



Delft University of Technology

## Transformatie-onderzoek: Deel 1. Vraag en aanbod in de Rotterdamse kantorenmarkt

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: Deel 1. Vraag en aanbod in de Rotterdamse kantorenmarkt*. 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**

**Deel 1**

 **TU Delft**



**Vraag en  
aanbod in de  
Rotterdamse  
kantorenmarkt**

# Ten geleide

In dit rapport over moduul 2 van het transformatie-onderzoek wordt eerst kort ingegaan op de achtergrond, het doel en de aanpak van het transformatie-onderzoek (hoofdstuk 1). 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 (hoofdstuk 2). Tevens wordt een eerste globale inschatting gemaakt van het transformatieperspectief van leegstaande kantoorgebouwen in Rotterdam. Daarna wordt de vraag naar woningen besproken (hoofdstuk 3). 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.

In hoofdstuk 4 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. In hoofdstuk 5 worden de financiële implicaties van transformatieprojecten besproken, i.c. de kosten (transformatiekosten, verwervingskosten, exploitatielasten) en opbrengsten (verhuur, verkoop). Vergelijking van de kosten en opbrengsten geeft een beeld van het te behalen rendement.

Bij dit rapport horen twee andere publikaties: een afzonderlijk leesbare samenvatting en een bundeling van de belangrijkste bijlagen.

## **Projectteam BMVB**

Rob Geraedts  
Theo van der Voordt  
Alijd van Doorn

Delft, 30 november 1998

# Inhoud

TEN GELEIDE	2
1 INLEIDING	5
1.1 Waarom dit onderzoek	5
1.2 Doelstelling	5
1.3 Onderzoeksopzet	5
1.4 Uitvoering en planning	6
1.5 Onderzoeksvragen moduul 2	7
2 KANTOORAANBOD IN ROTTERDAM	9
2.1 Inleiding	9
2.2 Onderzoeksmethode	9
2.3 Ontwikkelingen op de Rotterdamse kantorenmarkt	13
2.4 Structurele leegstand in Rotterdam anno 1998	19
2.5 Trends	24
2.6 Toekomstige leegstand	27
2.7 Gemeentelijk beleid	32
2.8 Transformatieperspectief	37
2.9 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod	48
3 VRAAG NAAR WOONRUIMTE IN ROTTERDAM	49
3.1 Inleiding	49
3.2 Onderzoeksmethode	49
3.3 Doelgroepen	50
3.3 Woonwensen en woonvoorkeuren	52
3.5 Woningmarkt in Rotterdam	62
3.6 Doelgroeprofielen	68
3.7 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod	71
4 TRANSFORMATIE-INSTRUMENT	73
4.1 Inleiding	73
4.2 Onderzoeksmethode	73
4.3 Uitgangspunten	75
4.4 Stappenplan: match tussen vraag en aanbod	76
4.5 Instrumenten	82
4.6 Beoordeling met veto-criteria	83
4.7 Beoordeling met graduele criteria	84
4.8 Gedetailleerde beoordeling	86
4.9 Match tussen vraag en aanbod	91

5	FINANCIËLE IMPLICATIES VAN TRANSFORMATIE	92
5.1	Inleiding	92
5.3	Werkwijze (Stadswonen)	92
5.4	Verwervingskosten	98
5.5	Onderzoekskosten	98
5.6	Transformatiekosten	99
5.7	Opbrengsten	99
5.8	Subsidiereregelingen	100

# 1 Inleiding

## 1.1 Waarom dit onderzoek

Begin jaren negentig was op ruime schaal sprake van structurele leegstand<sup>1</sup> 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.

## 1.3 Onderzoekopzet

Het onderzoek wordt uitgevoerd in drie modules:

- Onderzoek naar de mening van marktpartijen en overheidsinstanties over de effectiviteit en haalbaarheid van

---

<sup>1</sup> 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.

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 voorraaden 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). Zowel de overheid als marktpartijen onderkennen het probleem en onderschrijven de noodzaak tot bevordering van herbestemming. Men ziet veel in gebiedsontwikkeling. Ook fiscale sturingsmiddelen (verlaging van het BTW-tarief bij herbestemming, reductie van overdrachtsbelasting en aftrekbaarheid van kosten voor herbestemming) worden als effectief aangemerkt. Andere maatregelen die op brede schaal ondersteund worden zijn het versoepelen van bestemmingsplanwijzigingen, het uitvoeren van haalbaarheidsstudies, opbouwen van expertise, en ondersteuning en coördinatie vanuit de gemeente. Bijzondere aandacht is nodig voor het reëel waarderen van leegstaande kantoren door de eigenaren. Om de meest effectieve en haalbare sturingsmiddelen in de praktijk te implementeren, is samenwerking nodig tussen overheid en marktpartijen.

### **Uitvoering 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 1997<sup>2</sup>). 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. Eind 1998 wordt moduul 2 afgerond.

Moduul 2 wordt uitgevoerd door ir. Rob Geraedts, dr. ir. Theo van der Voordt, en mw. Alijd van Doorn. Door enkele consultants is op ad hoc basis een bijdrage geleverd (prof.ir. F. Seijffert, financiële aspecten; ing. R. van Emmerik, instrumentarium; drs. Nico de Bont, algemene aspecten).

### **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.

## **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:

- 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, bouwkenmerken en kosten?
- 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?
- Hoeveel en welke kantoorgebouwen staan anno 1998 leeg in stadsgewest Rotterdam of komen naar verwachting binnenkort leeg te staan?

---

<sup>2</sup> Auteurs ir. J.Winters en ir. P.Van Heel



- 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?
- 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?
- 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 m<sup>2</sup>, 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 i.c. stadsgewest Rotterdam het aanbod aan leegstaande of binnenkort (1-3 jaar) leegkomende kantoorgebouwen worden vastgesteld?
- 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 5 en 6 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 Onderzoeksmethode**

#### **Ontwikkelingen en huidige leegstand op voorraadniveau**

Het totale aanbod aan (structureel) leegstaande kantoorgebouwen in Rotterdam en ontwikkelingen hierin is vastgesteld aan de hand van kwantitatieve en kwalitatieve gegevens uit onderzoekspublicaties en gesprekken met deskundigen (bijlage 1.1: Bronnen kantooraanbod). De gegevens zijn geanalyseerd en onderling vergeleken. Bij tegenspraak tussen verschillende informatiebronnen is gezocht naar mogelijke oorzaken om de kans op incorrecte gegevens te minimaliseren. Kwalitatieve uitspraken zijn vooral gebruikt ter illustratie en aanvullende onderbouwing van conclusies. Veel

cijfermateriaal is ontleend aan de elk jaar verschijnende nota *De Rotterdamse kantorenmarkt* en een onderzoek van de NEPROM (samengevat in een artikel van Straatman in *Vastgoedmarkt*, januari 1998).

### **Structurele leegstand**

De NEPROM spreekt van structurele leegstand wanneer in een pand tenminste 3 opeenvolgende jaren dezelfde vierkante meters worden aangeboden. Elders wordt 1 jaar leegstand al structureel genoemd. Bij de bespreking van de gegevens zal steeds worden vermeld wat onder structureel is verstaan.

### **Huidige leegstand op gebouwniveau**

Het antwoord op de vraag welke concrete panden in Rotterdam anno 1998 leegstaan, is voornamelijk ontleend aan het rapport 'Sprekende Cijfers' van Dynamis Research. Hierin zijn lijsten opgenomen van het aanbod en de opname op pandniveau vanaf 1 januari 1995 tot en met 1 januari 1998. Van elk aangeboden kantoorpand wordt het adres vermeld, alsmede het aantal aangeboden vierkante meters en de vraaghuur. Door de lijsten van verschillende jaargangen naast elkaar te leggen, is vastgesteld in welke panden meerdere achtereenvolgende jaren kantoorruimte wordt aangeboden en hoe het (structurele) aanbod binnen Rotterdam verdeeld is.

### **Verborgene leegstand**

Kantoorpanden die niet (meer) op de markt worden aangeboden - de zogenaamde verborgene leegstand - komen uiteraard niet op de aanbodlijsten voor. Vanwege de moeilijke verhuurbaarheid komen juist deze panden in aanmerking voor herbestemming. De adressen van deze kantoren zijn achterhaald door navraag te doen bij actoren op de transformatiemarkt, waaronder het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam en Stadswonen, een corporatie die al veel kantoorpanden heeft omgebouwd tot woningen. Door enkele malen in de stad rond te rijden en goed te kijken zijn nog enkele leegstaande kantoorpanden ter plaatse ontdekt.

