

Investeringsafwegingen in transformatie van leegstaande kantoorpanden

Een onderzoek naar de factoren die van invloed zijn voor het investeren in transformatie door vastgoedeigenaren van leegstaande kantoren en de invloed van beleid en regelgeving op het proces van transformatie



Bachelorthesis Geografie, Planologie en Milieu (GPM)

Faculteit der Managementwetenschappen

Radboud Universiteit Nijmegen

Guus Meijer

23 juni 2016

Investeringsafwegingen in transformatie van leegstaande kantoorpanden

Een onderzoek naar de factoren die van invloed zijn voor het investeren in transformatie door vastgoedeigenaren van leegstaande kantoren en de invloed van beleid en regelgeving op het proces van transformatie

Bachelorthesis Geografie, Planologie en Milieu (GPM)
Faculteit der Managementwetenschappen
Radboud Universiteit Nijmegen

Student: Guus Meijer
Studentnummer: 4304624
Begeleider: Prof E. van der Krabben
Datum: 23 juni 2016
Aantal woorden: 27.589

Voorwoord

Voor u ligt mijn scriptie *investeringsafwegingen in transformatie van leegstaande kantoorpanden*. In mijn scriptie wordt ingegaan op de afwegingen die gemaakt worden bij het investeren in transformatie. Bij de cursus 'Gebiedsontwikkeling' werd transformatie en met name de vastgoedmarkt besproken. Hierbij ontstond mijn interesse in het transformeren van leegstaande kantoorpanden. Er is in Nederland een behoorlijk overaanbod in kantoren en een groot percentage staat structureel leeg. Transformatie kan als oplossing dienen. Vanuit een planologisch ideologie leek het me interessant om te onderzoeken welke factoren vastgoedeigenaren ertoe zetten om te investeren in transformatie.

Ik hoop met dit onderzoek een bijdrage te leveren aan de inzichten met betrekking tot de factoren die doorslaggevend zijn voor een investering in transformatie. Door de doorslaggevende factoren te onderzoeken kan gekeken worden naar de juiste randvoorwaarden voor transformatie. Dankzij de bereidheid en eerlijkheid van de respondenten ben ik tot de resultaten gekomen.

Ik wil graag mijn begeleider bedanken, professor Erwin van der Krabben, voor de begeleiding en ondersteuning in het hele proces van de scriptie. Het vinden van vastgoedeigenaren van transformaties in Arnhem en Nijmegen was niet gemakkelijk, dankzij het netwerk van Erwin van der Krabben kon ik veel respondenten bereiken die bereid waren mee te werken aan het onderzoek. Daarnaast wil ik mijn broer bedanken, Rick Meijer, voor zijn adviezen bij het uitvoeren en schrijven van het onderzoek.

Guus Meijer

Nijmegen, juni 2016

Samenvatting

De (structurele) leegstand van kantoren is een veelbesproken thema in Nederland. Ruim 17% van de totale kantoorvoorraad, wat neerkomt op 8.53 miljoen m² verhuurbaar kantooroppervlak, staat leeg in Nederland in 2015 (PBL, 2015; CLO, 2015). Voor de economische crisis in 2008 lijkt er een ruimhartig ruimteorderingsbeleid gevoerd te zijn ten aanzien van kantoren. Groeidenken en overoptimisme resulteerde in het ontwikkelen van kantoren op een grote schaal (Janssen-Jansen, 2010). Ten tijde van de crisis stagneerde de vraag naar kantoren, mede door de ontwikkelingen van het gebruik van kantoorruimte. Er is sprake van een groot overaanbod van kantoren, de aanbod overstijgt ruim de vraag. De kantorenmarkt heeft een lokaal karakter en de leegstand verschilt per stad, sommige Nederlandse steden zitten boven de 17% leegstand, hier is de problematiek van leegstaande kantoren het grootst. Kantoorpanden verloederen door structurele leegstand en hebben een negatieve uitstraling op de omgeving. Met name leegstaande kantoorpanden in de binnenstad worden als pijnlijk ervaren door steden. Des te langer de (structurele) leegstand van een kantoor aanhoudt, des te kleiner het perspectief voor kantoorgebruik voor een pand. Het tekent een beeld waarbij de vraag niet aansluit bij het aanbod van de kantoorruimte.

Voor structureel leegstaande kantoren met een slecht kantoorperspectief zijn enkele opties, namelijk transformeren, herbestemmen of sloop. Transformatie kan dienen als een kansrijk alternatief voor sloop, waarbij de uitstraling van een gebouw evenals de functie verandert. Voor steden waar de leegstand hoog is kan transformatie als oplossing dienen om kantoorruimte aan het aanbod te onttrekken. In grote steden is nog steeds een grote vraag naar woningen nabij het centrum (Rijksoverheid, 2016). Het mes snijdt aan twee kanten: kantoorruimte kan door transformatie naar woningen uit de markt worden gehaald en kan aan de vraag naar woningen in steden voldaan worden. Gemeentes plaatsen een rem op nieuwe ontwikkelingen van kantoren en richten zich op de bestaande voorraad. Met het gemeentelijk beleid en de regelgeving kunnen de gemeentes invloed hebben op transformatie. Transformatie van kantoren is een complexe opgave en komt de laatste jaren (langzaam) op gang in Nederland. Vastgoedeigenaren houden met allerlei factoren rekening bij het investeren in transformatie, echter is niet duidelijk welke factoren het meest bepalend zijn. De centrale vraag van dit onderzoek is als volgt:

Wat zijn voor vastgoedeigenaren van structureel leegstaande kantoorpanden de meest belangrijke investeringsafwegingen om over te gaan tot transformatie en in hoeverre kan de overheid met beleid en regelgeving het proces van transformatie versnellen in de stadsregio Arnhem-Nijmegen?

Door het beantwoorden van de centrale vraag worden de belangrijkste factoren voor het investeren in transformatie in kaart gebracht. Dit zal gebeuren door het uitvoeren van een literatuurstudie, interviews en het analyseren van de resultaten. Kwalitatief onderzoek door middel van een casestudy wordt gebruikt om de factoren die het zwaarst wegen te identificeren. Het onderzoek bevat zes cases, drie in Arnhem en drie in Nijmegen. Hierbij is gekeken naar de overeenkomsten en de samenhang tussen de cases. De cases lopen uiteen op verschillende aspecten: de transformatie is voltooid of moet nog beginnen, het soort eigenaar, de gebouwkenmerken, de locatie en de nieuwe markt die betreden wordt. Door al deze verschillende aspecten kunnen zoveel mogelijk factoren gemeten en vergeleken worden. De afbakening van Arnhem en Nijmegen is gekozen omdat de leegstandsproblematiek uiteenloopt tussen deze steden, net zoals het beleid voor leegstaande kantoren.

Uit het literatuuronderzoek blijkt dat vier aspecten zijn die de investeringsafweging van een vastgoedeigenaar beïnvloeden: de gebouwkenmerken, de locatie- en marktomstandigheden, de investeringsfactoren bij een transformatieproject en het regionale beleid en regelgeving. Het gebouw, de locatie en de markt bepalen de omstandigheden voor transformatie. Deze factoren bepalen mede voor een vastgoedeigenaar wat wel of niet mogelijk is voor een nieuwe invulling van een kantoor. De investeringsfactoren duiden op de verschillende aspecten die een beslissing beïnvloeden: financieel, juridisch, cultureel, functioneel, bouwtechnisch en organisatorisch. In een proces van transformatie komen al deze aspecten terug, maar niet ieder aspect weegt even zwaar mee afhankelijk van de transformatie. Voordat een transformatie plaatsvindt worden deze factoren bestudeerd en welke mogelijkheden er zijn. Op landelijk niveau moet een betere verbinding zijn tussen de beleggingsmarkt en bouw- en ontwikkelmarkt enerzijds en de ruimtemarkt anderzijds, om vraag en aanbod beter op elkaar aan te laten sluiten op de kantorenmarkt.

Uit de data-analyse blijkt dat in de case van de Rijkswaterstaattoren en het Oude Postkantoor de locatie en de markt doorslaggevend waren voor de investering in transformatie. Voor de cases Metterswane, het ING-gebouw, Holiday Inn Express en het Opusgebouw was het financiële aspect zeer belangrijk. Transformatie van kantoor naar wonen is lucratief. Voordat men investeert moet er wel de zekerheid zijn dat de bestemming verandert kan worden. Al deze cases hebben nog een overeenkomst: de vastgoedeigenaar wil door transformatie iets (uniek) toevoegen aan de omgeving of stad.

Concluderend kan worden gesteld dat alle factoren van significante invloed zijn voor een transformatie, maar per transformatie verschilt de mate van invloed van de factoren. De markt en de locatie zijn cruciaal voor de mogelijkheden voor transformatie. De afweging voor transformatie wordt gemaakt op basis van deze factoren, in combinatie met het sluitend krijgen van een businesscase. Transformatie is lucratief en partijen willen de waardecreatie door ontwikkeling naar zich toe trekken. De potentiële opbrengsten moeten wel afwegen tegen de (investerings-)kosten. Overwegend was het bieden van zekerheid een doorslaggevende factor in de beslissing om te gaan investeren in transformatie. Een vastgoedeigenaar gaat pas investeren wanneer er de zekerheid is voor een bestemmingswijziging. De rol van het beleid van de gemeente ten aanzien van transformatie is aanzienlijk. De Gemeente Arnhem en Nijmegen hebben met het instrument bestemmingswijziging in combinatie met het voeren van een dialoog grote invloed op de transformatie. Met deze instrumenten kunnen ze de zekerheid bieden die een vastgoedeigenaar verlangt. Met de quickscan kunnen de mogelijkheden voor transformatie in beeld worden gebracht. Een Transformatieteam binnen de gemeente kan een toegevoegde waarde zijn voor het proces van transformatie door duidelijkheid te scheppen en als aanspreekpunt binnen de gemeente die een snelle respons biedt. De gemeente moet wel in een positie zijn om transformatie te faciliteren, wanneer de gemeente zelf gronden in bezit heeft die ontwikkeld worden is de positie van de gemeente terughoudend voor transformatie. De landelijke regelgeving die in de literatuur als obstakel werd gekenmerkt, bleek nauwelijks terug te komen als obstakel in de cases.

Inhoud

Hoofdstuk 1 Inleiding	1
1.1 Aanleiding.....	1
1.2 Doelstelling.....	2
1.3 Vraagstelling	2
1.4 Onderzoeksrelevantie	3
1.5 Leeswijzer	3
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader	4
2.1 De commerciële vastgoedmarkt	4
2.1.1 Deelmarkten	4
2.1.2 Werking vastgoedmarkt	7
2.1.3 Nederlandse kantorenmarkt	8
2.1.4 Transformatie en de kantorenmarkt.....	10
2.2 Aspecten transformatie.....	12
2.2.1 Instrumenten beoordelen transformatie	12
2.2.2 Investeringsfactoren transformatie	15
2.2.3 Proces van transformatie	20
2.2.4 Vormen van ontwikkelen	22
2.2.5 Beleid en regelgeving	22
2.3 Conceptueel model	25
Hoofdstuk 3 Methodologie	26
3.1 Onderzoeksstrategie	26
3.2 Case-selectie.....	27
3.3 Onderzoeksmateriaal	28
Hoofdstuk 4 Transformatie kantoren Arnhem-Nijmegen	30
4.1 Kantorenmarkt Arnhem-Nijmegen.....	30
4.2 Regionaal beleid	32
4.3 Wet- en regelgeving	33
Hoofdstuk 5 Empirisch onderzoeksresultaat	35
5.1 Metterswane	35
5.2 Oud postkantoor	38
5.3 ING Gebouw Velperweg	40
5.4 Holiday Inn Express	43
5.5 Rijkswaterstaat toren	45

5.6 Opusgebouw.....	47
Hoofdstuk 6 Discussie van resultaten	50
Hoofdstuk 7 Conclusie.....	56
Bibliografie	64

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

In Nederland bestaat een aanzienlijk overaanbod van kantoorruimte. Begin 2012 stond 14,3% van de Nederlandse kantoren leeg en in 2015 is dit percentage gestegen naar 17,2%(PBL, 2015). In 2015 bestond de totale kantorenmarkt uit 41,02 miljoen m² verhuurbaar vloeroppervlak, dus komt het erop neer dat 8.53 miljoen m² daarvan leeg staat(CLO, 2015). Uit deze cijfers blijkt dat de leegstand van kantoren een vraagstuk blijft voor de komende jaren, de aanbod is ruim meer dan de vraag naar kantoorruimte. Het overaanbod van kantoorruimte komt voort uit ontwikkelingen in de vraag- en aanbodzijde van de kantorenmarkt. De vraag naar kantoorruimte wordt gedempt door verschillende factoren zoals het concept 'Het Nieuwe Werken', de vergrijzing, het efficiënter omgaan met de vierkante meters en delen van werkplekken(Van der Voordt et al, 2007; Stec Groep, 2011).

Organisaties die naar een nieuw pand verhuizen laten een kantoorpand achter die niet meer voldoet aan de eisen van deze tijd. De kantoorpanden die leeg komen te staan voldoen daardoor niet aan de vraag van de gebruiker. In de aanbodzijde heeft zich een andere ontwikkeling voorgedaan. In de jaren voor de economische crisis van 2008 lijkt een ruimhartig ruimteordeningsbeleid gevoerd te zijn ten aanzien van kantoren(Buitelaar et al, 2013, blz. 23). Sommigen spreken over groeidenken en overoptimisme bij de gemeentes en ontwikkelaars (Janssen-Jansen, 2010). Het sterke vertrouwen in de groei van de vraag naar kantoren had als gevolg dat op grote schaal plannen voor kantoorontwikkelingen kwamen in Nederland. Hedendaags is het overschot met name groot in de Randstad, waar de grootste hoeveelheden kantoorruimtes ontwikkeld zijn. Echter zijn er grote regionale verschillen in leegstand, omdat de kantorenmarkt veelal een lokale of regionale markt is. Zo kent Nijmegen in 2015 een leegstandspercentage van 12,88%, terwijl in Arnhem 18,87% van de kantoren leeg staat(PBL, 2015).

Transformatie en herbestemmen wordt steeds meer gezien als reële optie voor structurele leegstand, een kansrijk alternatief voor sloop. In de grote steden in Nederland is er nog steeds een grote behoefte aan extra woonruimte(Rijksoverheid, 2016). In veelal grote steden zoals Rotterdam en Utrecht zijn succesvolle transformatie van kantoren tot studenten- of seniorenhuisvesting gerealiseerd. Herbestemmen of transformeren tot woningen of een andere functie voorziet hiermee in een maatschappelijke behoefte. De overheid, eigenaren van kantoorpanden en ontwikkelaars staan voor een opgave voor het transformeren van structureel leegstaande kantoorpanden.

In de praktijk blijkt dat het transformeren van kantoren niet zo eenvoudig is. Vastgoedeigenaren hebben weinig kennis van (de mogelijkheden van) transformatie en het proces hiervan (Arcadis, 2013). Hiernaast blijkt dat het proces van transformatie vele struikelblokken kent. Zowel financieel, bouwkundig als juridisch zijn er obstakels in transformatieopgaves van kantoorpanden.

Ontwikkelaars zien op tegen het herbestemmingsproces door de complexiteit van een wijziging van het bestemmingsplan(Arcadis, 2013). De gemeente speelt hierbij een belangrijke rol. De gemeente moet namelijk meewerken aan deze wijziging, anders kan een transformatie niet van de grond komen. De gemeente kan transformatie stimuleren door een gericht beleid te voeren en de leegstand in kaart te brengen en duidelijkheid te scheppen waar de gemeente medewerking verleent voor transformatie, om ontwikkelaars te stimuleren kansrijke panden te transformeren. Naast het aspect van de bestemmingsplanwijziging kunnen de gemeenten ook een financiële rol spelen, namelijk door transformatie te subsidiëren. Het is niet vanzelfsprekend dat de gemeente meewerkt

aan transformatie, een project moet aansluiten bij het gemeentelijk beleid wil de initiatiefnemer van transformatie de medewerking van de gemeente krijgen.

Een project moet binnen het bestemmingsplan passen en financieel haalbaar zijn, maar daarnaast ook bouwtechnisch haalbaar. Al deze factoren of obstakels worden meegenomen in de afwegingen om te investeren in transformatie. De overheid kan in theorie een grote invloed hebben in het proces van transformatie, en hiermee ook op de investeringsbeslissing van vastgoedeigenaren om over te gaan tot transformatie.

1.2 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is om een bijdrage te leveren aan het terugdringen van structurele leegstand van commercieel vastgoed in stadsregio Arnhem-Nijmegen door de belangrijkste investeringsafwegingen voor transformatie te identificeren en hoe de overheid het proces van transformatie kan versnellen.

Het onderzoek zal praktijkgericht zijn. Er zijn vele factoren die meewegen in de investeringsbeslissing voor transformatie, dit onderzoek identificeert de meeste belangrijke factoren in zowel de theorie en de praktijk. Daarnaast wordt de rol van de overheid op het proces van transformatie onderzocht. Dit kan verschillende aspecten van een transformatieproject betreffen, zoals bijvoorbeeld beleid, regelgeving, financiën en de rol van markt en locatie. In dit onderzoek wordt data verzameld aan de hand van interviews met eigenaren van (getransformeerde) vastgoedpanden in de stadsregio Arnhem-Nijmegen. Door de eigenaren te interviewen kan kennis worden opgedaan over de belangrijkste factoren in de beslissing tot transformatie. Dit kan bijdragen aan een gericht gemeentelijk beleid om het proces van transformatie van leegstaande commerciële vastgoedpanden te versnellen. In Nijmegen, maar vooral in Arnhem kan dit bijdragen aan het terugdringen van leegstaande commerciële vastgoedpanden omdat het leegstandspercentage hier boven het landelijk gemiddelde ligt.

1.3 Vraagstelling

Wat zijn voor vastgoedeigenaren van (structureel) leegstaande vastgoedpanden de meest belangrijke investeringsafwegingen om over te gaan tot transformatie en in hoeverre kan de overheid met beleid en regelgeving het proces van transformatie versnellen in de stadsregio Arnhem-Nijmegen?

Deelvragen:

- Welke rol speelt locatie en de markt in de transformatiebeslissing?
- Welke investeringscriteria spelen voor vastgoedeigenaren een rol bij transformatiebeslissingen?
- Met welke instrumenten kan de overheid invloed uitoefenen op het proces van transformatie?
- In hoeverre kan gemeentelijk beleid de transformatie van structureel leegstaande kantoorpanden beïnvloeden in Arnhem-Nijmegen?
- Wat is de rol van regelgeving in transformatie van structureel leegstaande kantoorpanden?

1.4 Onderzoeksrelevantie

De relevantie van het onderzoek is onder te verdelen in maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie. In deze paragraaf worden ze afzonderlijk behandeld.

Maatschappelijke relevantie

Het onderzoek verkent de mogelijkheden om de (structurele) leegstand van kantoorpanden terug te dringen door middel van transformatie. Het terugdringen van structureel leegstaande kantoren is maatschappelijk relevant vanwege de negatieve effecten van leegstand op het pand en daarmee ook op de omgeving. Voorbeelden hiervan zijn verloederen van de omgeving, het verslechteren van het vestigingsklimaat en een kapitaalverlies voor de vastgoedeigenaar. Tegelijkertijd is er een grote vraag naar woningen nabij centra van grote steden. Transformatie kan als oplossing dienen omdat kantoren aan het aanbod onttrokken worden en er aan de vraag naar bijvoorbeeld woningen voldaan kan worden. Het mes snijdt aan twee kanten: de krapte op de woningmarkt in centra van grote steden kan vermindert worden en structureel leegstaande kantoorpanden krijgen een nieuwe functie. Transformatie is goed voor de kantorenmarkt maar ook voor de omgeving van een leegstaand pand is het van belang dat er weer vitaliteit gecreëerd wordt.

Wetenschappelijke relevantie

Er is veel wetenschappelijke literatuur over transformatie van kantoren naar woningen, echter zijn er weinig empirische gegevens over transformatieprojecten (Zuidema, van Elp & Van der Schaaf, 2012, p.26). Dit onderzoek brengt een aantal cases in beeld en draagt dus bij aan de empirische kennis. Van deze cases worden de investeringsafwegingen van vastgoedeigenaren onderzocht. In de literatuur wordt duidelijk dat transformatie moeizaam kan gaan en niet snel van de grond komt. In dit onderzoek worden de factoren het belangrijkste waren in de beslissing tot transformatie in de cases onderzocht. Door deze factoren te onderzoeken kan er kennis worden opgedaan wat vastgoedeigenaren ertoe zet om te investeren in transformatie. De kennis kan bijdragen om een regionaal en landelijk klimaat te scheppen voor transformatie.

Het effect van beleid en regelgeving wordt in de literatuur als een obstakel in transformatie omschreven. Echter is hierin niet duidelijk wat er, vanuit het perspectief van vastgoedeigenaren, aan moet veranderen om transformatie te bevorderen. Het onderzoek geeft inzicht in de factoren die beslissend zijn in de transformatieoverweging van vastgoedeigenaren. Aan de hand van dit inzicht wordt een bijdrage geleverd aan de wetenschap.

1.5 Leeswijzer

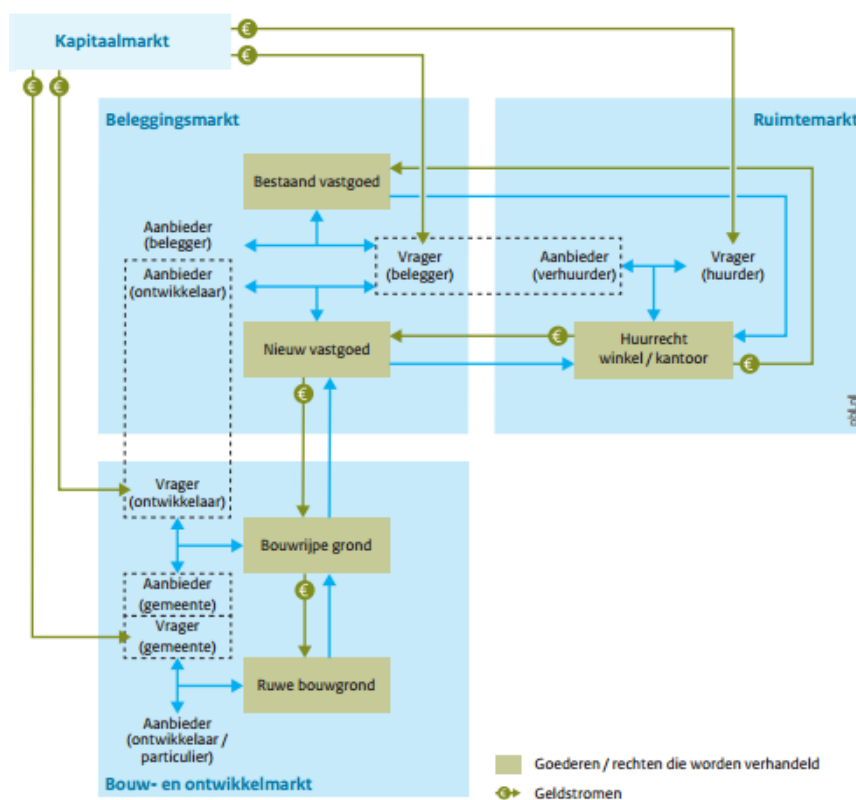
Het theoretische kader van het onderzoek wordt in hoofdstuk 2 beschreven. In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op de methodiek van het onderzoek, waarna in hoofdstuk 4 de kantorenmarkt in Arnhem-Nijmegen wordt besproken. Daarbij wordt de samenhang tussen de kantorenmarkt en beleid en regelgeving omschreven. In hoofdstuk 5 worden de cases met empirische resultaten omschreven. In hoofdstuk 6 volgt de discussie van de onderzoeksresultaten, waarbij de opgestelde hypothesen op basis van de literatuur worden vergeleken met de empirische onderzoeksresultaten. Hoofdstuk 7 betreft de conclusie.

Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

2.1 De commerciële vastgoedmarkt

2.1.1 Deelmarkten

De vastgoedmarkt bestaat uit enkele deelmarkten: de beleggingsmarkt, de bouw- en ontwikkelmarkt, de ruimtemarkt en de kapitaalmarkt (Buitelaar et al, 2013, p. 17). Iedere deelmarkt verhandelt een eigen product. Maar de deelmarkten staan niet los van elkaar, volgens Buitelaar et al (2013, p.17) is er sprake van een 'tightly coupled system'. Dit is een systeem waarin de deelmarkten invloed op elkaar uitoefenen, bijvoorbeeld een ontwikkeling in de beleggingsmarkt kan zorgen voor een verandering in de bouw- en ontwikkelmarkt. Hier wordt in de volgende paragraaf verder op ingegaan. Eerst zullen de deelmarkten verder toegelicht worden. In onderstaand figuur wordt de vastgoedmarkt met alle deelmarkten en producten weergegeven.



Figuur 1. Systeem van vastgoedmarkten en gebiedsontwikkeling. (Bron: Buitelaar et al, 2013)

De ruimtemarkt is de markt voor woningen, winkels, kantoren en bedrijventerreinen waar huurders en verhuurders actief zijn. Het schema laat zien dat het gaat om het huurrecht. De vraag naar vastgoed vindt binnen de ruimtemarkt plaats en kan door vele factoren beïnvloed worden, zoals de economie of ontwikkelingen op de werkvloer. Dit is voornamelijk wat zich voordoet in de kantorenmarkt. De vraag naar kantoorruimte is erg laag sinds de economische crisis, mede omdat de crisis effect had op het consumentenvertrouwen. Dit werkt negatief door op de vraag naar kantoorruimte, waardoor de leegstand van kantoren toeneemt (Buitelaar et al, 2013, p.19). Niet alleen economische of maatschappelijke ontwikkelingen beïnvloeden de ruimtemarkt, maar ook specifieke spelregels spelen een rol in deze markt. Een voorbeeld hiervan zijn huurincentives, dit zijn huurvrije periodes of tegemoetkomingen in de bouwkosten. Wanneer de leegstand toeneemt kiezen beleggers eerder voor deze maatregelen dan om het verlagen van het brutocontractuur om de

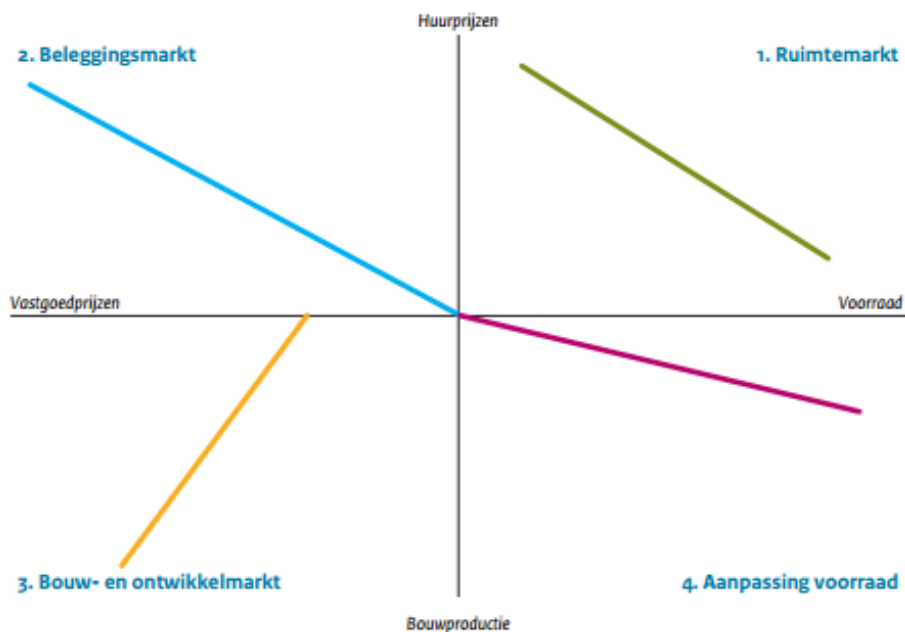
huurders tegemoet te komen. De reden hiervoor is vanwege de comparatieve totstandkoming van contracturen (Buitelaar et al, 2013, p.20). Wanneer beleggers de huur naar beneden bijstellen heeft dit een effect op de markt als geheel. Door de tegemoetkoming door middel van huurincentives wordt de vraag naar vastgoed vanuit huurders gestimuleerd en zorgt dit voor een verhulling van de feitelijke marktsituatie. Met name op onaantrekkelijke kantoorlocaties zijn de huurincentives aanzienlijk. In een studie door Van Gool(2011) blijkt dat het Amsterdamse kantoorpark Amstel III huurincentives van 30% van het brutohuurcontract kent terwijl het in de Amsterdamse binnenstad een percentage van 6% bedraagt. Door huurincentives wordt nieuwbouw gestimuleerd en worden bestaande vierkante meters langer in de markt gehouden. De informele spelregels op een markt kunnen dus de marktsituatie beïnvloeden.

Zoals duidelijk werd met het voorbeeld van huurincentives hangen de ruimtemarkt en de beleggingsmarkt samen, beleggers investeren immers in vastgoed en beïnvloeden de ruimtemarkt door contracturen of huurincentives. Op de beleggingsmarkt wordt het product aandelen verhandeld. Investeerders hebben veelal een langetermijnperspectief wanneer er geïnvesteerd wordt in vastgoed. Op papier heeft investeren in vastgoed voor beleggers een hoog rendement en lage risico's, maar de daadwerkelijke prestaties van vastgoed zijn enigszins vertekend. De vastgoedmarkt kent weinig transacties waardoor prestaties niet op transacties gebaseerd kunnen worden. Om deze reden wordt gebruik gemaakt van taxaties, maar deze taxaties zijn gebaseerd op het verleden. Het gevolg is dat de marktontwikkeling vertraagd en in afgevlakte vorm doorwerken in de prestatiemeting (Buitelaar et al, 2013, p.21-22). Ten tijde van neergang wordt er hierdoor langer in commercieel vastgoed geïnvesteerd dan de markt rechtvaardigt. Tevens neigen vastgoedeigenaren naar een algehele terughoudendheid t.a.v. afwaardering tijdens neergang van de economie. Wanneer beleggers namelijk afwaarderen betekent dit een lager direct rendement(kasstromen) en indirect rendement(waardestijging). De hoge waardering van vastgoed belemmeren echter transacties en transformaties naar andere functies (Buitelaar et al, 2013, p.22).

