

## De markt voor transformatie naar woningen

Boelhouwer, Peter; Remøy, Hilde

**Publication date**

2024

**Document Version**

Final published version

**Published in**

Transformatie naar Woningen

**Citation (APA)**

Boelhouwer, P., & Remøy, H. (2024). De markt voor transformatie naar woningen. In H. Remøy, G. van Bortel, E. Heurkens, & R. van Venrooij (Eds.), *Transformatie naar Woningen* (pp. 11-19). Delft University of Technology, Faculteit Bouwkunde.

**Important note**

To cite this publication, please use the final published version (if applicable). Please check the document version above.

**Copyright**

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download, forward or distribute the text or part of it, without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license such as Creative Commons.

**Takedown policy**

Please contact us and provide details if you believe this document breaches copyrights. We will remove access to the work immediately and investigate your claim.

# Trans- for- matie naar woning- geen

Transformatie  
naar woningen

Hilde Remøy  
Gerard van Bortel  
Erwin Heurkens  
Roeli van Venrooij

## Transformatie naar woningen

---

Redactie: Hilde Remøy, Gerard van Bortel, Erwin Heurkens en Roeli van Venrooij

© 2024 De auteurs

ISBN 978-94-6366-838-5

### Naamsvermelding 4.0 Internationaal (CC BY 4.0)

U bent vrij om:

Het werk te delen — te kopiëren, te verspreiden en door te geven via elk medium of bestandsformaat

Het werk te bewerken — te remixen, te veranderen en afgeleide werken te maken voor alle doeleinden, inclusief commerciële doeleinden.

Deze licentie is goedgekeurd voor Free Cultural Works. De licentiegever kan deze toestemming niet intrekken zolang aan de licentievoorwaarden voldaan wordt.

Onder de volgende voorwaarden:

Naamsvermelding — De gebruiker dient de maker van het werk te vermelden, een link naar de licentie te plaatsen en aan te geven of het werk veranderd is. U mag dat op redelijke wijze doen, maar niet zodanig dat de indruk gewekt wordt dat de licentiegever instemt met uw werk of uw gebruik van het werk.

U mag geen juridische voorwaarden of technologische voorzieningen toepassen die anderen er juridisch in beperken om iets te doen wat de licentie toestaat.

Voor het gebruik van beeldmateriaal is getracht zoveel mogelijk toestemming te vragen aan de rechtmatige eigenaren.

Onze excuses voor de gevallen waarin het ons niet is gelukt. Deze rechtmatige eigenaren worden vriendelijk verzocht contact op te nemen met de auteurs.

Voor elementen van het materiaal die zich in het publieke domein bevinden, en voor vormen van gebruik die worden toegestaan via een uitzondering of beperking in de Auteurswet, hoeft u niet aan de voorwaarden van de licentie te houden. Er worden geen garanties afgegeven. Het is mogelijk dat de licentie u niet alle gebruiksvrijheden geeft die nodig zijn voor het beoogde gebruik. Bijvoorbeeld, andere rechten zoals publiciteits-, privacy- en morele rechten kunnen het gebruik van een werk beperken.

# De markt voor transformatie naar woningen

---

Peter Boelhouwer en Hilde Remøy

De woningmarkt is sinds het einde van de economische recessie in 2014 sterk verkapt en heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld tot een aanbiedersmarkt. Hierbij is er een tekort aan woningen in verschillende categorieën. De vraag is of naast nieuwbouw en een betere inzet van de bestaande woningvoorraad ook transformatie van bestaande gebouwen een oplossing kan bieden om het huidige woningtekort terug te dringen. Dit hoofdstuk staat allereerst stil bij de vraag-aanbodverhoudingen op de woningmarkt. Aansluitend hierop worden marktaspecten van transformatie toegelicht. Tot slot volgt een reflectie op voorwaarden vanuit de markt voor succesvol transformeren van leegstaand vastgoed tot woningen.