### **Trends en toekomstige leegstand**

Voor een beeld van de trends op de Rotterdamse kantorenmarkt zijn vrijwel dezelfde bronnen gebruikt als voor de inventarisatie van de huidige leegstand en ontwikkelingen in het aanbod: *De Rotterdamse kantorenmarkt per 1 januari 1998* (Dienst S+V en OBR), *City Reports 1997-1998* (Jones Lang Wootton) en het NEPROM onderzoek (Vastgoedmarkt januari 1998). Om een indruk te krijgen van onderkant van Rotterdamse kantorenmarkt evenals van het toekomstige aanbod is een schriftelijke enquête gehouden onder ruim 50 actoren op de Rotterdamse kantorenmarkt. De vragen in deze enquête hebben betrekking op de verwachte omvang van de toekomstige leegstand in kantoorgebouwen aan de onderkant van de markt, de gemiddelde huurprijs van deze panden, en specifieke locaties of panden waar leegstand te verwachten is. Voorts is gevraagd welke locatie- en gebouwenkenmerken leegstaande kantoorgebouwen minder geschikt maken voor hergebruik als kantoorgebouw. Voor meer informatie wordt verwezen naar bijlage 3.1 (opzet enquête onderkant markt). De respons op deze enquête was relatief laag (20%). Uit telefonische navraag bij de

geënquêteerden bleek dat gebrek aan kennis over dit onderwerp de voornaamste reden was om de vragenlijst niet in te vullen.

### **Gemeentelijk beleid**

Het beleid van de gemeente Rotterdam is in kaart gebracht aan de hand van het bedrijfsplan van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR), aangevuld met een gesprek met direct betrokkenen bij het gemeentelijk beleid..

### **Transformatiepotentie**

De transformatiepotentie van leegstaande of binnenkort leegkomende kantoorgebouwen is globaal in kaart gebracht om inzicht te krijgen in de omvang in m2 van het transformatiepotentieel en voorts als eerste stap naar een instrument voor de match tussen aanbod en vraag. Eerst is getraceerd welke panden minimaal een jaar leeg staan. Bijlage 2 (Kantooraanbod) geeft een overzicht van deze panden (adres, aantal aangeboden m2, bouwjaar). De adressen zijn gebruikt om via gegevens op internet van Vastgoedmarkt en de NVM de betrokken makelaar te achterhalen.

### **Beoordelingscriteria**

De panden zijn vervolgens aan een quick scan onderworpen. Hiertoe zijn enkele criteria opgesteld waaraan kantoorpanden moeten voldoen om in aanmerking te komen voor transformatie naar woningen (gunstige locatie, nagenoeg geheel leeg, aanbod minimaal 2000 m2). Op deze wijze is een eerste schifting gemaakt. Voornamelijk is flexibel met de criteria omgesprongen. Panden die eigenlijk te klein zijn om interessant te zijn voor transformatie, maar gunstig zijn gelegen, zijn toch aangemerkt als potentieel transformeerbaar. De quick scan is uitgevoerd 'van achter het bureau'. Soms gaf de beschikbare informatie geen uitsluitend over bepaalde aspecten (b.v. wel of niet geheel leegstaand). Bij twijfel is het kantoorpand aangemerkt als potentieel transformeerbaar.

## 2.3 Ontwikkelingen op de Rotterdamse kantorenmarkt

De kantorenmarkt van Rotterdam vertoont door de jaren heen een grillig verloop. Onderstaande grafiek geeft een beeld van de ontwikkelingen in de afgelopen twintig jaar.

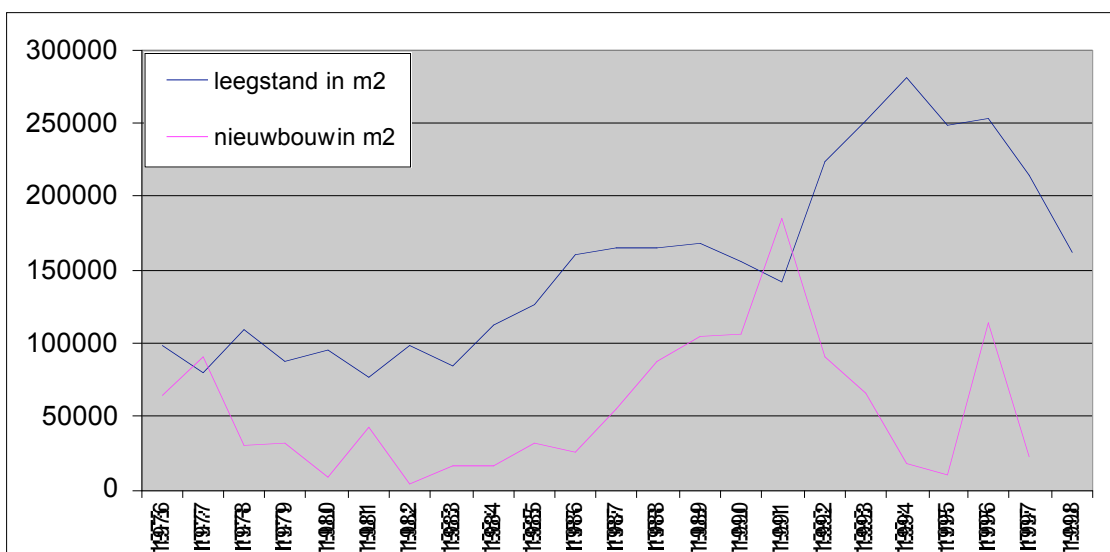


Fig. 2.1  
Kantooraanbod in Rotterdam,  
periode 1976-1998  
Bron: Kantorenrapportage  
Rotterdam 1996, OBR en dS+V

Tot 1983 is de leegstand vrij stabiel. Daarna neemt de leegstand eerst gestaag en vanaf 1991 versneld toe. Na een piek in 1993/1994 neemt de leegstand weer vrij snel af. Ondanks de stijgende leegstand vanaf 1983 is in de jaren tachtig vrijwel continu sprake van een toename in nieuwbouw van kantoren. Tijdens de opleving van de kantorenmarkt rond 1990/1991 is zelfs sprake van een forse piek in nieuw aanbod<sup>3</sup>. Kort daarop zakt de commerciële vraag naar kantoorruimte in en wordt de verstoring van het marktevenwicht duidelijk zichtbaar.<sup>4</sup>

### Herstel

In 1994 vindt voor het eerst weer een licht herstel plaats, gevolgd door een stabiel jaar in 1995. Vanaf 1996 is sprake van een duidelijke afname in de leegstand. Dit herstel zet zich in 1997 onverminderd voort, ondanks de kortstondige toename in nieuw aanbod rond 1996.

<sup>3</sup> Uit: City Reports 1997-1998, Jones lang Wootton

<sup>4</sup> Uit: Structureel aanbod van kantoorruimte 1996, NEPROM

De ontwikkelingen in de laatste jaren kunnen beschouwd worden als een ommekeer voor de Rotterdamse kantorenmarkt. Waar in 1996 nog sprake was van een overaanbod, is anno 1998 sprake van krapte. De huidige leegstand bedraagt een kleine 5 %. Dit is lager dan de als gewenst beschouwde frictie leegstand van 6% <sup>5</sup>. De verhouding tussen opname en aanbod is in 1997 dan ook gestegen van 40% naar 69% <sup>6</sup>. De verwachtingen voor de marktverhoudingen op de Rotterdamse kantorenmarkt in 1998 zijn positief.

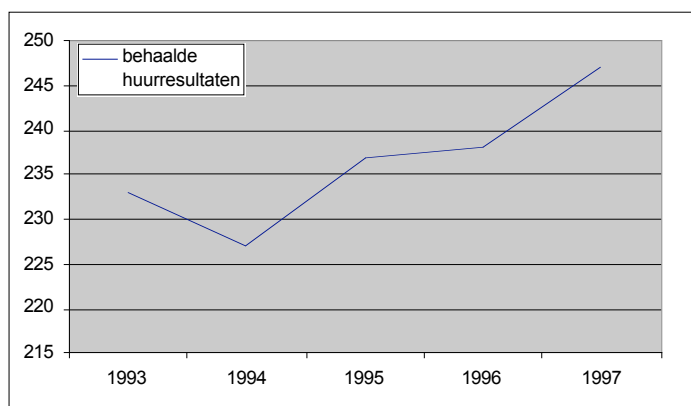


Fig. 2.2  
Behaalde huurresultaten 1993-1997  
Bron: Samenvatting 'De Rotterdamse Kantorenmarkt per 1 januari 1998', dS+V en OBR

De stijgende lijn in de huurresultaten geeft eveneens weer dat de Rotterdamse kantorenmarkt zich in positieve zin ontwikkelt. Niettemin is er slechts een gering aantal transacties dat de grens van fl. 300,- per m<sup>2</sup> overschrijdt. Ook de gemiddeld gerealiseerde huur ligt in Rotterdam lager dan in de overige stadsgewesten<sup>7</sup>. De Rotterdamse kantorenmarkt zit dus in de lift, maar heeft nog niet het niveau bereikt van steden zoals Amsterdam. Daar is de verwachte tophuur ongeveer twee maal zo hoog.

