

Transformatie-onderzoek: Samenvatting

Geraedts, RP; van der Voordt, DJM; van Doorn, AJ

Publication date

1999

Document Version

Final published version

Citation (APA)

Geraedts, RP., van der Voordt, DJM., & van Doorn, AJ. (1999). *Transformatie-onderzoek: Samenvatting*. 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.

FGH

TRANSFORMATIE ONDERZOEK

Samenvatting



Bouwmanagement & Vastgoedbeheer

Ten geleide

In deze samenvatting over moduul 2 van het transformatie-onderzoek wordt eerst kort ingegaan op de achtergrond, het doel en de aanpak van het transformatie-onderzoek. Vervolgens wordt het aanbod aan leegstaande kantoren in Rotterdam in kaart gebracht, zowel de huidige leegstand als recente ontwikkelingen en verwachtingen voor de nabije toekomst. Tevens wordt een eerste globale inschatting gemaakt van het transformatie-perspectief van leegstaande kantoorgebouwen in Rotterdam.

Daarna wordt de vraag naar woningen besproken. De vraag is geanalyseerd in termen van woonwensen en woonvoorkeuren met betrekking tot een fors aantal woningkenmerken en kenmerken van de locatie, waar mogelijk gedifferentieerd naar doelgroepen. Na een algemene beschouwing wordt ingezoomd op de woningmarkt in Rotterdam. Er zijn vijf doelgroeprofielen opgesteld.

Vervolgens komt de ontwikkeling aan de orde van een instrumentarium voor de match tussen aanbod en vraag. Met dit instrument kan de transformatiepotentie van leegstaande kantoorpanden worden vastgesteld, van snel en grof (quick scan) naar gedetailleerd en meer arbeidsintensief. Het instrument is ontwikkeld op basis van literatuurstudie en interviews met experts.

Daarna worden de financiële implicaties van transformatieprojecten besproken, i.c. de kosten (transformatiekosten, verwervingskosten, exploitatielasten) en opbrengsten (verhuur, verkoop).

Op basis van de analyses van vraag en aanbod, het instrument voor de match tussen beide, en de wijze waarop beslissingen over (de haalbaarheid van) transformatie van kantoren naar woningen in de praktijk plaatsvinden, is een stappenplan opgesteld voor het in kaart brengen van de transformatiepotentie van leegstaande kantoorgebouwen: van initiatief tot een go/no go-beslissing.

Projectteam BMVB

Rob Geraedts
Theo van der Voordt
Alijd van Doorn

Delft, 30 november 1998

Inhoud

TEN GELEIDE	2
1 INLEIDING	4
1.1 Waarom dit onderzoek	4
1.2 Doelstelling	4
1.3 Onderzoeksopzet	5
1.4 Uitvoering en planning	5
1.5 Onderzoeksvragen moduul 2	6
2 KANTOORAANBOD IN ROTTERDAM	7
2.1 Inleiding	7
2.2 Ontwikkelingen op de Rotterdamse kantorenmarkt	8
2.3 Structureel aanbod	9
2.4 Trends	10
2.5 Nieuwbouw	11
2.6 Toekomstige leegstand	12
2.7 Gemeentelijk beleid	12
2.8 Transformatieperspectief	13
2.9 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod	16
3 VRAAG NAAR WOONRUIMTE IN ROTTERDAM	17
3.1 Inleiding	17
3.2 Belangrijkste doelgroepen	17
3.3 Woonwensen en woonvoorkeuren	18
3.4 Woningmarkt in Rotterdam	20
3.5 Doelgroepprofielen	21
3.5 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod	26
4 TRANSFORMATIE-INSTRUMENT	28
4.1 Inleiding	28
4.2 Stappenplan en checklijsten	28
4.3 Beoordeling met veto-criteria	30
4.4 Beoordeling met graduele criteria	31
4.5 Gedetailleerde beoordeling	33
5 FINANCIËLE IMPLICATIES VAN TRANSFORMATIE	35
5.1 Inleiding	35
5.2 Verwervingskosten	35
5.3 Onderzoekskosten	36
5.4 Transformatiekosten	37
5.5 Opbrengsten	37
5.6 Subsidieregelingen	38

1 Inleiding

1.1 Waarom dit onderzoek

Begin jaren negentig was op ruime schaal sprake van structurele leegstand¹ in kantoorgebouwen. Inmiddels heeft de kantorenmarkt zich hersteld en is de vraag fors toegenomen, vooral in het midden- en topsegment. De huurprijzen zijn verbeterd en de leegstand neemt af. Een groot deel van de nieuwbouwproductie is echter niet het gevolg van een uitbreidingsvraag, maar van verhuisbewegingen. Door hoger wordende kwaliteitseisen trekken kantoororganisaties naar nieuwe panden met een hoge gebouwkwaliteit en gelegen op een hoogwaardige locatie. De achtergelaten panden blijken moeilijk verhuurbaar, omdat ze niet meer voldoen aan de marktvraag. Voor deze panden en ook voor al langer leegstaande kantoorgebouwen moet een oplossing gevonden worden. Herbestemming naar andere functies kan hierin voorzien. Daar komt bij, dat corporaties en projectontwikkelaars bij gebrek aan vrije woningbouwlocaties naarstig op zoek zijn naar alternatieven. Ook voor dit doel kan transformatie van kantoren naar woningen een goede optie zijn.

1.2 Doelstelling

Het transformatie-onderzoek beoogt inzicht te geven in de markt voor herbestemming van leegstaande kantoorgebouwen. Het onderzoek wordt toegespitst op de structurele leegstand in de vier grote stadsgewesten in de Randstad en herbestemming naar woonfuncties. Zowel de rollen, opvattingen en belangen van de verschillende actoren, als de aard en omvang van de herbestemmingsmarkt worden in kaart gebracht.

¹ Onder structurele leegstand wordt het vloeroppervlak verstaan dat drie achtereenvolgende jaren leegstaat in gebouwen die tenminste drie jaar gereed zijn. De NEPROM werkt niet met de term leegstand, maar spreekt van structureel aanbod. Het adviesbureau Twijnstra Gudde spreekt al van langdurige leegstand wanneer hetzelfde vloeroppervlak langer dan 1 jaar leegstaat.

1.3 Onderzoeksopzet

Het onderzoek wordt uitgevoerd in drie modulen:

- Onderzoek naar de mening van marktpartijen en overheidsinstanties over de effectiviteit en haalbaarheid van sturingsmiddelen om herbestemming van leegstaande kantoorgebouwen te bevorderen.
- Ontwikkeling van een instrumentarium voor het in kaart brengen van het aanbod (leegstaande kantoorgebouwen), de vraag (doelgroepen, woonwensen), de match tussen beide op voorraad- en gebouwniveau, en vaststellen van de markt voor herbestemming in het stadsgewest Rotterdam op basis van dit instrumentarium.
- Vaststellen van de markt voor herbestemming in Amsterdam, Den Haag en Utrecht op basis van de in moduul 1 en 2 ontwikkelde inzichten, conclusies en resultaten.

1.4 Uitvoering en planning

Afronding moduul 1

Moduul 1 is in het voorjaar van 1998 afgerond. De resultaten zijn gepubliceerd in het boekje *Transformatie van kantoorgebouwen. Sturingsmiddelen om herbestemming van kantoorpanden te bevorderen* (Hulsman en Knoop, 1998).

Uitvoering moduul 2

De onderhavige rapportage en samenvatting heeft betrekking op moduul 2. In een oriënterende en voorbereidende fase (eind 1996 - medio 1997) is een uitvoerig literatuuronderzoek verricht. Voorts is gesproken met ca 15 experts op het gebied van herbestemming, ter verkenning van de transformatiemarkt en als basis voor een eerste versie van het instrumentarium. Het concept-instrument is getoetst in een drietal case studies in Rotterdam. De resultaten zijn vastgelegd in twee interne tussenrapportages (maart en juni 1997²). In 1998 is hierop voortgebouwd. Vraag en aanbod zijn in kaart gebracht, financiële aspecten zijn doorgelicht, en het instrumentarium is verder ontwikkeld en toegepast op de leegstand in stadsgewest Rotterdam.

Uitvoering moduul 3

Op basis van de bevindingen wordt vastgesteld of onderzoek in de andere drie stadsgewesten en nadere uitwerking van het instrumentarium zinvol is.