De bouw- en ontwikkelmarkt verhandeld bouwrechten voor het ontwikkelen van nieuwe kantoorruimte. Het gaat in deze markt om ruwe- en bouwrijpe grond. In deze markt speelt het beleid van de overheid een grote rol. Om de ruimtelijke ordening te sturen legt de overheid door beleid restricties op ten aanzien van het ontwikkelen van vastgoed. Voor de kantoren lijkt een ruimhartig beleid gevoerd te zijn in de jaren vooraf aan de economische crisis van 2008, wat te maken kan hebben met het overoptimisme en groeidenken (Janssen-Jansen, 2010). De beleggingsmarkt heeft invloed op de bouw- en ontwikkelmarkt want deze markt wordt gestuurd door het beleggingsobject waar de vraag groot is. Vastgoed dient vaak als beleggingsobject waardoor de belegger de vraag bepaalt voor de bouw en ontwikkeling van een nieuwe functie voor leegstaande kantoorpanden.

De kapitaalmarkt heeft invloed op elke deelmarkt van de vastgoedmarkt. Zowel de vraag naar grond als naar vastgoed wordt gefinancierd vanuit de kapitaalmarkt (door eigen of vreemd vermogen). In het schema is te zien dat bij een vraag naar een goed een geldstroom van de kapitaalmarkt komt, omdat een actor vreemd vermogen kan gebruiken om vastgoed te financieren. Vastgoed kenmerkt zich door een hoge transactiewaarde. Met name de vraagkant van de deelmarkten wordt hiermee beïnvloed. Voor vastgoedeigenaren die een transformatie willen uitvoeren is het niet altijd haalbaar om zelf het project te financieren, daarom kunnen ze naar de bank voor een investering.

Er is nu een beeld geschetst van de verschillende deelmarkten, maar de gevolgen van de samenhang zijn nog niet helder. DiPasquale en Wheaton(1996) ontwikkelden het 'vierkwadrantenmodel', waarin de relatie tussen deelmarkten – en de gevolgen hiervan – beschreven worden.



Figuur 2. Vierkwadrantenmodel. (DiPasquale & Wheaton, 1996)

Het vierkwadrantenmodel geeft de samenhang van de deelmarkten van de vastgoedmarkt weer. Het model relateert de vraag, aanbod en (huur)prijzen aan elkaar. Zoals eerder beschreven komen in de ruimtemarkt de vraag en aanbod van vastgoed samen (kwadrant 1). Als de huurprijs toeneemt, daalt de vraag naar ruimte. De huurprijs heeft hiernaast ook invloed op de vastgoedprijzen(kwadrant 2). Op de beleggingsmarkt bestaat er een positief verband tussen deze prijzen: bij een toename in de huurprijzen nemen ook de vastgoedprijzen toe. De richtingscoëfficiënt van dit verband wordt de aanvangsrendement genoemd (Buitelaar et al, 2013, p.39). In kwadrant drie – de bouw- en ontwikkelmarkt – komen vastgoedprijzen en bouwproductie samen. Er is hier sprake van een positief verband, bij een stijging van de vastgoedprijzen neemt de bouwproductie toe. In deze deelmarkt speelt de overheid een rol, vanwege het grond- en ruimtelijke orderingsbeleid. Door grond- en ruimtelijke orderingsbeleid kunnen bouwrestricties worden bepaald, hetgeen invloed heeft op de bouwproductie. Kwadrant vier komt voort uit kwadrant drie, de aanpassing van de voorraad heeft betrekking op de productie, transformatie of sloop van vastgoed. Het is de aanbodzijde van vastgoed en niet zozeer een markt, maar een gevolg van de bouw- en ontwikkelmarkt.

Er wordt ook wel gesproken van een 'tightly coupled system': de kapitaalmarkt, de vastgoedmarkt en de gebiedsontwikkeling zijn nauw met elkaar verbonden (Buitelaar et al, 2013, p.20). Maar binnen dit systeem zijn niet alle verbanden even sterk, zo is de verbinding tussen de ruimtemarkt enerzijds en de bouw- en ontwikkelmarkt en beleggingsmarkt anderzijds relatief zwak, ook wel 'loosely coupled' (Buitelaar et al, 2013, p.20). Het aanbod van vastgoed reageert traag en onvolledig op de ruimtevraag. Naast de doorlooptijd van het bouwproces spelen instituties en de eigen dynamiek van de deelmarkten een rol in deze trage reactie van de markt. De schaal en de mate van financiële en organisatorische integraliteit van gebiedsontwikkeling kunnen ervoor zorgen dat de doorlooptijd nog langer is (Buitelaar et al, 2013, p.20). Door een lange doorlooptijd kunnen veranderingen in de vraag minder makkelijk opgevangen worden, mede resulterend in een overaanbod van kantoorpanden. Dit

laat zien dat er sprake is van een 'loosely coupled system' tussen de ruimtemarkt enerzijds en de beleggingsmarkt en bouw- en ontwikkelmarkt anderzijds.

Deze losse verbinding wordt mede bepaald door de samenhang tussen formele en informele regels en het gedrag van actoren op de kantorenmarkt. Volgens Buitelaar et al(2013) bevatten de formele regels prikkels voor het overaanbod van kantoren: het is aantrekkelijk om te investeren in vastgoed maar het is financieel onaantrekkelijk om je te onttrekken uit de markt. Actoren zijn dus vrij in het handelen op deze markt, maar worden door de markt ook beperkt in hun mogelijkheden. Deze structuren en het handelen van individuen komt naar voren in het ingewikkelde systeem van gebiedsontwikkeling en de vastgoedmarkt. Volgens Gelinck & Benraad(2014, p.11) is er sprake van een losgekoppeld systeem: *"Eerdere onderzoeken wijzen als oorzaak op het ontbreken van kennis bij de kantooreigenaar, de boekwaardeproblematiek en de verschillende werelden waarin beleggers in kantoren, projectontwikkelaar, corporaties en woningbeleggers leven"*. Kantoorbeleggers weten weinig van de woningmarkt. Deze groep beleggers is niet enthousiast over beleggen in transformatie. Ze kennen de woningmarkt, maar de kantorenmarkt en het proces van transformatie is nieuw. Door de gesegmenteerde markt zijn beleggers dus terughoudend. Wanneer een grotere koppeling gecreëerd wordt tussen de verschillende markten zal deze stap een stuk kleiner zijn.

2.1.2 Werking vastgoedmarkt

Overproductie van commercieel vastgoed is geen nieuwe ontwikkeling, in de jaren '80 was er een periodieke overproductie van kantoren in de Verenigde Staten(Wheaton, 1999). De kantorenmarkt kent een duidelijke cyclus, perioden van overaanbod worden afgewisseld met perioden van schaarste. Dit komt mede door de lange doorlooptijd van investeringsbeslissing tot oplevering(Buitelaar et al, 2013, p.15). Er is niet alleen tijd nodig voor het bouwproces, er zijn ook proces- en marktspecifieke factoren die de doorlooptijd verlengen. De cyclus wordt versterkt doordat de kantorenmarkt een voorraadmarkt is. De kantorenmarkt kent een vertraging in de vraag en een lange productietijd voor kantoren. In een opgaande conjunctuur bouwen ontwikkelaars voor een deel speculatief, hetgeen betekent dat bij de start van de bouw nog geen huurder is gevonden. De nieuwe kantooruimte komt vervolgens 'te laat' en te groot in omvang, vaak wanneer de conjunctuur al is omgeslagen (Zuidema & van Elp, 2010, p.20).

Moderne economen verwerpen de notie dat deze verandering veroorzaakt worden door de varkenscyclus en lange levensduur van vastgoed, in plaats hiervan wordt het cyclische gedrag van de kantorenmarkt gezien als gevolg van ongeïnformeerde actoren die systematische fouten maken over toekomstige marktomstandigheden (Wheaton, 1999). Met rationele verwachtingen van de toekomstige marktomstandigheden kunnen de systematische perioden van overaanbod en schaarste in de markt voorkomen worden. De overproductie van kantoren in de Verenigde Staten in de jaren '80 wordt volgens moderne economen geweten aan investeringsincentives, geïntroduceerd door de belasting hervorming in 1980 (Auerbach & Hines, 1988). Deze incentives zijn ook op de kantorenmarkt te vinden, waar beleggers niet hun huur willen verlagen en daarom huurvrije periodes als oplossing zien. Hiermee dragen ze echter bij aan de marktsituatie voor kantoren zoals die nu is, namelijk een structureel overaanbod van kantooruimte.

De vastgoedmarkt is een gesegmenteerde markt, hetgeen wil zeggen dat de vastgoedmarkt verschillende segmenten heeft waar vragers en aanbieders de markt betreden. Zo is er de woningmarkt en daarnaast de winkel- en kantorenmarkt. Het laatste segment van de vastgoedmarkt

is de bedrijfsruimtemarkt. Voor ieder segment zijn aparte regels, zo worden de verschillende segmenten fiscaal anders behandeld (Buitelaar et al., 2013, p.30). Ieder segment kent een eigen dynamiek van de markt met verschillende producten en prijzen. Daarom zijn de segmenten dan ook niet goed met elkaar te vergelijken. Alleen de winkelmarkt toont enige overeenkomsten met de kantorenmarkt.

2.1.3 Nederlandse kantorenmarkt

Kenmerken kantorenmarkt

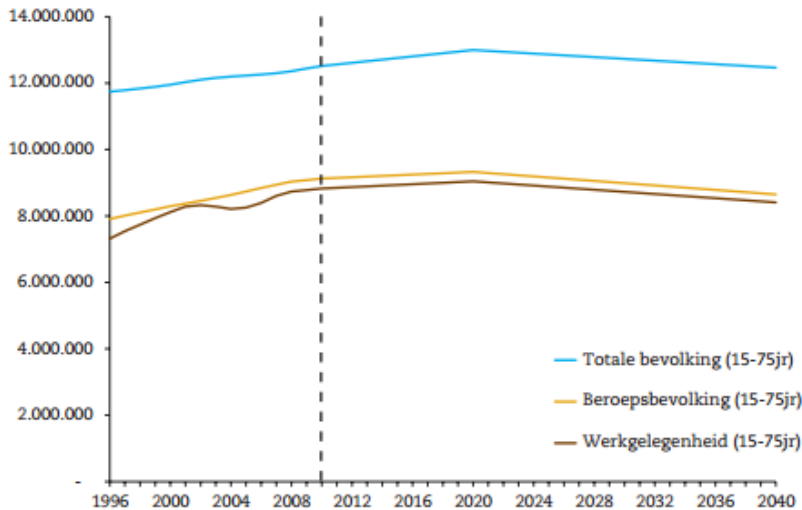
Voorgaand zijn met name de kenmerken en relaties omschreven van de deelmarkten van de vastgoedmarkt. De kenmerken van de kantorenmarkt worden vaak vergeleken met de kenmerken van de winkelmarkt, mede omdat ze op een aantal aspecten overeenkomen, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de woningmarkt die weer een hele andere kenmerken heeft. In een onderzoek van Evers, Kooijman & Van der Krabben (2011, p. 164-166) worden de kenmerken van de kantorenmarkt omschreven en vergeleken met de winkelmarkt. De volgende kenmerken van de kantorenmarkt worden op een rij gezet:

- *Eigendom.* Eigenaren van kantorenvastgoed zijn voornamelijk institutionele beleggers, onroerend goed beleggingsmaatschappijen (ogb's) en eigenaar-gebruikers.
- *Vraag.* De kantorenmarkt is vooral een lokale markt. Een lokale markt kenmerkt zich door een beperkt aantal vragers en aanbieders, waardoor het moeilijk kan zijn dat vraag en aanbod op elkaar aansluiten (Buitelaar et al, 2013). Verhuizingen van kantoorgebruikers zijn hoofdzakelijk lokaal, uit efficiency overwegingen.
- *Conjunctuur.* De kantorenmarkt kenmerkt zich door elasticiteit en volumereactie. Door de grote plancapaciteit van kantoren kunnen ontwikkelaars relatief snel reageren op de vraag.
- *Gebouw- en gebiedskwaliteit.* In gebouw- en gebiedskwaliteit is veel variatie. Verouderde locaties kenmerken zich door een matige gebouw- en gebiedskwaliteit. Er is meer aandacht voor kwaliteit op nieuwe locaties.
- *Levensduur.* Kantoren kennen een relatief korte levensduur. Het vastgoed wordt afgeschreven in circa 25 jaar.
- *Huren.* Er is relatief een kleine variatie in huurprijzen tussen toplocaties en overige locaties. Er zijn enkele uitzonderingen, zoals de Zuidas in Amsterdam. In de meeste steden ontbreken echte toplocaties voor kantoren.
- *Markttransparantie.* De kantorenmarkt kent een lage transparantie, voornamelijk als gevolg van ondoorzichtige afspraken over secundaire huurvoorwaarden (bijvoorbeeld een huurvrije periode).
- *Overheidsinvloed.* De overheid heeft een beperkte invloed op de kantorenmarkt, gemeenten hebben moeite om de markt te sturen omdat er zeer veel plancapaciteit is.

Trends vraagkant kantorenmarkt

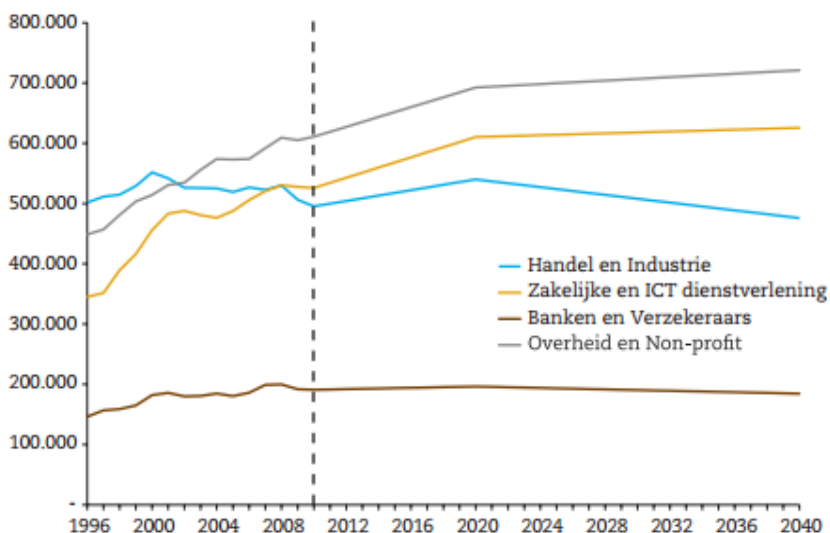
Belangrijk voor de vraag naar kantooruimte op de markt is het aantal kantorenbanen. Als het aantal kantorenbanen wordt vermenigvuldigd met het gemiddelde ruimtegebruik, resulteert dit in de hoeveelheid kantooruimte die op een gegeven moment in gebruik is (Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012, p.19). De twee variabelen, het aantal kantoorbannen en gemiddeld ruimtegebruik zijn dus bepalend voor de totale vraag naar kantooruimte. Voor deze variabelen is het dus relevant om de trend te volgen. De werkgelegenheid op de kantorenmarkt kan in samenhang worden gezien met

de algemene werkgelegenheidsontwikkeling. De algemene werkgelegenheidsontwikkeling wordt weer op zijn beurt gedreven door de ontwikkeling van de(beroeps)bevolking (Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012, p.20). In onderstaande figuur wordt de verwachte ontwikkeling van de beroepsbevolking weergegeven.



Figuur 3. Demografie en werkgelegenheidsontwikkeling Nederland, 1996-2010 en steekjaren 2020, 2040, aantal personen. (Bron: CBS, CPB, EIB uit rapport Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012).

Figuur 3 laat een raming zien van de demografie en werkgelegenheidsontwikkeling vanaf 2010. Door een afname in totale bevolking zal de beroepsbevolking ook gaan afvlakken vanaf 2020, tot 2020 zal de beroepsbevolking nog wat toenemen, met name is het leeftijdscohort 65-75 jaar. De algemene werkgelegenheid wordt na 2020 verwacht af te nemen in dezelfde trend als de beroepsbevolking. De ontwikkeling van de werkgelegenheid bepaalt mede de dynamiek in de kantorenmarkt. In de eerste jaren van de grafiek, 1996 tot 2000 stijgen de kantoorbanen mee met de werkgelegenheid (figuur 4). Van daadwerkelijk gebruik van kantoorruimte kan worden teruggerekend worden naar aantal kantoorbanen. Deze historische trend geeft de ontwikkeling weer van: het aantal kantoorbanen naar sectoren, gemiddeld ruimtegebruik van kantoormedewerkers en het aantal kantoorbanen ten opzichte van de totale werkgelegenheid (Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012, p. 21-22).



Figuur 4. Trend kantoorbanen Nederland, naar sector, 1996-2010 en steekjaren 2020, 2040, aantal banen. (Bron: EIB uit rapport Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012).

In de grafiek is te zien dat de dienstensector de grootste groei in aantal kantoorbanen kent, vanaf 1996 is de dienstensector dan ook steeds belangrijker geworden. Hiernaast neemt buiten de dienstensector het aandeel kantoorgebonden werkgelegenheid toe. De verwachting is dus op basis van de figuur dat in de toekomst de kantoorbanen sterker groeit dan de totale werkgelegenheid (Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012). In 2020 is een trendbreuk zichtbaar, met name in de sector handel en industrie zal het aantal kantoorbanen afnemen.

Naast het aantal kantoorbanen is het ruimtegebruik een variabele in de ontwikkeling van de vraag naar kantoren. Er zijn enkele tegenstrijdige trends die betrekking hebben op het ruimtegebruik van kantoren. In de literatuur wordt met name gesproken over het concept 'Het Nieuwe Werken' (HNW) waarbij werkzaamheden minder plaatsgebonden zijn. Om ruimtegebruik te drukken en daarmee kosten te besparen, gaan steeds meer medewerkers thuis werken of hun werkplekken delen. Er zijn niet alleen ruimtebesparende trends, maar er is ook een tegenovergestelde ontwikkeling. Het opleidingsniveau van de beroepsbevolking ligt steeds hoger, hierbij hoort een gemiddeld hoger functieniveau en het hogere ruimtegebruik van medewerkers met een hogere functie (Zuidema, van Elp, & Van der Schaaf, 2012, p.21). Het onderzoek plaatst een kanttekening bij concept HNW, want HNW hoeft niet per se te leiden tot een lager ruimtegebruik binnen een kantoor. Er kan bespaard worden op werkplekken, maar in veel gevallen is de behoefte aan andere ruimtes, zoals vergaderruimtes en verblijfs- en ontmoetingsruimten. Dit is tegenstrijdig met andere literatuur. Zo stellen Gelinck en Benraad (2011, p.3) dat door 'Het Nieuwe Werken' 10-15 m² kantoorruimte per werknemer bespaard wordt. Tevens stellen ze ook vast dat er andere eisen gesteld worden aan huisvesting dan veel huidige kantoren bieden.

2.1.4 Transformatie en de kantorenmarkt

De trends en ontwikkelingen in de vraagkant van de kantorenmarkt laten zien dat de verwachting is dat voor bepaalde sectoren de vraag naar kantoren licht zal stijgen, maar de stijging in vraag naar kantoren zal niet de huidige leegstand doen verdwijnen. Om een goed beeld bij leegstand te hebben is het belangrijk het begrip leegstand te definiëren en om onderscheid te maken tussen de verschillende vormen van leegstand. In een jaarrapport over de kantorenmarkt hanteert Dynamis (2011) de volgende definitie van leegstand: "in het algemeen niet verhuurd zijn van (een gedeelte van) een vastgoedobject". De literatuur is vrij eenduidig over het begrip leegstand, zo hanteren Van der Voordt et al (2007, p.208) als definitie van leegstand: "aangeboden ruimte in opgeleverde gebouwen die op het moment van inventarisatie niet (meer) in gebruik is". In dit onderzoek zal deze definitie worden aangehouden. Een kantoorruimte valt dus onder leegstand wanneer het niet in gebruik is en niet wordt verhuurd. Er kunnen vier categorieën van leegstand onderscheiden worden, namelijk geaccepteerde leegstand, problematische leegstand, dramatische leegstand en administratieve leegstand (Van der Voordt et al, 2007, p.208). Dramatische leegstand bestaat uit structurele leegstand -kansarm of kansloos en locationele leegstand. De Rijksoverheid (2012) hanteert voor structurele leegstand de volgende definitie: "leegstand die langer dan 3 jaar aaneengesloten voortduurt". Van der Voordt et al (2007, p.208) beoordelen dit als kansarme leegstand, leegstand na 3 jaar frictie- en langdurige leegstand, zonder enig perspectief op verhuur op korte termijn. Van kansloze leegstand is sprake wanneer leegstand waarbij na twee jaar langdurige leegstand elk perspectief op verdere verhuur ontbreekt en het object voldoet niet aan marktvrage. Voor locationele leegstand hanteren Van der Voordt et al (2007, p.208): "Structurele kansloze leegstand door het niet kunnen beantwoorden op locatieniveau aan algemeen gestelde eisen ten aanzien van de vestigingsplaatsfactoren".

Zoals bij de definitie van leegstand duidelijk werd, gaat het in leegstand om kantoorruimte dat niet in gebruik is en niet verhuurd wordt. Dit impliceert het mislopen van huurinkomsten voor eigenaren, leegstand is dus negatief voor deze actoren. In het boek van Van der Voordt et al (2007, p. 12) 'Transformatie van kantoorgebouwen' komt naar voren dat één op de zes kantoorgebouwen kansarm of kansloos is voor hergebruik als kantoor. De vastgoedeigenaren moeten bij kansloos hergebruik als kantoor gaan nadenken over sloop. Voor de rest van de leegstaande kantoren moet een afweging gemaakt worden tussen het kantoorperspectief of transformatie. De stap om te transformeren is voor veel vastgoedeigenaren groot, omdat het financiële risico's met zich mee brengt.

Om het overaanbod van kantoren aan te pakken moet er in de aanbodkant van de kantorenmarkt verandering komen. Hierbij zijn drie interventies mogelijk: nieuwbouw, onttrekking(sloop) of transformatie. Met nieuwbouw zijn gemeentes erg voorzichtig, tenzij een eindgebruiker al in beeld is komt er nauwelijks nieuwbouw voor vanwege het huidige overaanbod. Het overaanbod zorgt voor lage prijzen op de kantorenmarkt. De prijsontwikkeling van kantoren heeft ook invloed op transformaties. Bij een daling van de prijs nemen de transformaties van kantoren juist toe, het wordt voor vastgoedeigenaren aantrekkelijker om te transformeren (Zuidema, van Elp, & van der Schaaf, 2012, p.28).

Het begrip transformatie kan op verschillende manieren toegelicht worden. In de literatuur zijn er enkele definities van transformatie. Rekenkamer Amsterdam(2013, p.6) hanteert in een onderzoeksrapport 'Transformatie van leegstaande kantoren' de volgende definitie van transformatie: *"Transformatie van kantoren betreft het veranderen van de bestemming van een bestaand kantoor"*. De kantoorfunctie vervalt bij transformatie en het pand wordt onttrokken aan de kantorenvorraad. De transformatie naar een andere bestemming kan zowel via sloop, nieuwbouw als verbouw van een bestaand kantoorpand. Wanneer een pand gesloopt wordt en de kavel leeg achterblijft dan is er ook sprake van transformatie, omdat de functie komt te vervallen. De functiewijziging is dus een vereiste voor transformatie.

Hek et al (2004) geven in het boek 'Herbestemmingswijzer' een andere definitie van transformatie, namelijk: *" 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"*. Hek maakt een onderscheid tussen transformatie, die betrekking heeft op een verandering van het uiterlijk van het gebouw en herbestemming, die meer van toepassing is op het proces van functiewijziging.

Remøy(2014)hanteert in 'Sustainable Building Adaptation' de definitie van transformatie als *"een grote wijziging van een gebouw met veranderingen van zowel het gebouw zelf als de functie die het herbergt"*. In tegenstelling tot de definitie van Rekenkamer Amsterdam betreft Remøy in de definitie ook de verandering van het gebouw zelf. Naast de functie wordt ook bouwtechnisch het gebouw verandert bij transformatie. De definitie van Remøy is meer alomvattend en zal worden aangehouden in dit onderzoek.

De Nederlandse gemeentes voeren een gericht beleid om de problematiek niet groter te laten worden op de kantorenmarkt. Er wordt een rem geplaatst op de ontwikkeling van nieuwe kantoren. Want bij het nieuw bouwen van een kantoor wordt elders leegstand gecreëerd, een bedrijf verhuist van het oude pand naar het nieuwbouwpand. Het vastgoed dat leeg komt te staan kan ofwel

gesloopt worden of getransformeerd worden. De vraag is wanneer het gunstig is om te slopen of transformeren, waarbij markt en locatie een grote rol spelen. Transformatie van kantoorpanden heeft alleen zin als het voorziet in een behoefte, het aanbod moet aansluiten op de vraag. Het nut en het succes van transformatie zijn afhankelijk van de functie die gewenst is binnen een gebied (Arcadis, 2013). Voor sommige panden is weinig perspectief, door bouwtechnische en verschillende markt- en locatie gerelateerde factoren.

2.2 Aspecten transformatie

2.2.1 Instrumenten beoordelen transformatie

Er zijn verschillende instrumenten voor het beoordelen van transformatie, zoals de leegstandrisicometer, transformatiepotentiometer en de ABT-Quickscan. Vooraf aan een transformatie zullen deze instrumenten gebruikt moeten worden om te bekijken of een transformatie haalbaar is, in financieel en markt- en gebouwtechnisch opzicht. Om als vastgoedeigenaar een transformatiebeslissing te nemen moet eerst naar het perspectief van het kantoorpand gekeken worden. Het niveau wanneer leegstand problematisch is en transformatie een interessante optie is kan worden vastgesteld met de leegstandrisicometer.

Leegstandrisicometer

De leegstandrisicometer is opgesteld door Geraedts en Van der Voordt(2007). Met de leegstandrisicometer kan in een vroeg stadium worden vastgesteld welke kantoorgebouwen leeg komen te staan en kunnen de potenties en risico's van behoud van de kantorenmarkt in beeld worden gebracht. De leegstandrisicometer bestaat uit een aantal besluitvormings- en beoordelingsstappen, die van globaal naar gedetailleerd zijn opgebouwd. Dit instrument bestaat uit vier stappen: Beoordeling marktaanbod met vetocriteria, beoordeling marktaanbod met graduele criteria, vaststellen van leegstandrisico en een gedetailleerde scan met REN norm, Trafometer of Herbestemmingswijzer(Van der Voordt et al, 2007, p.376). De kans op structurele leegstand is het grootst aan de onderkant van de kantorenmarkt, kantoorruimte met een vraaghuur van €75 tot €90/m² per jaar (voornamelijk bedrijventerreinen) en €90 tot €115/m² (voor kantoren op centrumlocaties), prijspeil 2006 (Van der Voordt et al, 2007, p.374). Binnen dit segment sluit de kwaliteit van het aanbod niet aan bij de vraag naar kantoorruimte, op locatie- en gebouwniveau.

Stap 1. De eerste stap is het beoordelen van marktaanbod met vetocriteria aan de hand van drie vetocriteria: gemeentelijk beleid, parkeren en huurprijs. Hiermee kan snel tot een scheiding gekomen worden tussen wat wel en niet tot de onderkant van de kantorenmarkt behoort. Als het pand in een gemeentelijk prioriteitsgebied ligt voor woningbouw, voldoende parkeercapaciteit op eigen terrein of directe omgeving heeft en de huurprijs onder de €90,- euro/m² BVO(peildatum medio 2006) ligt, dan is het pand niet geschikt voor herbestemming als kantoor.

Stap 2. De tweede stap is het beoordelen van de marktaanbod met graduele criteria om een nauwkeuriger beeld te krijgen van de potentie van een kantoorpand. Dit bestaat uit een checklist met negen graduele criteria op locatieniveau en acht graduele criteria op gebouwniveau. Daarnaast is corrigeerbaarheid een uitgangspunt: sommige aspecten kunnen slecht beoordeeld worden terwijl deze aspecten betrekkelijk eenvoudig te verbeteren zijn.

Stap 3. De derde stap is het bepalen van het leegstandrisico. De risicoklasse geeft op een schaal van 1 tot 5 weer in hoeverre een kantoor verhuurbaar is bij een teruglopende markt en tot de onderkant van de kantorenmarkt moet worden gerekend. Het getal 1 staat voor de bovenkant van de kantorenmarkt: zeer geschikt voor behoud als kantoor. Het getal 5 staat voor de onderkant van de kantorenmarkt: niet geschikt voor behoud als kantoor.

Stap 4. Na het bepalen van de risicoklasse kan er gekozen worden uit een aantal vervolgstappen. Bij een laag risico op langdurige leegstand kan er gekozen worden voor een gedetailleerd onderzoek op hergebruik als kantoor, bijvoorbeeld met de Real Estate Norm. Bij een hoog risico op leegstand kan er voor een verkenning van de mogelijkheden voor transformatie gekozen worden. Dit kan met de transformatiemeter van Geraedts en Van der Voordt, de herbestemmingswijzer van Hek e.a., of de ABT-Quickscan (Van der Voordt et al, 2007, p.381).

Transformatiepotentiometer

Een tweede instrument om te bepalen of een pand geschikt is voor transformatie is de transformatiepotentiometer. Geraedts en Van der Voordt (2002) hebben het meetinstrument voor transformatiepotentie van kantoren naar wonen ontwikkeld en bespreken dit meetinstrument in hun paper 'Woonkantoren'. De transformatiemeter bestaat uit een aantal checklijsten waarmee van globaal naar specifiek het aanbod van leegstaande kantoren beoordeeld kan worden op de transformatiepotentie naar woningen. Volgens experts is het transformatieperspectief van het kantooraanbod primair afhankelijk van drie factoren: leegstandsduur, oorzaak van de leegstand en gemeentelijk beleid. De duur van de leegstand kan bepalend zijn voor het perspectief om te transformeren, immers hoe langer een pand leeg staat hoe groter de bereidheid van een vastgoedeigenaar om te transformeren. In deze zin wordt het perspectief om te transformeren groter wanneer het perspectief voor een invulling van de kantoorfunctie kleiner wordt.