Huren	Gemiddeld gerealiseerde huren in centrum	Hoogste gemiddeld gerealiseerde huur	Verwachte top-huur
Amsterdam	255	365 (Zuid)	650 (Schiphol)
Den Haag	290	290 (Centrum)	375 (Centrum)
Utrecht	280	280 (Centrum)	325 (Oost)
Rotterdam	250	280 (Brainpark)	330 (Centrum)

Fig. 2.3  
Overzicht van de huren in de vier grote stadsgewesten in 1997  
Bron: 'Sprekende Cijfers', Dynamis Research 1998

<sup>5</sup> Uit: Samenvatting 'De Rotterdamse kantorenmarkt per 1 januari 1998

<sup>6</sup> Uit: Sprekende Cijfers, Dynamis Research

<sup>7</sup> Gebaseerd op gegevens uit Sprekende Cijfers van Dynamis Research

Ondanks de toenemende vraag daalt het nieuwbouwwolume voor de markt sinds de crisisjaren 1990-1991. Pas nu de kantorenmarkt enige jaren constante groei kent worden er nieuwe opleveringen verwacht. Er lijkt hier sprake van de bekende varkenscyclus. Opvallend is dat van deze nieuwbouwprojecten reeds een groot aandeel voorverhuurd is.

### **Differentiatie op locatie: deelgebieden**

Om te achterhalen in hoeverre leegstand in kantoren gelijkmatig over de stad verspreid is dan wel geconcentreerd op een beperkt aantal locaties, zijn ontwikkelingen van aanbod en opname in de verschillende deelgebieden van Rotterdam<sup>8</sup> in kaart gebracht (zie ook bijlage 2: Kantooraanbod). Er zijn 8 deelgebieden onderscheiden:

- Rotterdam Centrum/ kantoorboulevards
- Rotterdam Centrum/overig
- Rotterdam Zuid
- Rotterdam Oost
- Rotterdam Noord
- Capelle aan de IJssel
- Vlaardingen
- Brainpark

### **Differentiatie op kantoomilieus**

Naast het onderscheid in deelgebieden kan ook onderscheid gemaakt worden in verschillende kantoomilieus, zoals dat in de jaarlijkse Kantorenrapportage<sup>9</sup> wordt gedaan. De onderscheiden kantoomilieutyperingen zijn:

- Kantoorboulevards
- Overige centrumlocaties
- Perifere knooppunten
- Woonwijken
- Bedrijfsterreinen

### **Verhouding leegstand en gehele voorraad**

In figuur 2.4 is voor deze milieutyperingen de leegstand uitgezet als percentage van de voorraad van de afgelopen 3 jaar. Samen met de gegevens per deelgebied ontstaat het volgende beeld. Met name het centrum en Brainpark hebben in de periode 1995-1998 zeer positieve marktontwikkelingen doorgemaakt. Ook de kantorenmarkt op de overige centrumlocaties, Rotterdam Oost en Capelle aan de IJssel heeft de afgelopen jaren de Rotterdamse trend gevolgd. In het centrum is de verhouding tussen opname en aanbod gestegen van 24% naar 93%. In Brainpark en Kralingerzoom is thans zelfs sprake van krapte. Het aanbod wordt direct opgenomen.

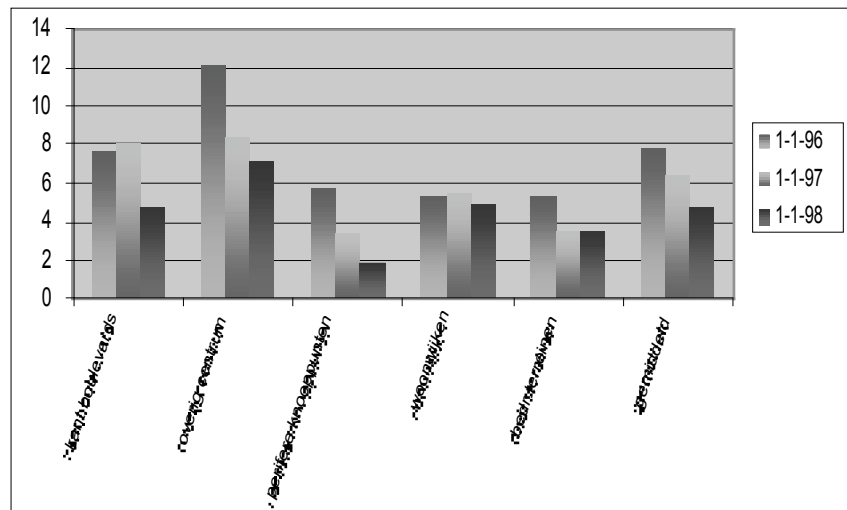
---

<sup>8</sup> Deelgebieden zoals opgesteld in 'Sprekende Cijfers' van Dynamis Research

<sup>9</sup> Jaarlijkse kantorenrapportage van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam en de Dienst Stedebouw + Volkshuisvesting



Fig. 2.4  
Ontwikkelingen leegstand naar  
kantoormilieu  
Bron: Samenvatting 'De  
Rotterdamse Kantorenmarkt per  
1 januari 1998', dS+V en OBR;  
en 'De Rotterdamse  
Kantorenmarkt per 1 januari  
1997



Deze ontwikkelingen zijn ook zichtbaar in de daling van het leegstandspercentage op de kantoorboulevards (centrumlocaties). In 1996 was vooral op de secundaire kantoorlocaties een duidelijke daling van het kantooraanbod zichtbaar. Op de overige kantoorlocaties bleef het totale aanbod stabiel. Het centrumgebied viel toen nog in negatieve zin op door een groot aantal omvangrijke complexen die al enige jaren leegstonden.

### Omslag

In 1997 heeft een grote omslag plaatsgevonden, het krachtigst op de kantoorboulevards. De opname is dit jaar met 150% gestegen tot 45.000 m<sup>2</sup>. Zelfs kantoorpanden aan de kantoorboulevards die al jaren met leegstand kampten worden weer verhuurd. Ook in het Scheepvaartkwartier en Alexander/Oosterhof is het aanbod in 1997 sterk gedaald. Op de Kop van Zuid was het opnamevolume van 4.000 m<sup>2</sup> echter relatief gering<sup>10</sup>. Naar marktopname zijn de belangrijkste milieutypen verder locaties op de zogenaamde perifere knooppunten in de nabijheid van autosnelweg en rail/OV-stations. Aan de Westblaak komt nog steeds op grote schaal leegstand voor. Op de centrumlocaties buiten de kantoorrassen en in de woonwijken is de leegstand het grootst. Vooral in woonwijken zijn de nieuwbouwactiviteiten gering. Het beleid van de gemeente is erop gericht op deze locaties alleen ontwikkelingen toe te staan die aansluiten op de betreffende locatie.

### Bouwperiode

De verhuurbaarheid van kantoorpanden blijkt samen te hangen met de bouwperiode. De leegstand is het sterkst gedaald in het nieuwste deel van de voorraad (na 1990 gebouwd). Voorheen lag de leegstand in deze categorie panden rond de markttechnisch acceptabele frictieleegstand van 6%. Thans is de leegstand hier gedaald tot

<sup>10</sup> City Reports 1997-1998, Jones lang Wootton

gemiddeld 3,3 %. Opvallend is verder een daling tot 4% van de leegstand in kantoorpanden die tussen '46 en '60 gerealiseerd zijn. Ondanks de aantrekkende kantorenmarkt blijft de leegstand in kantoorpanden gebouwd tussen 1960 en 1980 opvallend groot.

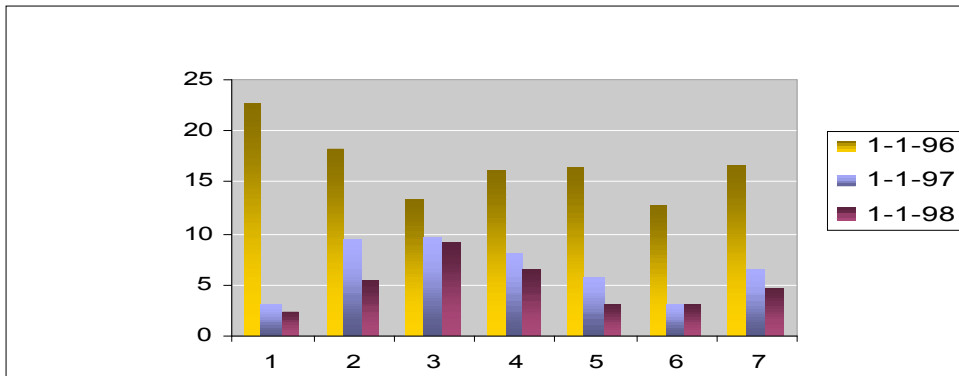


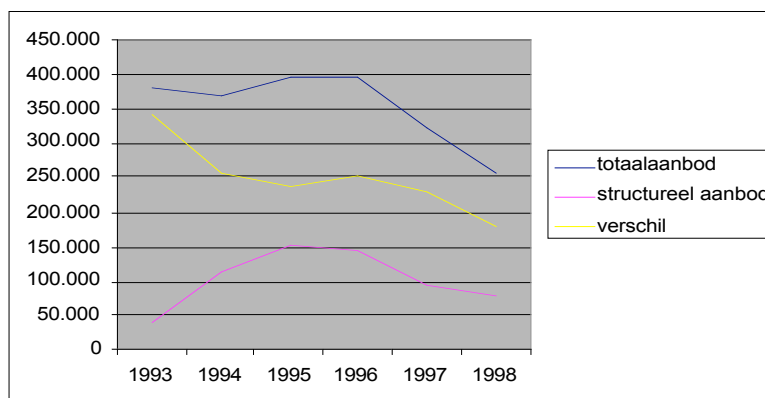
Fig. 2.5  
Ontwikkelingen in de leegstand naar bouwperiode  
Bron: Samenvatting 'De Rotterdamse Kantorenmarkt per 1 januari 1998', dS+V en OBR; en 'De Rotterdamse Kantorenmarkt per 1 januari 1997'

### Ontwikkelingen in de structurele leegstand

De aantrekkende kantorenmarkt in Rotterdam heeft ook een positieve invloed op het structurele aanbod. Dit is na een stijging tot 153.630 m<sup>2</sup> in 1995 bijna gehalveerd tot 78.880 m<sup>2</sup> in 1998. Ook het aantal m<sup>2</sup> VVO dat gemiddeld per pand structureel (langer dan 3 jaar) aangeboden wordt is gedaald, van 3263 m<sup>2</sup> in 1996 naar 2320 m<sup>2</sup> in 1998. De daling van het structurele aanbod verloopt echter niet geheel parallel aan die van het totaal aanbod. In 1993 bedroeg het structurele aanbod met ongeveer 38.500 m<sup>2</sup> nog zo'n 10 % van het totaal aanbod. In de twee jaren die hierop volgden steeg dit percentage naar 39%.