# Ontwikkelingen op de woningmarkt

De Nederlandse woningmarkt kan anno 2024 als uiterst gespannen worden gekarakteriseerd. Het woningtekort was eind 2023 opgelopen tot 4,8% van de totale woningvoorraad (ca. 390.000 woningen) (Gopal et al., 2023). Sinds 1970 is een dergelijk groot woningtekort in Nederland niet meer gemeten. Er zijn diverse redenen te noemen waarom er de eerst komende jaren niet snel een verbetering zal optreden. Zo is het aantal verleende bouwvergunningen in de jaren 2022 en 2023 fors teruggelopen (CBS, 2023). Daarnaast wordt vanwege de sterk gestegen bouwkosten, de hoge kapitaalmarktrente en de stikstofproblematiek ook een deel van de reeds gegunde woningbouwprojecten vertraagd of in het geheel niet gerealiseerd. Door de daling van het aantal verstrekte bouwvergunningen is de verwachte nieuwbouwproductie tussen de 60.000-65.000 woningen in de jaren 2024-2025. Dit staat in schril contrast met de doelstelling van het Rijk om de komende zeven jaar jaarlijks via nieuwbouw 90.000 woningen te realiseren.

Het tekort aan woningen komt eveneens tot uitdrukking in een aantal woningmarkt-indicatoren. Zo is de gemiddelde wachttijd voor een sociale huurwoning in veel grote Nederlandse gemeenten inmiddels opgelopen tot ruim boven de tien jaar, zijn de huurprijzen in de vrije-huursector de afgelopen jaren fors gestegen en is de krapte op de markt van koopwoningen sinds het begin van de metingen in 1965 nog nooit zo groot geweest (de NVM krapte indicator voor de koopmarkt bedroeg in 2014 nog 30 en is sindsdien afgenomen tot 2,1 in het voorjaar van 2024).

Naast een kwantitatief tekort is er eveneens door veranderende eisen en mogelijkheden en door demografische veranderingen (meer specifiek de vergrijzing en gezinsverdunding) sprake van een kwalitatieve mismatch.

De huizenmarkt bestaat voor 58% uit koopwoningen en 42% huurwoningen, waarvan de meeste in bezit zijn van woningcorporaties. De corporaties zijn eigenaar van 28% van de totale woningvoorraad. Na de Tweede Wereldoorlog en tot 1990 werden woningen op stedelijke uitbreidingslocaties gebouwd met 70% in de sociale sector en 30% in de marktsector. In de jaren negentig is dit beleid in de meeste steden omgedraaid. De focus kwam te liggen op het bouwen van duurdere woningen in de vrije sector. Zo zien we in de VINEX-wijken een spiegeling optreden met 30% van de woningen ontwikkeld door corporaties en 70% door de vrije markt. Het huidige woningbouwbeleid brengt opnieuw een verschuiving aan, nu naar opnieuw meer betaalbare woningen. Hierbij dient twee derde deel van de nieuwbouw in het sociale en betaalbare segment te worden gerealiseerd en een derde in het dure segment.

Bij deze krapte op de woningmarkt zijn de minder bevoordeelde groepen het slechtst af. In de sociale huursector uit zich dit in lange wachttijden en in de koopsector en vrije-huursector hoge aanvangshuren. Tegen deze achtergrond zijn de beleidskeuzen van Minister De Jonge om twee derde deel in het betaalbare segment te bouwen goed verklaarbaar. Toch zijn er ook goede argumenten om juist meer op middeldure en dure koop- en huurwoningen te mikken. De bouw van deze categorie woningen genereert

immers de langste verhuisketens (gemiddeld drie tot vier woningen) waardoor in de woonwensen van meer huishoudens wordt voorzien en gebiedsontwikkelingen die nu door de gestegen rente en bouwkosten deels stil zijn komen te vallen financieel makkelijker zijn rond te rekenen. Bovendien hebben dure woningen juist een hoge bouwkwaliteit en toekomstwaarde. “Een verhuisketen is een serie van aaneengeschakelde verhuizingen doordat een nieuwe woning wordt gerealiseerd of doordat een bestaande woning vrijkomt, bijvoorbeeld door overlijden van de bewoners of een verhuizing” (CBS, 2020).