De tweede factor is de oorzaak van de leegstand, namelijk markt, locatie of het gebouw. Wanneer een kantoorpand vanwege marktfactoren leeg staat is het voor een vastgoedeigenaar wenselijk om het pand met een andere functie te vullen, omdat de vraag op de kantorenmarkt blijkbaar niet kan voldoen aan het aanbod. Wanneer locatie de reden is voor leegstand, kan het aantrekkelijk zijn om te transformeren mits het kantoor nabij het centrum van een stad gevestigd is. De reden hiervoor is de groeiende vraag naar woningen in grote steden. Kantoren op een monofunctionele locatie zijn niet aantrekkelijk om te transformeren naar woningen.

Ten slotte kan het gebouw de reden zijn voor leegstand, bijvoorbeeld wanneer de staat en kenmerken van het gebouw niet meer voldoen aan de eisen van de kantoorgebruiker. Wanneer dit het geval is hangt de mate van transformatieperspectief van de corrigeerbaarheid van de gebouwkenmerken af. De derde factor is het gemeentelijk beleid. Geraedts & Van der Voordt(2002, p.4) stellen het volgende:

''Wanneer het vrijkomende kantoorpand zich in een gemeentelijk prioriteitsgebied voor woningen bevindt, ligt transformatie naar woningen voor de hand omdat dit ook een gemeentelijk belang dient. De prioriteitsgebieden bevinden zich met name op een aantal centrumlocaties. Conform het gemeentelijk beleid zullen de panden op de kantoorassen in principe hun kantoorfunctie behouden''

Wanneer een pand in een prioriteitsgebied ligt zijn de kansen voor transformatie groter, omdat de medewerking van de gemeente waarschijnlijk is omdat het een gemeentelijk belang dient. Met name voor centrumlocaties is dit van toepassing.

Het transformatieperspectief, samen met de woonwensen en doelgroep profielen kan worden 'vertaald' in een soort checklist. Hierin kan van globaal naar specifiek het aanbod van kantoorgebouwen worden beoordeeld op transformatiepotentie tot woningen. Eerst moet de leegstand van kantoren in beeld worden gebracht. Hierna volgt een quickscan o.b.v. een aantal vetocriteria: markt, locatie, gebouw en organisatie. Wanneer er voldaan wordt aan deze criteria dan volgt een meer gedetailleerde quickscan in de vorm van een haalbaarheidsscan om een beter beeld te vormen van de transformatiemogelijkheden. Deze graduele beoordeling op locatieniveau is onderverdeeld in functionele, culturele en juridische aspecten. De graduele beoordeling op gebouwniveau bestaat uit functionele, technische, culturele en juridische aspecten. Wanneer de criteria uit de verschillende aspecten met 'ja' beoordeeld worden duidt dit op ongeschiktheid voor transformatie. Daarna wordt de transformatieklasse bepaald, op basis van de graduele criteria. De gebouw- en locatiecriteria zijn aan de orde geweest, daarna volgt de financiële haalbaarheid. Dit is onder andere afhankelijk van de verwervingskosten, staat van onderhoud, mate waarin het gebouw verbouwd moet worden, omvang en capaciteit van het gebouw en de opbrengsten na de transformatie (Van der Voordt et al, 2007, p.391). De laatste stap is het in beeld brengen van de risico's van planvorming. Het is belangrijk om de mogelijke knelpunten en risico's in kaart te brengen om hier op te anticiperen.

ABT-Quickscan

De ABT-Quickscan is een instrument ontworpen door ABT adviseurs in bouwtechniek om opdrachtgevers strategisch te adviseren bij de afweging tussen hergebruik of sloop. Twee vragen staan centraal: welke nieuwe functies zijn in een bestaand gebouw mogelijk en wat zijn daarvan de kosten? Deze methode heeft een integrale benadering, elk herbestemmings- en transformatievraagstuk kan doeltreffend worden aangepakt. Hiermee kan in een vroeg stadium informatie gegenereerd worden voor strategische beslissingen. Het gebouw en de techniek staat centraal. De methode kent drie stappen: inspecteren, controleren en waarderen. Het analysekader bestaat uit het beoordelen van vijf onderdelen van een gebouw (draagconstructie, gebouwschil, toegangen, inbouw, installaties) en van de locatie op drie onderdelen: conditie, kwaliteit en regelgeving (Van der Voordt et al, 2007, p.408). De eerste stap van de scan is het meten van de bestaande situatie. De conditie van een gebouw wordt gewaardeerd op locatie, de technische staat van het gebouw en locatie worden vastgelegd. Tevens kunnen gebreken of bouwkundige aanpassingen worden meegewogen.

Naast het technische aspect is ook de kwaliteit een belangrijk aspect. Factoren zoals functionaliteit, flexibiliteit en aanpasbaarheid zijn cruciaal. De tweede stap is het waarderen voor hergebruik, in een functieanalyse wordt het gebouw getoetst op tien verschillende functies en de bijbehorende geldende wet- en regelgeving. Zo stellen de landelijke overheid, provincies en gemeenten allemaal hun eigen eisen betreffende regelgeving. Dit komt naar voren in vorm van het Bouwbesluit, bestemmingsplannen en plaatselijke regelgeving. In hoeverre de eisen gehaald worden hangt af van de ambities van de opdrachtgever, er kan bijvoorbeeld gestreefd worden naar nieuwbouweisen. De eisen worden getoetst op hoofdlijnen, zoals gezondheid, (brand)veiligheid, energiezuinigheid,

duurzaamheid en trillingen. Dit van toepassing op de vijf onderdelen van het analysekader van het gebouw. Na de functieanalyse kan er voor de functies die goed geschikt zijn een berekening worden gemaakt van de kosten. De kostenraming bestaat uit twee delen: de bouwkundige ingrepen en de kwaliteitseisen van de opdrachtgever. De bouwkundige ingrepen bestaan uit het wegwerken van achterstallig onderhoud en gebreken, het behouden van de bestaande kwaliteiten en de ingrepen om het gebouw te laten voldoen aan de regelgeving (Van der Voordt et al, 2007, p.410). Het tweede deel van de kosten wordt bepaald door de kwaliteitseisen van de opdrachtgever op het gebied van architectuur, milieu, duurzaamheid, comfort en energiezuinigheid.

Na de functieanalyse en kostenraming volgt een haalbaarheidsonderzoek. Elk gebouw is uniek door een eigen samenstelling van bouwdelen, vanwege het programma van de transformatie en de locatie. Een 'customized' expertise kan, afhankelijk van de wensen van de opdrachtgever, worden ingezet om de haalbaarheid te bepalen op verschillende niveaus en fasering. Hierbij wordt de ABT-Quickscan als leidraad gebruikt. De verschillende niveaus bestaan uit investering (hoog/laag), exploitatieperiode (lang/kort), fasering van het in gebruik nemen van het pand en twee verschillende functies in één gebouw (werken/wonen). Op deze manier kan voor verschillende scenario's de haalbaarheid van een project bepaald worden.

De ABT-Quickscan peilt de potentie voor een nieuwe functie voor een gebouw. De informatie die gegenereerd wordt kan als basis dienen voor besluitvorming voor de toekomst van een gebouw. Elk project waar de ABT-Quickscan wordt gebruikt kan dienen voor een verdere optimalisatie van het instrument, het draagt bij aan het kennisstelsel. De ABT-Quickscan is daarom een dynamisch instrument, waardoor vraag en aanbod goed op elkaar afgestemd kunnen worden.

2.2.2 Investeringsfactoren transformatie

Bij een beslissing om te investeren in transformatie door een vastgoedeigenaar of ontwikkelaar zijn er verschillende factoren die meewegen in de keuze. Ten eerste speelt de markt en de locatie een rol voor een transformatieproject. Daarnaast zijn er de aspecten van het project zelf, zoals financiële haalbaarheid, de functiekeuze, bouwtechnisch, organisatorisch en juridisch. In deze paragraaf worden deze investeringsfactoren besproken.

Markt en locatie

Markt en locatie zijn beide van groot belang voor transformatiepotentie van een gebouw en daarmee ook voor een uiteindelijke beslissing om te transformeren. Landelijk staat 70% van de kantoorpanden die kampen met leegstand op monofunctionele locaties, zoals een kantorenpark of bedrijventerrein (Remøy, 2013). Locaties kunnen zich ontwikkelen in een neerwaartse spiraal waardoor het een maatschappelijk probleem wordt. Een leegstaand gebouw veroudert relatief snel wat resulteert in waardeverlies van het gebouw zelf, maar ook leidt het tot huurdaling en waardeverlies van de omliggende gebouwen (Koppels et al, 2011). Kantoorgebouwen worden gewaardeerd op potentiële huurinkomsten. Voor een structureel leegstaand gebouw is dit nul, waardoor in theorie de waarde van het kantoorpand ook nul is. In de praktijk worden kantoorgebouwen toch gewaardeerd vanuit de potentiële toekomstige huuropbrengsten en leegstandsrisico (Remøy, 2013).

In de grote Nederlandse steden is het interessant om te transformeren naar woningen, omdat de vraag naar woningen groot is en de prijzen hoger kunnen liggen dan kantoren. De Nederlandse markt

is echter gesegmenteerd, kantoorbeleggers hebben niet veel kennis van de woningmarkt en zijn daarom terughoudend. Voor woningcorporaties is het een ander verhaal. De woningcorporaties zien kansen om kantoren in binnenstedelijke centrumlocaties te transformeren naar woningen. Daarnaast zijn er projectontwikkelaars die deze kansen ook willen pakken. De locatie van een structureel leegstaand kantoorgebouw is in van grote invloed op de transformatiepotentie (Remøy, 2013). Monofunctionele kantoorlocaties, zoals een bedrijventerrein, zijn niet geschikt voor transformatie naar woningen. Van Elp et al (2011, p.20) maakt in het rapport 'kantorenmonitor' onderscheid tussen drie soorten locaties: centrale-, formele en overige locaties. Deze verdeling is op basis van het uitgangspunt dat deze door gebruikers duidelijk anders gewaardeerd worden.

1. Centrale locaties. De centrale locaties liggen nabij of in het stadscentrum. Kenmerkend voor deze locaties is multifunctionaliteit, een goede verbinding met het OV en levendigheid rondom de locatie. De bereikbaarheid met de auto is moeilijker, vanwege congestie van steden en schaarse ruimte voor parkeerplekken in de binnenstad. Er zijn verschillende soorten kenmerken van kantoren in centrale locaties. Nabij een centraal treinstation is er vaak sprake van een concentratie van grote kantoorgebouwen met enkele grote gebruikers (Van Elp et al, 2011, p. 20). Richting het stadscentrum worden kantoorgebouwen meer divers en kleiner.

2. Formele locaties. De formele kantoorlocaties zijn monofunctionele kantoorlocaties en grote kantoorconcentraties op bedrijventerreinen. Vanuit het oogpunt van de gebruiker wordt dit als een zakelijke locatie gezien. Kenmerkend voor deze locaties zijn uniforme gebouwen en goed bereikbaar met de auto en goede parkeervoorzieningen. De verbinding met het OV is minder goed, vaak beperkt tot een bushalte. Veel van deze locaties zijn 20-30 jaar geleden ontwikkeld.

3. Overige locaties. De overige locaties zijn verspreide concentraties van kantoren. Dit kan in een buitengebied of in woonwijk zijn. Het type gebouw is heel divers, geen uniforme gebouwen zoals op een formele locatie. Bijvoorbeeld kantoorvilla's, grachtenpanden of samengetrokken woningen in woonwijken. De volgende quote laat zien dat deze locaties een specifieke doelgroep hebben: *"Het type gebruiker betreft kleinschalige consumentgerichte diensten (makelaar, hypotheekadviseur), hoogwaardige dienstverleners (architecten, juridisch, accountants), kleinere publieke diensten of een lokaal bankfiliaal."* (Van Elp et al, 2011, p.21). Een mooi voorbeeld hiervan is de St. Canisiusweg in Nijmegen.

De gemeente Arnhem heeft in haar Visie op transformatie van kantoren een schema gemaakt voor de transformatiepotentie van leegstaande kantoren. Het schema heeft met name betrekking op gebouw- en locatiekenmerken en welke rol deze kenmerken spelen in de potentie voor transformatie.

Kansrijk	Kansarm
Multifunctionele locaties	Monofunctioneel
Multimodale ontsluiting	Snelweglocatie
Groot verschil tussen huidige en potentiële waarde	Klein verschil tussen huidige en potentiële waarde
Relatief lage boekwaarde	Relatief hoge boekwaarde
Icoongebouwen	Doorsnee-kantoor
Ruime bestemmingsmogelijkheden	Beperkte bestemmingsmogelijkheden
Goede fysieke aanpasbaarheid	Inflexibel gebouw
Solitaire kantoren in woonwijken	Solitaire kantoren op bedrijventerrein

Figuur 5. Factoren die transformatie kansrijk of kansarm maken. (Bron: Visie op transformatie Gemeente Arnhem, 2012)

Hierbij is te zien dat er verschillende gebouw- en locatie specifieke factoren zijn die een gebouw kansrijk of kansarm maken om te transformeren. Zo heeft een pand op een multifunctionele locatie meer kans om getransformeerd te worden dan een monofunctionele locatie. Daarnaast is een icoongebouw meer waarschijnlijk om getransformeerd te worden dan een doorsnee gebouw. De rest van de factoren zullen later behandeld worden. In het artikel 'Kantorenleegstand en transformatie' van Remøy (2013) komt naar voren dat transformatie van meerdere aspecten afhankelijk is: *“De transformatiepotentie van “standaard” kantoorgebouwen is echter afhankelijk van financiële, functionele, technische en juridische aspecten”*. Deze aspecten worden verder in deze paragraaf beschreven.

Functioneel

In het thema 'functioneel' gaat het om de functies waar het gebouw voor gebruikt kan worden en de rol van de (lokale) markt, de locatie en kenmerken van het gebouw. Allereerst speelt de lokale markt voor een functie een rol in transformatie. Volgens Van der Voordt et al (2007) kan transformatie als interventie dienen voor een betere match tussen vraag en aanbod. Aan de ene kant is er leegstaand vastgoed, zoals kantoren. Qua marktvraag kan er vraag zijn naar jongerenwoningen. Transformatie kan hierin als interventie dienen en aanbod en vraag bij elkaar te brengen. Voor de slagingskans van een transformatie moet de locatie geschikt zijn voor de nieuwe functie. In een studie naar transformatie concludeert Remøy (2010) dat de monofunctionaliteit van kantoorlocaties met name een knelpunt is voor transformatie. Multifunctionele locaties, zoals in het centrum of aan de rand van een stad hebben een grotere slagingskans voor transformatie. Er is sprake van functiemenging, door binnenstedelijke kantorenclaves te transformeren naar andere functies kan een dynamisch woonmilieu ontstaan met een grote variatie aan leef- en werkstijlen (Van der Voordt et al, 2007, p.17).

Technisch

Transformatie is technisch complex. Het gaat in transformatie bijvoorbeeld om de draagstructuur, fundering of installaties. Het moet technisch haalbaar zijn om een kantoor te transformeren naar bijvoorbeeld woningen en om aan de eisen van een woning te voldoen. Een belangrijke succesfactor van transformatie is de kwaliteit van het ontwerp/gebouw (Arcadis, 2013). De kwaliteit van het ontwerp bestaat uit het comfort van de woningen en aanpasbaarheid in de zin van flexibiliteit en uitbreidbaarheid.

In het boek 'van werkplek naar woonplek' benoemd Karina Benraad (1994) enkele bouwtechnische obstakels voor transformatie van kantoren naar woningen. Zo moeten woningplattegronden worden aangepast aan de mogelijkheden van het kantoorgebouw. Bepalend hierin zijn de constructie, de

dieptemaat van het pand en de raamindeling. Hiernaast is de bezonning beperkt, omdat het originele pand vaak niet als woongebouw is ontworpen. Bij transformatie moeten ook extra voorzieningen worden aangebracht, een woning heeft hogere eisen dan een kantoor op bouwfysisch gebied en brandveiligheid. Het laatste obstakel dat benoemd wordt door Benraad is de beperkte buitenruimte, bijvoorbeeld de parkeergelegenheid. De aanwezigheid van een (gemeenschappelijke) buitenruimte kan een transformatie succesvol maken (Arcadis, 2013). Er zijn echter doelgroepen, zoals studenten en jonge starters, die minder afhankelijk zijn van parkeergelegenheid. Bouwtechnische aspecten kunnen een knelpunt zijn in een transformatie, en is hiermee dus ook een afweging voor een investering in transformatie. Wanneer een kantoorpand erg verouderd is kan het zijn dat de aanleg van de bouwtechnische voorzieningen te veel gaan kosten en kan een transformatiebeslissing hierop afketsen.

Financieel

De belangrijkste factor is dat een transformatie financieel haalbaar moet zijn, immers als er geen financiële voordelen aan transformatie zitten zullen vastgoedeigenaren niet snel besluiten te transformeren (Arcadis, 2013). Een transformatieproject wordt pas haalbaar geacht wanneer een sluitende business case is opgesteld. De waardering van vastgoed heeft invloed op de financiële haalbaarheid van een transformatieproject. Voor een business case zijn enkele voorwaarden, er moet namelijk voldoende worden afgewaardeerd om transformatie mogelijk te maken. Taxateurs waarderen vastgoed op basis van het verleden of een huurcontract waardoor de waardering kan afwijken van de markt (Buitelaar et al., 2013, p.22). Een te hoge waardering belemmert transformatie. Vastgoedeigenaren zullen moeten afwaarderen om een positief resultaat te boeken bij een transformatie. Afwaardering gebeurt vaak pas in een laat stadium, omdat beleggers en aandeelhouders vaak niet bereid zijn om af te boeken op hun beleggingsobject. Vaak moet het aangetoond worden dat de kans op invulling voor kantoor nihil is.

Het plan voor een nieuwe bestemming rendabel zijn, de financiering moet rond zijn en er moet de zekerheid zijn van een eindgebruiker/afnemer. Afwaarderen is niet aantrekkelijk voor een vastgoedeigenaar, die vaak financieel gesteund wordt door aandeelhouders of beleggers. Om te kunnen afwaarderen moeten deze partijen eerst overtuigd worden, bij een kans op invulling van een kantoor is de bereidheid om af te waarden zeer klein. Wanneer wel besloten is om af te waarden, gaat dit stapsgewijs. In een besluit tot afwaarderen spelen twee aspecten dus een belangrijke rol: het soort eigenaar en zijn financiële positie (Rekenkamer Amsterdam, 2013). Tevens zijn de financieringsmogelijkheden belangrijk in een besluit om te transformeren. De aandeelhouders overtuigen tot afwaarderen is de eerste stap, voor transformatie moet er extra geïnvesteerd worden. Daarom is het van zeer groot belang dat de nieuwe bestemming wordt toegestaan en rendabel is. Voor deze investering is de steun van de aandeelhouders of beleggers nodig.

Daarnaast is het zo dat de huurwaardes van alternatieve functies lager liggen dan bij kantoren. Deze financiële risico's en nadelen zijn een belemmering in transformatie. Een van de bevindingen van een analyse van de kantorenmarkt van Buitelaar et al (2013, p.10) is dat door de btw-systematiek en overdrachtsbelasting transformatie kostbaarder is dan een herstructurering waarbij de functie behouden blijft. De fiscale regels bevat dus prikkels voor het overaanbod van kantoren.

Juridisch

In een transformatieproces worden wet- en regelgeving als een belemmering ervaren door vastgoedeigenaren (Arcadis, 2013). De wet- en regelgeving is opgesteld zodat de gemeente vat kan houden op de gebiedsontwikkeling. Vooraf aan een transformatieproject moeten de juridische mogelijkheden voor transformatie in kaart worden gebracht. Vastgoedeigenaren of ontwikkelaars willen niet tijdens een transformatieproces nog erachter komen dat ze niet binnen de regelgeving handelen, dit kan veel tijd en geld kosten. Daarom gaan vastgoedeigenaren of ontwikkelaars eerst naar de gemeente met hun plannen om te kijken of de gemeente er aan mee wil werken. Het gaat in eerste instantie om het bestemmingsplan. Bij transformatie van kantoren moet het bestemmingsplan worden gewijzigd of een vrijstellingsprocedure worden gestart (Hobma, 2007). Het wijzigen van een bestemmingsplan is een van de grootste knelpunten waar een transformatieproject op vast kan lopen. Voordat geïnvesteerd gaat worden in transformatie willen partijen zekerheid hebben over de bestemmingswijzingen, anders brengt het te veel risico met zich mee. De gemeente kan hierin onderhandelen, door een machtspositie van bestemmingsplanwijziging kan de gemeente zelf een ontwikkeling sturen. Dit wordt in het artikel van Buitelaar et al (2013, p.25) de 'dubbele petten problematiek' genoemd.

Binnen de wet- en regelgeving zijn ook mogelijkheden voor herontwikkeling, zo is er de Crises- en herstelwet. Deze wet versnelt en vereenvoudigt de procedures die nodig zijn om een herontwikkeling mogelijk te maken. Door tijdelijke of permanente maatregelen worden vergunningsprocedures vereenvoudigd en worden er kansen gecreëerd om de ruimte beter te benutten. Projecten kunnen daarmee sneller worden uitgevoerd.

In 2012 is het Bouwbesluit geïntroduceerd, die bepaalde eisen op gebied van veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid en milieu stelt. Het Bouwbesluit speelt een belangrijke rol in de herontwikkeling van vastgoed, de regels en eisen die het Bouwbesluit sinds 2012 stelt maken het eenvoudiger gebouwen te transformeren. Dit komt mede door het weghalen van bouwkundige obstakels en daarmee worden ook enkele financiële knelpunten weggehaald.

Als laatste is er de lokale regelgeving. Er is de gemeentelijke bouwverordening en er zijn eisen op het gebied van brandwerendheid, vluchtwegen en brandpreventie. Voordat de gemeente mee wil werken aan een bestemmingsplanwijziging moet eerst aangetoond worden dat het binnen deze regelgeving past. Wanneer dit niet het geval blijkt kaatst de aanvraag voor bestemmingswijziging af en zal een transformatie niet kunnen plaatsvinden.

Cultureel

Het culturele aspect betreft het al dan niet behouden blijven van architectonische of cultuurhistorische kenmerken van een bestaand gebouw. Een gebouw ontleent aan deze kenmerken zijn identiteit. Herbestemming kan in deze zin bijdragen aan het behouden blijven van cultureel erfgoed (Geraedts & van der Voordt, 2005). In het geval van kantoorpanden is de culturele waarde vaak beperkt. Een voorbeeld is het Oude Postkantoor in Nijmegen. Dit gebouw bepaald mede de identiteit van Nijmegen en is beschermd gemeentelijk monumentaal vastgoed. Voor een transformatie kan dit allerlei complicaties oproepen, het pand heeft immers een beschermde status.

Organisatorisch

Er moet organisatorisch voldoende draagvlak zijn om alle partijen mee te laten werken aan transformatie. Dit aspect van transformatie gaat over wie er betrokken is in het proces en welke rol is weggelegd voor de partijen. Tevens is het belangrijk dat het proces goed georganiseerd is (Van der

Voordt et al, 2007). Versnipperd grondeigendom beperkt in veel gevallen de mogelijkheid van het in gang zetten van een transformatie van een gebied (De Zeeuw, Franzen, & Van Rheenen, 2011). De gemeente kan hierin een belangrijke rol spelen, namelijk het bij elkaar brengen van partijen om het transformatieproces te vergemakkelijken. Echter komen er veel meer dingen kijken bij een proces van transformatie, er zijn verschillende stappen die genomen worden voordat een project succesvol kan worden afgerond.

2.3.3 Proces van transformatie

Het proces van transformatie is een algemeen begrip. In dit onderzoek wordt onder het proces van transformatie verstaan: vanaf het eerste idee van de eigenaar tot keuze voor transformatie(go/no go) tot de transformatie is afgerond. In een proces zijn allerlei factoren die meewegen in de beslissing om tot transformatie over te gaan, deze factoren zijn in de voorgaande alinea besproken. Maar een transformatieproject bestaat uit verschillende fases. Rekenkamer Amsterdam(2013, p.81-109) maakt onderscheidt tussen twee fases van een transformatieproces: de fase van leegstand tot en met het besluit om te transformeren en de vergunningsfase.

Fase van leegstand tot en met het besluit om te transformeren

Het proces van transformatie begint bij een initiatief tot transformatie door de vastgoedeigenaar of andere partij, zoals een ontwikkelaar. Het moment waarop dit initiatief wordt genomen kan verschillen, bijvoorbeeld bij signalen voor leegstand kan het initiatief tot transformatie genomen worden voordat een pand leeg staat. Het voordeel hiervan is dat de initiatiefnemer of vastgoedeigenaar niet te maken heeft met leegstandskosten. Er kan niet altijd worden ingeschat of een pand leeg komt te staan, er kan ook eerst leegstand optreden en dat de eigenaar daarna pas over een andere bestemming gaat nadenken. De volgende stap is het verkennen van de mogelijkheden voor de bestemming in gesprekken met de gemeente, projectontwikkelaars, woningbouwcorporaties, hotelexploitanten, consultants en beleggers(Rekenkamer Amsterdam, 2013, p.82). Met de gemeente bespreken de eigenaren de globale ideeën, wat politiek wenselijke bestemmingen zijn en wat de valkuilen zijn. Rekenkamer Amsterdam(2013, p.83) constateert in een onderzoeksrapport dat voor vastgoedeigenaren niet altijd duidelijk is wie het aanspreekpunt is binnen de gemeente. Eerste aanspreekpunt is vaak de afdeling vergunningsverlening, maar die hebben niet genoeg kennis over transformatie. Het risico is dat initiatiefnemers te weinig of onvolledig informatie ontvangen en af kunnen zien van transformatie.

De vervolgstap is de planvorming. Na de verkennende gesprekken moet de eigenaar een onderbouwd transformatieplan ontwerpen met een sluitende business case en inventarisatie van knelpunten. Vastgoedeigenaren ervaren transformatie als een grote stap als gevolg van een gebrek aan kennis en kunde(Rekenkamer Amsterdam, 2013, p.83). De benodigde vooronderzoeken en marktanalyses worden dan ook door andere partijen gedaan. Eigenaren laten meerdere plannen uitwerken, omdat potentiële eindgebruikers gaandeweg het proces afhaken. Het kan zijn dat er meerdere keren een intentieovereenkomst wordt gesloten, maar het niet leidt tot transformatie. Wanneer het plan er is kan de eigenaar dit laten beoordelen op mogelijkheden en barrières door gemeentelijke disciplines, hier is vaak een initiatieventeam voor. Rekenkamer Amsterdam(2013) constateert het volgende over de reactie van het initiatieventeam op een transformatieplan:

“Daarbij is aandacht voor de gemeentelijke procedures, de planologisch-juridische en stedenbouwkundige aandachtspunten, consequenties voor de erfpacht en de mate waarin de

gemeente de nieuwe bestemming wenselijk acht”. De gemeente poogt dus om zo volledig mogelijk een project te beoordelen en alle mogelijkheden en valkuilen in beeld te brengen.

Na de eerste planvorming komen gemeente en eigenaar in een afhankelijkheidsrelatie, waar ze toezeggingen van elkaar en van derden moeten hebben om verder te kunnen met een project. Hierbij wordt vaak een intentieovereenkomst gesloten om elkaar bepaalde garanties te geven. Rekenkamer Amsterdam(2013) zet enkele aspecten op een rij die bepalend zijn voor de afhankelijkheidsrelatie tussen gemeente en eigenaar:

1. *Afhankelijkheid van de bank.* Bij investeringsbeslissingen moeten eigenaren toestemming hebben van de bank, maar banken zijn terughoudender geworden in het verstrekken van krediet. De investeringspartijen willen zekerheid dat zij hun investering terugkrijgen.
2. *Beleggers en huurders willen zekerheid, maar vergunningstraject is onzeker.* De belegger of huurder wil zekerheid dat het pand er gaat komen bij toezegging om te beleggen/huren. Tevens speelt de doorlooptijd van de vergunningenproces een rol.
3. *Gemeente wil ook zekerheid.* De gemeente wil zich alleen inzetten voor een project wanneer zij gelooft dat de transformatie uitgevoerd gaat worden.
4. *Vicieuze cirkel versterkt door crisis.* Beleggers zijn terughoudender geworden, ze willen niet de vraagprijs voor vastgoed betalen. Buitenlandse beleggers zijn wantrouwend en binnenlandse beleggers beginnen vol te zitten of het vastgoed past niet binnen hun portefeuille. Er is vertrouwen nodig om deze vicieuze cirkel te doorbreken. Het gebrek aan vertrouwen leidt tot wachten op toezeggingen en afgeven van zekerheden. Dit resulteert in hogere transactiekosten voor de eigenaar.

De eerste fase kent veel onzekere factoren en wederzijdse afhankelijkheid. Rekenkamer Amsterdam(2013) trekt de volgende conclusies o.b.v. de ervaring van de gemeente en eigenaren:” *In deze tussenconclusie gaat de rekenkamer de belangrijkste ervaringen van de gemeente en eigenaren met de eerste fase van het transformatieproject na: de onzekerheid van transformatieproject, de pogingen van de gemeente transformatie te stimuleren en faciliteren, het belang van de financiële haalbaarheid van het project en van bestuurlijk draagvlak en betrokkenheid, de noodzakelijke afweging van de (tijds)investering van de kant van de gemeente, de wederzijds afhankelijkheid tussen gemeente en eigenaar en tenslotte de samenwerking binnen de gemeente.*” Al deze factoren zijn cruciaal om de eerste fase van een transformatieproces door te komen.

Vergunningsfase

Om een omgevingsvergunning aan te vragen moeten eigenaren veel informatie aanleveren. Als dit niet goed of onvolledig gebeurt dan zorgt het voor vertraging in het vergunningenproces. Met de komst van de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht(Wabo) in 2010 zijn een groot aantal vergunningen, ontheffingen en meldingen samengevoegd tot de omgevingsvergunning(Rekenkamer Amsterdam, 2013, p. 99). Een aanvraag voor een omgevingsvergunning wordt getoetst op het bestemmingsplan, de gemeentelijke bouwverordening, het Bouwbesluit en de welstandsnota. De aanvrager moet voor al deze onderdelen de benodigde onderzoeken aanleveren. Veel vastgoedeigenaren zijn afhankelijk van derden in de vergunningsfase. Dit is erg kostbaar, daarom proberen veel eigenaren zoveel mogelijk de medewerking en informatie van de gemeente te krijgen.