Vanaf 1996 daalt het procentuele aandeel van het structurele aanbod tot 30%. In het afgelopen jaar is weer een lichte stijging waar te nemen. In figuur 2.6 wordt dit zichtbaar door een afnemend verschil tussen totaal aanbod en structureel aanbod. Vermoedelijk is binnen het structureel aanbod sprake van een 'harde kern' (meer dan 5 jaar leeg) die ondanks de aantrekkende markt niet opgenomen wordt.

Fig. 2.6  
Ontwikkeling structureel aanbod  
in Rotterdam  
Bron: 'Structureel aanbod van  
kantooruimte 1998', NEPROM



De NEPROM verwacht dat een substantieel deel van deze harde kern aan de kantorenmarkt zal worden onttrokken door herbestemming of herontwikkeling. Dit zal leiden tot een verdere daling van het structurele aanbod.

Fig. 2.7  
Ontwikkeling (structureel)  
aanbod in Rotterdam  
Bron: 'Structureel aanbod van  
kantooruimte 1998', NEPROM

Ontwikkeling structureel aanbod Rotterdam			
Jaar	m2 Totaal aanbod	m2 Structureel aanbod	Procentueel aandeel
1993	379.000	38.410	10%
1994	370.000	112.360	30%
1995	393.000	153.630	39%
1996	394.000	143.580	36%
1997	324.000	96.356	30%
1998	257.000	78.880	31%

### Oorzaken structurele leegstand

Om inzicht te krijgen in de toekomstige ontwikkelingen in de structurele leegstand is geprobeerd om de oorzaken van structurele leegstand te achterhalen. Volgens de NEPROM waren tot voor kort marktfactoren doorslaggevend voor het niet verhuurd worden van kantoorpanden. Anno 1998 zijn marktfactoren van ondergeschikt belang. Vooral de kwaliteit van het pand zelf bepaalt thans de verhuurbaarheid ervan. Ook de locatie is van invloed.

Fig. 2.8  
Ontwikkeling in oorzaken van  
structurele leegstand  
Bron: 'Structureel aanbod van  
kantooruimte 1998', NEPROM

Ontwikkeling oorzaken structureel aanbod			
Jaar	Gebouw factoren	Markt factoren	Locatie factoren
1996	33%	49%	18%
1997	51%	19%	31%
1998	55%	19%	26%

## 2.4 Structurele leegstand in Rotterdam anno 1998

De dalende trend in het *landelijke* structurele aanbod die in 1996 is ingezet, heeft zich in 1997 versneld voortgezet. Het structurele aanbod in de 4 grote stadsgewesten per 1 januari 1998 is ten opzichte van 1 januari 1997 met 37 % gedaald en beslaat op dit moment 185.646 m<sup>2</sup> (Nuttig Vloer Oppervlak). Wanneer deze ontwikkeling wordt afgezet tegen de ontwikkeling in het totale aanbod - in 1997 gedaald met 24 % - blijkt dat het aandeel van het structurele aanbod in het totale aanbod ook relatief snel daalt, met zo'n 3%. Het structurele aanbod doet zich vooral voor in delen van gebouwen. Slechts in enkele kantoorpanden treft de stagnatie in verhuur het gehele pand.

Structureel aanbod en totaal aanbod			
Stadsgewest	3-jarig aanbod	Totaalaanbod	Procentueel
Amsterdam	21.525	277.000	8%
Den Haag	78.261	411.000	19%
Utrecht	6.980	137.000	5%
<b>Rotterdam</b>	<b>78.880</b>	<b>257.000</b>	<b>31%</b>
Totaal	185.646	1.082.000	17%

Fig. 2.9  
Structureel aanbod en  
totaalaanbod  
Bron: 'Structureel aanbod van  
kantooruimte 1998', NEPROM

### Rotterdamse kantorenmarkt

Ook de Rotterdamse kantorenmarkt herstelde zich in 1997. Het totale aanbod liep met 21% terug tot 257.000 m<sup>2</sup>. Naast de toename van de vraag naar kantooruimte is de zeer lage hoeveelheid nieuwbouw als oorzaak te noemen. De huidige nieuwbouw ligt op ongeveer een kwart van het lange termijn jaargemiddelde. Het structurele aanbod daalde met 18%. Het aandeel structureel aanbod in het totale aanbod is met 1% gestegen. In de overige stadsgewesten is dit aandeel gedaald. Zowel het procentuele aandeel van de structurele leegstand in het totale aanbod (31%) als het aantal vierkante meters structureel aanbod (78.880 m<sup>2</sup>) is in Rotterdam in vergelijking met de overige stadsgewesten veruit het grootst. Deze leegstand concentreert zich met name op en rond de Westblaak. Door de huidige toename van kantooropname wordt voor volgend jaar een behoorlijke daling van het structurele aanbod verwacht.

### Zeer langdurige leegstand

Uit gegevens van de NEPROM blijkt dat ongeveer 20% van het totale aanbod en 66% van het driejarig aanbod in Rotterdam al minstens 6 jaar leeg staat. Hiermee scoort Rotterdam wederom het slechtst van de 4 stadsgewesten. Dit langdurige aanbod vormt een serieus

kwantitatief en kwalitatief probleem in een overigens gunstige markt. Terwijl het totaal aanbod sterk daalt, tekent zich een harde kern af van structureel aangeboden meters kantoorruimte.

Deze harde kern is ten opzichte van het (bescheiden) totaal volume relatief omvangrijk. Het is de vraag of hier nog wel sprake is van reëel marktaanbod. Verwacht mag worden dat een substantieel aandeel van dit langjarige aanbod binnen afzienbare tijd aan de voorraad zal worden onttrokken door sloop of herbestemming.

Langdurige leegstand in Rotterdam			
Stadsgewest	3-jarig aanbod	6-jarig aanbod	Aandeel 6-jarig in 3-jarig
Amsterdam	21.525	10.825	50%
Den Haag	78.261	44.872	57%
Utrecht	6.980	2.400	34%
<b>Rotterdam</b>	<b>78.880</b>	<b>52.290</b>	<b>66%</b>
Totaal	185.646	110.387	59%

Fig. 2.10  
Langdurige leegstand in Rotterdam  
Bron: 'Structureel aanbod van kantoorruimte 1998', NEPROM

### Oorzaken van leegstand

In het onderzoek van de NEPROM worden de oorzaken onderverdeeld in locatiefactoren, marktfactoren en gebouwfactoren. Bij het huidige structurele aanbod spelen gebouwfactoren de belangrijkste rol. Het feit dat marktfactoren met 8 % slechts een zeer beperkt aandeel hierin hebben bevestigd het beeld van een aantrekkelijke markt, waar de qua gebouw en locatie goede kantoorruimte inmiddels nagenoeg is opgenomen.

Oorzaken van structurele leegstand			
Stadsgewest	Locatie	Gebouw	Markt
Amsterdam	24%	76%	0%
Den Haag	56%	44%	0%
Utrecht	27%	73%	0%
<b>Rotterdam</b>	<b>26%</b>	<b>55%</b>	<b>19%</b>
Landelijk	39%	53%	8%

Fig. 2.11  
Oorzaken van structurele leegstand  
Bron: 'Structureel aanbod van kantoorruimte 1998', NEPROM

### Marktfactoren

Wanneer de oorzaken van structurele leegstand in Rotterdam afgezet worden tegen die van de overige stadsgewesten valt op, dat Rotterdam de enige stad is waarin marktfactoren een significante rol spelen. In 1997 bedroeg het percentage 18%. Gezien de huidige aantrekkelijke markt en de huidige tekorten aan kantoorruimte is de kans dat deze factor gedurende 1998 aan belang zal inboeten reëel.