² Auteurs ir. J.Winters en ir. P.Van Heel

1.5 **Onderzoeksvragen moduul 2**

Om inzicht te krijgen in de herbestemmingsmarkt op lokaal niveau – in dit geval stadsgewest Rotterdam - dienen de vraag en het aanbod in kaart te worden gebracht. Voorts moet duidelijk zijn hoe op basis van een match tussen vraag en aanbod conclusies kunnen worden getrokken over de transformatiepotentie van leegstaande kantoorgebouwen. Daartoe is antwoord nodig op de volgende vragen:

1. Welke doelgroepen kunnen worden onderscheiden voor transformatie van leegstaande kantoorgebouwen naar woningen, in het algemeen en toegespitst op stadsgewest Rotterdam?
2. Wat is het vraagprofiel van deze doelgroepen ten aanzien van de locatie, gebouwkenmerken en kosten?
3. Via welke methode(n) en bronnen kan op lokaal niveau i.c. stadsgewest Rotterdam het aanbod aan leegstaande of binnenkort (1-3 jaar) leegkomende kantoorgebouwen worden vastgesteld?
4. Hoeveel en welke kantoorgebouwen staan anno 1998 leeg in stadsgewest Rotterdam of komen naar verwachting binnenkort leeg te staan?
5. Met welk instrumentarium kan de transformatiepotentie van leegstaande of leegkomende kantoorgebouwen worden vastgesteld, op voorraadniveau en op gebouwniveau, in eerste instantie snel en globaal (quick scan) en in tweede instantie meer gedetailleerd?
6. Wat is het resultaat van de toepassing van het onder 5 genoemde instrumentarium op leegstaande kantoorgebouwen in stadsgewest Rotterdam? Anders gezegd: wat is de aard en omvang van de transformatiemarkt in stadsgewest Rotterdam, op voorraad- en gebouwniveau?
7. Wat zijn de kosten en baten van transformatie van leegstaande kantoorgebouwen naar woningen?

2 Kantooraanbod in Rotterdam

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het aanbod aan (structureel) leegstaande kantoorgebouwen in het stadsgewest Rotterdam geïnventariseerd. Eerst wordt beschreven welke bronnen zijn gehanteerd om de leegstand in kaart te brengen. Vervolgens wordt een beeld gegeven van de huidige leegstand (aantal m², welke panden, hoe verspreid over de stad), ontwikkelingen in de afgelopen jaren, trends, en verwachtingen voor de nabije toekomst. Tenslotte wordt het gemeentelijk beleid inzake herbestemming samengevat en wordt een inschatting gemaakt van het transformatieperspectief van leegstaande kantoorgebouwen in Rotterdam. Daarmee wordt een antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvragen:

- Op welke wijze kan op lokaal niveau het aanbod aan leegstaande of binnenkort (1-3 jaar) leegkomende kantoorgebouwen worden vastgesteld en hoeveel m² staat daadwerkelijk leeg in het stadsgewest Rotterdam?
- Hoeveel en welke kantoorgebouwen staan anno 1998 leeg in stadsgewest Rotterdam of komen naar verwachting binnenkort leeg te staan?

Bovendien wordt een voorlopig antwoord gegeven op de onderzoeksvragen vijf en zes in de vorm van een eerste verkenning van de transformatiepotentie van deze gebouwen en de aard en omvang van de transformatiemarkt in Rotterdam, op voorraad- en gebouwniveau.

2.2 Ontwikkelingen op de Rotterdamse kantorenmarkt

De ontwikkelingen op de Rotterdamse kantorenmarkt kennen een grillig verloop. Na een toename van de leegstand begin jaren negentig met een piek in 1993/1994 is deze in de afgelopen jaren aanzienlijk afgenomen. Anno 1998 wordt in Rotterdam (inclusief Capelle a/d IJssel) ruim 257.000 m² kantoorruimte aangeboden. In 1996 bedroeg het aanbod nog 394.000m².

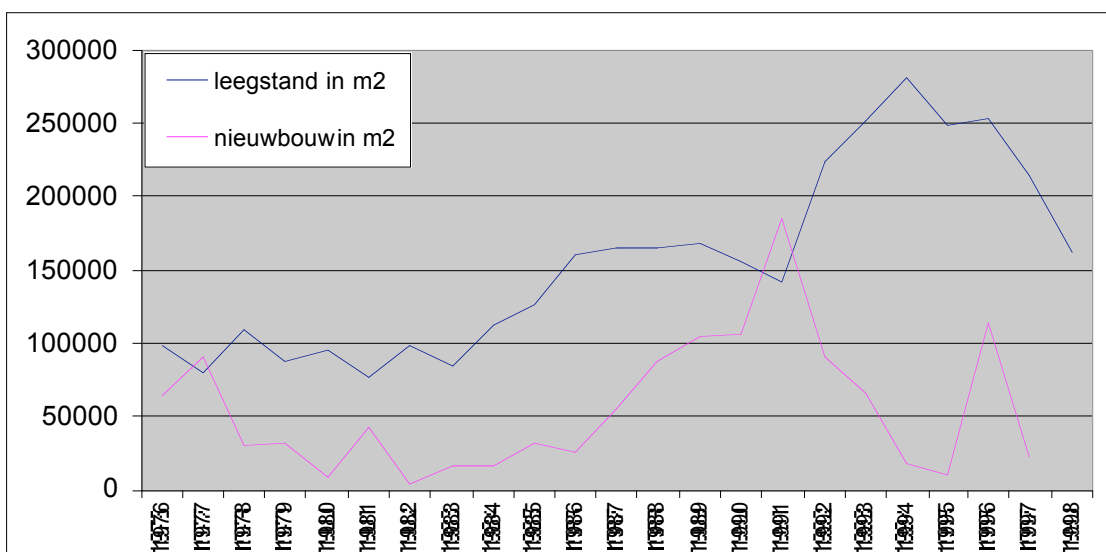
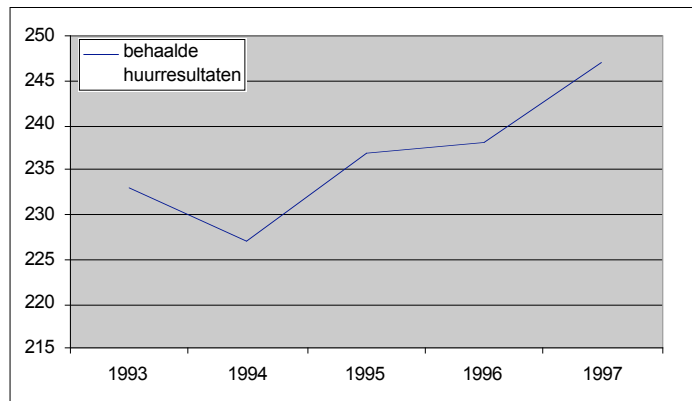


Fig. 2.1
Kantooraanbod in Rotterdam,
periode 1976-1998
Bron: Kantorenrapportage
Rotterdam 1996, OBR en dS+V

De ontwikkelingen vanaf 1996 kunnen dan ook beschouwd worden als de ommekeer voor de Rotterdamse kantorenmarkt; de verhouding tussen opname en aanbod is gestegen van 40% in 1996 naar 69% in 1997 en de verwachtingen voor dit jaar zijn hoog. Met name de kantoorboulevards en Brainpark maken positieve ontwikkelingen door. In het centrum is de verhouding tussen opname en aanbod inmiddels gestegen tot 93%.

Fig. 2.2
Behaalde huurresultaten 1993-
1997
Bron: Samenvatting 'De
Rotterdamse Kantorenmarkt per
1 januari 1998', dS+V en OBR



Zelfs panden die al jaren leegstaan worden op deze locaties weer opgenomen. Ook de huurprijzen zijn aan het stijgen. Niettemin is het aanbod met een huur van meer dan 300,- per m2 in verhouding tot de andere drie grote steden gering.

2.3 Structureel aanbod

Binnen de gemeente Rotterdam is het structurele aanbod (langer dan 3 jaar leeg) ten opzichte van 1995 bijna gehalveerd tot ongeveer 80.000 m2. De daling in het structurele aanbod loopt echter niet parallel aan die van het totaalaanbod. Dit komt tot uiting in de lichte stijging die waar te nemen is in het procentuele aandeel van het structurele aanbod in het totaalaanbod.