De gemeente verleent steun op bestuurlijk niveau, maar dit betekent niet altijd steun op ambtelijk niveau. Het vergunningstraject verloopt niet altijd soepel en snel.

Vastgoedeigenaren zijn gebaat bij een soepele toepassing voor interpretatie van de regels bij een omgevingsvergunningaanvraag, maar het ambtelijk apparaat blijft vaak kiezen voor zekerheid. Vaak is er een strikte juridische interpretatie en zijn er hoge zorgvuldigheidseisen aan onderzoeken voor de vergunningaanvraag. Al deze factoren dragen bij aan een lange doorlooptijd, tot procedures van één jaar (Rekenkamer Amsterdam, 2013). Lange procedures, voor vastgoedeigenaren een belemmering, komen veelvuldig voor bij transformatieprojecten.

Voor de vergunningsfase is het van groot belang dat er ambtelijke en bestuurlijke continuïteit is in de vergunningsfase. Op bestuurlijk niveau wordt expliciet de medewerking van de gemeente uitgesproken, dit ontbreekt vaak nog op ambtelijk niveau. Dit komt tot uiting in lange procedures en geringe communicatie van over vergunningsaanvragen (Rekenkamer Amsterdam, 2013).

2.2.4 Vormen van ontwikkelen

Bij transformatie zijn verschillende partijen betrokken die ieder een rol spelen in het proces. Maar hoe deze verdeling eruit ziet kan sterk verschillen, afhankelijk van het ontwikkelingsmodel dat toegepast wordt binnen een transformatieproject. In een onderzoek van De Zeeuw, Franzen en Van Rheenen (2011) worden enkele vormen van nieuwe soorten ontwikkelen op een rij gezet. Ten eerste wordt de organische groei benoemd, ofwel 'slow development'. In deze vorm van ontwikkelen zijn projecten kleiner en meer flexibel, mede doordat er laag tempo ontwikkeld wordt. Het wordt met name toegepast bij een geringe vraag, bij projecten met een lage voorfinanciering of waarbij de middelen ontbreken (De Zeeuw, Franzen, & Van Rheenen, 2011, p.12). In bijvoorbeeld krimpgebieden kan deze vorm van ontwikkelen worden toegepast, waarbij investeringen zich richten op behoud en selectieve toevoeging van ruimtelijke kwaliteit.

De tweede vorm van ontwikkelen komt meer voor binnen kantoortransformatie in steden, namelijk procesinversie oftewel een 'coalition-led development'. In deze ontwikkelingsvorm komt de vraag van de eindgebruiker centraal te staan en stuurt het proces van transformatie. Bedrijven of instellingen kunnen in vastgoed investeren om hun maatschappelijke en bedrijfsmatige activiteiten toe te passen (De Zeeuw, Franzen, & Van Rheenen, 2011, p.12). In een case studie van Arcadis (2013) blijkt dat het van groot belang is dat transformatie wordt afgestemd op de eindgebruiker, hierdoor ontstaat een groot draagvlak en bereidwilligheid om het project succesvol te maken. De meeste projecten in deze studie blijken succesvol te zijn wanneer de eindgebruiker vooraf in beeld was.

Afgelopen decennia is er regelmatig gebruik gemaakt van een publiek-private samenwerking voor ontwikkelen van woonlocaties en binnenstedelijke transformaties. Deze vorm van ontwikkelen wordt ook wel 'PPS' genoemd. Het gaat in de ontwikkeling om de samenwerking tussen publieke en private partijen. Voor binnenstedelijke transformaties is PPS goed van toepassing, vanwege het grondeigendom bij marktpartijen en de beleidsinstrumenten bij de overheid om een transformatieproject succesvol te maken. De grondexploitatie wordt net zoals de planvorming in samenwerking uitgevoerd.

2.2.5 Beleid en regelgeving

Theoretisch gezien kan de regionale overheid veel invloed uitoefenen op het proces van transformatie. Met name in de vergunningsfase kan een gemeente een belangrijke rol spelen.

Plannen voor transformatie moeten daarom aansluiten bij de gebieds- en kwaliteitseisen van de gemeente. Vastgoedeigenaren hebben het liefst dat de gemeente achter hun transformatieproject staat. Als de gemeente een functie niet op een locatie wil hebben, zijn er een aantal middelen/instrumenten op het gebied van regelgeving waarmee de gemeente een transformatie tegen kan houden. Echter, leegstand is niet alleen slecht voor de eigenaar, voor de stad zelf is leegstand ook problematisch. Daarom is het voor gemeentes van belang om transformatie te stimuleren.

In de praktijk kiest de overheid voor een soortgelijke aanpak: landelijke afspraken over leegstaande kantoren en het stimuleren van transformatie door marktpartijen. De visie van de overheid is dat het oplossen van de leegstand met name vanuit de markt moet komen. In 2010 heeft de kantorentop plaatsgevonden, waar de betrokken partijen overeen zijn gekomen over een aanpak van de kantorenleegstand en dit heeft geresulteerd in een 'Convenant Aanpak Leegstand Kantoren' (Rijksoverheid, 2012). In het convenant dat is opgesteld is afgesproken dat betrokken partijen per regio doelstellingen en een visie formuleren op de bestaande kantorenvorraad, nieuwe ontwikkelingen en inzet op regionale herprogrammering. Gemeentes moeten een visie hebben hoe ze met hun bestaande voorraad omgaan en hoe de leegstand van kantoren vermindert kan worden. Remøy(2013) concludeert dat zolang er nieuwe kantoorlocaties worden ontwikkeld, het dweilen met de kraan open is. Gemeentes moeten een rem zetten op de ontwikkeling van kantoren en zich richten op de bestaande voorraad. Om het proces van transformatie te begeleiden heeft het Rijk het Expertteam (kantoor) Transformatie opgericht, om gemeentes te ondersteunen in de transformatieopgaves.

Op basis van de besproken theorie zijn enkele hypothesen opgesteld.

Hypothesen

Hypothese 1. Transformatie van kantoren wordt voornamelijk bepaald door de locatie- en marktomstandigheden.

In de literatuur komt naar voren dat de locatie- en de marktomstandigheden altijd een rol spelen in transformatie. In het onderzoek 'Transformatie kantoren gaat niet vanzelf' van Hilde Remøy(2013) komt naar voren dat de locatie de transformatiepotentie van een kantoorpand bepaald. In het boek 'Transformatie van kantoorgebouwen' van Theo van der Voordt et al(2007) wordt de markt als belangrijke factor benoemd. De (dreigende) leegstand in de bestaande voorraad kantoren en de marktvrage naar woningfuncties beïnvloeden de transformatie, transformatie kan dienen als interventie voor een betere match tussen aanbod en vrage (Van der Voordt et al, 2007, p. 18).

Hypothese 2. Door een sterkere verbinding tussen de beleggingsmarkt en de bouw- en ontwikkelmarkt enerzijds en de ruimtemarkt voor kantoren anderzijds kan de hoge leegstand van kantoren verminderd worden door transformatie.

In het artikel van Buitelaar et al(2013, p.10-11) is een van de bevindingen dat de ruimtemarkt buiten beeld is geraakt. Een implicatie die hier op voort bouwt is een betere verbinding tussen de verschillende markten. De veronderstelling is dat door een betere verbinding moeten de ontwikkelingen beter aansluiten bij de behoeften.

Hypothese 3. Eigenaren van structureel leegstaande kantoren hebben meer baat bij het aanpassen van regionaal beleid dan bij het aanpassen van de landelijke regelgeving.

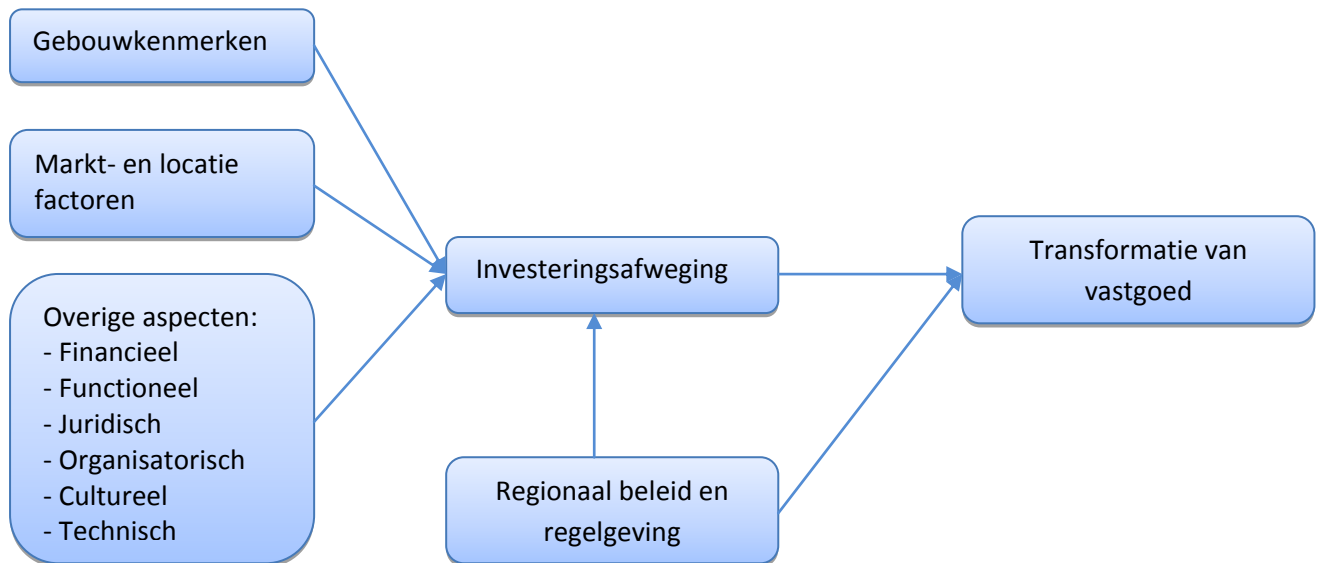
In de literatuur komt naar voren dat het regionaal beleid en de regelgeving beide een obstakel kunnen zijn voor transformatie. Om transformatie op gang te brengen kan het zo zijn dat het beleid of de regelgeving aangepast moet worden. Er moet onderzocht worden wat het meest effect heeft op (het proces van) transformatie om te kijken waar vastgoedeigenaren van leegstaande kantoren baat bij hebben.

Hypothese 4. De gemeente kan instrumenten binnen het beleid en regelgeving inzetten om het proces van transformatie te versnellen en zo de aantrekkingskracht van transformatie vergroten om meer schaarste te creëren op de kantorenmarkt.

Voor sommige gemeentes is de problematiek van leegstaande kantoren groot. Door deze gemeentes wordt gezocht naar effectieve manieren om transformatie te stimuleren. Van der Voordt(2007) benoemd enkele instrumenten die ingezet kunnen worden bij transformatie. Door vastgoedeigenaren te spreken kan worden vastgesteld met welke instrumenten de gemeente het meeste effect heeft op transformatie.

2.3 Conceptueel model

Op basis van de onderzoeksvraag en hypothesen is het volgende conceptueel model opgesteld:



Figuur 6: Conceptueel model.

In het conceptueel model komt een driedeling naar voren: de gebouwkenmerken (met markt en locatie), de overige investeringsaspecten en de rol van beleid en regelgeving op de investeringsafweging en het proces van transformatie. Ten eerste is er de gebouwkenmerken, zoals de fysieke staat, casco van het gebouw en omvang. Al deze elementen zijn onderdeel van de gebouwkenmerken en worden meegenomen in de afweging om te investeren in transformatie. De markt- en locatiefactoren zijn mede bepalend voor de functiekeuze en voor de investeringskeuze. Het perspectief voor kantorenfunctie is van belang en er moet een markt zijn voor transformatie naar een bepaalde functie.

De overige investeringsaspecten zijn de aspecten die in een proces van transformatie naar voren komen en waar vooraf studies en onderzoeken naar verricht zijn. Het financiële aspect, de financieringsmogelijkheden en een sluitende business case kunnen bepalend zijn. Het functionele aspect heeft betrekking op de functie waar naar getransformeerd wordt of kan worden. Het juridische aspect komt veel naar voren in een transformatieproces, vanaf het besluit tot de vergunningsfase. Daarnaast zijn er nog de organisatorische, culturele en bouwtechnische aspecten.

Als laatste is er nog de rol van regionaal beleid en regelgeving. Deze factoren zijn van invloed op de haalbaarheid en de doorlooptijd van een transformatieproject. Wanneer een vastgoedeigenaar de overweging maakt voor een transformatie speelt het regionale beleid en de mogelijkheden binnen de regelgeving ook een rol. Er moet ook aan de gemeentelijke regelgeving voldaan worden. Als het beleid van de gemeente is om een transformatie op een bepaalde plek niet te faciliteren kan het een ingewikkeld proces worden.

Welke factoren het zwaarst wegen in de beslissing tot transformatie en de rol van beleid en regelgeving op het proces van transformatie worden onderzocht. Hierbij is het is de vraag of vastgoedeigenaren meer baat hebben bij het aanpassen van de institutionele context, zoals de kantorenmarkt of de landelijke regelgeving of het regionale beleid aangepast moet worden.

Hoofdstuk 3 Methodologie

3.1 Onderzoeksstrategie

Voor dit onderzoek is gekozen voor een casestudie. De kantorenmarkt is heterogeen, het product (vastgoed) dat verhandeld wordt is uniek. Geen enkel vastgoedobject is precies hetzelfde. Met een casestudie kan van een klein aantal vastgoedobjecten data verzameld worden, door middel van een diepte onderzoek. Hiermee is gekozen voor een kwalitatieve benadering. Investering in transformatie kent vele afwegingen, die allemaal behandeld kunnen worden door een kwalitatief onderzoek. De vastgoedobjecten die onderzocht worden zijn ofwel getransformeerd of gaan in de toekomst getransformeerd worden. De eigenaren van deze vastgoedobjecten zullen geïnterviewd worden. Voor het soort interview is gekozen voor een semi-gestructureerd interview. In een diepte-interview kan zo de rode draad worden vastgehouden door vragenclusters over drie thema's: de gebouwkenmerken (markt & locatie), de investeringsafwegingen en de rol van beleid en regelgeving op het proces van transformatie. Maar binnen elke vragencluster is ruimte om van de vragen af te wijken en door te vragen. Deze manier is overzichtelijk en er kan makkelijk worden teruggekomen op een onderwerp. De verzamelde informatie uit de interviews zal getranscribeerd worden.

Voor dit onderzoek zijn acht interviews afgenomen, waarvan zes interviews met vastgoedeigenaren en twee expertinterviews. Vooraf was de verwachting dat het grootste obstakel het regelen van interviews met vastgoedeigenaren zal zijn. Dit komt deels door de complexiteit van vastgoedbezit, waarbij bijvoorbeeld sprake kan zijn van een buitenlands vastgoedfonds dat een transformatie uit gaat voeren of uitgevoerd heeft. Om met een persoon binnen zo'n organisatie of met de eigenaar van een vastgoedfonds te spreken zal moeilijk haalbaar zijn. Daarom zal voor de casussen specifiek naar vastgoedeigenaren gezocht worden waarvan binnen Nederland en bij voorkeur een eigenaar of bedrijf binnen de stadsregio Arnhem-Nijmegen contact mee opgenomen kan worden.

De verwachting was dat het een doelgroep is die moeilijk te benaderen is. Om deze reden is er voor een bepaalde strategie gekozen. Prof. E. van der Krabben heeft zowel contacten bij de gemeenten als bij vastgoedeigenaren. Dit is een beginpunt om in contact te komen met eigenaren. Wanneer een eigenaar bereid is mee te werken aan een interview kan er verzocht worden ook weer van zijn/haar netwerk gebruik te maken om zo weer nieuwe eigenaren te benaderen.

Naast interviews over cases zijn er twee interviews met experts uitgevoerd. Een interview met de gemeente Arnhem, met een van de personen uit het Transformatieteam. Op deze manier wordt naast de resultaten uit de interviews met vastgoedeigenaren ook het perspectief op transformatie vanuit de gemeente gemeten. Hoe de gemeente met transformatie om gaat en welke rol beleid en regelgeving hierin spelen kan uitgebreid worden besproken, dit is immers waar het transformatieteam zich mee bezig houdt. Daarnaast is er een expertinterview geweest met Strijbosch Thunnissen bedrijfsmakelaars, die bij bijna alle transformatieprojecten in Arnhem-Nijmegen betrokken zijn geweest als adviserende partij. Deze twee expertinterviews moeten de interne en externe validiteit vergroten, bij zes cases kan de validiteit namelijk beperkt zijn.

De interne validiteit bepaalt of er geen andere factoren zijn die het resultaat beïnvloeden. Door verschillende partijen, vastgoedeigenaar, gemeente en bedrijfsmakelaar te spreken wordt transformatie vanuit verschillende perspectieven bekeken om een eenzijdig beeld en systematische fouten te voorkomen. Zo worden zoveel mogelijk factoren gemeten vanuit verschillende perspectieven. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van triangulatie om de betrouwbaarheid te verhogen, er worden meerdere verschillende databronnen gebruikt bij elke case. Door de literatuur

te bestuderen, de eigenaar te spreken en zelf het pand te bekijken wordt de interne validiteit verhoogd.

De externe validiteit bepaalt of de resultaten generaliseerbaar zijn voor een grotere groep. De externe validiteit van 6 cases is beperkt, echter is de Gemeente Arnhem en Strijbosch Thunnissen bedrijfsmakelaars bij veel van de transformatieprojecten van afgelopen jaren betrokken. De kennis die opgedaan is uit deze interviews verhoogt de externe validiteit.

De betrouwbaarheid van het onderzoek berust op de nauwkeurigheid en precisie van de meetprocedure. Als het onderzoek nog een keer uitgevoerd wordt, kan het zijn dat er andere resultaten uitkomen afhankelijk van wanneer het wordt uitgevoerd. Het beleid van de gemeente, de regelgeving, de markt en het gedrag van de actoren veranderen continu en spelen op elkaar in. Wanneer bijvoorbeeld de informele spelregels veranderen kan dit zorgen voor een marktverandering en daarmee een ander onderzoeksresultaat. Alle interviewguides en transcripten zijn beschikbaar (op aanvraag; zie bijlage).

3.2 Case-selectie

Nederland is opgedeeld in verschillende kantorenregio's. Met name in de Randstad zijn veel kantoren ontwikkeld en is het overaanbod aanzienlijk. De steden hebben hier veelal een hoog leegstandspercentage en er is veel literatuur over transformatie in deze steden. Na een literatuuronderzoek werd Arnhem-Nijmegen gekozen als afbakening voor het onderzoek. Arnhem en Nijmegen behoren tot dezelfde kantorenregio, maar toch zijn er grote verschillen in leegstand en transformatie tussen Arnhem en Nijmegen. Dit komt mede door de geschiedenis van de steden, het gevoerde gemeentelijke beleid en het verschil in omvang van de kantorenmarkt. Van oudsher is Arnhem een kantorenstad, terwijl Nijmegen een productiestad is. Arnhem heeft een veel hoger percentage leegstand van kantoren dan Nijmegen (PBL, 2015). Er kan dus vergeleken worden wat het effect is en de mate van handelen van de gemeenten in het proces van transformatie, bij een hoog en bij een laag leegstandspercentage. Daarnaast kent Arnhem een aantal recente (succesvolle) transformatieprojecten van kantoren, terwijl in Nijmegen een aantal vastgoedobjecten geschikt zijn voor transformatie. De factoren die het zwaarst meewegen bij investeren in transformatie kunnen zo vooraf en achteraf een project geïdentificeerd worden.

Keuze voor cases

In dit onderzoek is gekozen voor drie cases in Arnhem en drie cases in Nijmegen. Met deze gelijke verdeling kunnen de cases vergelekt worden. De cases lopen uiteen op verschillende aspecten zoals: locatie, omvang(bvo), soort eigenaar, invulling na transformatie en cultuurhistorische waarde.

- *Metterswane in het stationsgebied, Nijmegen.* Metterswane kent een jarenlange (gedeeltelijke) leegstand, maar er zijn plannen voor transformatie. Na de transformatie moet het een multifunctioneel gebouw worden, met een hotelfunctie, kantoren en appartementen (Kwp, 2016). Ondanks dat het project nog moet beginnen kunnen de factoren geïdentificeerd worden die ervoor gezorgd hebben dat de beslissing tot de specifieke transformatie is genomen (Kwp, 2016).

Eigenaar: Kondor Wessels Projecten, projectontwikkelaar.

- *Rijkswaterstaat toren in Presikhaaf, Arnhem.* Ruim 4 jaar heeft deze toren leeggestaan. Het project is op dit moment de grootste transformatie van een kantoorgebouw buiten de Randstad. De bouw van studentenwoningen in dit voormalig kantoorgebouw van

Rijkswaterstaat is in 2015 van start gegaan. In deze casus kan het proces van transformatie geanalyseerd worden en wat doorslaggevende factoren waren voor het project.

Eigenaar: SSH&, woningcorporatie.

- *ING gebouw Velperweg, Arnhem.* Begin 2015 maakte de ING bekend dat de kantoorcolos (circa 55.000 vierkante meter groot) eind 2016 leeg komt te staan. De nieuwe eigenaar, Borghese Real Estate, wil het kantorenpand ombouwen tot appartementengebouw met ruimte voor een 'levendige mix van functies'.

Eigenaar: Borghese Real Estate, vastgoedontwikkelaar.

- *Voormalig Cito kantoor, Arnhem.* Dit kantoorgebouw is getransformeerd naar een Holiday Inn Express, opgeleverd in 2013. The Vincent Hotel Group realiseerde samen met destijds eigenaar Merin het hotel met 127 kamers.

Eigenaar destijds: Merin, vastgoedonderneming.

- *Oude postkantoor, Nijmegen.* In 2010 is het oude postkantoor herontwikkeld tot een supermarkt, winkels en huurappartementen. Talis is de eigenaar van de appartementen, terwijl Obligoed BV de winkels in het bezit heeft.

Eigenaar: Talis en Obligoed BV, woningcorporatie en vastgoedonderneming.

- *OPUS-gebouw, Nijmegen.* Het OPUS-gebouw is een monumentaal pand, vroeger gebruik als school. Er zijn verschillende plannen geweest voor dit gebouw, voor de gemeente was een hotel op deze plek een voorwaarde. Nu liggen er plannen om te transformeren naar een luxe viersterren hotel. Bij dit project kan gekeken worden waarom transformatie met eerdere plannen niet geslaagd was.

Eigenaar: Haystack Holding B.V., vastgoedonderneming.

3.3 Onderzoeksmateriaal

De onderzoeksobjecten zullen bestaan uit eigenaren van vastgoedpanden, projectontwikkelaars of medewerkers van woning- of vastgoedcorporaties in Arnhem-Nijmegen. Uit de literatuurstudie is gebleken welke factoren het meest bepalend zijn voor transformatie en welke rol voor de overheid is weggelegd. Dit is vervolgens getest met de praktijk. Door middel van diepte-interviews met deze eigenaren en medewerkers kan er informatie verkregen worden over doorslaggevende factoren in transformatiebeslissingen en de rol die de overheid hierin speelt. De overheid kan een project juist belemmeren door bepaalde regelgeving of stimuleren door financiële middelen. Vervolgens worden er overeenkomsten en verschillen onderzocht in de interviews.

Interviewplan

Voor dit onderzoek worden vastgoedeigenaren geïnterviewd. Het kan gaan om beleggers of ontwikkelaars, zolang de partij (leegstaand) vastgoed in het bezit heeft en dit vastgoed gaat transformeren of heeft getransformeerd. Het kan zo zijn dat een partij een leegstaand pand opkoopt om vervolgens te transformeren. Deze actoren zullen geïnterviewd worden om de investeringsafwegingen te achterhalen, waarom is er voor transformatie gekozen voor dit specifieke pand op een specifieke locatie. De vastgoedeigenaren kunnen uitgebreid ingaan op de verschillende afwegingen die komen kijken bij de keuze voor een investering in een transformatieproject. Daarnaast zal de rol van de overheid op het proces besproken worden. Het gaat om de invloed van regionaal beleid en regelgeving op het proces van transformatie.

Uit de literatuur blijkt dat de regelgeving en regionaal beleid belemmerend kunnen werken in het proces van transformatie. De gemeente kan bijvoorbeeld afspraken hebben over het aantal hotels en er kan niet zomaar d.m.v. transformatie een hotel bijkomen of door lange gemeentelijke procedures loopt een project vertraging op. Voor elke functieverandering zijn regels en gemeentelijk beleid van toepassing. Uit de interviews moet blijken welke factoren als belemmerd worden ervaren door vastgoedeigenaren van getransformeerd vastgoed. Tevens komt er in de literatuur naar voren dat de voornaamste afwegingen voor transformatie gaan om de financiën en de markt voor een nieuwe functie. Daarnaast moet een project binnen de regels zijn en moet het binnen het overheidsbeleid passen. Door met de vastgoedeigenaren te interviewen kunnen de meest belangrijke investeringsafwegingen in beeld worden gebracht en getest worden met de factoren die in de literatuur naar voren komen.

Hoofdstuk 4 Transformatie kantoren Arnhem-Nijmegen

4.1 Kantorenmarkt Arnhem-Nijmegen

Leegstand van kantoren is van alle tijden, maar de schaal waarop kantoren in Nederland leeg staan is aanzienlijk. Begin 2012 stond er bij benadering 14,5% van de kantorenvorraad te koop of te huur in Nederland, dit komt neer op 7,1 miljoen vierkante meters verhuurbaar vloeroppervlak (PBL 2015; Zuidema et al, 2012). Volgens de berekeningen van PBL(2015) is dit percentage gestegen naar 17,2% in 2015. DTZ Zadelhoff heeft een andere berekening, namelijk 15,8% leegstand in eind 2015. Voor het eerste sinds 2008 is de leegstand op de kantorenmarkt afgenomen (DTZ, 2015). De percentages lopen in de literatuur enigszins uiteen, maar de kleine verschillen kunnen te wijten zijn aan de halfjaarlijkse metingen van de kantorenvorraad. De meting van PBL was begin 2015 terwijl DTZ Zadelhoff eind 2015 een meting heeft uitgevoerd.

Nijmegen

De kantorenmarkt is een lokale markt, er zijn grote regionale verschillen. Arnhem en Nijmegen verschillen ook sterk van elkaar. De kantorenvorraad van Nijmegen komt in 1 januari 2016 uit op 447.000 m² (Dynamis, 2016). Kenmerkend voor de Nijmeegse kantorenmarkt is het lokale verplaatsingskarakter, bedrijven willen graag naar het centrum verplaatsen vanuit bijvoorbeeld Nijmegen West en Brabantse Poort. Op 1 januari 2016 bedraagt het aantal beschikbare vierkante meter kantooruimte 76.000m² (Dynamis, 2016). Zoals in figuur 7 is te zien worden de beschikbare vierkante meters met name in de deelgebieden Brabantse Poort en Nijmegen West worden aangeboden. Opmerkelijk is het verschil met 2015, het aanbod bedroeg toen 104.550 m². In 2016 is het aanbod van kantoren met 27% gedaald ten opzichte van 2015 (Dynamis, 2016). Deze daling in de aanbod kan deels verklaard worden door effectieve opname van nieuwe kantoorgebruikers. De toegenomen transformaties in 2015 heeft ook invloed gehad op de daling van het aanbod.

Deelgebieden Districts	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nijmegen Centrum Centre	17.000	16.700	15.700	13.300	19.750	5.500
Nijmegen Brabantse Poort	28.100	27.700	18.300	35.600	38.750	40.050
Nijmegen Oost East	4.300	4.100	3.000	17.800	5.650	6.300
Nijmegen West West	18.000	16.100	20.100	21.500	28.450	17.700
Gemeente Beuningen	5.100	2.500	3.800	3.800	3.900	1.350
Wijchen	9.000	6.200	7.800	9.100	8.050	5.100

Figuur 7: Aanbod kantoren deelgebieden Nijmegen (Bron: Dynamis, 2016, eigen bewerking)

De leegstand van het verhuurbaar kantooroppervlak in Nijmegen bedraagt 12,9% in 2015 (PBL, 2015). De leegstand van verhuurbaar kantooroppervlak is niet evenredig verspreid over de stad, er zijn deelmarkten binnen de Gemeente Nijmegen. De stad Nijmegen is verdeeld in Centrum, Brabantse Poort, Oost en West. In Nijmegen Centrum is het aanbodvolume en daarmee ook de leegstand sterk gedaald. Dit komt door de sterke vraag naar kwalitatief goede kantooruimte en de beperkte aanbod hiervan in het centrum, wat kan leiden tot prijsdruk. In de Brabantse Poort is juist sprake van een stijging in aanbod. Door het aanbodvolume van Brabantse Poort en Nijmegen West blijven de prijzen voor kantoren in deze gebieden onder druk staan. In Nijmegen Oost is er een lichte toename in aanbod.

Arnhem

De Arnhemse kantorenmarkt is veel groter van omvang dan Nijmegen, per 1 januari 2016 bedraagt de kantorenvorraad 1.480.900m² (Dynamis, 2016). In Arnhem bestaan ook deelmarkten voor de aanbod van kantoorruimte. Arnhem is opgedeeld De kantorenmarkt in Arnhem wordt in 2015 gekenmerkt door het hoge aantal kleine transacties, zo'n 20% hoger dan de afgelopen jaren is gemeten. Voor het eerst in jaren is er sprake van een aanboddaling in kantoorruimte, mede door de vele transformaties in 2014 en 2015. Daarnaast zijn er enkele grootschalige transformaties, na het afronden van deze grote projecten zal zo'n 10% van de kantorenvorraad die Arnhem in 2013 had getransformeerd zijn naar andere functies (Dynamis, 2016). Opvallend is wel dat de kantoren die zich onttrekken aan de markt zich bevinden in Arnhem Centrum en Arnhem Oost, terwijl het aanbod van kantoorruimte juist het grootst is in Arnhem Zuid.