### Locatie- en gebouwkenmerken

Op de overige centrumlocaties en op de overige locaties komt structurele leegstand op de grootste schaal voor. Het aantal panden waarin leegstand van langer dan een jaar voorkomt, is in het deelgebied "overig centrum" met 23 panden veruit het hoogst. In Rotterdam Zuid komt structurele leegstand nauwelijks voor. Het structurele aanbod is in de afgelopen jaren op de kantorenboulevards gedaald, terwijl het op de overige centrumlocaties gestegen is. Verwacht wordt dat deze ontwikkeling zich in de toekomst voort zal zetten.

Procentueel is volgens onderstaande tabel het aandeel van structureel aanbod in het totaalaanbod echter het grootst op de kantoorassen. Opgemerkt dient te worden dat dit voornamelijk het gevolg is van de zeer grootschalige leegstand op Blaak 16 (Blakeburg). Wordt deze leegstand niet meegerekend, dan is het procentuele aandeel structurele leegstand op de kantoorboulevards slechts 20 %.

Structureel aanbod in deelgebieden Rotterdam				
	Aanbod	Eenjarig aanbod	Driejarig aanbod	% aandeel 3-jarig in totaal
Kantoorassen en boulevards	70800	47173	28937	41%
Centrum Overig	73300	41000	26196	36%
Zuid	68400	15629	6034	9%
Oost	23000	4984	3300	14%
Capelle	50100	23602	10035	20%
Overig	32200	17347	10257	32%
Totaal	285562	132388	84759	30%

Fig. 2.12  
Structureel aanbod in  
verschillende deelgebieden van  
Rotterdam  
Bron: Spreekende Cijfers,  
Dynamis Research 1998  
(tabellen, zie ook bijlage 2.6)

### Bouwjaar

Op pandniveau komt structurele leegstand voornamelijk voor in kantoorpanden gebouwd tussen 1961 en 1980. Deze panden hebben in het algemeen een slechte uitstraling. Technische veroudering (o.a. qua installaties en energieprestatie) en functionele veroudering i.c. het niet voldoen aan eisen die tegenwoordig aan kantoorruimte worden gesteld verklaren eveneens waarom deze panden meer dan gemiddeld leeg staan. In nieuwbouw komt structurele leegstand nagenoeg niet voor.

### Enkele citaten uit interviews en publicaties

- "Het structurele, verouderde aanbod is oververtegenwoordigd op de centrumlocaties."
- "De leegstand bevindt zich in oudere gebouwen in achterstraten van het centrum, in oudere gebouwen in niet-representatieve woonwijken en op bedrijfsterreinen."
- "De leegstand bevindt zich hoofdzakelijk in kwalitatief mindere oude panden. Deze vormen kennelijk geen alternatief voor klanten uit het betere marktsegment."

- “Vooral op de secundaire kantoorlocaties was in 1996 een duidelijke daling van het aanbod waarneembaar. Op overige kantoorlocaties bleef het totaal aanbod stabiel. Het centrumgebied valt in negatieve zin op door een groot aantal omvangrijke complexen dat reeds enige jaren leegstaat. Dit geldt voornamelijk voor de enigszins verouderde gebouwen, maar ook in de nieuwbouw is structurele leegstand waarneembaar.”

### Onderkant van de kantorenmarkt

Een deel van het huidige aanbod bevindt zich aan de onderkant van de kantorenmarkt, hier gedefinieerd als kantoorruimte met een vraaghuur van fl.170,- à fl.180,- per m2 per jaar. Uit een analyse op pandniveau (bijlage 2: Kantooraanbod) blijkt dat 51.276 m2 (13 %) van het aanbod zich onder deze grens bevindt. Dit marktsegment is geconcentreerd in Rotterdam Noord, Rotterdam West en Vlaardingen en in iets mindere mate in de deelgebieden ‘overig centrum’ en ‘overige kantoorlocaties’. Gemeten in absolute aantallen bevindt het grootste volume aan kantoorruimte aan de onderkant van de markt zich in het overig centrum en op overige locaties (Schiekade). Kantoorpanden met een huurprijs tot maximaal fl.150,-/m2 per jaar zijn voornamelijk te vinden in Rotterdam Noord, Rotterdam West en ‘overig centrum’.

Onderkant markt per deelgebied		
Stadsdeel	Aanbod in m2	% aanbod
	Onderkant markt	onderkant markt
Centrum	3600 m2	6%
Centrum overig	14.734 m2	20%
Noord	3.770 m2	70%
Oost	0 m2	0%
Zuid	7.297 m2	11%
West	3.150 m2	49%
Capelle	0 m2	0%
Kralingerzoom/ Brainpark	0 m2	0%
Vlaardingen	8.300 m2	68%
Overig	10.425 m2	32%

Fig. 2.13  
Onderkant van de markt per  
deelgebied  
Bron: Spreekende Cijfers,  
Dynamis Research 1998

Er lijkt geen directe relatie te bestaan tussen structurele leegstand en het zich bevinden aan de onderkant van de kantorenmarkt van de kantoorruimte. Het merendeel wordt pas sinds 1997 en 1998 aangeboden. Dit kan twee oorzaken hebben, namelijk dat er (veel) vraag is naar goedkope kantoorruimte in Rotterdam, of dat dit kantoorruimte is die bijvoorbeeld door het wegtrekken van bedrijven thans leeg komt te staan en in de toekomst tot het structurele aanbod gaat behoren.



## 2.5 Trends

### Herstel van de markt

Na een aantal moeizame jaren zijn de marktverhoudingen op de Rotterdamse kantorenmarkt zich fors aan het herstellen. De verhouding tussen aanbod en opname is in het afgelopen jaar gestegen van 40% naar 69%. Na jaren van overaanbod is thans met een gemiddeld leegstandspercentage van 4,8% (ruim 1% lager dan de gewenste frictieleegstand van 6%) zelfs sprake van lichte schaarste<sup>11</sup>. Een goede graadmeter voor de stemming op de markt voor commercieel vastgoed zijn ook de zogenaamde onttrekkingen.

Onttrekkingen op grote schaal zijn een relatief nieuw verschijnsel. Midden jaren negentig werd voor het eerst een forse toename geregistreerd, van 50.000 m<sup>2</sup> in 1994 naar 140.000 m<sup>2</sup> in 1995. Het metrage onttrekkingen daalde in 1997 tot ruim 60.000 m<sup>2</sup>. De lagere onttrekking van kantoorruimte is symptomatisch voor de hausse op de kantorenmarkt. Tenslotte valt op, dat ondanks het feit dat Rotterdam voor het grootste deel een verplaatsingsmarkt blijft, het aantal transacties met bedrijven van buiten Rotterdam (zowel nationaal als internationaal) ten opzichte van 1996 is gestegen.<sup>12</sup>

### Dalend aanbod

Het herstel heeft zich tot nu toe voornamelijk in het hogere marktsegment voltrokken. Hier werd in 1997 55.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte opgenomen. Dit is maar liefst 37.000 m<sup>2</sup> meer dan in het voorgaande jaar.<sup>13</sup> De schaarste op de kantorenmarkt manifesteert zich voornamelijk in dit gedeelte van de markt, waar vrijwel niets meer te huur is. In het nieuwste gedeelte van de voorraad is de leegstand slechts 3,3%. Door de krapte op de markt worden ook panden die al geruime tijd met leegstand kampen weer verhuurd. Het Groot Handelsgebouw is hier een voorbeeld van. Ook de kantoorboulevards lopen weer vol. Op het Weena is nog maar een klein metrage van het aanbod van enkele jaren geleden te huur. Het leegstandspercentage op de kantoorboulevards is tussen 1 januari 1997 en 1 januari 1998 gedaald van 8,5% tot 4,7%. De verwachting is dat onder de huidige economische omstandigheden het herstel zal doorzetten. Voor 1998 wordt verwacht dat ongeveer 110.000 tot 130.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte zal worden opgenomen. In combinatie met de zich continuerende marktactiviteit en een gering opleveringsvolume heeft dit tot gevolg dat het Rotterdamse aanbod in ieder geval tot 1999 zal dalen.

<sup>11</sup> De Rotterdamse kantorenmarkt per 1 januari 1998, Dienst S+V Rotterdam en OBR

<sup>12</sup> City Reports 1997-1998, JLW

<sup>13</sup> Vastgoedmarkt januari 1998

## **Nieuwbouw**

Ondanks een stijgende vraag naar kantoorruimte en een gebrek aan geschikt aanbod is een daling waarneembaar in nieuwbouw voor de markt. In 1997 is slechts 22.000 m<sup>2</sup> opgeleverd, waarvan 17.679 m<sup>2</sup> voor rekening van de Wilhelminatoren. Dit ligt ver onder het lange termijn jaargemiddelde van 80.000 m<sup>2</sup> van de gemeente Rotterdam. Het geringe nieuwbouwwolume is het gevolg van terughoudendheid bij projectontwikkelaars om te bouwen, vooral als reactie op de hoge leegstandspercentages in de vroege jaren negentig.