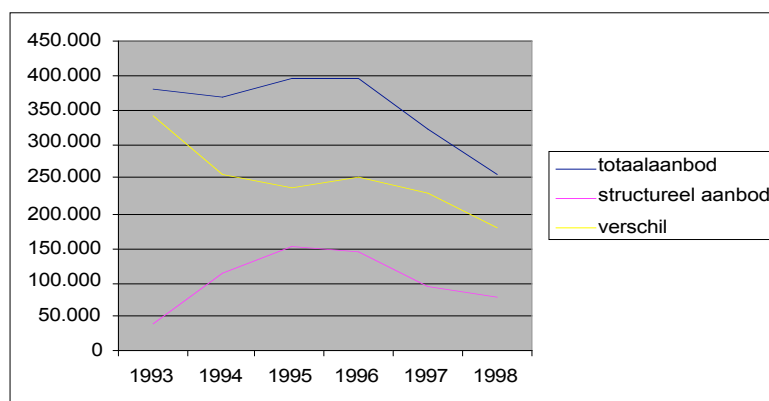


Fig. 2.3
Ontwikkeling structureel aanbod
in Rotterdam
Bron: 'Structureel aanbod van
kantooruimte 1998', NEPROM

De oorzaak hiervan ligt vermoedelijk in de aanwezigheid van een harde kern van langjarig (meer dan 5 jaar) aangeboden kantooruimte in het structurele aanbod. Maar liefst 66% (ruim 52.000 m2) van het structurele aanbod blijkt al minstens zes jaar leeg te

staan. Ondanks de gunstige ontwikkelingen is overigens zowel het procentuele aandeel van de structurele leegstand als het aantal vierkante meters structureel aanbod in Rotterdam in vergelijking met de overige Stadsgewesten veruit het grootst.

De oorzaken van structurele leegstand kunnen verdeeld worden in locatiefactoren, gebouwfactoren en marktfactoren. Wanneer de oorzaken van de structurele leegstand in Rotterdam in ogenschouw worden genomen valt op dat het aandeel van marktfactoren een veel kleinere rol is gaan spelen. Desalniettemin is Rotterdam het enige grote stadsgewest waar marktfactoren überhaupt een oorzaak van structurele leegstand zijn. Gebouwfactoren vormen de voornaamste oorzaak voor een slechte verhuurbaarheid.

Op locatieniveau valt op dat de structurele leegstand in de afgelopen jaren op de kantoorassen is gedaald ten koste van de overige centrumlocaties. Uit onderzoek op adressenniveau is gebleken dat meer dan de helft van het totale aanbod op de overige centrumlocaties langer dan 3 jaar leeg staat. Op pandniveau komt structurele leegstand op de grootste schaal voor in kantoorpanden gebouwd tussen 1960 en 1980. Dit kan verklaard worden door de in het algemeen sombere uitstraling van deze panden, evenals door technische en functionele veroudering.

Onderkant van de kantorenmarkt

Een gedeelte van het huidige aanbod bevindt zich aan de onderkant van de kantorenmarkt. Hieronder wordt in het kader van dit onderzoek kantoorruimte verstaan die een vraaghuur heeft tot fl.170,- a fl.180,- / m² per jaar. Gebleken is dat ongeveer 50.000 m² (13%) van het aanbod zich onder deze grens bevindt. De concentraties van dit laagsegment van de markt bevinden zich in Rotterdam Noord, Rotterdam West en in Vlaardingen, en in iets mindere mate in het overig centrum en op overige kantoorlocaties.

2.4 Trends

De Rotterdamse kantorenmarkt zit in de lift; na jaren van overaanbod is er zelfs sprake van krapte op de markt; het leegstandspercentage ligt met 4,8% ruim 1% onder de benodigde frictieleegstand van 6%. Het herstel heeft zich voornamelijk voltrokken in het hogere marktsegment. Voor 1998 wordt verwacht dat tussen de 110.000 en de 130.000 m² zal worden opgenomen.

Een uiting van de hausse die er heerst is het lage aantal gerealiseerde onttrekkingen. Opvallend is ook dat het aantal transacties met bedrijven van buiten Rotterdam gestegen is. De Rotterdamse kantorenmarkt blijft zich echter wel kenmerken als een verplaatsingsmarkt.

2.5 Nieuwbouw

Behalve de leegstand is ook de nieuwbouw de laatste jaren afgenomen. In 1998 lag de nieuwbouw met 22.000 m² slechts op een kwart van het lange termijn gemiddelde (80.000 m² per jaar). Door het marktherstel trekt de nieuwbouw weer aan, zij het enigszins vertraagd ten opzichte van de groeiende vraag. Vanaf 1999 wordt de oplevering van een aantal grootschalige kantoorpanden verwacht.

Met betrekking tot het locatiepatroon van kantoorhoudende organisaties vallen drie ontwikkelingen op:

- Nieuwbouw aan de rand van de stad leidt tot deconcentratie.
- Binnen het stadscentrum is sprake van concentratie. De centrumboulevards winnen aan belang ten koste van de overige locaties in het stadscentrum.
- Naast de overige centrumlocaties kennen ook de (vooroorlogse) woonwijken een relatieve achteruitgang van de kantoorfunctie.

2.6 Toekomstige leegstand

Er is een hiaat tussen de kwaliteit van het aanbod en de vraag naar kantoorruimte op locatie- en pandniveau. Een deel van het huidige aanbod is verouderd en/of slecht gelegen. Met name op de overige centrumlocaties is een oververtegenwoordiging waar te nemen van verouderd kantooraanbod.

Wanneer de eerste grootschalige opleveringen een feit zijn (vanaf ongeveer 2000) wordt verwacht dat veel Rotterdamse organisaties naar deze nieuwbouwpanden zullen verhuizen. Hierdoor vindt een verschuiving plaats naar leegstand in het laagsegment van de kantorenmarkt. Verwacht wordt dat de leegstand in de komende 3 jaar ongeveer 150.000 tot 200.000 m² zal bedragen. Deze leegstand zal zich concentreren op locaties als het Wijnhavenkwartier, Westblaak, de Spaanse Polder en in Rotterdam West en Noord. Op de lange termijn zou de situatie zich voor kunnen doen dat het aanbod sterker aantrekt dan de vraag (varkenscyclus) en leegstand optreedt in nieuwbouwpanden.

2.7 Gemeentelijk beleid

Speerpunt van het gemeentelijk beleid is het versterken van de woonfunctie in de binnenstad. Gesteld wordt dat ongeveer 10% van de bevolking in de binnenstad zou moeten wonen om voldoende draagvlak te bieden voor (culturele) voorzieningen. Dit is tweemaal zoveel als nu het geval is. Vandaar dat er een ontmoedigingbeleid gevoerd wordt met betrekking tot ontwikkeling van kantoren buiten de kantoorassen. Er worden door de gemeente actief kansen gecreëerd voor herbestemming van verouderde kantoorpanden in prioriteitsgebieden voor woningbouw.

Hiertoe maakt zij gebruik van beleidsmiddelen zoals aanpassing van het heersende bestemmingsplan en het toekennen van subsidies voor herbestemmingsprojecten. Een beleidsmiddel dat in de toekomst steeds vaker gebruikt zal worden is het maken van een koppelafpraak. Hierbij neemt de huidige eigenaar de verplichting op zich om met een marktpartij te werken aan een passende oplossing voor het vrijkomende pand.

Het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam is de gemeentelijke dienst die onder andere het beleid inzake herbestemming bepaalt. Zij kan binnen het transformatieproces afhankelijk van de prioriteit de rol aannemen van stimulator tot opdrachtgever. Andere partijen die zich in Rotterdam actief bezighouden met transformatie zijn de N.V. Stedelijk Wonen en Stadswonen.

2.8 **Transformatieperspectief**

Het transformatieperspectief van het huidige aanbod is afhankelijk van de volgende drie factoren:

1 Leegstandsduur

Hoe langer een pand leeg staat, hoe groter de bereidheid van de huidige eigenaar om tot herbestemming over te gaan.

2 Oorzaak van de leegstand; markt, locatie, gebouw

Wanneer een pand leeg staat vanwege marktfactoren, lijkt transformatie gezien de huidige aantrekkende markt vanuit de optiek van de eigenaar niet wenselijk. Aangezien de locatie op de Rotterdamse kantorenmarkt de bepalende factor is voor de verhuurbaarheid als kantoor kan gesteld worden dat bij leegstand door locatiefactoren het transformatieperspectief naar woningen zeer gunstig is. Bij leegstand door gebouwfactoren is het afhankelijk van de veranderbaarheid van deze factoren of een pand voor transformatie in aanmerking komt.

3 Gemeentelijk beleid

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

Integratie

Het aantal vierkante meters dat in aanmerking zou kunnen komen voor transformatie wordt bepaald door het aanbod vanuit invalshoeken te bekijken en de gegevens met elkaar te integreren. Geschat wordt dat ca 37.000 m² kantoorruimte langer dan 3 jaar wordt aangeboden in een gemeentelijk prioriteitsgebied voor woningbouw.