Deelgebieden Districts	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Arnhem Centrum Centre	55.900	55.600	41.600	44.700	49.650	42.650
Arnhem Noord North	30.600	25.500	24.100	30.700	24.200	29.450
Arnhem Oost East	52.400	62.400	56.700	48.400	53.000	45.550
Arnhem West West	1.700	3.400	15.900	19.500	14.100	13.100
Arnhem Zuid South	45.400	49.800	40.400	52.800	67.350	72.550

Figuur 8: Aanbod kantoren deelgebieden Arnhem (Bron: Dynamis, 2016, p.104; eigen bewerking)

De leegstand van verhuurbaar kantooroppervlak in Arnhem bedraagt 18,9% in 2015 (PBL, 2015). In kwantitatieve zin is er voldoende aanbod om aan de vraag te voldoen, maar in kwalitatieve zin sluiten veel van de panden niet aan bij de eisen van de vragers. Een deel van de panden staat al langdurig leeg, met name kantoorpanden uit de jaren '70-'80 met een groot vloeroppervlak.

Deze kantoorlocaties zijn niet alleen onder te verdelen in aanbod, maar ook in prijs. Dynamis(2016, p.105) stelt het volgende over de prijzen per locatie van een kantoor in het rapport 'Sprekende cijfers': *"De huurprijzen op de Arnhemse kantorenmarkt verschillen sterk per deelgebied. Voorts is het sterk afhankelijk van de kwaliteit van het kantoorpand en de voorzieningen rondom de kantoorlocatie. In het centrum van Arnhem worden de hoogste huurprijzen gerealiseerd. Deze prijzen liggen op een niveau van € 125 tot € 155, terwijl in Arnhem West en Zuid prijzen zijn gerealiseerd die liggen op een niveau van € 85 tot € 125"*. Per deelgebied verschillen huurprijzen dus, waarbij in het centrum de prijzen het hoogst zijn. Deze locatie is aantrekkelijk voor transformatie naar woningen, maar de verwervingskosten zullen ook hoger liggen.

In Nijmegen is een vergelijkende dynamiek tussen locatie en prijs: *"In vergelijking tot vorig jaar zijn de huurprijzen gestabiliseerd. In het centrum van Nijmegen worden de hoogste huren gerealiseerd en ligt de huur tussen € 100 en € 150 per vierkante meter per jaar. In Brabantse Poort en Nijmegen West worden de laagste huurprijzen gerealiseerd, te weten tussen de € 70 en € 120 per vierkante meter"* (Dynamis, 2016, p.108). In Nijmegen verschillen de deelgebieden ook en net als in Arnhem liggen de huurprijzen in het centrum hoger. De quotes laten naast de verhouding tussen locatie en prijs zien dat de kwaliteit van een kantoorpand en voorzieningen rondom het pand van belang zijn voor de huurprijs. Naast de locatiemarkten van een gebouw spelen dus de fysieke kenmerken ook een rol in de transformatiepotentie. Het gebouw moet een bepaalde kwaliteit hebben om te kunnen transformeren naar woningen. Daarnaast moet het binnen de locatie mogelijk zijn om een kantoor te transformeren naar woning. Geraedts en Van der Voordt (2007) noemen dit veto-criteria. Het kan

gaan om geluidsoverlast van autowegen of het spoor en om stank en fijnstof. Om kantoren te transformeren naar woningen moet er aan deze criteria voldaan worden.

4.2 Regionaal beleid

In Arnhem is een Transformatieteam opgericht, in Nijmegen is dit niet het geval. Dit team heeft voor Arnhem een visie op transformatie opgesteld.

Visie op transformatie gemeente Arnhem

De gemeente Arnhem heeft in maart 2015 een visie op transformatie opgesteld. De tijd van grootschalige nieuwbouwprojecten is voorbij, binnen stadsvernieuwing worden sloop- en nieuwbouwprojecten vervangen door transformaties, herontwikkelingen en renovaties. De gemeente Arnhem bezit zelf veel vastgoed en kan zo het juiste voorbeeld geven. Dit kan tevens als katalysator dienen in transformatie van een gebied of straat. Wat betreft transformatie waarbij de gemeente niet eigenaar is van het vastgoed streven ze naar een faciliterende rol. De overheid moet met name ontwikkelingen mogelijk maken, door partijen samen te brengen, faciliteren en regels hanteren in de geest van de wet (Gemeente Arnhem, 2015). De gesprekpartners, waaronder woningcorporaties, marktpartijen en vastgoedeigenaren gaven aan dat de gemeente kaders scheppen en inspireren met visies en strategieën. Gelinck & Benraad (2011) stellen dat de gemeente een duidelijke rol moet vervullen: "Het belangrijkste instrument dat gemeenten inzetten is het voeren van gesprekken met eigenaren van leegstaande kantoren".

De strategie van de gemeente Arnhem voor het inzetten van dit instrument begint bij prioriteiten stellen voor transformatie: de inzet verschilt bij panden in prioriteitsgebieden en andere gebieden. Het tegengaan en bestrijden van leegstand in prioriteitsgebieden is belangrijker dan in andere gebieden van de gemeente. De prioriteitsgebieden zijn: binnenstad en randen, winkelcentrum Presikhaaf en Kronenburg en de Velperweg. Daarnaast heeft de gemeente een lijst met prioriteitspanden opgesteld, dit zijn beeldbepalende panden die veel invloed hebben op de omgeving. Voor de prioriteitsgebieden en panden denkt de gemeente actief mee over mogelijke transformaties. De uitdaging voor de gemeente is om flexibel te zijn, een effectieve houding en rol aan te nemen en goede instrumenten in te zetten. Het Transformatieteam neemt hierin het voortouw binnen de gemeente. In niet-prioriteitsgebieden wordt dit team niet ingezet en loopt een aanvraag voor transformatie volgens het reguliere traject binnen de gemeente. Transformatie is in dit geval onderhevig aan het behoud van gebiedskwaliteit, terwijl in prioriteitsgebieden transformatie het belangrijkste is.

Regionaal beleid

In de stadsregio Arnhem-Nijmegen bestaat een groeiende woningbehoefte en deze trend zal doorzetten in de toekomst (Goetgeluk & Vijncke, 2010). De kansloze leegstaande kantoren bieden een kans om twee vliegen in één klap te slaan. Door transformatie van kantoren naar woningen kan de leegstand vermindert worden en kan er ingespeeld worden op de woningvraag. Er is echter onvoldoende empirisch onderzoek naar de mogelijkheden hiervoor in Arnhem-Nijmegen en de rol die de gemeentes hierin kunnen spelen. In een artikel van Buitelaar(2008) 'Stedelijke transformaties en grondeigendom' wordt geconcludeerd dat gemeenten eigendomsgevoelig moeten plannen. Dit houdt concreet in dat gemeenten kennis moeten hebben van grondwaarden, grondprijzen, exploitatie- en bouwkosten. Het is essentieel voor een transformatieproject om inzicht in deze zaken

te hebben om tijdens het proces het ruimtelijk plan of gemeentelijke randvoorwaarden aan te passen. Door een visie op transformatie kan de gemeente deze randvoorwaarden duidelijk scheppen.

De gemeente Arnhem heeft als speerpunten voor haar regionaal beleid om de leegstand van kantoren aan te pakken, met name in het centrum en bij de winkelcentra Kronenburg en Presikhaaf, waar leegstand het meest pijn doet voor de gemeente. Kantorenleegstand is een dermate grote problematiek dat er een Transformatieteam is opgesteld en de gemeente zich wil profileren als een transformatiestad.

Voor de gemeente Nijmegen is geen Transformatieteam opgericht, het leegstandspercentage ligt een stuk lager en zelfs onder het landelijk gemiddelde. De leegstand van kantoren doet zich met name voor bij de Brabantse Poort en Nijmegen West. Hier en daar in het centrum staat een kantoorruimte leeg. Er is geen team voor de gemeente Nijmegen omdat de prioriteiten anders zijn. Nijmegen heeft als speerpunt voor beleid de ontwikkeling van de Waalsprong en Waalfront, waar de gemeente als partij (financieel) baat bij heeft. Mede om deze reden is Nijmegen terughoudend in het verlenen van omgevingsvergunning voor transformatie van kantoren naar woningen.

4.3 Wet- en regelgeving

Veelal wordt de landelijke wet- en regelgeving als factor genoemd die initiatieven voor transformatie in de weg zit (Gelinck & Benraad, 2011, p.24). Echter hoeft de wet- en regelgeving geen knelpunt of obstakel voor transformatie te zijn. Door de regelgeving onjuist toe te interpreteren of toe te passen kan leiden tot fouten in de planvorming, maar dit kan voorkomen worden. Tevens is het zo dat er te weinig kennis is over de mogelijkheden binnen de regelgeving voor transformatie. Enkele bepalende wet- en regelgeving die van invloed zijn op transformatie worden in deze paragraaf besproken.

Formele en informele regelgeving

Bij regelgeving wordt gesproken over instituties. Instituties zijn de spelregels waarbinnen het sociale verkeer gestructureerd wordt en hoe het sociale verkeer geproduceerd en gereproduceerd wordt (Buitelaar et al, 2013). Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen de formele regels(wetten, algemene regels, beleidsregels, beschikkingen en privaatrechtelijke regels) en informele regels(werkpraktijken, gewoontes en conventies). Individuen en hun interacties die door de tijd heen structuren vormen beïnvloeden de regelgeving. Het is een samenspel van beide, de regelgeving past zich aan door de tijd en de actoren doen dit ook. De formele regels zijn met name van toepassing op landelijk niveau door de overheid en op regionaal niveau door gemeentes. De informele regels worden gevormd door de actoren op de kantorenmarkt, bijvoorbeeld gewoontes van actoren zoals het verlenen van huurincentives bij een lage marktprijs.

De Wet ruimtelijke ordening(Wro)

Voor een transformatie is een bestemmingswijziging nodig. Zolang een bestemming nog niet is gewijzigd blijft er onzekerheid voor een transformatieproject en voor de initiatiefnemer. In de praktijk zijn er procedures om de bestemming binnen 26 weken definitief te wijzigen(Gelinck & Benraad, 2011). Een andere mogelijkheid is om een pand dubbel te bestemmen. De Wro biedt de mogelijkheid om dubbel te bestemmen door in de omschrijving van het bestemmingsplan 'stedelijke voorzieningen' op te nemen, waarbij de functies niet benoemd hoeven te worden.

Wabo

De Wet algemene bepalingen omgevingsrecht(Wabo) is van invloed op transformatie vanwege de omgevingsvergunning die nodig is en voor het tijdelijk afwijken van het bestemmingsplan. In deze wet staat omschreven dat een tijdelijk gebruik van maximaal 5 jaar is toegestaan wanneer er afgeweken wordt van het geldende bestemmingsplan. Dit is echter beperkt van toepassing voor transformatie.

Wet geluidhinder(Wgh)

Bij transformatie van kantoor naar woning of een andere functie moet rekening gehouden worden met de geluidbelasting van het gebouw en de gevel. De wet geluidhinder beschrijft een maximale grenswaarde voor geluidbelasting op de gevel. Wonen is een meer geluidsgevoelige functie dan kantoor dus zal het gebouw aangepast moeten worden. Men kan denken aan een ander soort gevel met materiaal dat geluidwerend is. Deze eis om de gevel aan te passen voor Wgh kan aanleiding zijn om op andere punten zoals isolatie, inbraakwerendheid en welstand hogere eisen te stellen(Gelinck & Benraad, 2011).

Bouwbesluit 2012

Het Bouwbesluit is in 2012 geïntroduceerd en bracht een betere aansluiting op de praktijk van transformatie en herbestemming. Het gaat om bouwtechnische eisen die zijn vastgelegd voor de bestaande bouw en nieuwbouw. De eisen worden gesteld op het gebied van veiligheid, milieu, energiezuinigheid, gezondheid en bruikbaarheid. Voor bestaande bouw zijn soepelere eisen dan voor nieuwbouw, om zodoende transformatie niet in de weg te zitten. De gemeente mag binnen het Bouwbesluit afwijken op enkele onderwerpen, namelijk brandveiligheid, geluidsbelasting, daglicht, ventilatiemogelijkheden en te openen ramen. Hier is regionale regelgeving voor.

Hoofdstuk 5 Empirisch onderzoeksresultaat

In dit hoofdstuk zullen de cases beschreven worden. Per casus wordt ofwel de transformatieopgave of de transformatie beschreven, afhankelijk van de vraag of de transformatie al uitgevoerd is. Hierbij wordt eerst een algemene omschrijving gegeven. Daarna wordt de verkregen data uit de interviews omschreven per aspect en de rol van beleid en regelgeving in elk project.

5.1 Metterswane

Metterswane is een voormalig gemeentekantoor, nu in het bezit van Kondor Wessels Projecten(KWP). Het gebouw is tien verdiepingen hoog en heeft in totaal circa 5000 tot 5500 m² te huur op de begane grond na, waar de receptie en restaurant Stationszicht en CvJO zich bevinden(Metterswane, 2016). Metterswane kent een jarenlange (gedeeltelijke) leegstand. In 2006 is het gebouw door de gemeente verkocht aan Talis. In 2007 heeft Talis in samenwerking met SSH& plannen opgesteld om het gebouw te transformeren naar studentenwoningen. Deze plannen zijn uiteindelijk afgekaatst en KWP heeft het gebouw verworven in 2011. Sinds 2012 staat het gebouw nog (gedeeltelijk) leeg en biedt het de mogelijkheid tot tijdelijke huur tot de herontwikkeling plaatsvindt. Op de site van KWP(2016) wordt het volgende vermeld over de transformatie: *“Het kantorencomplex zal over enkele jaren herontwikkeld worden tot een multifunctioneel gebouw met een hotelfunctie, huisvesting voor jongeren, kantoren en appartementen”*. Het gebouw dat nu een sombere en monofunctionele uitstraling heeft niet het totaal tegenovergestelde worden(Figuur 9 & 10).



Figuur 9. Metterswane, Nijmegen. Figuur 10. Visuele weergave van Metterswane na transformatie. (Bron: KWP, 2016)

De locatie van Metterswane biedt op het eerste oog veel mogelijkheden. Het gebouw bevindt zich aan de overzijde van het Centraal Station en busstation van Nijmegen. Hiernaast is het centrum van Nijmegen op loopafstand. Een belangrijke factor voor een kantoorfunctie is de aanwezigheid van parkeerplaatsen. Deze voorziening is ruim aanwezig, achter het gebouw is een afgesloten parkeerplaats en bij het station is ruim voldoende parkeerplaats in de parkeergarage. Tevens biedt de parkeergarage van Keizer Karel een goed alternatief. Concluderend kan gesteld worden dat Metterswane zich bevindt op een centrale locatie.

Na transformatie moet het gebouw, eerder bestempeld als ‘lelijkste gebouw van Nijmegen’, herbouwd worden naar het ontwerp van Barcode Architects(figuur 10). Het ontwerp voor het Metterswane gebouw omvat 170 koopwoningen, 50 huurwoningen, een hotel, winkels en horeca.

Project: Metterswane, Nijmegen.

Eigenaar	Kondor Wessels Projecten
Verworven in	2011
Transformatiejaar	Bouw gepland in 2017 en oplevering in 2019
Transformatie	Van kantoor naar wonen
Bvo	10.700 m ² nu en na transformatie bijna 30.000m ²
Bouwjaar	Jaren '70
Aankoopwaarde	€4,4 miljoen(in 2011)
Staat van onderhoud	Slecht
Parkeervoorzieningen	Voldoende
Gevelkenmerken	Grindplaten en koperen glas; Ramen kunnen niet open

*Bron: R. Hasselerharm, persoonlijke communicatie, 19 april 2016

Het gebouw

Talis was de voormalige eigenaar van het gebouw Metterswane. Talis was van plan om het gebouw te gaan ontwikkelen alleen die is nooit gelukt en daarom besloten om te verkopen. Samen met de gemeente hebben ze een longlist opgesteld waaruit drie partijen overbleven. Uiteindelijk hebben de gemeente en Talis gekozen voor KWP. KWP heeft gekozen voor sloop en daarna nieuw te bouwen. Het aankoopbedrag was te hoog om het gebouw tot de casco terug te slopen en overnieuw op te gaan bouwen. Het voordeel is dat bij zo'n transformatie het bouwtechnische ontwerp flexibel is; hoogte van verdieping, grootte van de kamers etc.

Markt en locatie

Metterswane wordt een mengeling van functies: een hotel en appartementen met een supermarkt en horeca op de begane grond. De centrale locatie bij het station leent zich heel goed voor deze functies. Bij overname van Talis is de afspraak gemaakt dat Talis appartementen zal terugkopen. Daarnaast is KWP benadert door een partij die er een hotel wilde op die plek. Voor een hotel en appartementen is de afstand tot het station en het centrum van groot belang, de locatie maakt het aantrekkelijk voor deze functies. De begane grond is minder aantrekkelijk om te wonen, daarom wordt het met horeca en een supermarkt ingevuld. De supermarkt dient als kostendrager in het project. De gemeente biedt de mogelijkheid om 3000 m² kantoor te ontwikkelen op deze locatie, maar KWP heeft ervoor gekozen om geen kantoor te ontwikkelen mede door het gebrek aan vertrouwen in de kantorenmarkt. Dit vertrouwen is er wel in de woningmarkt, waarbij vooraf aan de transformatie Talis en beleggers in beeld zijn om appartementen af te nemen. Tevens hebben zich partijen gemeld voor de supermarkt en het hotel, waardoor vooraf een zekerheid gecreëerd wordt en het vertrouwens in de nieuwe markt groot is.

Investeringsafwegingen

Voor KWP was de investering afweging met name uit financieel oogpunt;" *Ontwikkelen en bouw. Het is onze 'core business'. En wij ontwikkelen op meer stationsgebieden, ook het paleiskwartier in Den Bosch. Dat zijn gewoon plekken waarvan je uiteindelijk weet van dat gaat wel goedkomen. Daar vind je altijd een invulling voor.*"(Hasselharm, persoonlijke communicatie, 2016). Ze zagen een kans om

hun marktgebied uit te breiden en hebben deze kans aangegrepen. Tevens kunnen ze een gebouw van 30.000 m² terugbouwen terwijl het oude Metterswane 11.000 m² is. De mogelijkheid in combinatie met de locatie is doorslaggevend. Daarbij komt kijken dat ze ervaring hebben met ontwikkelen en bouw bij stationslocaties.

Rol beleid en regelgeving

Het proces van transformatie heeft voor KWP een stuk langer geduurd dan verwacht. Bij aankoop in 2011 lag het risico van het wijzigen van het bestemmingsplan bij KWP. De bestemming is nu nog niet gewijzigd. De gemeente leek achter de plannen te staan wanneer in 2011 het gebouw verworven werd, ze hebben bij aankoop geadviseerd. Daarna moest er een anterieure overeenkomst worden gesloten en dit werd een lang en lastig traject. In deze overeenkomst moest de planontwikkeling en programma worden vastgesteld. In de onderhandelingen over deze overeenkomst zat geen schot, de gemeente had prioriteit bij het Waalfront waar ze voor de helft eigenaar van is (Hasselharm, persoonlijke communicatie, 2016). Appartementen bij het station betekent concurrentie voor de appartementen die bij het Waalfront ontwikkeld worden door de gemeente Nijmegen en daarom wil de gemeente niet dat beide ontwikkelingen tegelijk klaar zijn. Er kwamen onderhandelingen over de programma van Metterswane. De gemeente stelde dat er maximaal 150 woningen in Metterswane mochten komen want dit stond zo in de woonvisie. KWP heeft het pand niet op deze informatie aangekocht en bleef onderhandelen. Dit heeft lang geduurd, mede doordat een wethouder opstapte en de plannen opnieuw gepresenteerd moesten worden aan de nieuwe wethouder. De onderhandelingen zijn nu zo ver gevorderd dat eind 2017 de bouw kan beginnen.

Een andere vorm van regionaal beleid was de gestelde parkeernorm voor Metterswane. KWP stelde dat je bij een stationslocatie niet te veel parkeerplaatsen moet realiseren om mensen ook te stimuleren van het openbaar vervoer gebruik te maken. Uiteindelijk heeft de gemeente de parkeernota aangepast.

Qua regelgeving is met name de geluidsnormen voor nieuwbouw belangrijk voor Metterswane, vanwege het spoor en de tunnelweg. Het ontwerp kan hier aan worden aangepast door geluidswerende voorzieningen of bepaalde functie niet aan de straatzijde te leggen. Daarnaast werd de landelijke regelgeving als hinderend ervaren, met name de overdrachtsbelasting. Het gevoel is dat eigenaren een soort van 'gestraft' worden, terwijl bijna 11.000 m² (leegstaand) kantooroppervlak uit de markt wordt gehaald. Metterswane is geen 'pure transformatie', in de zin dat de regelgeving voor nieuwbouw van toepassing is en niet bestaande bouw. De regels voor nieuwbouw zijn helder.

5.2 Oud postkantoor

In 1907 is het postkantoor ontwikkeld, tot in de jaren '80 is het als postkantoor gebruikt. Het pand heeft een monumentale status gekregen gezien de historische waarde. In 2010 is het oude postkantoor van Nijmegen getransformeerd naar een supermarkt, winkels en huurappartementen. Talis is de eigenaar van de appartementen en Obligod BV heeft de winkels in het bezit.



Figuur 11&12. Het oude postkantoor, voor en tijdens transformatie. (Bron: Kennis- en projectenbank Herbestemming, n.d.)

Deze figuren laten het Oude postkantoor voor(links) en tijdens(rechts) de transformatie zien. Nadat Talis het gebouw in 2004 aankocht stond het al 20 jaar leeg. Talis heeft aan de achterzijde van het pand 26 appartementen ontwikkeld voor de vrije huursector en twee winkels op de begane grond aan de voorzijde. De appartementen zijn onderverdeeld in een nieuw en oud deel van het gebouw; het oude gedeelte omvat 14 appartementen en het nieuwe gedeelte 12. Figuur 12 laat het nieuwe gedeelte zien en de appartementen die ontwikkeld zijn.



Figuur 13&14. Oude postkantoor Nijmegen na transformatie. (Bron: Kennis- en projectenbank Herbestemming, n.d.)

Figuur 13 laat het pand na transformatie zien. De gevel is behouden gebleven. Het dak is vernieuwd en er is een Albert Heijn op de begane grond gekomen. De achterzijde is qua beeld drastischer veranderd(figuur 14). De nieuwe appartementen met veel glas en houtwerk geven een modernere uitstraling naast de cultuurhistorische uitstraling van het Oude Postkantoor.

Project: Oud postkantoor, Nijmegen.

Eigenaar	Talis
Verworven in	2004
Transformatiejaar	2010
Transformatie	Van kantoor naar woningen
Bvo	2340 m ²
Bouwjaar	1910
Aankoopwaarde	€2,7 miljoen(2004)
Staat van onderhoud	Matig
Parkeervoorzieningen	Geen
Gevelkenmerken	Goed
Status	Monumentaal pand

*Bron: M. Pott, persoonlijke communicatie, 21 april 2016 & Kennis- en projectenbank Herbestemming, n.d.

Het gebouw

De monumentale status van het gebouw is eerder een obstakel dan dat het iets extra's toevoegt voor een woning. De keuze om te transformeren was deels gedwongen, want sloop en nieuw op bouwen van het pand was niet toegestaan door de beschermde status. Een zaal aan de achterkant is gesloopt waar appartementen gebouwd zijn, maar zelfs de sloop van deze zaal met relatief weinig monumentale waarde ging moeizaam. Daarnaast is het dak compleet vervangen, maar zijn de dakkapellen wel behouden gebleven.

Markt en locatie

Het oude postkantoor heeft in de Van Schevichavenstraat een centrale locatie dichtbij het centrum, dit was cruciaal voor de transformatie. Voor een woningcorporatie zoals Talis is het logisch om te transformeren naar woningen. De vraag naar woningen op een centrale locatie is groot en dus is het vertrouwen groot in deze markt. In de planontwikkeling is een supermarkt opgenomen om het project financieel haalbaar te krijgen. Tevens is gekozen voor appartementen in het segment dure huur, waar destijds veel vraag naar was. Talis moest wel een bepaalde kwaliteit woningen realiseren om de prijs van de vrije huursector te kunnen vragen.

Investeringsafweging

De investeringsafweging was strategisch, voor Talis was de centrumlocatie cruciaal om het pand aan te kopen en te transformeren. Het beleid van Talis was om hun woningvoorraad uit te breiden in Nijmegen centrum en Nijmegen Oost. Het oude postkantoor paste binnen dit beleid. De monumentale status van het gebouw was geen specifieke reden om te investeren. De belangrijkste afweging was de commerciële functie op de begane grond, voor Talis was dit nodig om het project te kunnen financieren.

Rol beleid en regelgeving

De gemeente heeft een belangrijke rol gespeeld met het meewerken aan het wijzigen van de bestemming naar wonen en het toestaan van een supermarkt. Daarnaast heeft de gemeente zelfs een subsidie 'wonen boven winkels' gesaldeerd met de storting die Talis in het parkeerfonds zou moeten doen, omdat er geen parkeerplekken gerealiseerd konden worden. Het wijzigen van het

bestemmingsplan was alsnog een risico. Niet de gemeente maar een derde partij tekende bezwaar aan tegen de bouwvergunning. Dit kwam van een andere supermarkt uit de binnenstad die zo lang mogelijk een andere supermarkt uit het centrum wilde weren. Het bezwaar berustte op een fout die gemaakt werd door de gemeente met de geluidsbelasting op de gevels van de woningen, iets wat niet relevant was voor de supermarkt. Maar de Coop wilde het project zo lang mogelijk tegen houden.

Regelgeving was belangrijk in dit project. Om een monumentaal pand te verbouwen heb je een verbouwingsvergunning nodig, tegenwoordig verwerkt in de omgevingsvergunning. Uiteindelijk heeft de monumentencommissie van de gemeente moeten stemmen of Talis goedkeuring kreeg om een deel van het pand te slopen (de zaal) en er vervolgens nieuwe appartementen neer te zetten. Een ander knelpunt in regelgeving was het destijdsse Bouwbesluit. Een woonkamer en keuken die op verschillende verdiepingen liggen moeten een bepaalde geluidsisolatie hebben. Door de afmetingen van het postkantoor had het ontwerp vides met de keuken en de woonkamer op verschillende verdiepingen en werd er niet aan dit Bouwbesluitseis voldaan. De wethouder heeft vrijstelling gegeven van deze eis, waardoor het project met het ontwerp door kon gaan in een cruciale fase.

5.3 ING Gebouw Velperweg

Het ING gebouw Velperweg is een kantoorkolos waar appartementen in gaan komen. Begin 2015 maakte de ING bekend dat de kantoorkolos uit de jaren '60 (circa 55.000 vierkante meter groot) eind 2016 leeg komt te staan. Grote delen van het gebouw staan al leeg. De nieuwe eigenaar, Borghese Real Estate, wil het kantoren pand ombouwen tot appartementengebouw met ruimte voor een 'levendige mix van functies'. Peter van Yren, consultant en taxateur bij Strijbosch Thunnissen: *'Dit gebouw, waartoe ook 900 parkeerplaatsen behoren, is goed voor 5% van de totale kantorenvoorraad in Arnhem. Het leent zich goed voor transformatie. De Velperweg sluit aan op het centrum en begint de laatste jaren meer dynamiek te vertonen, met een mix van wonen, kantoren, zorg en horeca.'* (Vogelaar & Yren, 2015). Dit maakt het een van de grootste transformatieprojecten van Arnhem.



Figuur 15&16. ING kantoorkolos voor(links) en na(rechts) transformatie. (Bron: de Gelderlander, 2015.; Borghese Real Estate, 2016)

Een deel van het gebouw zal gesloopt worden. Het resterende deel moet de unieke kwaliteiten van de locatie, zoals het hoogteverschil in de omgeving en het uitzicht waarborgen. Het gebouw is erg groot en voor de omgeving is het belangrijk dat het een snelle herbestemming krijgt. Tevens zorgt de transformatie dat een groot deel van het (leegstaand) kantooroppervlak uit de markt wordt gehaald. Het gebouw is daarnaast een prioriteitsgebouw voor transformatie voor de gemeente Arnhem.

Project: Voormalig ING gebouw, Arnhem.

Eigenaar	Borghese Real Estate
Verworven in	2016
Transformatiejaar	Bouw gepland eind 2016/begin 2017 en oplevering in fases: 2019, 2020 en 2021
Transformatie	Van kantoor naar woningen
Bvo	50.000-55.000 m ²
Bouwjaar	1967
Huidige waarde	€70 miljoen(GeoPhy, 2016)
Staat van onderhoud	Goed onderhouden, wel oud
Parkeervoorzieningen	Zeer goed. 30.000 m ² parkeergarage
Gevelkenmerken	Redelijk

*Bron: R. Camps, persoonlijke communicatie, 25 april 2016 & GeoPhy, 2016

Het gebouw

Het gebouw gaat in fases getransformeerd worden vanwege de grootte. Een voordeel voor dit project is dat ING het pand pas eind 2016 verlaat, waardoor Borghese Real Estate nog niet te maken heeft met leegstandskosten. Duurzaamheid is een van de speerpunten van Borghese Real Estate en het casco van het gebouw leent zich goed voor een transformatie naar woningen. Het zal gaan om een verbouwing en niet om sloop en nieuwbouw. De bouw zal in drie fases plaatsvinden. De gevel straalt een echte ‘kantoorfunctie’ uit en zal aangepast worden, er komen onder andere balkons. Daarnaast zorgt de hoogte van de kantoorruimtes(3.80 hoog) ervoor dat er een uniek woonproduct gemaakt kan worden in de vorm van lofts.

