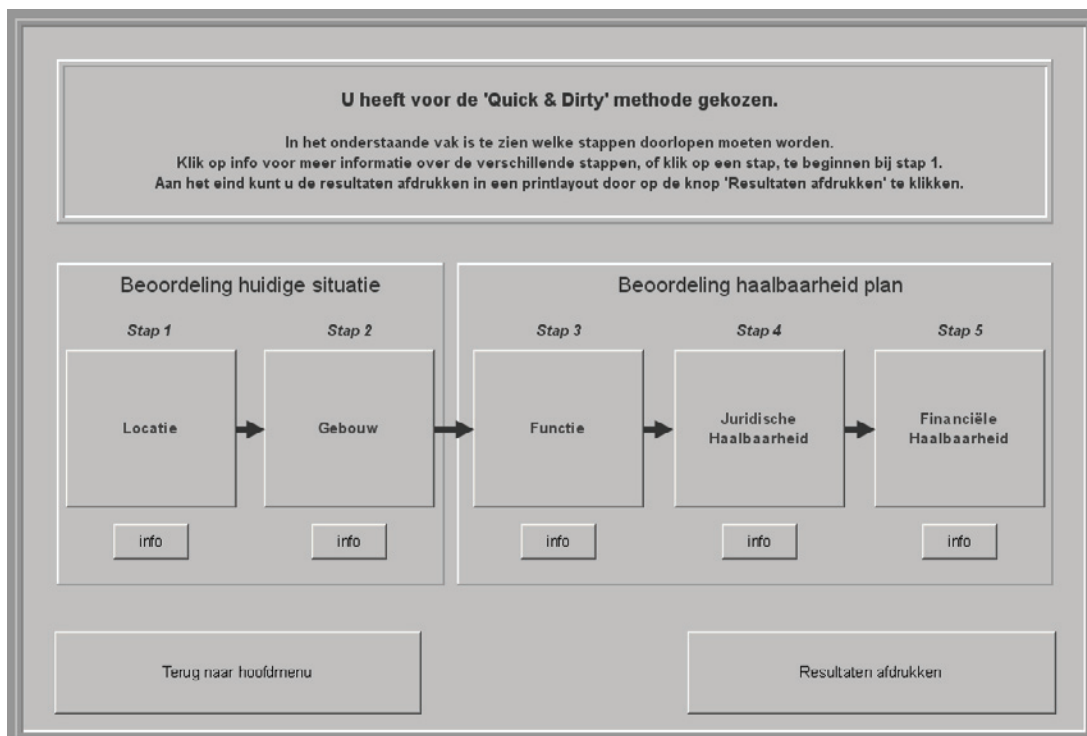
Ondanks het voorgaande geven de geïnterviewde ontwikkelaars aan dat een goed instrument wel degelijk kan helpen om de besluitvorming te ondersteunen en te voorkomen dat zaken over het hoofd worden gezien. Er is zowel vraag naar een tool voor een eerste snelle en meer grove scan als voor een meer gedetailleerd instrument. Hoe gedetailleerder, hoe meer tijd het kost, maar ook des te betrouwbaarder het beeld van de kansen, risico's en financiële haalbaarheid. Er moet gemakkelijk tussen beide werkwijzen geschakeld kunnen worden. De ontwikkelaars willen niet vastzitten aan een instrument, omdat

ze zelf al veel kennis in huis hebben. Een instrument moet niet beperkend zijn, overzichtelijk zijn en snel te doorlopen. Het moet ook concrete oplossingsrichtingen zichtbaar maken. Met transformatiescores in procenten en wegingsfactoren voor het belang van deelaspecten hebben de meeste ontwikkelaars weinig op. Tools voorzien van voorbeelden vergroten het vertrouwen in een instrument. Er is vooral behoefte aan het snel inzichtelijk krijgen van de kosten en opbrengsten en waar je tegenaan gaat lopen. Een checklist van elementen waar je goed op moet letten is dan handig. De respondenten zijn ook duidelijk over wat een instrument niet is: het bedenkt niet zelf concepten en neemt zelf geen beslissingen. Wel kan een instrument mogelijkheden laten zien waaruit de gebruiker kan kiezen, of niet. Er is veel belangstelling voor aspecten die meetbaar zijn en voor kengetallen en benchmarking.