Het is een bekend verschijnsel dat pas na enkele achtereenvolgende jaren van positieve ontwikkelingen bouwen voor de markt weer op gang komt (de zogenaamde varkenscyclus). Nu de Rotterdamse markt in de lift zit, neemt ook het optimisme bij projectontwikkelaars en beleggers over te verwachten rendementen weer toe. Vanaf 1999 worden weer enkele grootschalige projecten opgeleverd, zoals de Millennium toren (16.000 m<sup>2</sup>), het World Port Centre (40.000 m<sup>2</sup>) en Brainpark III. Deze projecten zijn voor een groot deel voorverhuurd. Ook dit is een teken van krapte op de markt. Kenmerkend voor recente nieuwbouwplannen is dat zij vaak onderdeel uitmaken van een zogenaamde gebied(s)gerichte aanpak. Hierbij wordt door samenwerking tussen overheid en het bedrijfsleven een bepaald gebied integraal (her)ontwikkeld, zodat een gunstig milieu ontstaat om te werken en te wonen.

Dit soort ontwikkelingen versterkt niet alleen de uitstraling van het betreffende gebied, maar heeft ook een positieve invloed op het imago van de gehele stad. De ontwikkelingen op de Kop van Zuid zijn hier een voorbeeld van. Totdat de nieuwe kantoorpanden betrokken kunnen worden lijken kantoorhoudende organisaties aangewezen op hun huidige huisvesting of het bestaande aanbod. Dit laatste blijkt voor de meeste bedrijven echter alleen een optie wanneer het pand gelegen is op een gunstige locatie (kantoorassen!) en de aangeboden kantoorruimte kwalitatief hoogwaardig is.

## **Concentratie en deconcentratie**

Ondanks het feit dat Rotterdam aan aantrekkingskracht wint voor bedrijven van buiten Rotterdam, wordt de Rotterdamse kantorenmarkt nog steeds gekenmerkt door een verplaatsingsmarkt. Dit heeft tot gevolg dat de verhuisbewegingen van deze lokale organisaties bepalend zijn voor het locatiepatroon in Rotterdam. Op dit moment zijn drie ontwikkelingen waar te nemen:

- 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.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> De doorstroming naar nieuwe kantoorgebouwen in Rotterdam; Korteweg, P.J., RU Utrecht, 1990

De vraag naar kantoorruimte komt voornamelijk vanuit het bank- en verzekeringswezen en de zakelijke- en overige dienstverlening. De vraag heeft meestal betrekking op kleine tot middelgrote kantoorruimten van een goede kwaliteit en gelegen op gunstige locaties, zoals in de periferie van Rotterdam. Deze trek zal zich in de komende jaren voortzetten. Het zijn vooral de bedrijven met veel ambulante medewerkers die de komende jaren zullen groeien. De meeste publiekstrekkers, zoals banken en overheidskantoren, zullen de komende jaren krimpen of hooguit licht groeien in personeelsomvang.

Daar de groei van de kantoorwerkgelegenheid zich voordoet in kleine en middelgrote ondernemingen en deze met name geconcentreerd zijn in de zakelijke dienstverlening, zal er een groeiende behoefte zijn aan kleine panden of units aan een invalsweg of op een perifere locatie. Er is een duidelijke behoefte aan kantorenparken op B-locaties. Locaties met een goede OV- en autobereikbaarheid krijgen de voorkeur. Is een dergelijke combinatie niet haalbaar, dan verkiest men een snelweglocatie boven een OV-locatie.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Toekomst van de kantorenmarkt 1994-2015; dr. G. Dewulf, prof.ir. H. de jonge, TU Delft, 1994

## 2.6 Toekomstige leegstand

### Aanbodvolume

De vlucht die de Rotterdamse kantorenmarkt op dit moment neemt zal al in de nabije toekomst een verschuiving in het aanbod op zowel kwalitatief als kwantitatief niveau tot gevolg hebben. Het volume van het toekomstige aanbod is afhankelijk van verschillende ontwikkelingen, zoals het al dan niet doorzetten van de groeiende vraag naar kantoorruimte en de mate van nieuwbouw en onttrekkingen aan de markt. Verwacht wordt dat het aanbod in het komende jaar zal dalen, onder andere vanwege het toenemend aantal mogelijke onttrekkingen van kantoorruimte, voornamelijk die nu reeds tot de zesjarig aangeboden kern behoort. Het lijkt logisch om kantoorruimte die reeds meer dan 5 achtereenvolgende jaren leegstaat aan de markt te onttrekken. In de huidige praktijk blijkt echter dat eigenaars door de aantrekkende kantorenmarkt verwachten toch nog een huurder te vinden en daarom wachten met het afstoten van het bezit.

### Daling toekomstig aanbod

Een andere oorzaak van de mogelijke daling van het aanbod is dat vanwege de schaarste kantoorhoudende organisaties gedwongen zijn ook minder populaire en daarom tot nog toe leegstaande kantoorruimte te betrekken. Een grootschalige opname van structureel leegstaande ruimte is echter nog niet waargenomen. Het huidige aanbodstekort op de Rotterdamse markt zal door nieuw op te leveren bouwvolume tussen 1998 en 2000 in ieder geval gedeeltelijk verdwijnen. De omvang van het aangeboden metrage in de komende drie jaar zal volgens de geënquêteerden vermoedelijk tussen de 150.000 m<sup>2</sup> en de 200.000 m<sup>2</sup> bedragen.

### Aandeel actueel (verouderd) aanbod in toekomstig aanbod

Naast het nieuwe aanbod zal een deel van het toekomstige aanbod bestaan uit het actuele aanbod. Er bevindt zich immers een hiaat tussen de kwaliteit van het aanbod aan en de vraag naar kantoorruimte op zowel locatie- als pandniveau. De vraag concentreert zich op kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte van kleine tot middelgrote afmeting, gesitueerd op centrumlocaties, met name op de kantoorassen. Ook kantoorparken zijn gewilde locaties. Het aanbod aan kantoorruimte dat voldoet aan deze eisen is ontoereikend.

Er is sprake van een overschot aan verouderde kantoorruimte. Dit verouderde aanbod kent een oververtegenwoordiging op de overige centrumlocaties, dus gesitueerd buiten de kantoorassen. In *City Reports* van Jones Lang Wootton wordt geschat dat ongeveer 80% (circa 140.000 m<sup>2</sup>) van het huidige aanbod een matige kwaliteit heeft en/of problematisch gelegen is. Ondanks de krapte zijn gebruikers alleen bereid hogere prijzen per vierkante meter te betalen wanneer

de kwaliteit van het kantoorgebouw en de locatie duidelijk omhoog gaan. Anders blijft men gewoon in het oude kantoor.<sup>16</sup> Weliswaar vinden sommige gebouwen aan de onderkant van de markt toch weer huurders, maar deze gevallen zijn sporadisch. Meestal gaat het om panden met een gunstige locatie, waarvan de voormalige leegstand primair te wijten was aan marktomstandigheden of gebouwaspecten.

### **Verhuurperspectief**

Locatie blijkt doorslaggevend te zijn voor het verhuurperspectief. Van het deel van het actuele aanbod aan kantoorruimte dat een ongunstige locatie heeft of geheel verouderd is, wordt derhalve verwacht dat het ook tot het toekomstige aanbod zal behoren. Dit deel vormt de harde kern van structureel aangeboden kantoorruimte.

### **Toename nieuwbouwactiviteiten**

De groeiende vraag naar kantoorruimte gecombineerd met het feit dat een groot deel van het huidige aanbod niet aan de vraag voldoet heeft als gevolg dat projectontwikkelaars weer vertrouwen krijgen in het ontwikkelen voor de markt. Hierdoor wordt in de komende jaren een groei van nieuwbouwactiviteiten (voor de markt) verwacht. Er is nauwelijks leegstand in recent gebouwde kantoorpanden. De vraag hiernaar is nog steeds groot. De nog op te leveren panden zijn reeds voor het grootste gedeelte voorverhuurd.

### **Nieuwbouwlocaties**

De belangrijkste nieuwbouw -ontwikkelingen zullen plaatsvinden op de Kop van Zuid, Brainpark en het gebied rondom de Oosterhof. Op middellange termijn volg de ontwikkeling van Brainpark 3, op de lange termijn het gebied rond het Centraal Station en de Noordrand.<sup>17</sup> De kwaliteit van deze nieuwbouwplannen sluit beter aan bij de wensen van de verhuizers. Qua locatieprofiel voldoen de plannen in aanbouw en in voorbereiding meer aan de wensen van kantoorgebruikers dan de huidige leegstand en de panden die de komende jaren worden achtergelaten. De geplande nieuwbouw en potentiële bouwlocaties liggen vooral op B-locaties, terwijl de (toekomstige) leegstand vooral op centrumlocaties en aan de rand van de binnenstad liggen.<sup>18</sup>

### **Wegtrekken van bedrijven**

Aangezien Rotterdam gekenmerkt wordt door een verplaatsingsmarkt is de kans groot dat huidige gebruikers van verouderde of onvoldoende functionerende kantoorruimte zich in deze nieuwbouw zullen vestigen. Deze verplaatsing van kantoorgebruikers zal een verschuiving van het kantorenaanbod naar het laagsegment van de

---

<sup>16</sup> Vastgoedmarkt, januari 1998

<sup>17</sup> Spreekende Cijfers, Dynamis Research 1998

<sup>18</sup> Toekomst van de kantorenmarkt 1994-2015; dr. G. Dewulf, prof.ir. H. de jonge, TU Delft, 1994

markt teweeg brengen. Vermoedelijk zal in dit gedeelte van de markt in de toekomst leegstand optreden.