Alles overziend, lijkt zeker bij wat grotere gebiedsontwikkelingen evenals in de VINEX periode gebruikelijk was, een meer gedifferentieerd woningbouwprogramma de meest verstandige keuze. Het ontwikkelen van dure woningen kost veel tijd en de kans op onvoldoende vraag of uitval van de vraag is groot. Bij een dalende productie en een stijgende vraag worden bepaalde groepen (lage inkomens) dan in het geheel niet bereikt. Ook bij de ontwikkeling van grootschalige locaties is een differentiatie van belang om concentratie van lage inkomensgroepen elders te voorkomen. Ook moeten bij herstructurering niet de zittende bewoners worden vergeten. Voor degenen die niet de stap willen of kunnen maken naar een duurder woning dienen betaalbare woningen in de eigen wijk beschikbaar te blijven. Naast de prijsdifferentiatie, is het tevens verstandig om in te spelen op de verwachte groei van het aantal ouderen. Zo kan via een adequaat aanbod voor ouderen niet alleen de zorgvraag worden beperkt, maar stijgt ook de doorstroming en komen er voor gezinnen en starters woningen beschikbaar. Bovendien leveren geclusterde woonvormen waar ouderen oog voor elkaar hebben vermoedelijk forse besparingen op de zorg en welzijnsbudgetten.

Ten slotte is het van belang om de nodige flexibiliteit in de woningbouwprogrammering aan te houden. Vanwege het grote woningtekort is het aantal gerealiseerde woningen wellicht het belangrijkste doel. Een al te rigide programmering kan dit doel in gevaar brengen.

1.2

---

## Overschotten van kantoren

Na de Tweede Wereldoorlog was de ontwikkeling van kantoorgebouwen vooral gericht op wederopbouw en uitbreiding. In de jaren veertig en vijftig werd de voorkeur gegeven aan de wederopbouw van de industrie en het inlopen van het grootschalige woningtekort, waardoor de kantorenbouw traag verliep. Ook was het lastig om aan goede bouwmaterialen te komen. De kantoorgebruikers waren in deze tijd meestal eigenaar/gebruiker. In de jaren zestig kwam de kantorenbouw pas goed op gang en deden nieuwe fenomenen hun intrede, zoals het verhuurkantoor en het bedrijfsverzamelgebouw. De zakelijke dienstverlening zat in deze periode duidelijk in de lift. Kantoorhoudende organisaties wilden flexibel zijn en de mogelijkheid hebben om te groeien en te verhuizen. Geld werd liever geïnvesteerd in het bedrijf zelf dan in het gebouw, dat gehuurd kon worden. Tegelijkertijd werden kantoorgebouwen ontdekt als interessante beleggingsobjecten. Sindsdien is deze trend alleen maar versterkt en is het huren van kantoorruimte de meest voorkomende contractvorm bij kantoorhuisvesting. Huurders hebben

steeds minder binding met het gebouw waarin zij zitten. Kantoorwerk verandert, huurders willen flexibiliteit en huurcontracten worden korter. De vraag naar kantoorruimte is dynamisch, maar de voorraad niet. De kantoorruimte in gebruik vlakt af. Na jarenlange groei is in de afgelopen tien jaar veel kantoorruimte onttrokken uit de voorraad en mede door het fors opgelopen woningtekort getransformeerd naar voornamelijk woningen. Het totaal aan verhuurbaar vloeroppervlak is in deze periode vrij stabiel gebleven. Dat uit zich in een leegstandspercentage van rond de 8% (Cushman & Wakefield, 2023).

De kantorenmarkt heeft zich tot een typische vervangingsmarkt ontwikkeld. De voorraad in gebruik is redelijk stabiel en er is geen uitbreidingsvraag meer. Wat nieuw gebouwd wordt, is vooral ter vervanging van oude panden. Omdat toch wordt bijgebouwd, ontstaat een overaanbod en spreken we van een vragersmarkt. Kantoorgebruikers verhuizen alleen naar kwalitatief betere kantoorgebouwen en locaties, en de kwaliteitseisen van kantoorgebruikers nemen toe. Gebouwen en locaties verouderen in rap tempo. Een toenemend deel van dit verouderde aanbod zal zonder aanpassing moeilijk verhuurbaar zijn, ook bij een sterke groei in de kantooropname. Voor een aantal gebouwen kan de term 'kansloos aanbod' of 'structurele leegstand' worden gebruikt. Herbestemming of sloop met nieuwbouw is voor deze gebouwen vaak de enige oplossing. Dit is kantoorruimte die niemand als kantoor wil huren, ook niet na renovatie. De gebouwen waar het hier om gaat zijn gedateerd en voldoen niet aan bijvoorbeeld energie efficiëntie-eisen. Bovendien staan deze gebouwen op slecht locaties die slecht bereikbaar zijn en waar weinig voorzieningen beschikbaar zijn (Cushman & Wakefield, 2023).