Dit metrage kan echter niet aangenomen worden als zijnde het aantal transformeerbare vierkante meters in Rotterdam. In de eerste plaats is dit metrage afgeleid van aanbodgegevens en dus exclusief de 'verborgen leegstaand'. Dit is kantoorruimte die niet (meer) op de markt wordt aangeboden, bijvoorbeeld omdat deze reeds zo

langdurig aangeboden wordt dat het pand aan de markt wordt onttrokken.

Door de verborgen leegstand lijkt het potentieel transformeerbare metrage dus hoger dan de eerder genoemde 37.000 m².

In de tweede plaats is gebleken dat de (structurele) leegstand een sterke versnippering kent. Transformatie is alleen van toepassing wanneer de leegstand (nagenoeg) het gehele gebouw betreft. Het aantal aangeboden vierkante meters maakt veelal deel uit van een groter pand. Dit betekent dat het desbetreffende aanbod niet in aanmerking komt voor transformatie (verlaging van het geschatte metrage) of juist als geheel getransformeerd wordt (meer m² transformatie).

Een onderzoek op pandniveau is de enige mogelijkheid om het werkelijke aantal vierkante meters dat voor transformatie in aanmerking komt te bepalen.

Onderzoek op pandniveau

In 76 panden in Rotterdam blijkt leegstand voor te komen van minimaal een jaar. Slechts 12 van deze panden staan 'op papier' geheel leeg. Bovendien is het aantal aangeboden m² per pand doorgaans klein. Slechts in 27 panden is het aanbod meer dan 2000 m². In 24 panden wordt zelfs minder dan 1000 m² aangeboden.

Resultaten quick scan	
Totaal aantal panden	76
Gehele leegstand	12
Groter dan 2000 m ²	27
Niet op kantoorassen/ bedrijfsterreinen	60
Potentieel transformeerbaar	12

Fig. 2.4
Resultaten quick scan

In combinatie met minder gunstige locatiekenmerken blijven op basis van deze quick scan van de 76 panden slechts 12 panden over, die in principe in aanmerking komen voor transformatie. Tien hiervan bevinden zich al in een transformatieproces. Een van de overige panden blijkt te klein en de andere is reeds verkocht.

Verborgen leegstand

Tijdens een bezoek aan de potentieel voor transformatie in aanmerking komende gebouwen zijn ter plekke 9 leegstaande gebouwen aangetroffen, die niet (meer) op de aanbodlijsten voorkomen. Het gaat om relatief grote gebouwen, waarvan de meeste met een monumentale uitstraling. Acht hiervan bevinden zich al in een transformatieproces. Dit sterkt het vermoeden dat de transformatiepotentie zich vooral in de verborgen leegstand concentreert.

Conclusie

Op grond van deze analyse van de Rotterdamse kantorenmarkt lijkt het perspectief op nieuwe transformatie initiatieven uiterst bescheiden. De kantorenmarkt is echter zeer dynamisch. Door de oplevering van een aantal grote projecten in 1999 zullen zich verplaatsingsbewegingen gaan voordoen.

Een belangrijke locatie voor toekomstige transformaties is bijvoorbeeld het Wijnhaveneiland. Hier komt al jaren op grote schaal leegstand voor. Het gemeentelijk beleid is erop gericht dit gebied te revitaliseren door het realiseren van woningen die voor deze panden in de plaats moeten komen.

Verwacht wordt dat 25 tot 50 % van de bestaande bebouwing in de komende 10 jaar getransformeerd zal worden. Aangezien geen eindbeeld voor dit gebied is vastgelegd bestaat de mogelijkheid om in de komende jaren nieuwe bouwinitiatieven te ontwikkelen.

Panden die binnenkort leegkomen en volgens de respondenten op de BMVB-enquête naar de onderkant van de markt niet geschikt zijn voor hergebruik als kantoorpand, zijn bijvoorbeeld panden aan de Botersloot (KPN) en Europoint III (huidige huisvesting van het gemeentelijk havenbedrijf).



Fig. 2.5
Naar woningen getransformeerd
kantoorpand aan de
Koning slaan in Rotterdam

2.9 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod

Uit de markt-aanbodanalyse zijn verschillende aspecten naar voren gekomen die van belang zijn voor de interpretatie van het ontwikkelde instrument voor de match tussen vraag en aanbod in een specifiek stadsgewest.

- Een van de belangrijkste veto-criteria is de koppeling aan gemeentelijk beleid (kantoorassen: hergebruik als kantoorgebouw; woongebieden: zo mogelijk transformatie naar woningen). Rotterdam heeft een zeer specifiek beleid ten aanzien van de locatie en eventuele versterking van kantoorfuncties enerzijds en het bewoonbaar maken en houden van het centrum anderzijds.
- Het criterium 'minimaal aanbod per pand 2000 m²' kan worden gerelativeerd. Het strikt hanteren van deze norm zou in de Rotterdamse situatie te veel panden doen afvallen. Bovendien blijken in de praktijk kleinere panden wel degelijk in aanmerking te komen voor transformatie.
- Gunstige locatiemarken zoals goede parkeergelegenheid, een positieve uitstraling en het karakter van een werkgebied vergroten de kans op opnieuw verhuren als kantoorgebouw.

Verouderde panden in de buurt, een slechte netto/bruto verhouding, een lage energieprestatie, structurele veroudering, massaliteit en een gemeenschappelijke ingang voor meerdere kantoorgebruikers zijn daarentegen ongunstig voor de verhuurbaarheid als kantoorgebouw. Panden met deze kenmerken komen eerder in aanmerking voor transformatie naar woningen.

3 Vraag naar woonruimte in Rotterdam

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de vraag in kaart gebracht voor het stadsgewest Rotterdam. Er wordt een beeld gegeven van zinvol te onderscheiden doelgroepen en woning- en woonomgevingskenmerken die voor deze doelgroepen van belang zijn. In aansluiting op dit algemene beeld wordt ingezoomd op de woningmarkt in Rotterdam. Daarmee worden de volgende onderzoeksvragen beantwoord:

- Welke doelgroepen kunnen worden onderscheiden voor transformatie van leegstaande kantoorgebouwen naar woningen, in het algemeen en toegespitst op stadsgewest Rotterdam?
- Wat is het vraagprofiel van deze doelgroepen ten aanzien van de locatie, gebouwkenmerken en kosten?

3.2 Belangrijkste doelgroepen

De belangrijkste doelgroepen in het stadsgewest Rotterdam zijn:

1. Starters op de woningmarkt (jong, vaak alleenstaand en weinig draagkrachtig)
2. Doorstarters en jonge tweeverdieners
3. Huishoudens in de empty nest fase
4. Senioren (55+) met een laag tot modaal inkomen
5. Senioren met een bovenmodaal inkomen.

Omdat bijna een kwart van de woningzoekenden jonger is dan 25 jaar (waaronder veel studenten), kan transformatie naar goedkope kleine woningen een geschikte keuze zijn.

Met betrekking tot transformatie van leegstaande kantoorgebouwen naar woningen komen de doelgroepen eenouder-huishoudens met jonge kinderen en traditionele gezinnen met jonge kinderen minder in aanmerking. Het gaat immers vaak om middelhoge tot hoge gebouwen, die voor jonge kinderen niet zo geschikt zijn.

3.3 Woonwensen en woonvoorkeuren

Transformatie van leegstaande kantoren naar woningen heeft alleen zin, wanneer deze woningen voorzien in een behoefte. Het aanbod moet aansluiten op de vraag, zowel qua locatie i.c. de woonomgeving als qua kenmerken van het woongebouw en de afzonderlijke woningen. Om te kunnen toetsen of een getransformeerd gebouw voldoet aan de wensen en voorkeuren van potentiële doelgroepen, zijn de uitkomsten uit diverse woononderzoeken samengevat voor de in figuur 3.1 genoemde aspecten.