Op dit moment wordt voornamelijk een verschuiving waargenomen van secundaire kantoor- naar toplocaties waargenomen.

### **Varkenscyclus**

Tot het moment dat de verwachte grootschalige opleveringen plaats zullen vinden zal de schaarste aan kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte tot een maximum stijgen. In feite zijn de huidige nieuwbouwontwikkelingen dan ook vertraagd ten opzichte van de groeiende vraag. Nu deze schaarste zo schrijnend wordt en de gunstige ontwikkelingen op de Rotterdamse zich door lijken te zetten zien overheid en projectontwikkelaars kans om op grote schaal kantoorruimte voor de markt te ontwikkelen. Beleggers zijn op dit moment bereid tegen zeer gunstige bruto aanvangsrendementen geld te lenen, waardoor het nog aantrekkelijker wordt om op risico te bouwen. Deze hausse om te ontwikkelen kan tot gevolg hebben dat op middellange tot lange termijn een overdaad aan nieuwe kantoorruimte ontstaat. Tegen de tijd dat de op stapel staande nieuwbouwprojecten gerealiseerd zijn, kan de vraag zich weer gestabiliseerd hebben of zelfs afgenomen zijn. Ook bij een aanhoudende groei van de vraag bestaat de kans dat deze achterblijft bij de hoeveelheid aan nieuw aanbod. Hierdoor kan op de middellange tot lange termijn ook (structurele) leegstand optreden in het nieuwe aanbod. Gezien de grote plancapaciteit in de Rotterdamse markt is voorzichtigheid met het aanbod gewenst, aldus het rapport *Sprekende Cijfers* van Dynamis Research.

### **Concurrentie in nieuwbouw**

Een andere reden tot zorg voor dreigende leegstand in nieuw aanbod is, dat er op concurrerende locaties nieuwbouwontwikkelingen plaatsvinden. Met name de ontwikkelingen op de Kop van Zuid kunnen leiden tot tegenvallende verhuurresultaten voor nieuwe kantoorruimte in het centrum en op locaties zoals het Scheepvaartkwartier.

### **Samenvatting toekomstig aanbod**

Samenvattend wordt verwacht wordt dat het aanbod zich in de toekomst als volgt zal wijzigen.

- Op de korte termijn zal de leegstand zich voornamelijk manifesteren in actueel aanbod dat niet voldoet aan gestelde eisen op locatie- en pandniveau. Voor een groot gedeelte zal dat de kern zijn die nu reeds langjarig leegstaat (5 jaar of meer) Wanneer sprake is van een ligging op een gunstige locatie, zoals op de kantoorassen, in bedrijvenparken of bij andere grootschalige kantoorconcentraties zijn de verhuurkansen, zelfs voor kantoorpanden die zich aan de onderkant van de markt bevinden, de komende jaren groot.
- Op middellange termijn, wanneer de eerste grootschalige projecten opgeleverd zijn, wordt een verschuiving verwacht van kantoorpanden die zich aan de onderkant van de markt bevinden naar nieuwbouwkantoren. Hierdoor zal nieuwe leegstand optreden in de achtergelaten panden.

- Op de middellange tot lange termijn zou de situatie zich voor kunnen doen dat er door huidig optimisme een overschot aan nieuwbouw blijkt te zijn, waardoor ook in nieuwbouwprojecten leegstand op kan treden.

### **Toekomstige leegstand op locatie- en pandniveau**

Blijkens de BMVB-enquête naar de onderkant van de markt zal de toekomstige leegstand zich voornamelijk manifesteren in verouderde gebouwen in achterstraten van het centrum en in niet-representatieve woonwijken. Ook kantordelen van bedrijfsgebouwen op bedrijfsterreinen worden genoemd als gevoelig voor leegstand. Concrete gebieden waar deze leegstand op zal treden zijn volgens de geënquêteerden:

- Het Wijnhavenkwartier
- Westblaak
- Spaanse Polder
- Rotterdam West en Noord
- Marconiplein
- Hofplein

Specifieke panden die leeg zullen komen te staan zijn:

- KPN Botersloot
- Europoint III, waarin nu nog het gemeentelijk havenbedrijf gevestigd is
- De Admiraliteit
- Het NOU-genouw
- Voormalig kantoorpand van 'Cadans'.



## 2.7 Gemeentelijk beleid

Gemeenten hebben diverse middelen tot hun beschikking om herbestemming te beïnvloeden, variërend van informeren, stimuleren, sturen en coördineren tot het creëren van voorwaarden en het geven van subsidies. Het beleid van de gemeente Rotterdam en de middelen die door deze gemeente worden ingezet zijn als volgt samen te vatten.

### 1 Binnenstadsplan Rotterdam 1993-2000

De gemeente streeft naar een consistent en consequent economisch en ruimtelijk beleid. Daartoe is onder meer het *Binnenstadsplan Rotterdam* opgesteld.

Speerpunt van deze Nota is het versterken van de woonfunctie in de binnenstad. Thans woont slechts 5% (30.000) van de Rotterdammers in de Binnenstad. Als vuistregel geldt dat voor een voldoende draagvlak voor (culturele) voorzieningen en levendigheid in de stad ongeveer 10% van de bevolking in de binnenstad zou moeten wonen. Dit is twee maal zoveel als nu het geval is. Probleem bij het realiseren van de nodige woningbouwplannen is, dat er in de city nauwelijks vrije locaties beschikbaar zijn.

Om in de toekomst woningen in het centrum te kunnen realiseren is herstructurering van gebieden nodig. Daarom wordt een ontmoedigingsbeleid gevoerd met betrekking tot de ontwikkeling van kantoren buiten de aangewezen kantoorlocaties. Dit beleid houdt concreet in dat er door de gemeente geen medewerking verleend wordt aan uitbreiding van het volume in de binnenstad, behalve op de economische assen<sup>19</sup>. Bovendien worden economische activiteiten geconcentreerd op kwalitatief hoogwaardige locaties. Dit heeft tot gevolg dat economisch verouderde kantoren steeds minder in trek zullen raken. Wanneer een deel uiteindelijk uit de markt genomen zal worden, ontstaan kansen voor herbestemming. Behalve voor de binnenstad wordt dit beleid ook gehanteerd voor de verkantooriseerde gebieden eromheen<sup>20</sup>.

### 2 Juridisch/planologische maatregelen

Bij het opstellen van nieuwe bestemmingsplannen krijgen daartoe geëigende kantoorpanden een dubbele bestemming: kantoorfunctie en woonfunctie.

Transformatie wordt aantrekkelijker gemaakt door de kantoorfunctie van de aanwezige kantoorpanden buiten de economische assen te

<sup>19</sup> Weena, Hofplein, Pompenburg, Coolsingel, Churchillplein en Blaak

<sup>20</sup> Westersingel, het Scheepvaartkwartier, het Wijnhavenkwartier, de Mathenesserlaan, de Spoorsingel, de Heemraadssingel, de Essenburgsingel, de Noordsingel en de Schiekade.

fixeren, zodat geen groei mogelijk is. Tegelijkertijd wordt de mogelijkheid geboden om het bestaande volume uit te breiden met woningen.

Omdat het Bouwbesluit vaak een struikelpunt vormt in transformatieprojecten, wordt bij herbestemming creatief omgegaan met het gelijkwaardigheidsprincipe. Alternatieve oplossingen worden welwillend bekeken.

### **3 Financiële middelen**

Er zijn verschillende subsidieregelingen beschikbaar die kunnen bijdragen aan de haalbaarheid van herbestemming, zowel op landelijk niveau als van de gemeente Rotterdam.

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.

Vanuit het woningonttrekkingsfonds worden gelden beschikbaar gesteld voor haalbaarheidsstudies ten behoeve van sociale woningbouw of woningen voor speciale doelgroepen en extra dure bouwkundige voorzieningen.

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 upgradering van een bepaalde straat of stadsdeel.

Rotterdam heeft een verordening in voorbereiding waarmee bij functieverandering maximaal fl.200,-/m<sup>2</sup> subsidie per gerealiseerde wooneenheid kan worden verleend ter compensatie voor de hoge aanschafprijs. De middelen komen uit het Rijksoverheidsbeleid voor stedelijke vernieuwing.

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.

### **4 Communicatie met de markt**

Communicatie met de markt wordt door de gemeente noodzakelijk geacht voor het realiseren van herontwikkeling. Voor een eigenaar is het ontbreken van specifieke kennis omtrent het herbestemmingsproces vaak al voldoende reden om er niet aan te willen beginnen. Communicatie met de markt wordt door de gemeente ingevuld door het opstarten van pilot-projecten, het uitgeven van folders en het aanschrijven van eigenaren van leegstaande panden.