Markt en locatie

Door de grootte van het gebouw gaat het nooit meer als kantoor verhuurd worden, stelt R. Camps, medewerker van Borghese Real Estate(2016, 25 april). Er wordt gestreefd naar een functiemenging met de nadruk op wonen, maar daarnaast nog horeca en retail. Een mix van functies zorgt voor levendigheid in het gebied. Het pand ligt in een woonomgeving waardoor transformatie naar woningen geschikt is. Er komt een mix van woningen, in totaal 380 woningen verspreidt over drie delen van het gebouw. Er komen 264 woningen in het hoofdgebouw(fase 1), 71 woningen in de Westvleugel(fase 2) en de nieuwbouw(fase 3) zal ongeveer op 50 uitkomen. De woningen zullen variëren in omvang: 50, 70 en 80 vierkante meter. Daarnaast worden er ongeveer 10 lofts ontwikkeld, grote woningen in de duurdere huursegment.

“We zien dat het nu heel goed gaat met de woningmarkt. Er is veel vraag vanuit beleggers voor een woonbeleggingsproduct. We denken dat Arnhem nog steeds groeiende is en we denken dat dat ook nog zo zal blijven”(Camps, persoonlijke communicatie, 25 april 2016).

Hiermee willen ze iets unieks creëren en het zo aantrekkelijk maken voor de markt. Er zullen woningen inkomen met hoge verdiepingen en betonnen structuur, waardoor de lofts en appartementen een hippe uitstraling hebben. Op de begane grond wordt een commerciële plint ontwikkeld, want de begane grond is minder geschikt voor wonen.

Investeringsafwegingen

Een strategische afweging was het belangrijks in de beslissing om te transformeren. Borghese Real Estate heeft ervaring met transformatie en wilde hun markt uitbreiden. Hiermee hebben ze het ING gebouw zorgvuldig gekozen voor transformatie. Er wordt gekeken naar de mogelijkheden, de markt, de investering en het mogelijke resultaat. Hiervoor wordt een conceptplan opgesteld binnen Borghese Real Estate en deze wordt uiteindelijk voorgelegd aan de directie en aandeelhouders.

Regionaal beleid en regelgeving

Borghese Real Estate heeft uitvoerig overleg gehad met de gemeente over welke functies wel en niet binnen het beleid passen. Een ontwikkeling waar de gemeente niet achterstaat willen ze niet doen. De vrijstelling van het bestemmingsplan was erg belangrijk en daar moet de gemeente voor meewerken. Als ING het pand verlaat zal deze vrijstelling er komen. Ze zitten nu in de vergunningsfase, het streven is om per 1 september voor delen van het gebouw een vergunning te hebben. In het begin hebben ze ook Toon Verschuren als aanspreekpunt gehad, een van de personen uit het Transformatieteam. Over deze samenwerking is Borghese Real Estate zeer positief.

Qua regelgeving worden er nog onderzoeken uitgevoerd, met name op het gebied van geluid. Daarnaast is het Bouwbesluit positief ervaren, omdat de eisen voor bestaande bouw erg laag liggen. Met name technische aspecten zijn minder streng voor bestaande bouw, zoals interne geluid, isolatie etc. Zelf streeft Broghese Real Estate naar een hoger kwaliteitsniveau. Daarnaast wordt er gekeken naar de woningplattegrond, omdat ze te maken hebben met bestaande bouw is dit niet ideaal.

5.4 Holiday Inn Express

Voormalig Cito kantoor in de binnenstad van Arnhem is een van de eerste grote transformatieprojecten van Arnhem. Cito gaf tijdig aan dat ze gingen verhuizen naar een ander kantoorpand dus een ontwikkelaar kwam snel in beeld met een plan. Merin nam de ontwikkeling op zich. Dit kantoorgebouw van 4.500 vierkante meter vloeroppervlak is getransformeerd naar een Holiday Inn Express, opgeleverd in 2013. The Vincent Hotel Group realiseerde samen met eigenaar Merin het hotel met 127 kamers. De transformatie van het Cito-kantoor naar een hotel vormde de aftrap voor een reeks grootschalige transformatie(Vogelaar & Yren, 2015).



Figuur 17&18. Van Cito kantoor naar Holiday in Express.(Bron: Strijbosch Thunnissen, 2014; InterContinental Hotels Group, n.d.)

De hele gevel is veranderd. De hoogte van het gebouw is behouden gebleven. Daarnaast lenen de kantoorruimtes en de indeling van het gebouw zich voor hotelkamers. Niet alle 4.500 vierkante meters zijn getransformeerd, er zijn delen gesloopt. Zo is er het Rozetgebouw gemaakt, in figuur 18 ligt het Rozetgebouw links van het hotel.

Project: Holiday Inn Express, Arnhem.

Eigenaar	Merin
Verworven in	1998
Transformatiejaar	2013
Transformatie	Van kantoor naar hotel
Bvo	4.417 m ²
Bouwjaar	1986
Waarde	€3 miljoen voor de verbouwing (incl. parkeren) en na verbouwing €9,5 miljoen
Staat van onderhoud	Goed
Parkeervoorzieningen	65 parkeerplaatsen in garage en binnen terrein
Gevelkenmerken	Glazuurbaksteen en deels glas

* Het Citogebouw bestond uit het huidige Rozet Centre en de Holiday Inn Express. De cijfers hebben alleen betrekking op het hotel. (Bron: R. Camps, persoonlijke communicatie, 25 april 2016)

Het gebouw

Het gebouw was groot voor kantoorverhuur op een destijds vrij monofunctionele locatie volgens de beoordeling van Merin. Verschillende delen van het gebouw zijn getransformeerd. Zo is er het Rozet Centre gekomen en de Holiday Inn Express, los van elkaar. Tijdens dat Cito nog in het gebouw zat kon Merin al over een transformatie nadenken, dit heeft veel gescheeld in leegstandskosten. Voor de transformatie bestond het Cito kantoor uit zo'n 9.000 m² (Slegers, persoonlijke communicatie, 25 april 2016).

Markt en locatie

Merin vond het gebouw lastig om weer in een keer te verhuren als kantoor en had dus weinig vertrouwen in de kantorenmarkt. Omdat het gebouw uit verschillende delen bestond is er gekeken naar verschillende functies, de locatie leende zich goed voor een hotel. Een hotel heeft een aantal locatie-eisen: dichtbij het stadscentrum en op loopafstand van het station. Openbaar vervoer is cruciaal voor een hotel. Aan deze eisen voldeed de locatie van het kantoorgebouw, daarom werd Merin destijds benaderd door The Vincent Hotel Group voor een hotel op die locatie. De vraag was er vanuit de markt. Dit was een van de opties en uiteindelijk ook de keuze van Merin.

Investeringsafwegingen

De bereikbaarheid en de voorzieningen zijn zeer belangrijk in de keuze om te investeren in transformatie naar een hotel. Daarnaast is het voor Merin waarde toevoegen aan hun portefeuille. Een hotel biedt veel zekerheid; er wordt een huurcontract voor 25 jaar getekend. Het is dus een financiële afweging, Merin als ontwikkelaar wil geld verdienen aan het project. Daarnaast was er ook de zekerheid dat de huur en dus het rendement voor 25 jaar vaststaat. In totaal heeft Merin 3,4 miljoen geïnvesteerd en The Vincent Hotel Group 1,7 miljoen (Slegers, persoonlijke communicatie, 25 april 2016). De terugverdientijd voor de exploitatie lag op 5 jaar.

“Ja het was onze wens, wij zouden niet geïnvesteerd hebben op het moment dat anderen niet mee waren gegaan en de gemeente heeft daar in gefaciliteerd. Die heeft iedereen erbij geroepen en een afspraak van gemaakt.” (Slegers, persoonlijke communicatie, 25 april 2016)

Een andere factor die van grote invloed was op de investeringsafweging was de integrale aanpak van het gebied. Merin was van mening dat het gebied monofunctioneel was en een eis was om met meerdere partijen het gebied te revitaliseren, als het gebied zo gebleven was zoals voor de transformatie had Merin niet geïnvesteerd in transformatie. Er kwam een PPS-constructie. De gemeente ontwikkelde zelf het Rozet en bracht partijen bij elkaar. De partijen die in dit gebied betrokken waren gingen met elkaar om tafel en bespraken hun plannen met elkaar.

Regionaal beleid en regelgeving

De gemeente heeft een quickscan op zeven niveaus uitgevoerd en gaf een positief advies voor het wijzigen van de bestemming. Als de gemeente het o.b.v. de quickscan afraadt om te transformeren is het heel moeilijk om alsnog te transformeren. Het feit dat de gemeente een quickscan uitvoerde voor Merin geeft aan dat ze graag een ontwikkeling zien op die locatie. De bestemmingsplanprocedure verliep snel, de gemeente zag dat er behoefte was. Zelf ontwikkelde de gemeente ontwikkelde het Rozet(bibliotheek) en bracht partijen samen in dit gebied om het te

revitaliseren. De transformatie van de Holiday Inn Express paste hierbinnen. De rol van de gemeente was faciliterend, meedenken en niet tegenwerken. Daarnaast brachten ze partijen samen en ging hiermee in dialoog.

De invloed van regelgeving was beperkt voor Merin. De huurder zelf, The Vincent Hotel Group, heeft studies uitgevoerd betreft de regelgeving voor brandveiligheid, vluchtroutes en verkeersroutes. Merin heeft naast het wijzigen van het bestemmingsplan weinig met regelgeving te maken gehad. De gemeente heeft de quickscan uitgevoerd waar getest werd of de hotelbestemming op die locatie binnen de regelgeving paste.

5.5 Rijkswaterstaat toren

Het hoogste gebouw in de wijk Presikhaaf, de Rijkswaterstaat toren, wordt getransformeerd van kantoren naar studentenwoningen. De Rijkswaterstaat heeft het kantoorgebouw lang in gebruik gehad, maar heeft het gebouw moeten afstoten. Lidmar is een beleggersconsortium die het gebouw heeft overgenomen van Rijkswaterstaat. Vervolgens is Lidmar eigenaar geworden met plannen voor transformatie. Dit duurde echter lang, vanaf 2010 heeft het leeggestaan en begon het gebouw te verpauperen en verloederen. In 2015 heeft SSH& het gebouw en de planvorming overgenomen en is in november 2015 met de verbouwing begonnen. De verwachting was dat de verbouwing ruim een jaar zou duren en zo'n 22 miljoen moest kosten. Anno 2016 zijn ze nog met de bouw bezig. In de 20 verdiepingen hoge flat moeten 294 studentenwooneenheden komen.



Figuur 19&20. Transformatie Rijkswaterstaat toren naar studentenflat. (Bron: de Gelderlander, 2015; Giesbers Wijchen, n.d.)

Het linkse figuur laat de Rijkswaterstaattoren zien voor de verbouwing. Onder meer door de hoogte en grootte van het gebouw is het een oogvanger in de wijk Presikhaaf. Gelegen naast de HAN is het een ideale locatie voor studentenwoningen. Op het rechtse figuur wordt een beeld geschetst van hoe de toren eruit komt te zien. Een nieuwe gevel en de plint wordt vernieuwd. SSH& was eerder als adviseur betrokken bij het project, echter hebben ze gaandeweg het proces het gebouw verworven en de planvorming overgenomen.

Project: Rijkswaterstaat toren, Arnhem.

Eigenaar	SSH&
Verworven in	2015
Transformatiejaar	Begonnen in 2015, in verbouwing
Transformatie	Van kantoor naar studentenwoningen
Bvo	14.400 m ²
Bouwjaar	Eind jaren '50
Waarde	?
Staat van onderhoud	Slecht; asbest in het gebouw en verloedering door leegstand
Parkeervoorzieningen	Slecht
Gevelkenmerken	Slecht

Het gebouw

Het gebouw heeft de laatste 7 jaar leeg gestaan en is erg verloedert. Voor de transformatie is dit niet van belang want het gebouw wordt tot de betonnen casco terug gesloopt, met een nieuwe inrichting, gevel en installatiepakket. Het gebouw leent zich zeer goed voor transformatie door een efficiënte opzet. De kantoorcellen worden wooneenheden. Het gebouw heeft veel asbest, dat gesaneerd zou moeten zijn door de vorige eigenaar Lidmar. Dit is echter niet gebeurt, waardoor het bouwproces nu stilligt om de asbest te verwijderen.

Markt en locatie

De locatie is cruciaal voor deze transformatie. Dicht bij de HAN, goed bereikbaar met het OV en de auto en een winkelcentrum in de buurt. Daarnaast is er nog een park voor ontspanning en is het centrum op fietsafstand. De belangrijkste voorzieningen voor studenten zijn zo in de buurt waardoor de locatie zeer aantrekkelijk is voor studentenhuisvesting. Er is een markt in Arnhem voor studentenhuisvesting, vooral omdat in Arnhem een echte studentenhuisvesting corporatie ontbreekt. De gemeente en woningcorporaties hebben SSH& verzocht om ook in Arnhem studenten te huisvesten, omdat SSH& hierin gespecialiseerd is. Er was dus vraag naar woningen maar ook de marktpartijen en de gemeente die graag zagen dat SSH& uitbreidde naar Arnhem.

Investeringsafwegingen

Voor SSH& is het een logische keuze om te transformeren naar studentenhuisvesting. In Arnhem is er een markt voor en er is met de HAN een leegstands- en verhuurgarantie gesloten, voor bijna de helft van de wooneenheden. Als corporatie studentenhuisvesting heeft SSH& geen commercieel doel. Ze hebben hun kans gegrepen toen Lidmar in crisistijd in zwaar weer zat en om het gebouw te verkopen fors heeft moeten afboeken. Hier heeft SSH& haar kans gegrepen. Daarnaast was er vanuit de Provincie Gelderland en de Gemeente Arnhem een subsidie, in totaal 1,5 miljoen. Dit was cruciaal om de business case rond te krijgen.

Vanuit SSH& waren er twee voorwaarden om een koopovereenkomst te sluiten met Lidmar: Lidmar zou het asbest saneren en een onherroepelijke omgevingsvergunning. De risico's lagen op deze manier niet bij SSH&.

Regionaal beleid en regelgeving

De transformatie van de Rijkswaterstaat toren past goed binnen het beleid van de gemeente Arnhem. De gemeente wil meer inzetten op een campusvorming in de wijk Presikhaaf. Met een groot gebouw met studentenhuisvesting en de HAN die ernaast zit krijgt dit vorm. De vergunning was een voorwaarde bij het sluiten van een koopovereenkomst met Lidmar. Zo heeft SSH& de zekerheid dat de vergunning er is voordat ze het gebouw aankopen.

Er is hele specifieke regelgeving voor een gebouw met asbest omdat het gaat om de gezondheid van de bevolking. De asbest moet op een zo zorgvuldige en veilige manier verwijderd worden, dit kost echter wel veel tijd en geld. Het Bouwbesluit werkt in het voordeel van de transformatie, omdat de regelgeving afgezwakt is voor bestaande bouw. SSH& gaf aan dat ze de desalniettemin de ambitie hebben om kwaliteit en comfort te leveren. De geluidsnorm op de gevel was ook nog een aspect van regelgeving. Regelgeving verandert continu waar in een transformatieproject rekening mee moet worden gehouden, zo moest er onverwachts een recentere data van het verkeer geleverd worden voor de vergunningsaanvraag omdat de aangeleverde verkeersdata te oud was.

5.6 Opusgebouw

Het Opusgebouw is een monumentaal pand gelegen aan het Julianaplein in Nijmegen. Jarenlang was dit voormalige meisjesschool in dienst als kantoor. Er zijn plannen waarbij het Opusgebouw getransformeerd gaat worden naar een luxe viersterren hotel. Het voormalige gebouw van de gemeente Nijmegen is overgenomen door Haystack Holding BV en AEM Handelsmaatschappij (de Gelderlander, 2015). Haystack is nu bezig met de bestemmingswijziging, van kantoor naar hotel.



Figuur 21. Opusgebouw in Nijmegen. (Gemeente Nijmegen, 2013)

Na de zomer van 2015 moest begonnen worden aan de verbouwing. De transformatie is echter nog niet gestart vanwege vertraging in het wijzigen van het bestemmingsplan. Verschillende buurtbewoners hebben een bezwaarschrift ingediend. Het gebouw ligt centraal in Nijmegen waardoor er veel belanghebbenden in de omgeving zijn. Bezwaren op de bestemmingsplanwijziging waren parkeren, overlast en de horizon van het gebouw. De ambities zijn wel groot: er moet een viersterren hotel komen. De initiële investering zal 10 miljoen bedragen, zo meldt de Gelderlander (2015) in een artikel over de transformatie van het Opusgebouw.

Project: Opusgebouw, Nijmegen.

Eigenaar	Haystack Holding BV
Verworven in	2014
Transformatiejaar	Bezig met bestemmingsplanprocedure.
Transformatie	Van kantoor naar luxe hotel
Vvo	3.827m ² (GeoPhy, 2016)
Bouwjaar	1921
Waarde	?
Investering project	€13 miljoen
Staat van onderhoud	Redelijk
Parkeervoorzieningen	Goed
Gevelkenmerken	Goed. Renaissance stijl.
Status	Stedelijk stadsgezicht, monument

*Bron: R. Lubbers, persoonlijke communicatie, 9 juni 2016.

Het gebouw

Het gebouw stamt uit 1921 en is in de Renaissance achtige stijl van deze tijd gebouwd. Oorspronkelijk een meisjesschool, waarna het als kantoor is gebruikt. In 2014 heeft Haystack Holding BV het gebouw overgenomen van de Gemeente Nijmegen met de plannen om er een luxe viersterren hotel van te maken. In dit hotel moeten de stijlkenmerken van het gebouw centraal staan. De staat van het gebouw is redelijk, de ramen zijn er minder goed aan toe door erosie. De verwachte start van de bouw is in begin 2017, eerst zal de bestemming nog gewijzigd moeten worden. De bouw duurt ongeveer een jaar, dus de levering zal in begin 2018 zijn. Nog voor de Zomerfeesten van 2018 moeten de deuren geopend worden.

Markt en locatie

Het Opusgebouw is gevestigd in Nijmegen Oost aan het Julianaplein, ook wel bekend als het 'Vierdaagseplein'. Van oorsprong is dit de locatie waar evenementen plaatsvinden. Bij uitstek is dit monumentale pand geschikt voor een transformatie naar kantoor. Ieder jaar is op deze locatie de Zomerfeesten gaande. Het hotel gaat een mix van short-stay en long-stay aanbieden, in totaal zo'n 80 kamers (Lubbers, persoonlijke communicatie, 9 juni 2016). Nijmegen is een groeiende stad en Haystack Holding BV zag hierin kansen om een hotel toe te voegen aan de stad, maar in een uniek concept op een speciale locatie. Het concept is om de stijlkenmerken en monumentale gedachtegoed van het gebouw als uitgangspunt te nemen, geïnspireerd door de tijd van weleer in 1921. De locatie is hierbij van belang: de positie t.o.v. de oude stad, de universiteit, de ligging aan het Vierdaagseplein en de gemeente die het gebied wil doorontwikkelen tot 'event area'. Deze factoren maken de locatie en de markt geschikt voor een viersterren hotel.

Investeringsafwegingen

De kansen die de markt en de locatie bieden zijn belangrijk geweest voor de investeringsafweging. Daarnaast speelde het gebouw een belangrijke rol. Voor het plan van Haystack Holding BV was het

monumentale gedachtegoed cruciaal en de bijbehorende stijlkenmerken. Ze geloven per definitie in ontwikkeling van bestaand vastgoed, zeker met een cultuurhistorische achtergrond. Daarnaast is het een strategische afweging, Haystack wil winst maken met de ontwikkeling.

Beleid en regelgeving

De rol van de gemeente was het begeleiden van het bestemmingsplan wijzigen. Het toevoegen van een hotel in Nijmegen paste binnen het regionale beleid en programma van de Gemeente Nijmegen. De gemeente wilde er graag een stadshotel bijhebben. Daarnaast hebben mensen van de gemeente de informatieavonden bezocht. De rol van de gemeente blijft faciliterend. Idealiter ziet Ron Lubbers(Persoonlijke communicatie, 9 juni 2016) het beleid van de gemeente meer als maatwerk, ieder pand heeft unieke kenmerken waardoor er niet één aanpak voor leegstaande kantoren kan zijn. Tevens kunnen de kantoren die minder geschikt zijn voor transformatie gekoppeld worden aan maatschappelijke ontwikkelen.

Van meer belang waren de omwonenden en andere belanghebbenden. Er zijn enkele bezwaarschriften ingediend, op aspecten als parkeren, horizon van het gebouw en de af- en aanvoer van goederen. In reactie hierop heeft Haystack Holding informatiebijeenkomsten georganiseerd voor de belanghebbenden en zijn ze in dialoog gegaan over het plan. De uitkomst betreft enkele kleine wijzigingen in het nog te wijzigen bestemmingsplan op het gebied van parkeren, aanzicht gebouw en verkeersroutes. Ron Lubbers(Persoonlijke communicatie, 9 juni 2016) benoemde dat de vertraging aan de ene kant vervelend is, aan de andere kant was het belangrijk om het gebouw zo goed mogelijk te integreren in de omgeving.

Er wordt onderzocht of het Opusgebouw in aanmerking komt voor het fonds SteenGoed Benutten vanuit de Provincie Gelderland. Contact moet er nog komen, maar Ron Lubbers gaf aan dat het een interessante optie is.

“Het kan alles zijn. Voor financial engineering als je het zo mag noemen. Het is techniek, maar dan met geld. Moet je daar open in zijn. Gewoon kijken wat de juiste sleutel naar de uitgang.”(Lubbers, persoonlijke communicatie, 9 juni 2016)

Het gaat om maatwerk, of het nu een subsidie, financiering of participatie betreft. Een belangrijke voorwaarde is dat het pand een grote culturele maatschappelijke factor is voor de stad. Er moet een relevantie en meerwaarde voor de hele stad zijn.

Hoofdstuk 6 Discussie van resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten vergeleken en wordt er gekeken in hoeverre de opgestelde hypothesen kloppen met de casussen in de stadregio Arnhem-Nijmegen.

Hypothese 1. Transformatie van kantoren wordt voornamelijk bepaald door de locatie- en marktomstandigheden.

De locatie- en de marktfactoren hebben in elke case wel een rol gespeeld. Het ligt voor de hand dat deze factoren een transformatiebeslissing beïnvloeden. Sjoerd Roelofs, bedrijfsmakelaar RT bij Strijbosch Thunnissen is betrokken bij het grootste deel van de kantoortransformaties in Arnhem en Nijmegen, geeft aan dat locatie en de markt zeer belangrijk zijn:

“Dat is het belangrijkste, het draait alleen maar om locatie. Ik denk dat het centrum en rondom de campus heel belangrijk is. Locaties daaromheen, vlak daaromheen ook nog maar ga je daar iets verder van af is men minder genegen om daar te betalen als ze nog een andere keuze hebben... Men wil dicht bij het centrum zitten, centrum zal altijd in trek blijven daar verwachten we weinig moeilijkheden in. Het is gewoon puur behoefte, wat uit de markt gevraagd wordt” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

“Ja heel belangrijk. Dat was eigenlijk de belangrijkste reden om het aan te kopen.” (Pott, persoonlijke communicatie, 21 april 2016)

Locaties in het centrum met veel levendigheid en multifunctionaliteit zijn gewild voor wonen en daarom is het ook aantrekkelijk om daar leegstaande kantoren naar woningen te transformeren. Dit geldt voor de cases in Arnhem en Nijmegen. In Arnhem zijn het ING-gebouw en de Holiday Inn Express centraal gelegen, de oude Rijkswaterstaattoren ligt iets minder centraal maar voor studentenhuisvesting is de locatie ideaal vanwege de nabijheid van voorzieningen zoals het winkelcentrum en de HAN. In de cases in Nijmegen ligt Metterswane bij het station, het oude postkantoor en het Opusgebouw aan (de rand van) de binnenstad. Zoals de quote van Michel Pott laat zien was locatie het belangrijkste voor Talis. Maar daarbij speelt het prijsverschil per locatie ook een rol. Een centrale locatie heeft hogere woningprijzen dan een locatie in een randwijk van een stad.

“De locatie is altijd van belang. Niet dat in ons denkraam de locatie het allerbelangrijkste is, maar het is ook heel belangrijk. De keuze voor de locatie, de energie die de locatie oproept en de ligging t.o.v. al die actoren in de stad.” (Lubbers, persoonlijke communicatie, 9 juni 2016).

“Het gaat om locatie, locatie, locatie en de markt die daarom vraagt. Want die 58 appartementen op de Graafseweg die zijn ze nu aan het afronden, zijn allemaal verhuurd zonder problemen. Staat een wachtrij van 250 mensen achter.” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

Voor het Opusgebouw speelt de locatie een belangrijke rol, met name de positie t.o.v. de oude stad, de Radboud Universiteit en de ligging aan het Vierdaagseplein. Des te verder de locatie voor

woningen van het centrum ligt, des te hoger het risico op leegstand. De nabijheid van voorzieningen is zeer belangrijk voor de transformaties. In het centrum van een stad is het voorzieningsniveau hoog waardoor het aantrekkelijk is om er te wonen. Locatie is niet alleen van belang voor een pand, maar ook voor de rendementseis. Des te hoger het risico des te hoger de rendementseis. Het wordt dan voor ontwikkelaars of investeerders lastig om een business case rond te krijgen, omdat ze zich moeten onderscheiden door een lage huurprijs, maar op een locatie met een hoog leegstandsrisico.

Locatie- en marktfactoren zijn zeer belangrijk voor een transformatie. Voor een groot deel bepalen deze factoren de transformatie van kantoren, maar andere aspecten wegen ook mee. Het zou een te simpele weergave van de werkelijkheid zijn om te zeggen dat deze factoren de transformatie op zich bepalen. De locatie en de markt bepalen de mogelijkheden voor transformatie. Bij een afweging om te investeren in transformatie zijn echter nog meer factoren die een rol spelen. Daarom wordt de hypothese deels aangenomen.

Hypothese 2. Door een sterkere verbinding tussen de beleggingsmarkt en bouw- en ontwikkelmarkt enerzijds en de ruimtemarkt voor kantoren anderzijds kan de hoge leegstand van vastgoed verminderd worden door transformatie.

De hypothese is gebaseerd op het artikel van Buitenlaar et al (2013) waarin beargumenteerd wordt dat de verschillende delen van de vastgoedmarkt beter gekoppeld moeten worden. Door een betere verbinding tussen ruimtemarkt en de bouw- en ontwikkelmarkt speelt de bouw/ontwikkeling beter in op de ruimtevrage waardoor er een match ontstaat tussen vraag en aanbod. Beleggers moeten het echter wel aandurven om te beleggen in transformatie van vastgoed. Sjoerd Roelofs geeft aan dat de rol van beleggers belangrijk is:

“Uiteindelijk draait het allemaal om rendementen en die beleggers of participanten zijn zeer belangrijk. Want de ontwikkelaar zal het vaak niet in eigendom houden, of het moet een belegger c.q. ontwikkelaar zijn. Maar we zien ook ontwikkelaars het kopen, het transformeren en het weer doorverkopen. Want wonen is gewoon gewild in de markt. Er is een enorm kapitaal in de markt beschikbaar waar men bereid is voor een goed product te betalen.” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

Transformatie wordt in grote mate beïnvloed door rendement en beleggers, vastgoed is een beleggingsobject. Een van de obstakels is dat beleggers weinig kennis hebben van de kantorenmarkt, dit komt voort uit de matige verbinding tussen deze markten. Door een sterkere verbinding wordt de stap voor beleggers minder groot om te beleggen in kantoorgebouwen en deze te transformeren. De beleggers moeten risico durven nemen op de markt. Vogelaar & Yren (2015) concluderen dat Arnhem een creatieve aanpak heeft voor de structurele leegstand van kantoorgebouwen.

“Ja die creatieve aanpak is verder denken en durven denken Kleinschalige beleggers die ook durven te investeren en iets willen.” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

“..van 50 vierkante meter, 70, 80 en een twee handen vol wat luxere grotere woningen ... Ja daar wilden we ook heel graag op inzetten. Ook omdat we hier vooral een beleggingsproduct willen maken is het.. beleggers vinden die omvang wel belangrijk want ze willen een woning met onder de 1000 euro per maand huur. Dus dat geef je dan als max van 85 vierkante meter zeg maar. En zo’n mix denk ik dat wel goed is.” (Camps, persoonlijke communicatie, 25 april 2016).

De beleggingsmarkt kan grote invloed hebben op de ruimtemarkt van kantoren, zoals bij de ontwikkeling van het ING-gebouw. De appartementen zijn beleggingsobjecten en worden conform met de vraag van beleggers in de markt gebracht. Hierbij moet echter een mentale barrière worden doorbroken bij beleggers om te durven investeren en hiermee de koppeling tussen de beleggingsmarkt en de ruimtemarkt sterker te maken. Het beleggingsobject moet aansluiten op de marktvraag naar appartementen in Arnhem. Maar niet alleen de beleggingsmarkt moet beter gekoppeld worden, ook de bouw- en ontwikkelmarkt:

“Daar moet met de bouw vaak meer rekening met gehouden worden. ... Als ik investeerder was zou ik dat zeker van de verbouwer c.q. ontwikkelaar eisen om ook flexibel te blijven voor de toekomst en het pand toekomstproof te houden want die markt kan zo omslaan.” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

Door met de transformatie van kantoren rekening te houden met eventuele leegstand kan in de toekomst het makkelijker worden om een pand weer te transformeren. De bouw- en ontwikkelmarkt moet flexibel zijn en inspelen op de ruimtevraag die er op het moment is. De markt kan zo omslaan dus het is belangrijk dat een pand een opzet heeft die zich leent voor transformatie en niet alleen maar voor één functie geschikt is.

De hypothese wordt aangenomen. De beleggers hebben een grote invloed op de markt, wanneer ze durven te beleggen. Ontwikkelaars maken bij transformatie de appartementen zo dat ze aansluiten bij de wensen van beleggers, maar de beleggers moeten rekening houden met de ruimtevraag. Het is deze koppeling die van groot belang is voor het verminderen van leegstaande kantoren. Wonen is erg gewild en door transformatie snijdt het mes aan twee kanten; het verminderen van leegstaande kantoorruimte in de markt en inspelen op de vraag in de woningmarkt.

Hypothese 3. Eigenaren van structureel leegstaand vastgoed hebben meer baat bij het aanpassen van regionaal beleid dan bij het aanpassen van de landelijke regelgeving.