Door veel deskundigen wordt structurele leegstand vooral gezien als een locatieprobleem. Voor een slecht gebouw op een goede locatie kan het wel zinvol zijn om het op te knappen en weer te verhuren als kantoorgebouw.

De kantorenmarkt heeft zich tot een typische vervangingsmarkt ontwikkeld, er is geen uitbreidingsvraag meer.

Bij de probleemlocaties horen ook kantoren- en bedrijventerreinen uit de jaren tachtig, gelegen langs de snelweg, die slecht bereikbaar zijn met het openbaar vervoer en parkeernormen hebben die niet voldoen aan de huidige vraag. De ontwikkeling van deze locaties is goed te verklaren vanuit de toenmalige situatie. Voorop stond de autobereikbaarheid voor de kantoorgebruiker. De markt zat in de lift, politiek was er steun voor uitbreiding, en binnensteden zaten op slot voor nieuwe ontwikkelingen. Het duurde te lang om daar iets voor elkaar te krijgen. Door een grote vraag naar kantoorruimte werd er gebouwd waar mogelijk. Deze monofunctionele locaties zijn 30 jaar later functioneel en economisch verouderd. Nieuwere snelweglocaties kennen niet dezelfde problemen, maar zijn ontworpen vanuit hetzelfde concept. Het is aannemelijk dat naarmate deze locaties in de zin van bereikbaarheid en werkomgeving worden voorbijgestreefd door nieuwe ontwikkelingen, eenzelfde verouderingsproces zichtbaar zal worden.

Een van de belangrijkste oorzaken van de snelle veroudering van kantoorgebouwen is dat de werkomgeving een steeds belangrijkere troef wordt in de huidige krappe arbeidsmarkt. De werkgever moet werknemers niet alleen lokken met een goed salaris, maar ook met goede secundaire arbeidsvoorwaarden. Daarbij speelt de werkomgeving een steeds belangrijker rol. Werknemers willen liever in een stedelijk gebied met veel voorzieningen werken dan op een monotoon bedrijventerrein. In de werkomgeving moet ook iets te beleven zijn. Zachte factoren zoals representativiteit, uitstraling en atmosfeer zijn even belangrijk geworden als de harde factoren bereikbaarheid en werkomgeving.

Ook in andere vastgoedsectoren zijn de afgelopen jaren grote overschotten ontstaan. Door online winkelen en overaanbod aan winkelruimte is een grote leegstand van winkelvastgoed ontstaan. Er bestaan echter grote verschillen tussen winkelgebieden. Specifieke gebieds- en gebouwkenmerken vormen een verklaring voor de aantrekkelijkheid van binnenstedelijke winkelgebieden voor de consument en de vraag naar een winkelpand van de winkelier. Onderzoek van Van der Wal et al. (2016) wijst uit dat middelgrote steden moeilijk kunnen concurreren met de grote steden. Door de COVID19 pandemie kwamen meer winkelpanden leeg te staan. Door transformatie van winkelruimte is de leegstand eind 2022 teruggebracht naar 5,5%, of 2,3 miljoen m<sup>2</sup> (Locatus, 2023).

Andere soorten vastgoed die in aanmerking komen voor transformatie naar woningen zijn bijvoorbeeld verschillende typen maatschappelijk vastgoed, zoals scholen en kerken. In 2020 telde Nederland nog 7110 kerken. Meer dan 1500 zijn inmiddels getransformeerd, veel andere hebben een nevenfunctie gekregen. 5285 werden in 2020 nog als kerk gebruikt. Dit aantal loopt echter snel terug, tussen de twintig en tachtig procent dreigt voor 2030 te sluiten (Reinstra & Strolenberg, 2020).