Relevante aspecten vraagzijde	
Locatie (woonomgeving)	Gebouw (woningen)
1. Representativiteit	1. Woningtype
1a Aard van de bebouwing	2. Ontsluiting
1b Sociaal imago	3. Woninggrootte
1c Levendigheid	3a Aantal vertrekken
1d Groenkarakter	3b Woonkamer
2. Voorzieningen	3c Keuken
2a Winkels	3d Slaapkamers
2b Horeca	3e Sanitaire ruimten
2c Scholen	3f Bergruimte
2d Bank/postkantoor	4. Indeling van de woning
2e Medische voorzieningen	5. Uitrustingsniveau
2f Recreatieve voorzieningen	6. Buitenruimte
3. Bereikbaarheid openbaar vervoer	7. Uitzicht en inzicht
3a Afstand tot bushalte	8. Milieuaspecten
3b Frequentie en tijden	8a Verwarming
3c Afstand tot tram of metro	8b Ventilatie
3d Frequentie en tijden	8c Geluid
3e Afstand tot treinstation	8d Bezinning en daglicht
3f Frequentie en tijden	8e Energieverbruik
4. Bereikbaarheid per auto	8f Materiaalgebruik
4a Afstand tot snelweg	9. Algemene voorwaarden
4b Verkeersdoorstroming	9a Toegankelijkheid
4c Parkeergelegenheid	9b Veiligheid
	9c Veranderbaarheid
	9d Adequaate beheer
	10. Kosten
	10a Koopsom/huurprijs
	10b Bijkomende kosten

Fig. 3.1
Relevante aspecten voor de
vraagzijde

Waar mogelijk en zinvol is daarbij gedifferentieerd per doelgroep. Woningtype, woninggrootte, een aantrekkelijke en veilige woonomgeving en een betaalbare prijs zijn voor alle doelgroepen belangrijk. Verschillen concentreren zich op prijs- en kwaliteitsniveau, voorkeur voor een eengezinswoning versus appartement en wonen in een levendige omgeving met veel voorzieningen versus een rustige woonomgeving.

3.4 Woningmarkt in Rotterdam

Sociale huursector

In de sociale huursector (in Rotterdam ca 230.000 woningen) bestaat een fors tekort aan grote woningen, voornamelijk doordat grote woningen vaak door kleinere huishoudens worden bewoond. Qua woningtype en huurprijs heeft de sociale huursector de volgende kenmerken (Maaskoepel, 1998):

- Veruit het grootste aantal (55.000) woningen wordt vertegenwoordigd door het goedkoopste woningtype, de kleine gestapelde woning zonder lift.
- Het aandeel dure woningen is bij alle woningtypen ondergeschikt aan de goedkopere woningen.
- Het duurste woningtype is de grote gestapelde woning met lift (huur 810,-). Het aandeel hiervan is relatief laag.
- De huurprijs van een corporatie-huurwoning in Rotterdam ligt tussen de 500,- en 710,-.
- De duurste corporatiewoning is de eengezinswoning (gemiddelde huurprijs 710,-).

Woningzoekenden en verhuiscandidate

In Rotterdam stonden per 1 januari 1997 28.778 woningzoekenden geregistreerd. Hiervan hadden ongeveer 16.000 personen een buitenlandse nationaliteit. Een kwart van de niet-autochtone woningzoekenden was Surinaams. De leeftijdsopbouw van de woningzoekenden ziet er als volgt uit:

Leeftijdsopbouw Woningzoekenden Rotterdam	
Jonger dan 25 jaar	6856
25-34 jaar	10053
35-49 jaar	7488
50-64 jaar	3997
65 jaar en ouder	3908
onbekend	17

Fig. 3.2
Leeftijdsopbouw
woningzoekenden Rotterdam in
1997

Opvallend is het grote aandeel personen in de leeftijdscategorie van 25 tot 34 jaar (ongeveer eenderde). Het grootste deel, 18.675 personen, van deze woningzoekenden waren doorstromers en 10.028 personen waren starters op de woningmarkt.

Verhuisplannen

Circa 27% van de huishoudens in de sociale huursector in de stadsregio Rotterdam heeft verhuisplannen ; 30% wil 'misschien' verhuizen. Voor de stad Rotterdam liggen deze percentages op respectievelijk 30% en 29%. De belangrijkste redenen zijn de woning (te klein, te duur, te gehorig e.d.) (40%), veranderingen in de huishoudenssituatie (17%), de wens tot het kopen van een woning (16%) en problemen met buurtbewoners (14%). De hoogste verhuiscapaciteit is geconstateerd onder bewoners van flats zonder lift en bewoners van HAT-woningen.

3.5 Doelgroeprofielen

Wil men door middel van een quick scan vaststellen of een leegstaand pand geschikt te maken is voor bewoning door één of meer specifieke doelgroepen, dan is een vertaalslag nodig naar het vraagprofiel per doelgroep. Dit geldt ook als men voor een specifieke doelgroep op zoek is naar een geschikt pand. Veel gegevens over woonwensen en woonvoorkeuren zijn echter niet of nauwelijks gedifferentieerd naar doelgroepen. Uiteindelijk zijn we tot de volgende vijf profielen gekomen.

Doelgroep 1 **Starters: jonge, niet draagkrachtige alleenstaanden; groepswonen**

Locatie

- stedelijke omgeving, rijk aan voorzieningen;

Gebouw

- Onzelfstandige eenheid in groep van 3 tot 7 bewoners.
- Zit/slaapkamer gemiddeld 22 m².
- Gemeenschappelijk sanitair (1 douche en 1 toilet per 4 eenheden).
- Gemeenschappelijke eetkeuken.
- Gemeenschappelijke buitenruimte, 1.5 m² per eenheid; hoeft niet aan de woning te grenzen.
- Gemeenschappelijke fietsenberging, liefst per groepswoning of etage.
- Gemeenschappelijke wasruimte en andere collectieve voorzieningen.
- Totaal 50 m² met een gebruiksoppervlak van 35 m² (zit/slaapkamer, keuken, sanitair, entree).
- Maximale kale huurprijs 300,- tot 450,- per maand.

Doelgroep 2 Starters: jonge, niet draagkrachtige alleenstaanden; semi-zelfstandig wonen

Locatie

- stedelijke omgeving, rijk aan voorzieningen

Gebouw

- Semi-zelfstandige eenheid met gemeenschappelijke voorzieningen.
- Zit/slaapkamer gemiddeld 22 m2.
- Sanitair en keuken per twee personen.
- Gemeenschappelijke buitenruimte, 1.5 m2 per eenheid; hoeft niet aan de woning te grenzen.
- Gemeenschappelijke fietsenberging, liefst per groepswoning of etage.
- Gemeenschappelijke wasruimte en andere collectieve voorzieningen.
- Totaal 50 m2 met een gebruiksoppervlak van 35 m2 (zit/slaapkamer, keuken, sanitair, entree).
- Maximale huurprijs 400,- tot 550,- per maand.

Doelgroep 3 Jonge tweeverdieners

Locatie

- deels voorkeur voor stedelijke omgeving, rijk aan voorzieningen, deels voorkeur voor suburbaan woonmilieu (ruimte, groen); gemakkelijk bereikbaar per auto; parkeervoorzieningen;

Gebouw

- groot, luxe appartement;
- eigen buitenruimte;
- prijsindicatie: huur 1100,- á 1575,-, voor extra grote appartementen op toplocaties (stadscentrum, uitzicht op water) 1500,- á 2000,-; koop 200.000 á 300.000,-

Doelgroep 4 Senioren (55+), laag tot modaal inkomen

Locatie

- veilige woonomgeving;
- winkels voor de dagelijkse boodschappen, een bank of postkantoor en openbaar vervoer op loopafstand (< 500 m; bij voorkeur < 200 m);
- deels voorkeur voor stedelijke omgeving, deels voorkeur voor suburbaan woonmilieu (ruimte, groen);

Gebouw

- bij voorkeur geen begane grondwoning;
- aanwezigheid lift;
- bij voorkeur geen binnentrappen;
- tenminste drie kamerwoning;
- woonkamer 25 á 30 m2;
- slaapkamer minimaal 11,4 m2;
- bij voorkeur directe relatie woonkamer <-> slaapkamer en slaapkamer <-> badkamer;

- extra aandacht voor geluidsisolatie;
- aanpasbaar (bezoekbaar en aanpasbaar voor mensen met functiestoornissen);
- prijsindicatie voor een bereikbare woning: kale huur max. 710,-; koop 1,5 á 2 ton.

Doelgroep 5 Senioren (55+), bovenmodaal inkomen

Locatie

- veilige woonomgeving;
- groen, winkels voor de dagelijkse boodschappen, medische voorzieningen, een bank of postkantoor en openbaar vervoer op loopafstand (< 500 m; bij voorkeur < 200 m); gemakkelijk bereikbaar per auto; parkeervoorzieningen;
- deels voorkeur voor stedelijke omgeving, deels voorkeur voor suburbaan woonmilieu (ruimte, groen)

Gebouw

- bij voorkeur geen begane grondwoning;
- aanwezigheid lift;
- bij voorkeur geen binnentrappen;
- bij voorkeur portiekontsluiting en geen galerij ontsluiting;
- vier á vijf kamerwoning;
- woonkamer 30 á 40 m²;
- grote keuken (met eetplek);
- bij voorkeur directe relatie woonkamer <-> slaapkamer en slaapkamer <-> badkamer;
- ruime badkamer;
- balkon of dakterras tenminste 10 á 15 m²;
- extra aandacht voor geluidsisolatie;
- extra aandacht voor sociale veiligheid;
- aanpasbaar bouwen (bezoekbaar en aanpasbaar voor mensen met functiestoornissen, waaronder rolstoelgebruikers);
- prijsindicatie: voor luxe woningen zijn huurprijzen van 1000,- of meer haalbaar; voor luxe appartementen met zorg en dienstverlening kan gedacht worden aan huren tussen de 2000,- en 2500,-; voor potentiële kopers aan de bovenkant van de markt ligt de piek tussen de 200.000 en 350.000.