Idealiter zien vastgoedeigenaren de gemeente als een facilitair bedrijf, door betrokken te zijn bij het proces van transformatie en de faciliteiten te bieden om dit mogelijk te maken. Echter heeft de gemeente soms eigenbelang, dit betreft de uitgifte van eigen gronden. In Arnhem is dit minder aan de orde dan in Nijmegen, waar de gemeente een groot aandeel heeft in het Waalfront/ de Waalsprong. Vastgoedeigenaren zien de gemeente in dit geval als keiharde concurrent.

“Daar moet je in Nijmegen ook naar zoeken, want heb je een kantoorbestemming en wil je een woonbestemming dan is het gewoon uitgesloten. Daar wil de gemeente niet aan meewerken in verband met hun eigen doelen t.a.v. het Waalfront en de Waalsprong. Daar hebben ze nog gronden liggen, dat heeft prioriteit nummer 1 bij hun.” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

“..soms heb je het risico dat de gemeente zwaarder beleid gaat voorstellen ten aanzien van bijvoorbeeld duurzaamheid of iets dan wat wettelijk is vastgesteld in de landelijke wet- en regelgeving. ... als je het niet doet kunnen ze je niet verplichten, maar ze gebruiken het wel als middel om afspraken te maken met elkaar. Terwijl eigenlijk gewoon in Nederland Bouwbesluit leidend is.” (Hasselerharm, persoonlijke communicatie, 19 april 2016)

Deze quotes illustreren de ‘dubbele petten problematiek’ waar Buitelaar et al(2013) over spreken. Gemeentes hebben een actief grondbeleid gevoerd, hebben zelf gronden verworven om te gaan

exploiteren/ontwikkelen en zijn nu zowel een marktspeeler als marktmeester. Deze conflicterende belangen kan het moeilijk maken om samen met een marktpartij om tafel te gaan en tot een overeenstemming te komen over de invulling van een pand. Daarnaast kan de gemeente gebruik maken van verschillende instrumenten om een machtspositie te krijgen in de onderhandelingen.

“Het is een vorm van machtsmisbruik eigenlijk. Want je komt er ook niet doorheen, want wij kunnen wel een bestemmingsplanwijziging aanvragen maar dat doen ze niet.” (Hasselerharm, persoonlijke communicatie, 19 april 2016).

Hoe de Gemeente Nijmegen de instrumenten inzet wordt met name bepaald door het beleid. De prioriteit ligt bij het Waalfront/Waalsprong waardoor transformatie van kantoren op de tweede plaats komt. Nijmegen heeft een relatieve lage leegstand t.o.v. het landelijk gemiddelde. Het is een beleid dat de Gemeente Nijmegen jaren geleden heeft ingezet, om nieuwbouwontwikkelingen voor kantoren te schrappen om de kantorenmarkt gezond te houden, werpt zijn vruchten af. De leegstand die er nu is heeft niet de prioriteit binnen het gemeentelijk beleid. De Gemeente Nijmegen heeft meer belang bij het Waalfront en de Waalsprong, maar voor de transformaties die er nog wel plaats kunnen vinden zorgt dit voor tegenstrijdige belangen bij de gemeente en de marktpartij. Deze factoren maken dat een transformatie in Nijmegen moeizaam kan zijn, met name het wijzigen van de bestemming naar wonen.

“Maar bestemming technisch dat is vaak het grote probleem hier in Nijmegen in ieder geval. Dat de gemeente gewoon niet wil meewerken aan het wijzigen van de bestemming. ... De Gemeente Arnhem wil daar ook in meedenken, er zijn partijen op dit moment in Arnhem die daar heel creatief mee omgaan. Kleinschalige beleggers die ook durven te investeren en iets willen. ... Ja inderdaad, die pakken ze op en daarom wordt Arnhem ook de transformatiehoofdstad genoemd omdat er heel veel zaken daar gebeuren omdat daar enorme kantoorkolossen al jaren leeg staan.” (Roelofs, persoonlijke communicatie, 26 mei 2016).

In Arnhem is de urgentie groot, maar de gemeente Arnhem probeert van het nadeel een voordeel te maken. Door de enorme leegstand ontstaan er kansen voor transformatie en de gemeente probeert hier zo positief mogelijk tegenover te staan en dit ook uit te dragen. Zo is er het Transformatieteam en de gemeente wil zich profileren als de transformatiehoofdstad van het oosten.

“Dus het is niet zo dat je kan zeggen bouw overal maar hotels, woningen, of shortstay kantoren, vul het maar in. Die gedachte heeft een tijdje gewoed in Nederland maar zo werkt het niet. ... Dus echt maatwerk, goed nadenken wat zijn je belangen, wat is de betekenis voor een dergelijke locatie voor een stad. Dus wat kan een gemeente doen? Dat is de zaak serieus nemen en niet oneigenlijke concurrentie toestaan. Dan sloop je het ene en bouw je het andere op..” (Lubbers, persoonlijke communicatie, 9 juni 2016)

Om de leegstand van kantoren aan te pakken moet het regionaal beleid gericht zijn op maatwerk. Gemeentes moeten zich richten op de bestaande voorraad en een rem plaatsen op nieuwe ontwikkelingen, anders is het bouwen voor leegstand. De gemeente moet duidelijk als marktmeester optreden en ingrijpen bij oneigenlijke concurrentie. Bij transformatie moet de gemeente ook kijken naar maatwerk, een goede afweging maken wat de belangen zijn en wat de locatie voor de stad kan betekenen.

De landelijke regelgeving wordt minder als een obstakel ervaren. Er worden twee verschillende regels benoemd, namelijk de overdrachtsbelasting en het Bouwbesluit. Het Bouwbesluit maakt het makkelijker voor transformatie:

“Maar Bouwbesluit is voor transformaties heel erg gunstig, er zijn weinig dingen waar je echt aan moet voldoen.” (Camps, persoonlijke communicatie, 25 april 2016)

Het Bouwbesluit voor bestaande bouw is niet heel streng, in de cases geven de vastgoedeigenaren aan dat ze zelf de ambitie hebben om een hogere eis te stellen dan het Bouwbesluit. Deze eisen hebben betrekking op bouwtechnische aspecten zoals intern en extern geluid, isolatie en hoogte van een appartement. Echter, niet alleen het Bouwbesluit is van toepassing. De overdrachtsbelasting wordt door vastgoedeigenaren als een ‘straf’ ervaren, terwijl ze leegstaande vierkante meters kantoorruimte uit de markt onttrekken.

“Maar met name zo’n boete als overdrachtsbelasting als je een kantoor onttrekt voegt voor ons niks toe.” (Hasselerharm, persoonlijke communicatie, 19 april 2016).

Voor transformatie is regionaal beleid erg belangrijk: gemeentes moeten een rem plaatsen op de kantoorontwikkelingen en zich richten op de bestaande voorraad. Bij transformatie hebben de initiatiefnemers de gemeente nodig want ze moeten achter de plannen staan. De bestemming wijzigen, een omgevingsvergunning en omgaan met regelgeving zijn allerlei factoren waar een initiatiefnemer de gemeente nodig heeft om mee te werken. De landelijk regelgeving heeft een wisselend positieve of negatieve invloed op transformatie. Het Bouwbesluit wordt redelijk positief ervaren, terwijl de overdrachtsbelasting een financiële obstakel is in transformatie. Het rond krijgen van een business case wordt bemoeilijkt door overdrachtsbelasting.

De hypothese wordt op basis van de verschillende resultaten aangenomen. Voor vastgoedeigenaren is het zeer belangrijk dat hun plannen voor transformatie binnen het beleid en de belangen van de gemeente past. Vanuit de gemeente kan flexibiliteit en de bereidheid tot meewerken het grootste effect hebben op transformatie van kantoren. De landelijke regelgeving speelt ook een rol, maar dit wordt verschillend positief en negatief ervaren.

Hypothese 4. De gemeente kan instrumenten binnen het beleid en regelgeving inzetten om het proces van transformatie te versnellen en zo de aantrekkingskracht van transformatie vergroten om meer schaarste te creëren op de kantorenmarkt.

De vastgoedeigenaren zijn redelijk eenduidig op dit punt: de gemeente moet zich niet te veel als marktpartij gedragen en een puur faciliterende rol op zich nemen. In het proces van transformatie en de doorlooptijd van een project kan de gemeente een belangrijke rol spelen.

“Voor dit pand heel belangrijk geweest want zij hebben ervoor gezorgd dat het allemaal snel ging. Op het moment dat we echt tegengewerkt waren en het langer had geduurd dan hadden we heel veel leegstandskosten gehad waardoor het ook steeds minder haalbaar zou worden. ... Gewoon in de faciliterende werking.” (Slegers, persoonlijke communicatie, 25 april 2016).

“Mogelijkheden schetsen inderdaad, in beeld brengen en in een open dialoog afstemmen met een ontwikkelaar of een partij die er iets mee wil.” (Albregts, persoonlijke communicatie, 13 mei 2016)

Door duidelijkheid te scheppen over de mogelijkheden van bestemming op een locatie kan de gemeente een belangrijke rol spelen in het proces van transformatie. De gemeente heeft zicht op de regelgeving en kan de belangrijkste hindernissen op dit gebied benoemen.

“Maar we geven wel aan van nou daar is de geluidshinder hoog dus je moet echt wel bouwkundige voorzieningen treffen wil je daar de woning functie wonen toestaan. Nou dat moet een investeerder uiteraard nagaan of er extra investering de moeite waard is en of het dan nog een rendabele ontwikkeling is. Ja, het is heel erg de belemmeringen benoemen.” (Van Amerongen, persoonlijke communicatie, 22 april 2016).

Een Transformatieteam kan deze duidelijkheid scheppen door de mogelijkheden en hindernissen in transformatie te benoemen. Dit kan door een visie op te stellen en gericht aan te geven op welke plekken de gemeente bereid is om mee te werken aan transformatie. Hier kan de gemeente twee instrumenten gebruiken: het wijzigen van het bestemmingsplan en een dialoog voeren, het bij elkaar brengen van partijen. Daarnaast moet er binnen de gemeente ook een aanspreekpunt zijn die benaderd kan worden over transformatiemogelijkheden. Bij het Holiday Inn Express hebben ze zelfs een quickscan uitgevoerd. Als de bereidheid er bij de gemeente is om mee te werken aan een transformatieproject kan dit veel tijd in het proces schelen.

“Als ik het breder bekijk, niet in Arnhem zelf maar in zijn algemeenheid is het heel er prettig als de duidelijkheid voor medewerking voor het transformatieproject heel snel kan. En dat ze ook heel snel zo’n vergunning af kunnen geven. Ik moet zeggen dat de Gemeente Arnhem daar heel positief instaat tot nu toe” (Camps, persoonlijke communicatie, 25 april 2016).

De ervaring van vastgoedeigenaren is positief met de Gemeente Arnhem en haar Transformatieteam. Voor de Gemeente Nijmegen ligt het een stuk moeilijker, het beleid is meer gericht op Waalfront en Waalsprong. Hierdoor heeft de gemeente meer een rol als marktpartij dan een faciliterende rol zoals bij de gemeente Arnhem. Er is voor de gemeente Nijmegen ook niet de noodzaak om een transformatieteam voor kantoorgebouwen op te stellen, Nijmegen ligt onder het landelijk gemiddelde met het leegstandspercentage. De gemeentes kunnen met verschillende instrumenten transformatie aantrekkelijker en laagdrempeliger maken om zo meer schaarste te creëren. De hypothese wordt aangenomen.

Hoofdstuk 7 Conclusie

In dit hoofdstuk worden de bevindingen samengevat en wordt er een antwoord gegeven op de vraagstelling. Ten eerste zullen de deelvragen behandeld worden en zal er op basis van de literatuurstudie en empirisch onderzoekresultaat antwoord op worden gegeven.

Deelvraag 1. Welke rol speelt de locatie en de markt in de transformatiebeslissing?

Vastgoedeigenaren in de regio Arnhem-Nijmegen bekijken verschillende leegstaande kantoorpanden voor transformatie en maken een afweging. De gebouwenmerken, samen met de locatie en de markt van een kantoorpand bepalen de mogelijkheden voor transformatie. De locatie is cruciaal voor de investering in transformatie. Alle cases hebben wonen of hotel als nieuwe functie gekregen of zullen dit krijgen. Voor een woonfunctie is de locatie van groot belang, de vraag naar woningen is groot in centrumlocaties. Daarom zijn de leegstaande kantoren in het centrum aantrekkelijk om te transformeren. De levendigheid en multifunctionaliteit van de omgeving is belangrijk voor het woonklimaat, men wil graag in het bruisende centrum wonen. Locaties buiten het centrum zijn minder aantrekkelijk om te transformeren naar woningen. Dit heeft mede te maken met de rendementseis. De huurprijzen liggen hoger op centrumlocaties, wat betekent dat het directe rendement hoger is dan locaties buiten het centrum. De beleggers vinden het interessanter om te beleggen in woningen op centrale locaties, de ontwikkelaars zullen inspelen op de vraag van de beleggers.

Vastgoedeigenaren van de cases gaven allen aan iets te willen toevoegen aan de omgeving en de stad. Hierbij is de markt van belang, er moet een vraag zijn naar deze toevoeging. De vastgoedeigenaren hebben vertrouwen in de nieuwe markt, in tegenstelling tot de kantorenmarkt in Arnhem of Nijmegen. Vaak doet een ontwikkelaar of vastgoedeigenaar zelf de studie naar de nieuwe markt en op basis hiervan wordt een beslissing genomen. Het Opusgebouw met de Renaissance achtige stijl moet een uniek viersterrenhotel worden die het culturele historische karakter van Nijmegen eer aan doet, terwijl er in Arnhem in het ING-pand een tiental lofts komen uit het duurdere huursegment. De mogelijkheid om iets unieks neer te zetten in een structureel leegstaand pand is cruciaal. De aanwezigheid van voorzieningen bij de locatie speelt hierin een rol. Metterswane is een mooi voorbeeld. Dit kantoorgebouw wordt gesloopt en er is de mogelijkheid om er een pand terug te zetten die drie keer zo groot is. Daarnaast is de locatie van groot belang, op loopafstand naar de stad en het treinstation.

Uit de onderzoeksresultaten kan geconcludeerd worden dat de locatie en de markt een grote rol spelen in transformatie, in de cases Rijkswaterstaattoren en het Oude Postkantoor waren deze factoren zelfs doorslaggevend. In de rest van de cases was de locatie en de markt bepalend voor de mogelijkheden van transformatie en de mogelijkheden zijn van invloed op de afweging om te investeren in transformatie.

Deelvraag 2. Welke investeringscriteria spelen voor vastgoedeigenaren een rol bij transformatiebeslissingen?

In de cases zijn het niet de vastgoedeigenaren van structureel leegstaande kantoren zelf die gaan transformeren. Ontwikkelaars, corporaties of vastgoedbedrijven kopen leegstaande panden met de intentie om te transformeren. Dit heeft meerdere redenen. Een medewerker van Strijbosch Thunnissen gaf aan dat vastgoedeigenaren die te maken hebben gehad met structurele leegstand

niet over de middelen beschikken om zelf te kunnen investeren. Na leegstand en verloedering moet fors geïnvesteerd worden om transformatie mogelijk te maken, terwijl een vastgoedeigenaar al veel geld in het pand heeft zitten. De bank die deze eigenaren financieel ondersteund wil dit risico niet aangaan en dus is het lastig voor vastgoedeigenaren om de financiering aan te trekken. Dit geeft de koppeling van de kapitaalmarkt en de ruimtemarkt weer. Zonder vreemd vermogen is het voor sommige vastgoedeigenaren niet haalbaar om transformatie te realiseren, terwijl tijdens de structurele leegstand de rentelasten op de financiën drukken. Daarom wordt besloten om te verkopen, een ontwikkelaar of investeerder maakt dan de afweging om te investeren in transformatie. In de cases was geen sprake van afwaardering. De partij in het bezit van een structureel leegstaand pand moest vaak het pand tegen lagere prijs verkopen dan de aankoopprijs. De partij die de transformatie uitvoert kan het pand tegen een relatief gunstige prijs kopen. Bij Metterswane was dit Talis en bij de Rijkswaterstaattoren Lidmar. Des te langer de leegstand heeft aangehouden, des te waarschijnlijker dat een ontwikkelaar of andere marktpartij het gebouw tegen een gunstige prijs kan aankopen. De afwaardering die door de verkopende partij wordt gedaan werkt stimulerend voor (haalbaarheid van) transformatie.

Het realiseren van een commerciële plint blijkt een belangrijk onderdeel van een transformatie. Een commerciële plint bevindt zich op de begane grond, waar het minder aantrekkelijk is om te wonen. De bedrijven, zoals een supermarkt of horeca die zich hier vestigen, dienen als kostendrager in een project. Bij de transformatie van het Oude Postkantoor in Nijmegen was de supermarkt cruciaal voor de financiële haalbaarheid van het project, zonder supermarkt kon de transformatie niet gerealiseerd worden. Dit geldt ook voor Metterswane. Een supermarkt betaald in verhouding tot andere functies een hoge huurprijs op een centrale locatie. Hierdoor is het een gewenste functie en kan een businesscase rondgerekend worden, waardoor transformatie haalbaar wordt.

Financiën zijn bij elke case belangrijk, een project is haalbaar wanneer de business case rond gekregen kan worden. Hierbij worden de (investerings-) kosten tegen de potentiële opbrengsten afgezet en bij een positief saldo kan er de keuze gemaakt worden om te investeren in transformatie. Het rendement van de beleggers speelt hier een grote rol in. Het project moet rond gerekend kunnen worden en er moet een rendement inzitten, anders wordt er geen beslissing genomen om te transformeren. De invulling van de transformatie wordt mede door de beleggers bepaald. Een medewerker van Borghese Real Estate gaf aan dat de vraag naar huurwoningen onder de 85 vierkante meter groot is op de woningmarkt. Om deze reden is het ook populair bij beleggers, want hier kunnen ze vrij gemakkelijk afnemers voor vinden. Transformatie naar woningen is lucratief en in alle cases was het ook een strategisch en financieel motief om te investeren in transformatie.

Voor vastgoedeigenaren was het cruciaal dat ze zekerheid hebben van de bestemmingswijziging of omgevingsvergunning voordat er een koopovereenkomst kwam. De gemeente moet hierin duidelijkheid verschaffen over wat wel en niet tot de mogelijkheden van een locatie behoort. Als de gemeente niet achter een transformatie staat dan kiezen vastgoedeigenaren er ook niet voor, er kan in dat geval wel een bestemmingswijziging worden aangevraagd maar de gemeente zal die afkeuren. De keuze voor de functie bepaalt de prijs van een pand. Om deze reden is het relevant dat de bestemming gewijzigd kan worden.

Deelvraag 3. Met welke instrumenten kan de overheid invloed uitoefenen op het proces van transformatie?

De gemeente heeft verschillende instrumenten tot haar beschikking om transformatie te stimuleren of te sturen. Ten eerste is er de quickscan, de Gemeente Arnhem heeft de quickscan ingezet voor de ontwikkeling van het Cito-kantoor naar de Holiday Inn Express. De quickscan meet op zeven niveau of transformatie mogelijk is. Als er een negatieve indicatie uit deze scan komt, is transformatie lastig op die locatie. Het dient als een grove indicatie wat mogelijk is met betrekking tot het wijzigen van de bestemming.

Ten tweede is er de bestemmingsplanwijziging. De vastgoedeigenaren moeten een bestemmingsplan wijziging of een omgevingsvergunning aanvragen. Voor de gemeente is dit het belangrijke en meest effectieve instrument om transformatie te stimuleren of te sturen. De gemeente Nijmegen is terughoudend bij het wijzigen van bestemmingen naar wonen in het centrum, omdat het speerpunt van het beleid de Waalfront en Waalsprong is. De gemeente heeft hier zelf grondposities. Door in het centrum een kantoor naar wonen te herbestemmen ontstaat concurrentie met de woningbouwontwikkeling in de Waalsprong en Waalfront en dat is voor de gemeente ongewenst. In Arnhem is de problematiek van leegstaande kantoren groter en is het beleid hier op gericht. Het opstellen van een Transformatieteam is niet zozeer een instrument, maar kan belangrijk zijn voor transformatieprojecten. In dit team zitten mensen van verschillende afdelingen binnen de Gemeente Arnhem. Iedere afdeling heeft zijn eigen specialisatie en kan een transformatieproject adviseren over struikelblokken.

Het wijzigen van het bestemmingsplan gaat niet altijd even makkelijk, soms hebben bewoners in de omgeving bezwaren en kan er een bezwaarschrift worden ingediend. Daarom is het belangrijk dat de buurt en daarmee de omgeving goed geïnformeerd wordt. Bij het Opusgebouw en de Rijkswaterstaattoren waren er informatiebijeenkomsten georganiseerd in samenwerking met de gemeente. In een eerdere fase is de gemeente ook van belang, namelijk bij het bij elkaar brengen van marktpartijen bij transformatie. Bij de ontwikkeling van de Holiday Inn Express en bij Metterswane heeft de gemeente partijen bij elkaar gebracht en is in dialoog gegaan over de invulling van leegstaande kantoorpanden. Voor het proces van transformatie is het van belang dat de eindgebruiker zo snel mogelijk in beeld is om duidelijke eisen aan de ontwikkeling en de bouw te stellen. Het eindproduct kan daardoor worden afgestemd op de wensen van de eindgebruiker.

De gemeente moet snel heldere uitgangspunten bepalen en een visie moet hebben. Het opstellen van een visie is een belangrijk instrument. Door heldere randvoorwaarden te scheppen kunnen de mogelijkheden op een rij worden gezet, waardoor initiatieven voor transformatie makkelijker opgezet kunnen worden. Eenmaal in het proces van transformatie kan de gemeente een persoon als aanspreekpunt aanwijzen die actief met de transformatie bezig is en het breiwerk van afdelingen binnen de gemeente (snel) kan doorlopen. Dit kan veel tijd en frustratie schelen voor een initiatiefnemer van transformatie. De Gemeente Arnhem speelt goed in op dit punt met het Transformatieteam, die dient als aanspreekpunt en aanjager van herbestemming binnen de gemeente. De Gemeente Nijmegen heeft dit niet, in de cases kwam zelfs naar voren dat een duidelijk aanspreekpunt ontbrak bij de Gemeente Nijmegen.

Binnen de gemeente Arnhem is soms sprake van een discussie of er wel of niet in gesprek moet worden gegaan met een initiatiefnemer. Een koopovereenkomst of bod wordt pas uitgebracht wanneer de potentiële eigenaar weet dat het plan haalbaar is en hiermee zekerheid heeft. Daarom wil de potentiële eigenaar eerst in gesprek met de gemeente. De gemeente wil met de eigenaar om tafel maar niet met elke mogelijke koper. Dit zorgt voor een kip-ei verhaal. Hierin kan het Transformatieteam bemiddelen en zorgen dat een mogelijke koper wel om de tafel kan met de gemeente. De gemeente geeft vervolgens een grove indicatie wat wel en niet mogelijk is op een locatie.

Deelvraag 4. In hoeverre kan gemeentelijk beleid de transformatie van structureel leegstaande kantoorpanden beïnvloeden in Arnhem-Nijmegen?

Het regionale beleid is van invloed op de keuzes die marktpartijen maken. Men wil vaak geen transformatie waar de gemeente niet achter staat, omdat een bestemmingswijziging een onmisbare voorwaarde is voor herbestemming. Landelijk gezien hebben gemeentes een rem geplaatst op de nieuwe ontwikkelingen van kantoren. Het faciliteren van transformatie door de gemeente is afhankelijk van haar positie in het beleid. In Nijmegen is het lastig om een kantoorbestemming te wijzigen naar wonen in het centrum vanwege de belangen van de Gemeente Nijmegen bij het Waalfront en Waalsprong. De Gemeente Arnhem heeft prioriteitsgebieden aangewezen waar transformatie gefaciliteerd wordt, er is een 'visie op transformatie' opgesteld.

Op regionaal niveau is qua beleid en regelgeving met name het parkeerbeleid een probleem. Omdat veel transformaties in het centrum plaatsvinden van kantoren naar wonen moet er ook worden voldaan aan een bepaalde parkeernorm. Bij een transformatie van kantoor naar wonen betekent dit meestal dat er meer parkeerplaatsen moeten worden gerealiseerd. In centrumgebieden is dit echter lastig, omdat de ruimte voor nieuwe parkeerplaatsen vaak beperkt is. Sommige transformaties hebben op de eigen grond parkeerruimte of hebben een parkeergarage, maar sommige panden hebben dit niet en komen dan in de knel met de parkeernorm. Hierbij is een soepele houding van de gemeente belangrijk, er kan gekeken worden naar andere mogelijkheden. Bijvoorbeeld een storting in het parkeerfonds of het toestaan dat minder parkeerplaatsen worden aangelegd en het opvangen van de parkeerdruk in de openbare ruimte.

Het regionale beleid kan beperkend zijn voor de mogelijkheden van transformatie. Zo was er voor Metterswane de woonvisie van de Gemeente Nijmegen waarin was vastgesteld dat er maximaal 150 appartementen ontwikkeld mogen worden, terwijl KWP het gebouw aankocht in de wetenschap er veel meer te mogen bouwen. De grootte van de appartementen was tevens een discussiepunt. De vastgoedeigenaar vertrouwd op eigen ervaring en kennis bij het in de markt brengen van appartementen. Ze hebben vertrouwen in hun eigen vermogen om appartementen te ontwikkelen en te verkopen. Echter heeft de gemeenten een eigen visie op de doelgroep en prijs van nieuwe appartementen. Er kan bijvoorbeeld sprake zijn van een transformatie met grote appartementen in het particuliere segment, terwijl de gemeente een visie heeft voor kleine appartementen in het middensegment. Dit kans soms botsen, de gemeente die vasthoudt aan haar eigen verhaal en de marktpartij die een eigen product wil maken. Meerdere vastgoedeigenaren en ontwikkelaars gaven aan om het aan de markt over te laten, men weet wat ze kunnen verkopen. Voor sommige ontwikkelingen moet de gemeente niet te sturend zijn, maar tegelijkertijd moet de gemeente wel zorgen voor een evenwichtige spreiding van het (woon)programma over de stad. Dit is een lastige

afweging waar een balans in gevonden moet worden en die enige flexibiliteit vereist vanuit de gemeentes.

Deelvraag 5. Wat is de rol van regelgeving in transformatie van structureel leegstaande kantoorpanden?

Het Bouwbesluit 2012 heeft betrekking op verschillende soorten regelgeving voor nieuwbouw en bestaande bouw. In het geval van sloop en nieuwbouw in een transformatieproject zijn de nieuwbouw regels van toepassing op het gebied van veiligheid, milieu, energiezuinigheid, gezondheid en bruikbaarheid. De eisen voor bestaande bouw zijn soepeler waardoor het Bouwbesluit voor bestaande bouw niet als belemmering wordt ervaren in de cases. Het Bouwbesluit vergemakkelijkt transformaties op bouwtechnisch gebied, maar vastgoedeigenaren hebben de ambitie om te voldoen aan de nieuwbouweisen om een goed product te maken.

De Wet Geluidshinder(Wgh) heeft op alle transformaties invloed. In sommige transformaties is de geluidshinder hoog, dus om aan de normen voor wonen te voldoen moeten er dan bouwkundige voorzieningen worden getroffen. De gemeente kan hierin een adviserende rol spelen, namelijk aangeven waar de geluidshinder wel of niet groot is en in hoeverre het een rol kan spelen in een transformatieproject. De investeerder moet zelf uitzoeken of het met de bouwkundige maatregelen nog een rendabele ontwikkeling is. Intern geluidshinder speelt met de regels van het Bouwbesluit bestaande bouw een kleine rol voor de cases, deze regels zijn namelijk afgezwakt.

In transformatie zijn allerlei bouwtechnische normen en regels waar aan voldaan moet worden om een transformatie te mogen realiseren. Echter is het belangrijk dat de eigenaar of een derde partij grondige studies voert en actuele data heeft om te kijken of er aan de normen wordt voldaan. De belangrijkste regelgeving die van invloed is op transformatie is het Bouwbesluit bestaande bouw en de Wet Geluidshinder.

Centrale onderzoeksvraag: Wat zijn voor vastgoedeigenaren van structureel leegstaande vastgoedpanden de meest belangrijke investeringsafwegingen om over te gaan tot transformatie en in hoeverre kan de overheid met beleid en regelgeving het proces van transformatie versnellen in de stadsregio Arnhem-Nijmegen?

Het hangt sterk af van het soort transformatie en het soort vastgoedeigenaar welke factoren het zwaarst wegen in de investeringsafweging. Voor ontwikkelaars zoals Merin en KWP is ontwikkeling van vastgoed hun 'core business', het is lucratief om kantoren naar woningen te transformeren. Deze ontwikkelaars kopen een pand aan en nemen de ontwikkeling of het proces tot de bouw voor hun rekening. Daarna neemt de eindgebruiker of belegger het weer over. Voor ontwikkelaars weegt de potentiële opbrengst het zwaarst bij een afweging om te investeren in transformatie. De locatie- en marktfactoren bepalen de mogelijkheden en de invulling voor transformatie.

Borghese Real Estate en Haystack Holding BV zijn vastgoedbedrijven. Borghese Real Estate was bekend met transformatie, dit bedrijf heeft al meerdere projecten in Utrecht en Amsterdam uitgevoerd. Haystack Holding BV is bezig met panden van een cultuurhistorische waarde te

transformeren naar luxe hotels, ze hebben een duurzame visie om bestaand cultureel vastgoed te transformeren. Voor de vastgoedbedrijven spelen financiën ook een rol, maar daarnaast willen ze ook een pand toevoegen aan hun portefeuille. Het soort pand(gebouwkenmerken) en de locatie/markt zijn hiervoor van belang. Deze bedrijven worden financieel gesteund door aandeelhouders of financiers een project met een partners(partnership).

Daarnaast zijn er de woningcorporaties, zoals Talis en SSH&. Voor deze partijen draait het niet om winst maken. Er komen direct andere factoren aan de orde die de investeringsafweging bepalen: de locatie met de mogelijkheden die het biedt, de markt voor de nieuwe functie en het nastreven van de doelen die een corporatie voor zichzelf stelt, zoals bijvoorbeeld vastgoed verwerven op centrale locaties of het uitbreiden van het marktgebied.