## Is er een markt voor transformatie?

In de vorige paragraaf is beschreven waarom transformatie van structureel leegstaand vastgoed naar woningen kan bijdragen aan het uitbreiden en verbreden van het woningaanbod en tegelijk uitkomst biedt voor vastgoed dat zijn functie heeft verloren. De locatie van het vastgoed is hierbij een belangrijke factor. Locaties in het stadscentrum, in woonwijken of aan de randen hiervan zijn meestal geschikt voor transformatie naar woningen. Veel leegstaande gebouwen, vooral kantoren, logistiek en industrieel vastgoed, staan echter op kantoren- en bedrijventerreinen. Deze locaties zijn niet zonder meer gewild als woonlocaties. Bij een integrale gebiedstransformatie zou transformatie van het aanwezige vastgoed echter een mogelijkheid zijn en een alternatief voor verdere stedelijke uitbreiding.

Getransformeerde gebouwen in de binnenstad zijn een waardevolle toevoeging aan de bestaande woningvoorraad. Deze gebouwen hebben doorgaans een omvang die het mogelijk maakt om hierin appartementen te realiseren. Door de realiseerbare woningtypen en de locatie van het gebouw kunnen doelgroepen gedefinieerd worden: de potentiële kopers of huurders. Mogelijke doelgroepen zijn studenten, starters, kleine gezinnen, 'empty nesters' en senioren. Studenten, starters en kleine gezinnen wonen graag centraal en dicht bij voorzieningen. Hun woning mag afwijken van de standaard, in maat en ruimtelijk programma. Het besteedbare inkomen van de groepen varieert. Woningen in het middensegment (koopprijzen tot 440.000 euro en huurprijzen tot 1200 euro) sluiten het meest aan bij deze doelgroepen. Empty nesters en senioren wonen ook graag nabij voorzieningen. Hierbij komt dat ze het liefst in de vertrouwde buurt wonen of dicht bij kinderen en vrienden. Comfort is voor deze groepen belangrijk, maar de hoeveelheid geld die ze willen uitgeven varieert. Oudere senioren hebben vaak minder geld te besteden, empty nesters en jongere senioren (tot 70 jaar) daarentegen juist meer. Ouderen hebben een steeds hoger inkomen, zijn steeds langer gezond en hebben wanneer zij een koopwoning achter laten de beschikking over een groot vermogen. Zij willen lang zelfstandig kunnen wonen en willen een comfortabel huur- of koopappartement, gescheiden van maar met toegang tot zorg en voorzieningen. Helaas zijn er niet veel van dit soort woningen beschikbaar.

TABEL 1.1 Rekenvoorbeeld kosten en baten van alternatieven

	HOOG	MEDIUM	LAAG
Kantoorhuur per m <sup>2</sup>	500	300	150
Kapitalisatiefactor	12	10	9
Kantoorwaarde per m <sup>2</sup>	6000	3000	1350
Woningwaarde per m <sup>2</sup>	8000	6000	3000
Woningwaarde per m <sup>2</sup> , na snijverlies	7200	4800	2400
Resteert voor verbouwing, per m <sup>2</sup>	1200	1800	1050

Aantal gecreëerde woningen door transformaties

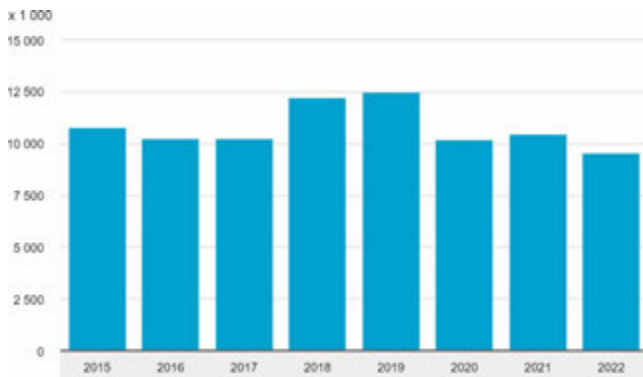


FIG. 1.1

FIG. 1.1 Aantal toegevoegde woningen door transformaties 2015-2022.