Fig. 3.3
Leegstaand kantoorpand aan de
Blaak in Rotterdam. Voor dit
pand worden reeds
herbestemmingsplannen
ontwikkeld



3.5 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod

Relevante aspecten aan de vraagzijde

Uit de geraadpleegde onderzoeken naar woonwensen en woonvoorkeuren blijkt dat de onderscheiden aspecten aan de vraagzijde sterk verschillen in belangrijkheid.

Openbaar vervoer

Hoewel een hoge frequentie en lange 'openingstijden' van het openbaar vervoer vaak bijdragen tot tevredenheid met de woonsituatie, spelen deze (deel)aspecten niet of nauwelijks een rol in het afwegingsproces van woningzoekenden. Men let voornamelijk op de afstand tot openbaar vervoersvoorzieningen. De afstanden tot een tram-, bus- of metrohalte en een spoorwegstation zijn dus wél relevante variabelen voor het aanbodprofiel, frequentie en tijden van openbaar vervoer niet. Laatstgenoemde variabelen kunnen in de match tussen vraag en aanbod buiten beschouwing blijven. Sommige aspecten zijn wél belangrijk, maar worden minder gespecificeerd meegewogen in bewonerspreferenties dan de tabel met relevante vraagaspecten aangeeft.

Woonomgeving

Men kiest qua woonomgeving eerder op basis van een totaalindruk - bijvoorbeeld een stedelijke omgeving met veel voorzieningen, of juist een rustig, suburbaan woonmilieu met veel groen - dan op de expliciete aanwezigheid van specifieke voorzieningen. Niettemin blijken de nabijheid van winkels voor de dagelijkse boodschappen, groen, en parkeren voor de deur bij veel mensen hoog te scoren.

Woningen

Woningtype, ontsluiting en woninggrootte (vooral de grootte van de woonkamer en het aantal kamers) zijn voor veel woningzoekenden van doorslaggevend belang in de afweging een bepaalde woning wel of niet te huren of te kopen. De kosten, de verhouding tussen prijs en kwaliteit, huur versus koop en representativiteit van de omgeving zijn eveneens belangrijke factoren. De woonvoorkeuren ten aanzien van deze variabelen en de prioriteiten die mensen stellen verschillen per doelgroep, afhankelijk van leeftijd, draagkracht en levensfase. Dit geldt ook voor de aspecten 'buitenruimte' en 'uitzicht'.

Algemene voorwaarden

De andere onderscheiden aspecten aan de vraagzijde - indeling van de woning, uitrustingsniveau, milieuaspecten en algemene voorwaarden - lijken op de tweede plaats te komen. Zij bepalen vooral de keuze binnen het aanbod aan woningen die op de belangrijkste factoren voldoen aan de wensen.

Bovendien kan het te transformeren kantoorpand bijna altijd wel door adequate ingrepen op het gewenste kwaliteitsniveau gebracht worden. Deze aspecten kunnen dus in een quick scan buiten beschouwing blijven en hoeven pas later, bij een meer gedetailleerde uitwerking van een transformatieplan aan de orde te komen.

Vergelijking vraag en aanbod

Locatieniveau

Ten aanzien van de locatie zijn vraag en aanbod goed met elkaar te vergelijken. Het gaat immers in beide gevallen om dezelfde aspecten, bijvoorbeeld imago, afstand tot voorzieningen, bereikbaarheid. Een match tussen beide hoeft dus niet veel problemen te geven.

Gebouwniveau

Op gebouwniveau ligt dit minder eenvoudig. Een deel van de kenmerken van het aanbod is primair op te vatten als condities die transformatie naar bepaalde woningtypen eenvoudig of juist lastig en kostbaar maken. Dit geldt bijvoorbeeld voor de draagstructuur en installaties. Deze kenmerken komen als zodanig niet in een vraagprofiel voor. De mate waarin het aanbod beantwoordt aan de gevraagde kenmerken, kan dus pas vastgesteld worden nadat op zijn minst globaal een transformatieplan is uitgewerkt. Dit plan dient inzicht te geven in de mogelijkheden ten aanzien van het aantal woningen, woningtypen, woninggrootte(n) en aantal kamers. Op basis hiervan kunnen globale huur- of verkoopprijzen worden vastgesteld. Vervolgens kan - opnieuw in eerste instantie globaal - bekeken worden of de opbrengsten uit huur of verkoop opwegen tegen de te maken kosten voor transformatie en verwerving van het gebouw.

4 Transformatie-instrument

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het instrumentarium beschreven dat ontwikkeld is voor het opstellen van vraag- en aanbodprofielen en de match tussen beide op de transformatiemarkt van kantoorgebouwen naar woonbestemmingen.

Daarmee wordt antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvraag:

- Op welke wijze kan de transformatiepotentie van kantoorgebouwen in eerste instantie op snelle en eenvoudige wijze globaal bepaald worden en naar behoefte in tweede instantie op een meer gedetailleerde wijze?

4.2 Stappenplan en checklijsten

Het instrumentarium bestaat uit een stappenplan om van grof naar fijn te komen tot de juiste match van vraag en aanbod. In onderstaand schema is het stappenplan weergegeven wanneer van marktaanbod naar marktvraag gewerkt wordt. De omgekeerde weg is ook mogelijk. In deze samenvatting wordt alleen de weg van aanbod naar vraag uitgewerkt.

TRANSFORMATIE STAPPENPLAN VAN AANBOD NAAR VRAAG		
Stap	Instrument	Zie hoofdstuk
1 Inventarisatie aanbod	Markt- en literatuuronderzoek	2 Kantooraanbod in Rotterdam
2 Beoordeling met veto-criteria	Veto-criteria	4 Transformatie-instrument
3 Beoordeling met graduele criteria i.c. grove toets op financiële haalbaarheid	Graduele criteria	3 Vraag naar woonruimte in Rotterdam
4 Selecteer transformeerbare gebouwen	Transformatiescore en -klassen	4 Transformatie-instrument
5 Beoordeling met gedetailleerde criteria	Gedetailleerde criteria	4 Transformatie-instrument
6 Capaciteitstudie	Schetsonwerp/verkaveling	3 Vraag naar woonruimte in Rotterdam
7 Milieu-, constructief-technisch onderzoek	Externe adviseur	
8 Rijks- en gemeentelijke bijdragen		2 Kantooraanbod in Rotterdam
9 Toetsing financiële haalbaarheid		5 Financiële implicaties transformatie
10 Prijsonderhandeling		
11 Go, no go		Match tussen vraag en aanbod
12 Verdere planontwikkeling		(diverse paragrafen)

Fig. 4.1
Stappenplan van aanbod naar vraag; de instrumenten die daarbij gebruikt kunnen worden en de daarmee in het onderhavige rapport corresponderende hoofdstukken

Daarnaast bestaat het instrumentarium uit een drietal beoordelings- of checklijsten waarmee in verschillende stappen, eveneens van globaal naar specifiek, het aanbod aan kantoorgebouwen beoordeeld kan worden op zijn transformatiepotentie.

Het instrumentarium wordt met name ingezet in de vroege planfasen van het transformatieproces: vanaf het allereerste initiatief tot en met de resultaten van het haalbaarheidsonderzoek. Hieruit volgt een beslissing om al dan niet definitief door te gaan met het ontwikkelingstraject : de transformatie van een kantoorpand naar een woonbestemming.

4.3 Beoordeling met veto-criteria

Het instrument biedt voor de gebruiker de mogelijkheid om in eerste instantie een snelle en weinig arbeids- en informatie-intensieve scan uit te voeren aan de hand van vijf zogenaamde veto-criteria (Quick Scan).