De afweging voor transformatie wordt gemaakt op basis van deze factoren die betrekking hebben op de omstandigheden. Een andere belangrijke factor is het sluitend krijgen van een business case. Transformatie van kantoor naar wonen is lucratief en partijen willen de waardecreatie ontstaan uit ontwikkeling naar zich toe trekken. De potentiële opbrengsten moeten afwegen tegen de (investerings-)kosten. Een doorslaggevende factor voor investeren in transformatie was het krijgen van de zekerheid dat een bestemming gewijzigd kan worden. Wanneer de bestemming nog niet gewijzigd is ligt het risico bij de vastgoedeigenaar. Als de gemeente aangeeft mee te werken aan een bestemmingswijziging heeft de geïnteresseerde koper van een leegstaand pand de zekerheid die nodig is om een investering te doen.

De rol van beleid en regelgeving op het proces van transformatie is zeer groot. Met name regionaal beleid zorgt ofwel dat een transformatie snel door kan of dat een project vertraging oploopt. De positie en het belang van de gemeente is cruciaal. De gemeente Arnhem heeft als speerpunt om leegstand van kantoren aan te pakken, omdat het problematisch is voor de stad. Daarom is een transformatieteam opgericht, zijn er prioriteitsgebieden aangewezen en staat de gemeente open voor medewerking aan transformatie binnen deze gebieden. Voor de gemeente Nijmegen ligt de rol anders. Een ontwikkeling van Metterswane bij het stationsgebied is ondergeschikt aan de ontwikkeling van Waalfront en Waalsprong. Belangrijk voor beide gemeentes is het scheppen van duidelijkheid van de mogelijkheden op een locatie en het hebben van een visie op leegstand en transformatie. Bij veel transformatieprojecten is enige flexibiliteit vereist van de gemeente, bijvoorbeeld met de parkeernorm of het (woon)programma. Met een visie, actieve houding ten opzichte van transformatieprojecten, flexibiliteit en de bereidheid om mee te denken kan de gemeente het proces van transformatie sneller en succesvoller laten verlopen.

Regelgeving is in transformatie vaak een hindernis die overwonnen moet worden. Zo moet in sommige cases (de gevel van) het gebouw aangepast worden om te voldoen aan de geluidsbelastingnorm of moet gekeken worden naar vluchtroutes en brandveiligheid. De landelijke regelgeving, zoals het Bouwbesluit en de overdrachtsbelasting worden door eigenaren verschillend ervaren. Het Bouwbesluit heeft soepelere eisen voor bestaande bouw dan voor nieuwbouw en is daarmee gunstig voor transformatie. De overdrachtsbelasting is met name een doorn in het oog van vastgoedeigenaren, men krijgt het idee 'gestraft' te worden voor het uit de markt halen van leegstaande kantoorruimte. Daarnaast is het een kostenpost die de financiële haalbaarheid van een project moeilijk kan maken. Door de overdrachtsbelasting voor transformatie te schrappen of verminderen kan het aantrekkelijker worden om kantoren te transformeren.

Transformatie komt steeds meer voor in Nederland, het is in sommige gevallen een financieel aantrekkelijke optie voor kantoorpanden die structureel leeg staan en zich hiervoor lenen. Welke panden geschikt zijn voor de investering in transformatie hangt met name af van de markt- en locatiefactoren. De mogelijkheden worden mede bepaald door de mate van leegstand in een stad. In Arnhem is de problematiek groot maar daarmee zijn er ook veel kansen voor transformatie. In Nijmegen is dit niet het geval, hierbij blijven de kansen voor transformatie beperkt door beperkte leegstand. Net zo belangrijk als de locatie en de markt zijn de gebouwenkenmerken, wat er bouwtechnisch wel en niet kan. Bij transformatie in het centrum wordt in de cases gekozen voor een commerciële plint op de begane grond, dit is van cruciaal belang voor de financiële haalbaarheid. De gemeente kan met beleid de goede randvoorwaarden scheppen voor transformatie en hiermee grote invloed uitoefenen op de transformaties en daarmee de leegstand van kantoren terugdringen. Deze randvoorwaarden bestaan uit het scheppen van duidelijkheid door een visie op te stellen, meedenken in de mogelijkheden en een vast aanspreekpunt hebben binnen de gemeente met kennis over transformatie.

Kanttekeningen en kritische reflectie

Transformatie is een complex proces waar veel factoren bij betrokken zijn. Ieder leegstaand kantoorpand is uniek, geen enkele transformatie is hetzelfde. De interne validiteit wordt hierdoor beperkt. Door een diepte interview zijn zoveel mogelijk factoren besproken, maar het kan zo zijn dat niet alle factoren besproken worden in een interview. Sommige vastgoedeigenaren willen vertrouwelijke informatie niet delen of kunnen zich op de vlakte houden met hun mening en uitspraken. Er kan worden afgevraagd of bij de cases alle factoren die van invloed waren op de afweging om te investeren in transformatie ook daadwerkelijk zijn besproken. Een interview met een belegger die actief is Arnhem-Nijmegen had extra inzicht kunnen scheppen en de interne validiteit kan hiermee verhoogd worden.

De transformatieprojecten in dit onderzoek zijn zeer verschillend, waardoor de vergelijkbaarheid beperkt wordt. Er zijn twee cases waarbij het pand een monumentale status heeft, terwijl de rest van de cases dit niet aan de orde is. De case van het Oude Postkantoor in Nijmegen is iets ouder dan de andere cases. Het Transformatieteam en het huidige Bouwbesluit waren niet van toepassing voor deze case waardoor de resultaten van deze case minder generaliseerbaar zijn. De externe validiteit wordt hiernaast beperkt door de hoeveelheid cases. Het totaal van zes cases uit Arnhem en Nijmegen is voldoende om op regionaal schaalniveau uitspraken te doen over afwegingen van vastgoedeigenaren, maar dit hoeft niet generaliseerbaar te zijn voor heel Nederland. Hoewel niet aannemelijk, kunnen andere omstandigheden in andere regio's ertoe bijdragen dat daar andere overwegingen een rol spelen. Op regionaal niveau wordt de externe validiteit ook beperkt door het aantal cases. In beide steden zijn drie cases behandeld, de reden hiervoor is dat (grootschalige) succesvolle transformaties van kantoorpanden nou eenmaal niet zoveel voorkomen, waarmee de uniformiteit dus ook beperkt is.

De medewerking van de gemeente is afhankelijk van de positie waarin de gemeente zich bevindt. Nijmegen heeft veel geïnvesteerd in Waalfront en Waalsprong terwijl Arnhem juist een beleid heeft waarbinnen transformatie goed past. De gemeentes kunnen daarom niet volledig met elkaar vergeleken worden, want het beleid wordt aangepast aan de positie waarin de gemeente zich bevindt. Dit beperkt de reikwijdte van de conclusie over het regionale beleid. Een gemeente kan wel

een bepaald beleid willen voeren maar soms past dit niet goed bij haar positie. Als het onderzoek over tien jaar nog een keer wordt uitgevoerd kan het hele andere resultaten opleveren, omdat ook het beleid onderhevig is aan verandering. De betrouwbaarheid van de resultaten wordt beperkt door het beleid dat verandert en de marktomstandigheden die veranderen.

Implicaties voor vervolgonderzoek en aanbevelingen

Het is van belang om schaarste te creëren op de kantorenmarkt, met name door leegstaande kantoren aan het aanbod te onttrekken. Enkele vastgoedeigenaren stellen dat de kantorenmarkt in zwaar weer blijft. In Nijmegen is een redelijk gezonde kantorenmarkt. De enige transformatie die nog plaats kan gaan vinden ligt in het gebied rondom het station. Leegstand van kantoren kan een maatschappelijk doel dienen: het huisvesten van statushouders. Zo is er het Belastingkantoor bij het station in Nijmegen dat voor een periode van 10 jaar is bestemd voor huisvesting van statushouders. Deze maatschappelijke ontwikkeling is zeer recent en er kan onderzocht worden of het te koppelen is met de invulling van structureel leegstaande kantoren. Het huisvesten van statushouders dient een maatschappelijk doel, maar een kanttekening is dat het ervoor zorgt dat een pand voor de komende 10 jaar statushouders huisvest terwijl het hele gebied een kwaliteitsimpuls krijgt. Het Belastingkantoor dreigt dan het lelijke eendje te worden en heeft een negatief effect op het gebied.

Een ander vervolgonderzoek kan zijn naar de mogelijkheden voor een sloopfonds. Het Kantorenconvenant en bijbehorend fonds is niet van de grond gekomen. Transformatie begint op gang te komen en door het gebrek aan bindende afspraken is het convenant in vergetelheid geraakt. Wel blijft de problematiek bestaan van structureel leegstaande kantoren die zich niet lenen voor transformatie. Door een sloopfonds met bindende afspraken kunnen deze panden gesloopt worden om de negatieve spiraal in een gebied te voorkomen of doorbreken. Het roept de vraag op wie de sloop gaat financieren. Het sloopfonds kan afspraken bevatten dat bij de bouw van nieuwe kantoren hetzelfde aantal meters aan de markt wordt onttrokken door transformatie of sloop. De verdere invulling van deze afspraken kan onderzocht worden.

De wetenschappelijke relevantie was het analyseren van het beleid van de overheid en de rol van regelgeving. De aanbeveling voor de gemeente is om zoveel mogelijk faciliterend te werk gaan en de rest aan de markt over te laten: ze weten wat wel en niet verkocht kan worden. Een aanspreekpunt voor transformatie wordt door partijen als positief ervaren en is van waarde voor elke gemeente. Niet alleen scheelt het frustratie vanuit de marktpartij, het vergroot de bereidheid tot het maken van afspraken en daarmee de kans op succesvolle transformatie.

Met de resultaten kunnen gemeentes hun beleid aanpassen en de juiste randvoorwaarden scheppen voor transformaties. Hierbij hoeven ze nauwelijks financiële middelen in te zetten, het meest effectieve instrument is gesprekken voeren met verschillende partijen. De gemeente moet duidelijk geven wat de mogelijkheden op een locatie zijn en bij welke transformatie de gemeente wel of niet wil meewerken. Wanneer de marktpartij hierover zekerheid heeft, kan er een koopovereenkomst worden aangegaan en kan het pand getransformeerd worden.

Bibliografie

- Arcadis. (2013). *Duurzame transformatie van kantoren naar woningen*. Rotterdam: Arcadis.
- Atzema, O., Rietbergen, T. van, Lambooy, J. & Hoof, S. van (2012). *Ruimtelijke economische dynamiek. Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Auerbach, A., & Hines, J. (1988). Investment tax incentives and frequent tax reforms. *American Economic Review* 78(4), p.211-226.
- Benraad, K. (1994). *Van werkplek naar woonstek. Herbestemming van kantoorpanden*, Rotterdam: SEV, Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Buitelaar, E., Sorel, N., Verwest, F., Dongen, F. van & Bregman, A. (2013). *Gebiedsontwikkeling en commerciële vastgoedmarkten. Een institutionele analyse van het (over)aanbod van winkels en kantoren*. Den Haag: PBL en ASRE.
- Compendium voor de Leefomgeving. (2015, 12 juni). Indicator leegstand van kantoren, 1991-2015. Oppervlakte en leegstand van kantoren. Opgeroepen op 16 februari, 2016, van Compendium voor de Leefomgeving: www.clo.nl/nl215203
- De Gelderlander. (2015, 9 juni). *Opusgebouw Nijmegen wordt viersterrenhotel*. Nijmegen: De Gelderlander.
- De Gelderlander. (2015, 30 september). *Woningen aan kantoorcolos ING aan Velperweg Arnhem*. Nijmegen: De Gelderlander.
- De Gelderlander. (2015, 26 november). *Studenten in voormalig kantoor Rijkswaterstaat Arnhem*. Nijmegen: De Gelderlander.
- DiPasquale, D., & Wheaton, W. C. (1992). *The market for real estate assets and space: a conceptual framework*. *Journal of the American real estate and urban economics association*, p.181-197.
- DTZ. (2015, 21 december). *Kantorenleegstand daalt voor het eerst sinds 2008*. Opgeroepen op 13 februari, 2016, van DTZ Zadelhoff: <https://www.dtz.nl/nl/over-dtz-zadelhoff/nieuws-en-agenda/overzicht-nieuwsberichten/2015/q4-2015/nieuwsberichten-uit-het-vierde-kwartaal-van-2015/kantorenleegstand-daalt-voor-het-eerst-sinds-2008/>
- Dynamis. (2011). *Sprekende Cijfers: Kantorenmarkten*. Amersfoort: Dynamis B.V.
- Dynamis. (2016). *Sprekende Cijfers Kantorenmarkten 2016*. Utrecht: Dynamis B.V.
- Elp, M. van, Kok, I. de, Satua Nistal, R. & Zuidema, M. (2011). *Kantorenmonitor. Analyse van vraag en aanbod*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.
- Evers, D., Kooijman, D., & Krabben, E. Van der. (2011). *Planning van winkels en winkelgebieden in Nederland*. Den Haag: SDU Uitgevers.
- Gelinck, S. & Benraad, J. B. (2011). *Transformatie kantoren gaat niet vanzelf. Onderzoek naar onorthodoxe maatregelen in tien cases*. Rotterdam: Transformatieteam in opdracht van SBR.

- Gemeente Arnhem. (2015). *Visie op transformatie*. Arnhem: Gemeente Arnhem.
- Gemeente Nijmegen. (2013). *Ontwerpbestemmingsplan Nijmegen Oost (Opusgebouw)*. Nijmegen: Gemeente Nijmegen.
- GeoPhy. (2016). *Real Estate Meets Big Data*. Delft: GeoPhy.
- Geraedts, R., & Van der Voordt, T. (2002). *Offices for living in. An instrument for measuring the potential for transforming offices into homes*. Mexico: Proceedings CIB Conference W104, Open Building Implementation.
- Geraedts, R., & Van der Voordt, T. (2005). *Van leegstand naar herbestemming*. Real Estate Magazine, nr. 39, p. 12-17.
- GiesbersWijchen. (n.d.). Rijkswaterstaattoren Arnhem. *Omwonenden project Rijkswaterstaattoren Arnhem*. Wijchen: Giesbers Ontwikkelen en Bouwen.
- Goetgeluk, R. & Vijncke, M. (2010). *Woonverkenning Stadsregio Arnhem Nijmegen. Kwantitatieve en kwalitatieve indicatie*. Delft: ABF Research.
- Gool, P. van. (2011). *Moet een belegger wel huurincentives geven?* Amsterdam: ASRE.
- Hek, M., Kamstra, J., & Geraedts, R. P. (2004). *Herbestemmingswijzer: Herbestemming van bestaand vastgoed*. Delft: Publikatieburo Bouwkunde.
- Hobma, F., & Weijenberg, M. v. (2007). *Fiscale en juridische aspecten*. In: Voordt, D.J.M. van der(red.), *Transformatie van kantoorgebouwen. Thema's, actoren, instrumenten en projecten*. Rotterdam: Uitgeverij 010.
- Inglis, D., & Thorpe, C. (2012). *An invitation to social theory*. Cambridge: Polity Press.
- InterContinental Hotels Group. *Buitenaanzicht van het hotel in de schemering. Holiday Inn Express Arnhem*. Arnhem: InterContinental Hotels Group.
- Janssen-Jansen, L. (2010). *Luchtbellen en luchtkastelen in de ruimtelijke ordening: wie prikt ze door?* Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Kennis- en Projectenbank Herbestemming. (2015). *Oude postkantoor, Nijmegen*. Opgeroepen op 2 juni 2016, van Website van Kennis- en Projectenbank Herbestemming: <http://www.kennisbankherbestemming.nu/projecten/oude-postkantoor-nijmegen>
- Koppels, P., Remøy, H., & El Messlaki, S. (2011). *Door leegstand verlaagde huren bij de burens*. Real Estate Research Quarterly, 10(3), p.24-34.
- KWP. (2016). *Info over Metterswane project*. Opgeroepen op 15 april 2016, van Website van KondorWessels Projecten: <http://www.kwp.nl/nl/projecten/detail/metterswane-nijmegen>
- Metterswane. (2016). *Info over Metterswane kantoorruimte*. Opgeroepen op 15 april 2016, van Website van Metterswane: <http://www.metterswane.nl/kantoorruimte/>

- PBL. (2015, 11 juni). *Leegstand van kantoren 2000 - 2015*. Opgeroepen op 10 februari 2016, van Planbureau voor de Leefomgeving: <http://www.pbl.nl/infographic/leegstand-van-kantoren-2000-2015#gemnr=0&year=2015&type=kantoren>
- Rekenkamer Amsterdam. (2013). *Transformatie van leegstaande kantoren. Onderzoek naar beleid en uitvoering*. Amsterdam: Rekenkamer Amsterdam.
- Remøy, H. (2010). *Out of Office: A Study on the Cause of Office Vacancy and Transformation as a Means to Cope and Prevent*. Amsterdam: IOS Press.
- Remøy, H. (2013). *Tussen tijd. Gebruik van ruimte in transitie*. Heijningen: Jap Sam Books en het Podium voor Architectuur.
- Remøy, H. (2014). *Building Obsolescence and Reuse*. In S. J. Wilkinson, H. Remøy, & C. Langston (Eds.), *Sustainable Building Adaptation: Innovations in Decision-Making* (pp. 95-120). Chichester: John Wiley & Sons.
- Rijksoverheid. (2012, 27 juni). *Convenant aanpak leegstand kantoren. Convenant publicatie*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Rijksoverheid. (2012, 27 juni). *Leegstand kantoren. Kantorentop: eensgezinde aanpak leegstand kantoren*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Stec Groep. (2011). *Succesvol veranderen. Hoofdstuk 5: Krimp beroepsbevolking en het nieuwe werken*. Arnhem: Stec Groep.
- Strijbosch Thunnissen. (2014, 27 november). *Transformatie van leegstaande Arnhemse gebouwen in stroomversnelling*. Opgeroepen op 2 juni, 2016, van Strijbosch Thunnissen Makelaars: <http://stmakelaars.nl/Nieuws/10832/Transformatie-van-leegstaande-Arnhemse-gebouwen-in-stroomversnelling.html#.V1aYivmLTIU>
- Van der Voordt, T. (2007). *Kansen en risico's bij herbestemming*. Delft: RU Delft.
- Van der Voordt, T., Geraedts, R., Remoy, H. & Oudijk, C. (2007). *Transformatie van kantoorgebouwen. Thema's, actoren, instrumenten en projecten*. Rotterdam: Uitgeverij 010.
- Vogelaar, J. & Yren, P. v. (2015, 24 september). *Transformatie boost voor centrum Arnhem*. Arnhem: Strijbosch Thunnissen.
- Wheaton, W. C. (1999). *Real estate "cycles": some fundamentals*. *Real estate economics*, V27, p.209-230.
- Zeeuw, F. de, Franzen, A., & Rheenen, M. van. (2011). *Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: Wat NU te doen? Handreikingen voor de praktijk*. Delft: Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling TU Delft.
- Zuidema, M., & Elp, M. van. (2010). *Kantorenleegstand. Analyse van de marktwerking*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

Zuidema, M., & Elp, M. van. (2010). *Kantorenleegstand. Probleemanalyse en oplossingsrichtingen*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

Zuidema, M., Elp, M. van, & Schaaf, M. Van der. (2012). *Landelijke samenvatting kantorenmonitor. Verkenning van de regionale vraag- en aanbodontwikkelingen*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

Persoonlijke communicatie:

Albregts, O. (2016, 13 mei). Persoonlijke communicatie, Rijkswaterstaattoeren. Arnhem: SSH&.

Amerongen, M. van. (2016, 22 april). Persoonlijke communicatie, Transformatieteam Gemeente Arnhem. Arnhem: Gemeente Arnhem.

Camps, R. (2016, 25 april). Persoonlijke communicatie, ING-gebouw. Nijkerk: Borghese Real Estate.

Hasselerharm, R. (2016, 19 april). Persoonlijke communicatie, Metterswane. Rijssen: KonderWessels Projecten

Lubbers, R. (2016, 9 juni). Persoonlijke communicatie, Opusgebouw. Nijmegen: Haystack Holding B.V.

Pott, M. (2016, 21 april). Persoonlijke communicatie, Oud Postkantoor. Nijmegen: Talis.

Roelofs, S. (2016, 26 mei). Persoonlijke communicatie, Strijbosch Thunnissen. Nijmegen: Strijbosch Thunnissen bedrijfsmakelaars.

Slegers, M. (2016, 25 april). Persoonlijke communicatie, Holiday Inn Express. Arnhem: Merin

Bijlagen

Bijlage 1. Interviewguide vastgoedeigenaren

Introductie

- Uitleg over eigen onderzoek
- Gegevens verwerken

Gebouwkenmerken

- Kunt u vertellen over de kenmerken van het gebouw vooraf aan de transformatie?

eigenaar :
verworven in :
bvo :
vvo :
bouwjaar :
waarde :
staat van onderhoud :
parkeervoorzieningen :
gevelkenmerken :

- Waarom heeft u, gezien de kenmerken van het gebouw, gekozen voor de transformatie naar deze functie en niet een andere?

Locatie

- In hoeverre was de locatie van belang bij de keuze voor de huidige functie?

- Welke rol speelde de aanwezigheid/nabijheid van voorzieningen in de keuze om te investeren in de transformatie?

Markt

- Hoe was het perspectief voor kantoorgebruik voor het pand?

- In hoeverre heeft het perspectief bijgedragen aan de transformatiebeslissing?

- Waarom heeft u vertrouwen in de nieuwe bestemming en daarmee ook de nieuwe markt?

Investeringsafwegingen:

Motief:

- Wat waren voor u de belangrijkste redenen om te investeren in transformatie?

Financiën:

- Hoeveel en door wie is er in totaal geïnvesteerd om de transformatie mogelijk te gaan maken?

- Wat is de verwachte terugverdientijd?

- Is er sprake geweest van afwaardering om transformatie mogelijk te maken? Waarom wel/niet?
- Was er sprake van subsidie voor de transformatie?

Organisatorisch:

- Wanneer was er de go/no go beslissing voor de transformatie?
- Hoeveel was de voorinvestering van de transformatie?
- Hoe lang heeft het proces van besluitvorming geduurd?

Beleid & Regelgeving:

- Welke rol heeft de gemeente gespeeld in uw transformatie?
- Wat kan de gemeente volgens u doen om transformatie van structureel leegstaande panden aantrekkelijker te maken?
- Wat is de invloed van gemeentelijk beleid en regelgeving op de transformatie van uw pand?
- Bent u bekend met het agentschap kantoortransformatie expertteam?
- Heeft u in uw transformatie beroep gedaan op het agentschap kantoortransformatie expertteam?
- Wat is uw mening over het expertteam?

Institutionele context/regelgeving

- Welke rol hebben de eisen die gesteld worden aan de nieuwe functie gespeeld in het transformatieproject?
- Wat is de invloed van regelgeving op de transformatie?
- Bent u bekend met het kantorenconvenant? Zo ja, is er voor uw regio sprake van een kantorenfonds?
- Is in uw mening de leegstand een probleem van de eigenaar of van de gemeente?

Zijn er nog dingen die u mij mee wilt geven voor mijn onderzoek? Zijn er bepaalde aspecten die nog niet behandeld zijn?

Bijlage 2. Interviewguide Gemeente Arnhem

Introductie

- Uitleg over eigen onderzoek
- Verwerken gegevens

Kunt u mij vertellen wat uw functie is binnen de Gemeente Arnhem?

Transformatie binnen regio Arnhem:

In hoeverre is er draagvlak onder vastgoedeigenaren in Arnhem voor transformatie van leegstaande panden?

Hoe stimuleert de gemeente Arnhem transformatie van structureel leegstaand vastgoed?

Uit het document 'visie op transformatie Gemeente Arnhem' komt naar voren dat er zo'n 41.000 vierkante meters aan vastgoed getransformeerd is in 2013 en 2014. Relatief gezien is dit een hoog percentage aan getransformeerde meters van vastgoed.

Wat is uw verklaring voor het percentage leegstaande panden dat getransformeerd is?

In hoeverre speelt de locatie een rol voor de medewerking van de gemeente in transformatieprojecten?

Beleid:

Wat kan de gemeente doen om transformatie van structureel leegstaand vastgoed te stimuleren?

Maakt de Gemeente Arnhem gebruik van dwingende maatregelen om eigenaren tot initiatieven van transformatie te brengen? Waarom wel/niet?

Welke rol speelt het expertteam in transformatieprojecten?

In hoeverre draagt het expert transformatie team bij aan het succesvol maken van transformaties in de regio?

Welke instrumenten heeft de gemeente voor handen om transformatie initiatieven te stimuleren?

Welke belemmeringen in transformatieprojecten van vastgoedeigenaren worden door de gemeente ervaren?

Hoe kan de gemeente bijdragen om deze belemmeringen op te lossen?

Regelgeving:

In de visie op transformatie kwam naar voren dat de gemeente soepel omgaat met het verlenen van een vergunning voor tijdelijk gebruik.

In hoeverre draagt tijdelijke transformatie bij aan de transformatie van kantoorpanden?

Hoe beoordeelt de gemeente verzoeken voor het wijzigen van een bestemmingsplan voor transformatie?

Hoe beïnvloedt de landelijke regelgeving transformatie van structureel leegstaand vastgoed?

Wat kan de gemeente doen wanneer de regelgeving beperkend werkt voor een transformatie?

Institutionele context:

Is er voor de regio een kantorenfonds opgericht?

In hoeverre zijn er sloop of transformatieprojecten voortgekomen uit het kantorenfonds?

Is in uw mening de leegstand van commerciële vastgoedpanden een probleem van de eigenaar of van de gemeente?

Afsluiting

Zijn er nog dingen die u mij mee wilt geven voor mijn onderzoek? Zijn er bepaalde aspecten die nog niet behandeld zijn?

Bijlage 3. Interviewguide vastgoedmakelaar Strijbosch Thunnissen

Introductie

- Uitleg over eigen onderzoek
- Verwerken gegevens

Voordat we met het interview beginnen, vindt u het goed dat het gesprek wordt opgenomen en dat de gegevens vertrouwelijk verwerkt worden binnen de Radboud Universiteit?

Kunt u mij vertellen welke rol Strijbosch Thunnissen speelt in transformatieprojecten in de regio Arnhem-Nijmegen?

Gebouwkenmerken

In hoeverre zijn de kenmerken van het gebouw bepalend voor de functiekeuze door eigenaren?

Locatie

Wat is de rol van locatie voor transformatie?

In welke mate is de aanwezigheid van voorzieningen van belang voor een transformatie?

Markt

In hoeverre draagt het perspectief van een leegstaand pand bij aan de transformatiebeslissing?

Waarom hebben vastgoedeigenaren wel vertrouwen in de markt voor de nieuwe functie?

Investeringsafwegingen:

Financiën

In hoeverre zijn vastgoedeigenaren bereid om af te boeken om transformatie mogelijk te maken?

Organisatorisch

Op uw site staat dat in Arnhem veel panden een nieuwe functie krijgen en dat nieuwe en lokale vastgoedpartijen een creatieve aanpak hebben.

- Kunt u iets vertellen over deze creatieve aanpak van vastgoedpartijen?

- Wat zijn de voor en nadelen van een gezamenlijke gebiedsontwikkeling?

Elk project heeft wel een cruciaal moment waarop een groen licht wordt gegeven, een go/no go beslissing.

- In hoeverre is er een cruciaal moment in transformatieprojecten waarop het project afkakt of juist doorgaat?

Beleid en regelgeving

- Welke rol spelen de gemeentes Arnhem en Nijmegen in transformatieprojecten?

- Welke rol denkt u dat de gemeente zou moeten spelen in transformatie?

- Hoe beïnvloedt het gemeentelijk programma transformatie?

Institutionele context/regelgeving

- Welke rol spelen de eisen die gesteld worden aan de nieuwe functies in transformatieprojecten?

- Hoe ervaren jullie de invloed van regelgeving op transformaties?

- Bent u bekend met het kantorenconvenant? Zo ja, is er voor uw regio sprake van een kantorenfonds?

De Provincie Gelderland heeft een fonds, SteenGoed Benutten en Samen Bouwen die een helpende hand bieden bij plannen die bijdragen aan de ruimtelijke kwaliteit en het bestrijden van leegstand. Hiervoor is 80 miljoen beschikbaar gesteld tot en met 2018.

- Hoe kan de provincie volgens u het beste dit geld inzetten bij transformatieprojecten, door subsidie, financiering of participatie?

- Op welke voorwaarden kan de Provincie Gelderland bijdragen aan transformatie?

- Is in uw mening de leegstand een probleem van de eigenaar of van de gemeente?

Afsluiting

Zijn er nog dingen die u mij mee wilt geven voor mijn onderzoek? Zijn er bepaalde aspecten die nog niet behandeld zijn?

Bijlage 4. Transcripten interviews

Voor het onderzoek zijn acht interviews uitgevoerd, waarvan zes voor de cases en twee expertinterviews. Hieronder volgt de lijst van interviews met de medewerkers van bedrijven en de gemeente.

Interviewee	Bedrijf/organisatie	Transformatieproject	Datum interview
Roy Hasselerharm, projectontwikkelaar	KondorWessels Projecten	Metterswane, Nijmegen	19 april
Michel Pott, projectmanager	Talis	Oud Postkantoor, Nijmegen	21 april
Michelle van Amerongen, adviseur Economie Gemeente Arnhem	Gemeente Arnhem	<i>Expertinterview</i>	22 april
Ronald Camps, vastgoedontwikkelaar	Borghese Real Estate	Voormalig ING- gebouw, Arnhem	25 april
Martijn Slegers, vastgoedmanager herontwikkeling	Merin	Holiday Inn Express, Arnhem	25 april
Onno Albregts, projectcoördinator ontwikkeling	SSH&	Rijkswaterstaattoren, Arnhem	13 mei
Sjoerd Roelofs, bedrijfsmakelaar	Strijbosch Thunnissen	<i>Expertinterview</i>	26 mei
Ron Lubbers, projectontwikkelaar	Haystack Holding BV	Opusgebouw, Nijmegen	9 juni

Alle transcripten en audiobestanden zijn beschikbaar op aanvraag. Voor contact, mail naar Guus_meijer94@hotmail.com