In het afstudeeronderzoek zijn de huidige instrumenten met elkaar vergeleken en getoetst aan de praktijkwensen. De instrumenten blijken niet volledig aan te sluiten bij de wensen vanuit de praktijk. Wel heeft elk instrument sterke en minder sterke kanten. De best scorende instrumenten zijn na enkele kleine aanpassingen opgenomen in een digitaal afwegingsmodel dat een ontwikkelaar kan begeleiden bij de



3



4

Stap 1: 'Locatie'

Bij stap 1 wordt er naar de locatie gekeken. Per criterium is te vinden waar de gegevens te verkrijgen zijn. Als er kan worden voldaan aan een criterium, maar alleen onder een voorwaarde, kan deze in het vak er naast worden ingevuld. Ook is er daar ruimte voor opmerkingen. Als er met 'ja' op een criterium kan worden geantwoord, vul dan een '1' in, bij nee hoeft u niks in te vullen. Het aantal negatieve criteria wordt aan het eind opgeteld.

Aspect	Gradueel criterium	Gegevens	Oordeel	Voorwaarde of opmerking (wanneer van toepassing)
Functioneel				
I Votocriteria locatie	I Bestemmingsplan laat geen wijziging toe	Best. Plan/beloid gen.		-
	II Ernstig gevaar voor volksgezondheid (milieu, lawaai, stank)	Makloora of ter plaatse		-
1 Stedelijke ligging	1 Gebouw ligt op afgelegen industrieterrein of landbouwpark	Flattegrond, gemeente		-
	2 Geen/zeer slechte bezonningmogelijkheden	Ter plaatse		-
	3 Slecht uitzicht t.g.v. andere bebouwing bij 75% vl. Opp.	Ter plaatse		-
2 Afsstand/kwaliteit voorzieningen	4 Winkel voor dagelijkse boodschappen > 1 km	Duurtonderzoek ter plaatse		-
	5 Buurt-ontmoetingsplaatsen (plein, park > 500 m.)	idem		-
	6 Floreca (van snackbar tot café/restaurant) > 500 m.	idem		-
	7 Bank/postkantoor > 2 km.	idem		-
	8 Medische basisvoorziening (huisarts/vrijke centrum) > 5 km.	idem		-
	9 Sportacc. (van fitnessclub tot zwembad/sportpark) > 2km.	idem		-
	10 Onderwijsacc. (van peuterspeelvang tot universiteit) > 2 km.	idem		-
	11 Bereikbaarheid met openbaar vervoer			
14 Afsstand tot station > 5 km				-

5

Afbeeldingen

- 4 Startmenu na keuze voor een eerste snelle, globale scan
- 5 Een uitsnede uit de locatiescan met vetocriteria voor een No GO

planvorming. Afbeelding 3, 4 en 5 geven een beeld van enkele keuzemenu's, die de gebruiker vanuit diens behoeften snel bij het voor hem of haar meest adequate instrument brengt.

Tot slot

Inmiddels heeft het eerste bedrijf zich al gemeld dat het digitale programma wil gaan gebruiken. Om de bestaande instrumenten nog beter toepasbaar te maken, is vervolgonderzoek gewenst op technisch en financieel gebied. Ook juridisch is nader onderzoek gewenst. De bevindingen uit recent afstudeeronderzoek van David Brouwer en David Meijssing hebben daartoe al de nodige bouwstenen geleverd. Op dit moment is Stichting Bouwresearch bezig met de ontwikkeling van een Transformatiewijzer die knelpunten en oplossingen rond bouwregelgeving in beeld moet brengen en mensen door het woud aan regels moet loodsen. Real Estate & Housing maakt deel uit van de begeleidingscommissie. Misschien een mooi onderwerp voor een volgend BOSS-artikel! 🍷

Bronnen

- 1 Fikse, R. (2008), *Transformatietools Uncovered*. Een zoektocht naar de toepassingsmogelijkheden van transformatie instrumenten. Afstudeerscriptie Faculteit Bouwkunde TU Delft.
- 2 Voordt, D.J.M. van der, m.m.v. R.P. Geraedts, H. T Remøy en C.P.A. Oudijk (red) (2007), *Transformatie van kantoorgebouwen*. Thema's, actoren, instrumenten en projecten. Rotterdam: 010 Publishers.

Ir. Richard Fikse is in april 2008 bij Real Estate & Housing afgestudeerd op een analyse van bestaande transformatietools.



Dr. Theo van der Voordt en **Ir. Sjoerd Bijleveld** zijn beiden als docent en onderzoeker verbonden aan de afdeling RE&H en hebben het onderzoek van Richard begeleid, samen met Emiel van der Maaten van Indestad.