VETOCRITERIA LOCATIE	
ASPECT	OORDEEL
1 Stedelijke ligging	1 Kantoor op afgelegen industrieterrein 2 Kantoor ligt midden in kantorenpark 3 Kantoor ligt in prioriteitsgebied (beleid gemeente) (behoud van werkgelegenheid; kerngebieden/assen)
VETOCRITERIA GEBOUW	
2 Bouwjaar	1 Kantoor is recent gebouwd (≤ 3 jaar) 2 Recent tot kantoor gerenoveerd (≤ 3 jaar)
3 Leegstand	1 Kantoor staat gedeeltelijk leeg (met uitzondering van begane grond) 2 Kantoor staat < 1 jaar leeg
4 Afmetingen casco	1 Verdiepingshoogte < 2.70 of > 5.70 meter 2 Kantoordiepte < 10 meter
5 Capaciteit in nieuwe wooneenheden	1 ≤ 40 1p-eenheden realiseerbaar à 50 m ²

Fig. 4.2
Beoordeling van locatie en gebouw met een 5-tal veto-criteria

Het vetocriterium op locatieniveau heeft betrekking op de stedelijke ligging van het gebouw. De overige vier veto-criteria hebben betrekking op het gebouw zelf. Uitgangspunt bij deze veto-scan is dat wanneer er op één van deze criteria een bevestigend oordeel komt, het betreffende pand niet meer voor verder onderzoek in aanmerking komt. Bij het beschouwen van de potentiële markt in een stadsgewest kan op deze wijze een snelle selectie gemaakt worden van interessante en niet interessante panden.

4.4 Beoordeling met graduele criteria

Vormen de resultaten van de veto-scan een aanwijzing voor mogelijke geschiktheid voor transformatie, dan kan in het volgende stadium door middel van een meer gedetailleerde scan aan de hand van zogenaamde graduele criteria een nauwkeuriger beeld ontstaan van de daadwerkelijke transformatiemogelijkheden. Met graduele criteria wordt bedoeld dat de afzonderlijke beoordeling van een criterium niet leidt tot goed- of afkeuring van een pand, maar dat het totaal aan criteria een gradueel beeld geeft van de transformatiepotentie van een gebouw.

Locatie

Op locatieniveau zijn zes verschillende graduele criteria opgesteld:

- Grondeigendom
- Leegstandperiode
- Representativiteit
- Afstand tot en kwaliteit van de voorzieningen in de buurt
- Bereikbaarheid met openbaar vervoer
- Bereikbaarheid per auto en parkeervoorzieningen

Per beoordelingsaspect zijn een of meer oordelen op deelaspecten geformuleerd.

GRADUELE CRITERIA LOCATIE	
ASPECT	ORDEEL
01 Grondeigendom	1 Erfpacht
02 Leegstand	1 Kantoor staat > 1 leeg (of 3 jaar, afhankelijk van definitie)
1 Representativiteit	1.1 Ligging buiten of tegen stadsrand (b.v. langs snelweg) 1.2 Geen andere gebouwen aanwezig in directe omgeving 1.3 Levenloze omgeving 1.4 Afwezigheid van buurtgroen 1.5 Slechte reputatie sociaal milieu/imago/vandalisme 1.6 Gevaar, stank- of geluidoverlast (fabrieken, trein, auto's)
2 Afstand/kwaliteit voorzieningen	2.1 Winkel voor dagelijkse boodschappen > 1 km. 2.2 Buurt-ontmoetingsplaatsen (plein, park) > 500 m. 2.3 Horeca (van snackkar tot café/restaurant) > 500 m. 2.4 Bank/postkantoor > 2 km. 2.5 Medische basisvoorziening (huisarts/wijkcentrum) > 5 km. 2.6 Sportacc. (van fitnessclub tot zwembad/sportpark) > 2 km. 2.7 Onderwijsacc. (van peuteropvang tot univ.) > 2 km.
3 Bereikbaarheid met openbaar vervoer	3.1 Afstand tot station > 2 km. 3.2 Afstand bus/metro/tram > 1 km.
4 Bereikbaarheid met auto en parkeren	4.1 Veel obstakels/belemmeringen; slechte doorstroming 4.2 Afstand tot parkeerplaatsen > 250 m. 4.3 ≤ 1 parkeerplaats/200 m ² VVO te realiseren

Fig. 4.3
Beoordeling van de locatie aan de hand van 6 graduele criteria

Gebouw

Op gebouwniveau zijn zeven graduele criteria geformuleerd:

- Representativiteit
- Uitbreidbaarheid
- Draagconstructie
- Gevel
- Ontsluiting
- Installaties
- Milieu-aspecten

Ook hier zijn per beoordelingsaspect een of meer oordelen op deelaspecten geformuleerd.

GRADUELE CRITERIA GEBOUW	
ASPECT	ORDEEL
5 Representativiteit	5.1 Helemaal niet herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen 5.2 Helemaal geen eigen woonidentiteit te realiseren 5.3 Zeer groot achterstallig onderhoud/geheel verpauperd 5.4 Slecht uitzicht t.g.v. andere bebouwing bij > 75% vl.opp.
6 Uitbreidbaarheid	6.1 Geen horizont. uitbreidbaarheid mogelijk (aanlig. bebouw.) 6.2 Geen optoppen mogelijk (hellend dak of te lichte constr.) 6.3 Geen mogelijkheden om kelder onder gebouw te realiseren
7 Draagconstructie (wanden, kolommen, vloeren)	7.1 Staat draagconstructie is slecht/gevaarlijk 7.2 Het stramien van de draagconstructie < 3.60 m 7.3 Verdiepingshoogte < 2.80 m of > 6.00 m
8 Gevel	8.1 Geen aansluitmogelijkheden of stramien > 5.40 m 8.2 Gevel(openingen) niet aanpasbaar 8.3 Daglichttoetreding < 10% vloeropp. nieuwe eenheden 8.4 Ramen in gevels kunnen niet hergebruikt of geopend worden
9 Ontsluiting (entree/liften/trappen)	9.1 Zeer onduidelijke, onveilige, onoverzichtelijke gebouwentree 9.2 Geen liften aanwezig/realiseerbaar in gebouw (> 4 verd.) 9.3 Geen (nood)trappenhuis(zen) aanwezig 9.4 Afstand van nieuwe eenheden tot trap en/of lift \geq 50 m
10 Installaties	10.1 Geen of onvoldoende leidingschachten realiseerbaar
11 Milieu	11.1 De geluidbelasting op de gevel > 50 dB (grens kantoren 60dB) 11.2 Geluidsisolatie vloeren \geq 4 dB 11.3 Geen/zeer slechte bezonningsmogelijkheden 11.4 Zeer slechte warmte-isolatie gevels en/of dak 11.5 Aanwezigheid van grote hoeveelheid gevaarlijke stoffen

Fig. 4.4
Beoordeling van het gebouw
aan de hand van 7 graduele
criteria

Transformatieklasse

Na de graduele beoordeling kan de balans opgemaakt worden van de transformatiepotentie of transformatieklasse van het betreffende gebouw. De transformatieklasse wordt bepaald door het percentage positieve antwoorden ten opzichte van de negatieve beoordelingen op de verschillende criteria.

Transformatieklasse 1: zeer goed transformeerbaar	< 20% van de negatieve oordelen is van toepassing
Transformatieklasse 2: transformeerbaar	20 - 40% van de negatieve oordelen is van toepassing
Transformatieklasse 3: beperkt transformeerbaar	40 - 60% van de negatieve oordelen is van toepassing
Transformatieklasse 4: nauwelijks transformeerbaar	60 - 80% van de negatieve oordelen is van toepassing
Transformatieklasse 5: niet transformeerbaar	> 80% van de negatieve oordelen is van toepassing

Fig. 4.5
Tabel met 5 verschillende transformatieklassen van gebouwen

Bij transformatieklasse 1 is een gebouw zeer goed transformeerbaar omdat minder dan 20% van de criteria een negatieve beoordeling krijgt. Bij transformatieklasse 5 is een gebouw niet transformeerbaar omdat meer dan 80% van de betreffende oordelen negatief is.

4.5 Gedetailleerde beoordeling

Tot slot kan op het meest gedetailleerde niveau een beoordeling plaatsvinden van de transformatiepotentie van het betreffende kantoorgebouw. Voor elk beoordelingsaspect zijn 5 mogelijke oordelen geformuleerd. Hierbij betekent oordeel 1 = zeer ongunstig en oordeel 5 = zeer gunstig. In figuur 4.6 is hiervan een voorbeeld gegeven. Alle meest negatieve oordelen op dit gedetailleerde niveau zijn gebruikt als oordeel op het hiervoor beschreven meer globale (graduele) niveau.

ASPECT	ORDEEL	CORRIGEERBAARHEID
1 Representativiteit		
1.1 Stedelijke ligging	1 Ligging buiten of tegen stadsrand (b.v. langs snelweg) 2 Monofunctioneel kantorenpark tegen stadsrand 3 Perifeer gelegen, tegen woonwijk aan 4 In stadsrand, direct grenzend aan/in woonwijk 5 In binnenstad, functiemenging en dynamiek	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar

Fig. 4.6
Voorbeeld van de gedetailleerde beoordeling van een locatie-aspect

In het voorbeeld is het deelaspect 'Stedelijke ligging' van het beoordelingsaspect 'Representativiteit' op locatieniveau uitgewerkt. Het oordeel 1: Ligging buiten of tegen stadsrand is tevens opgenomen als gradueel criterium bij aspect 1: Representativiteit (zie aspect 1.1 in figuur 4.3).