Bron: CBS, 2023

Woningtransformaties naar oorspronkelijk gebruiksfunctie (2022)

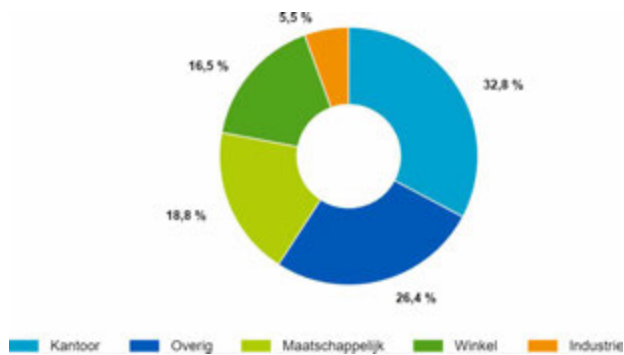


FIG. 1.2

FIG. 1.2 Woningtransformaties naar oorspronkelijk gebruiksfunctie 2022.

Bron: CBS

Voor eigenaren van leegstaand vastgoed is in eigen beheer transformeren een optie. Een afweging tussen de mogelijkheden met de huidige functie of transformatie tot woningen, kan worden gedaan door de opbrengsten, kosten en rendementen van deze alternatieven te vergelijken.

In tabel 1.1 verwijst het aantal m<sup>2</sup> kantoren naar de verhuurbare vloeroppervlakte (vvo), en m<sup>2</sup> woningen naar de gebruiksoverlakte (gbo). In de gbo's zijn de hoofdentree, gezamenlijke verkeersruimte en bergingen niet meegerekend.

In dit voorbeeld wordt gerekend met directe verkoop van de woningen na transformatie. Uitgangspunt zijn kantoren die voor vijf jaar zijn verhuurd. Hierbij kan men uit een aantal opties kiezen. De eerste optie is wachten op een kantoorhuurder die voor vijf jaar huurt. Wanneer dit niet lukt ontstaan er verliezen. Een tweede optie is dan de verbouw tot woningen. Dat betekent opnieuw investeren, maar voorkomt verdere verliezen. Het voorbeeld maakt het conflict tussen oude eigenaren en nieuwe gebruikers zichtbaar. Naarmate hogere vastgoedwaarden worden opgevoerd, blijft er minder over voor de verbouwing. In dit rekenvoorbeeld is BTW niet meegenomen, omdat de BTW bij transformatie afhankelijk is van de aard van de werkzaamheden zowel als de actoren betrokken bij de transformatie (RVO, 2017).

Overigens moet van transformatie van leegstaand vastgoed tot woningen geen al te substantiële bijdrage worden verwacht aan het terugdringen van de leegstand op de kantorenmarkt en het wegwerken van de achterstand in de woningproductie. Figuur 1.1. en 1.2 geven inzicht in het aantal woningen dat door transformaties de afgelopen jaren is toegevoegd.

Zoals in fig. 1.1 kan worden afgelezen, schommelt het aantal woningen dat jaarlijks door transformaties van andere gebouwen wordt toegevoegd in de periode 2015-2022 rond de 10.000 tot ruim 12.000 woningen. Dat is ongeveer 15% van de jaarlijkse woningproductie in deze periode. Dit aantal zit vanaf 2013 duidelijk in de lift; in 2012 werden slechts 6.500 nieuwe woningen door gebouwtransformatie aan de woningvoorraad toegevoegd. Wel neemt het aantal getransformeerde woningen sinds 2020 weer licht af. Deze ontwikkeling en ook het aantal van 9.600 woningen in 2022 is redelijk verwijderd van de 15.000 woningen die Minister De Jonge als beleidsdoelstelling heeft geformuleerd voor de komende zeven jaar.

Figuur 1.2 maakt duidelijk dat de woningen die uit transformaties van bestaande gebouwen worden toegevoegd zeker niet alleen uit voormalige kantoorgebouwen afkomstig zijn. Dit is weliswaar de categorie die het meeste aantal woningen oplevert, maar beslaat slechts 32,8% van het totaal aantal getransformeerde woningen. In 2022 werden 3.100 woningen door kantoortransformaties opgeleverd, 30% minder dan in 2021 (CBS, 2023).

1.4

---

## Conclusies

In dit hoofdstuk is duidelijk gemaakt dat er zowel vanuit de woningmarkt als de kantorenmarkt goede argumenten voor handen zijn om ook de komende jaren overbodige kantoorruimte te transformeren tot woningen. Ondanks het feit dat het aantal woningtransformaties uit kantoren de afgelopen tien jaar is toegenomen, moeten er echter ten aanzien van het terugdringen van het woningtekort niet al te hoge verwachtingen worden gesteld. Zo kwam in 2022 maar ongeveer 4% van de nieuw opgeleverde woningen tot stand uit de transformatie van een kantoor. Bovendien nam dit aandeel in 2022 ten opzichte van 2021 ook nog eens fors af. Dit in tegenstelling tot het aantal nieuwe woningen dat uit maatschappelijk vastgoed werd gerealiseerd. Dat zat wel in de lift.

Het wellicht niet realiseren van het gewenste aantal van jaarlijks 15.000 nieuwe woningen uit gebouwtransformaties is echter geen reden om de transformatie van kantoorruimte in woningen niet langer te stimuleren. Binnen de categorie gebouwen die getransformeerd worden, vormen ondanks een recente daling kantoren nog steeds de grootste categorie. En ook de transformatie van rond de 3.200 woningen uit kantoren per jaar levert toch een belangrijke bijdrage aan het terugdringen van het woningtekort. En wanneer deze gebouwen in een stedelijke omgeving zijn gesitueerd, voldoen deze ook goed aan de wensen van met name kleine huishoudens die graag stedelijk wensen te wonen. Daarbij is het voordeel dat deze gebouwen reeds op het elektriciteitsnet zijn aangesloten. Veel nieuwe woningbouwprojecten worden nu vertraagd door de congestie op het net. Verder zijn de vastgoedprijzen van kantoren de afgelopen jaren redelijk gedaald, waardoor een sluitende business case ook sneller te maken is. Dat was de afgelopen jaren een duidelijke hindernis, waarbij transformatie van kantoorruimte tot woningen vaak een behoorlijke afboeking van de vastgoedwaarde betekende. Bovendien vallen er de komende jaren door strengere eisen ten aanzien van het energieverbruik steeds meer kantoren uit de markt. Er dient dan sowieso een keuze gemaakt te worden uit renovatie, sloop of transformatie tot een andere gebruiksfunctie.

## Bronnen

- CBS (2023a). Omzet bouw bijna 8 procent hoger in tweede kwartaal 2023. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/33/omzet-bouw-bijna-8-procent-hoger-in-tweede-kwartaal-2023>. Geraadpleegd 28.12.2023.
- CBS (2023b). 9,6 duizend woningen door woningtransformaties. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/45/9-6-duizend-woningen-door-transformaties-in-2022>. Geraadpleegd 28.12.2023.
- CBS (2020). Verhuisketen. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2022/45/bijna-helft-bewoonde-nieuwbouw-zorgt-voor-doorstroom-op-woningmarkt/verhuisketen>. Geraadpleegd 28.12.2023.
- Cushman & Wakefield (2023). Opname kantoorruimte nederland daalt met 25% in eerste helft 2023, recordhuurprijzen voor toplocaties. <https://www.cushmanwakefield.com/nl-nl/netherlands/news/2023/07/kwartaalcijfers-offices-q2-2023>. Geraadpleegd 28.12.2023.
- Gopal, K., Bot, E., & Groenemeijer, L. (2023). Primos-prognose 2023, Prognose van bevolking, huishoudens en woningbehoefte. Delft, Onderzoeksinstituut ABF.
- Locatus (2023). Winkelleegstand Nederland daalt naar laagste niveau in meer dan 10 jaar. <https://locatus.com/blog/winkelleegstand-nederland-daalt-naar-laagste-niveau-in-meer-dan-10-jaar/>. Geraadpleegd 28.12.2023.
- Reinstra, A., & Strolenberg, F. (eds.) (2020). Kerkgebouwen. 88 inspirerende voorbeelden van nieuw gebruik–Van appartement tot zorgcomplex.
- RVO (2017). Transformatie en belasting. [https://www.rvo.nl/sites/default/files/2019/01/factsheetTransformatie%20en%20Belasting%20mrt17-web\\_0.pdf](https://www.rvo.nl/sites/default/files/2019/01/factsheetTransformatie%20en%20Belasting%20mrt17-web_0.pdf). Geraadpleegd 28.12.2023.
- van der Wal, L., Kooijman, D. C., & Remøy, H. (2016). Levendige winkelgebieden in balans. Rooilijn: tijdschrift voor wetenschap en beleid in de ruimtelijke ordening, 49(1).