Er is op dit niveau een kolom toegevoegd: de corrigeerbaarheid van het betreffende aspect. Deze varieert van 1 (= niet of zeer moeilijk corrigeerbaar) naar 5 = (zeer eenvoudig corrigeerbaar). Het is evident dat er aan deze corrigeerbaarheid kosteninformatie en -kengetallen gekoppeld kunnen worden.

Gebruik instrumentarium

Als de beoordelingswijze eenmaal bekend is bij de gebruiker, kan gewerkt worden met een aantal standaard beoordelings- of transformatieformulieren. De bedoeling hiervan is dat het resultaat van de beoordelingen resulteert in boekje dat een visuele ondersteuning geeft aan de te beoordelen aspecten in plaats van een verbaal omschreven instrumentbasis.

Er kan gewerkt worden met foto's of tekeningen voor zowel het 'oordeel' als de 'corrigeerbaarheid' van een bepaald subaspect. De afbeeldingen verbeelden dan twee representatieve of uiterste situaties, zodat er een referentie kader voor de beoordeling ontstaat. Gedacht kan worden aan een uitgave à la REN-norm of een produkt als de FGH-Vastgoedwijzer: een duidelijke, handzame en compacte uitgave die als hulpmiddel gaat dienen.



Fig. 4.7
Leegstaand kantoorpand
Stadhuisplein Rotterdam

5 Financiële implicaties van transformatie

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvraag:

- Wat zijn de kosten en baten van transformatie van kantoorgebouwen naar woningen?

Na een inventariserende literatuurstudie bleek dat er nauwelijks gedetailleerde wetenschappelijk onderbouwde gegevens over dit onderwerp voorhanden zijn. Wel is er in de praktijk door een aantal betrokken partijen veel ervaring opgedaan bij de realisatie van transformatieprojecten. Voor een deel zijn deze ervaringen in de vorm van kengetallen terechtgekomen in de SEV-rapportage 'Van Werkplek tot Woonstek'. Bij de uitwerking van dit hoofdstuk is hiervan gebruik gemaakt.

Daarnaast heeft woningcorporatie Stadswonen uit Rotterdam een belangrijke bijdrage geleverd via enkele interviews, de conferentiemap Stadswonen en het Jaarverslag Stadswonen.

5.2 Verwervingskosten

Op basis van 9 gerealiseerde transformatieprojecten³ worden hier enkele deze kengetallen vermeld

- De maximale verwervingsprijs is fl.10.000,- a fl.15.000,- per wooneenheid indien er veel gesloopt moet worden en vergaande aanpassingen nodig zijn.
- De maximale verwervingsprijs is fl.20.000,- a fl.25.000,- indien veel hergebruikt kan worden, bijvoorbeeld de gevel.

³ SEV 'Van werkplek naar woonstek'

Uit ervaringsgegevens blijkt dat er optimale verhoudingen bestaan tussen de grondverwerving en de totale investering, zoals figuur 5.1 blijkt.

Verwervingskosten t.b.v. transformatie			
Functie	Verhouding grondverwerving t.o.v. totale investering	Totale investering kosten/m ²	Gevolg grondaandeel kosten/ m ²
Kantoor	1:1,5 - 1:2	2200	700 - 800
(Sociale) woningbouw	1:4 (opp. 75 m ²)	1500	300
Duurdere appartementen	1:3 (opp.110 m ²)	1800	450

Fig. 5.1
Budgetten voor de
verwervingskosten ten behoeve
van transformatie
Bron: Stadwonen Rotterdam,
SEV

Deze verhoudingsgetallen komen overeen met de voorbeelden uit de SEV-rapportage. De bandbreedte van de verhouding tussen grondverwerving en de totale investering van de 9 voorbeeldprojecten van de SEV ligt tussen 1:2,5 en 1: 5,2, de gemiddelde verhouding is 1:3,8.

5.3 Onderzoekskosten

- Het laten verrichten van onderzoek naar mogelijke problemen kan in een later stadium van het transformatieproject veel onaangename verrassingen voorkomen.
- Onderzoek naar de aanwezigheid van asbest duurt ongeveer een week en kost tussen de fl.1500,- en fl.2000,- ex BTW. Het verwijderen van eventueel aangetroffen asbest wordt doorgaans verdisconteerd met de aanschafprijs.
- Onderzoek naar bodemverontreiniging duurt ongeveer twee weken en kost tussen de fl.2000,- en fl.2500,- ex BTW.
- De vaststelling van de geluidbelasting is voor enkele honderden guldens bij de gemeente aan te vragen. Wanneer blijkt dat een grenswaarde overschreden wordt, is advies van een akoestisch adviseur noodzakelijk. De kosten van een dergelijk advies bedragen fl.1500,- a fl.1800,- ex BTW.

5.4 Transformatiekosten

Stadswonen in Rotterdam hanteert op basis van ervaringscijfers de volgende globale budgetten voor de transformatiekosten per wooneenheid.

Transformatiekosten	
Woningtype	Transformatiekosten/m ²
1p. Jongerenwoning	1200 - 1300
Sociale woningbouw	1500
Luxe appartementen	1800

Fig. 5.2
Budgetten voor de
transformatiekosten ten
behoefte van transformatie
Bronnen: Stadswonen
Rotterdam, SEV

Voor de doelgroep alleenstaande jongeren bedraagt dit budget tussen de fl.60.000 en fl.65.000,- per wooneenheid. Dit komt overeen met fl.1200,- tot fl.1300,- per m². Voor sociale woningbouw is dit bedrag ongeveer fl.1500,-/m² en voor luxe appartementen ongeveer fl.1800,-/m²

5.5 Opbrengsten

Voor de (budgetaire) opbrengsten die meegenomen worden in een financiële haalbaarheidsanalyse van transformatieprojecten, wordt uitgegaan van de vijf verschillende doelgroepprofielen zoals deze in hoofdstuk 3 (Vraag naar woonruimte in Rotterdam) beschreven zijn.

Opbrengsten per doelgroep			
Doelgroep	Referentie m ² vloeropp.	Referentie huur/maand	Opbrengsten per jaar en per m ²
1 Starters, groepswonen	50	400	96
2 Starters, semi-zelfstandig	50	500	120
3 Jonge tweeverdieners	100	1300	156
4 Senioren, laag en modaal	100	700	84
5 Senioren, bovenmodaal	150	2200	176

Fig. 5.3
Budgetten voor de opbrengsten
per doelgroep
Bronnen: hoofdstuk 3 (vraag
naar woonruimte in Rotterdam)
en SEV

5.6 Subsidiereregelingen

De belangrijkste subsidiemogelijkheden en bijdrageregelingen in het kader van transformatieprojecten in Rotterdam zijn de volgende.

Besluit Woninggebonden Subsidies

Er kan een beroep worden gedaan op het Besluit Woninggebonden Subsidies (BWS). Dit bedrag is fl.5000,- per woning, ongeacht het aantal kamers. Dit bedrag is aanzienlijk kleiner dan drie jaar geleden, toen de subsidie nog kon oplopen tot fl.20.000,- per woning. Als voorwaarde geldt dat de stichtingskosten per woning niet boven de fl.283.000,- uitkomen.

Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam

In het OBR-bedrijfsplan 1996-1999 is een jaarlijks bedrag van fl.200.000,- uitgetrokken voor herontwikkeling. Dit geld kan aangewend worden voor haalbaarheidsonderzoeken en als stimuleringsbijdrage voor pilot-projecten. Als voorwaarde geldt dat een positieve bijdrage geleverd wordt aan de upgrading van een bepaalde straat of stadsdeel.

Compensatieregeling

Rotterdam heeft een verordening in voorbereiding waarmee bij functieverandering maximaal fl.200,-/m² subsidie per gerealiseerde wooneenheid kan worden verleend ter compensatie voor de hoge aanschafprijs. De middelen komen uit het Rijksoverheidsbeleid voor stedelijke vernieuwing.

Duurzaam bouwen

Evenals bij nieuwbouw kan aanspraak gemaakt worden op overige subsidies, zoals voor duurzaam en energiezuinig bouwen. Het is mogelijk deze te "stapelen" met BWS-gelden, waardoor de subsidie kan oplopen tot ongeveer fl.9000,- per wooneenheid.