## **5 Actieve rol van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR)**

De gemeentelijke Rotterdam is in vergelijking met de gemeenten Amsterdam en Utrecht zeer actief betrokken bij transformatieprojecten. Van de vier grote stadsgewesten hebben tot nu toe alleen Den Haag en Rotterdam initiatieven genomen om via een gezamenlijke aanpak tussen overheid en eigenaren te komen tot herbestemmingsplannen.

Het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam is de gemeentelijke dienst die onder andere het beleid inzake herontwikkeling van kantoor- en niet-woonpanden bepaalt. Deze dienst speelt ook een grote rol bij de uitvoering van het herontwikkelingsproces. De inzet is afhankelijk van de locatie en ligging van het object, de (politieke) prioriteit en de mogelijkheden. Zo kan het OBR optreden als stimulator van het proces. Zij benadert bijvoorbeeld eigenaren om hen enthousiast te krijgen voor herbestemming en samen een haalbaarheidsstudie uit te voeren. Ook kan de OBR marktpartijen steunen door het bieden van procesbegeleiding.

Wanneer herontwikkeling uit het oogpunt van stedelijke ontwikkeling voor de gemeente prioriteit heeft, kan zij een financiële inspanning leveren. De gemeente kan tevens de rol van opdrachtgever aannemen, bijvoorbeeld in een PPS-constructie (Publiek-Private Samenwerking), waarin de gemeente risicodragend participeert. Een dergelijk samenwerkingsverband blijft soms beperkt tot het doorlopen van enkele fasen. In een verdergaande vorm van opdrachtgeverschap treedt de gemeente op als ontwikkelaar in traditionele zin. Op basis van een positief resultaat van een haalbaarheidsonderzoek wordt door de gemeente een pand verworven om het vervolgens, eventueel met een plan, te verkopen.

## **6 Deelname in de N.V. Stedelijk Wonen Rotterdam**

De NV stedelijk Wonen Rotterdam (SWR) is in 1988 opgericht als een publiek-privaat samenwerkingsverband tussen bedrijfsleven en gemeente. Behalve de gemeente participeren (Patrimonium Woningstichting en het Bouwfonds in de Stichting. Doel is het initiatief nemen om economisch verouderde kantoorpanden en andere panden met een niet-woonfunctie aan de markt te onttrekken en na herbestemming, herontwikkeling of renovatie weer aan te bieden. Afhankelijk van de situatie treedt de SWR op als adviseur, initiatiefnemer, acquireur of risicodrager.

## **7 Samenwerking met andere partijen**

De gemeente Rotterdam werkt onder meer samen met Stadswonen, voorheen Stichting Studentenhuisvesting Rotterdam. Stadswonen houdt zich actief bezig met herbestemming om te voorzien in de woningbehoefte van hun voornaamste doelgroep: studerende aan in Rotterdam gevestigde instellingen van wetenschappelijk en hoger beroeps onderwijs en jongeren die economisch gebonden zijn aan Rotterdam.

Deze doelgroep is aan te merken als starters op de woningmarkt. Stadswonen heeft reeds 250.000 m<sup>2</sup> kantooroppervlakte getransformeerd naar woningen, waaronder het voormalig belastingkantoor aan de Puntegaalstraat en het voormalig GAK-kantoor aan de Statenweg. Een andere min of meer vaste partner van de gemeente is aannemersbedrijf Breur.

## **8 Koppelafspraken met gebruikers/eigenaren**

Het gemeentelijke beleid is erop gericht in de toekomst langdurige leegstand te voorkomen. Daartoe worden zogenaamde koppelafspraken gemaakt met gebruikers/eigenaars, op het moment dat deze te kennen geven te willen verhuizen. Deze afspraak houdt in dat de eigenaar de verplichting op zich neemt om met een marktpartij te werken aan een passende bestemming voor het vrijkomende pand. Een dergelijke afspraak kan niet worden afgedwongen, maar blijkt in de praktijk te werken.

Dankzij haar pro-actieve opstelling jegens herbestemming is de gemeente Rotterdam er in geslaagd op grote schaal transformatieprojecten te realiseren. (Een lijst met voorbeelden hiervan is terug te vinden in bijlage 2: Kantooraanbod) Mede hierdoor is het aantal verouderde leegstaande kantoorpanden de afgelopen jaren sterk afgenomen en momenteel zelfs bijna nihil. In combinatie met ruimtelijke ontwikkelingen zoals de Kop van Zuid, de herontwikkeling van het Scheepvaartkwartier en het Wijnhavengebied wordt Rotterdam steeds aantrekkelijker voor zowel woningzoekenden als voor de kantorenmarkt.

## 2.8 Transformatieperspectief

Of leegstaande kantoorpanden daadwerkelijk een kans maken op transformatie naar woningen, hangt af van verschillende factoren. Sommige factoren bevorderen het ontstaan van een transformatiemarkt, andere factoren werken eerder remmend. In deze paragraaf wordt het transformatieperspectief vanuit verschillende invalshoeken belicht.

### Belemmerende factoren

#### *Leegstandperiode*

Volgens het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam laten eigenaren hun panden liever voor langere tijd leegstaan, in afwachting van een nieuwe huurder, dan dat zij tot herontwikkeling overgaan. Voor commerciële bestemmingen is vaak met een beperkte investering in het gebouw een tweede levenscyclus mogelijk, eventueel in een lager segment van de markt. Daardoor blijft de waarde van het pand relatief hoog. Herontwikkeling tot woningbouw levert dan een te laag rendement op en is derhalve niet interessant.

Daar staat tegenover dat het verhuurrisico voor kantoorruimte groter is dan voor woningen. Zeker wanneer die kantoren zo verouderd zijn dat zelfs een ingrijpende renovatie geen moderne en efficiënte kantoorruimte oplevert. Op termijn zou woningbouw dus wel degelijk een beter rendement kunnen opleveren. Een zorgvuldige haalbaarheidsanalyse kan hierover uitsluitsel geven.

#### *Filosofie betrokken instellingen*

De bedrijfsfilosofie van de eigenaar kan volgens het OBR eveneens problemen geven. Verschillende typen eigenaren hebben ieder hun specifieke belangen en interesses:

- De institutionele belegger investeert slechts een gedeelte van zijn beleggingsportefeuille in commercieel vastgoed. Bij een afnemend rendement kan een pand worden verkocht, maar vanwege de omvang van zijn portefeuille is een zekere frictieleegstand voor de institutionele belegger geen bezwaar. Er is slechts een beperkte betrokkenheid bij het pand
- Kleine beleggers zijn doorgaans meer betrokken bij 'hun' pand(en). Het effect van leegstand is voor deze categorie groter dan voor de institutionele belegger, waardoor men sneller geneigd zal zijn alternatieve mogelijkheden te onderzoeken.
- De eigenaar als (huisjes)melker wil een zo hoog mogelijk rendement halen, met zo min mogelijk moeite, waardoor de bereidheid om mee te werken aan herontwikkeling klein is.
- De eigenaar als gebruiker is als inbrenger van vastgoed in het proces alleen interessant wanneer hij besluit tot verhuizing naar een ander kantoor.
- Eigenaar-gebruikers die willen verhuizen en kleine beleggers zijn volgens het OBR de meest interessante partijen inzake

herontwikkeling. De gemeente staat echter even goed open voor initiatieven van andere partijen.

Behalve de terughoudende opstelling van diverse partijen en hun verschillende belangen noemt het OBR vier andere factoren die remmend kunnen werken op herbestemming:

- **Gebrek aan kennis**  
Het ontbreken van specifieke kennis over transformatieprocessen. Eigenaren zijn daardoor vaak huiverig om herbestemming in overweging te nemen.
- **Gecomplceerde projecten**  
Herontwikkelingsprojecten zijn vaak gecompliceerd en tijdrovend. Tijd is geld, zodat het niet eenvoudig is een haalbaar project te realiseren.
- **Planologische bezwaren**  
Transformatie kan op planologische bezwaren stuiten, bijvoorbeeld omdat de nieuwe functie niet binnen het ambitieniveau van het gebied past of vanwege overlast. Een gedegen onderzoek naar eventuele belemmeringen op grond van planologische randvoorwaarden is dan ook noodzakelijk.
- **Bouwbesluit**  
Het bouwbesluit maakt herontwikkeling tot woningbouw vaak lastig.

### **Invloed van leegstandsduur**

Het transformatieperspectief van het aanbod wordt mede bepaald door de duur van de leegstand. Objectief beschouwd zit er geen verband tussen deze twee zaken. Een pand kan al geschikt zijn voor herbestemming op het moment dat het (gedeeltelijk) leeg komt te staan. In de praktijk beschouwen veel kantooreigenaren het echter als persoonlijk falen wanneer hun pand 'gedegradeerd' wordt tot een woonfunctie. Leegstandsrisico's zijn in de huurprijs opgenomen. Dit maakt het mogelijk om zelfs bij langdurende leegstand betere tijden af te wachten en te blijven hopen op een grotere winst uit verhuur als kantoorpand in vergelijking met verkoop. Wanneer een pand echter jaren achtereen zonder succes wordt aangeboden, groeit het besef dat transformatie een optie is en wordt de bereidheid tot afstoting groter.

Bij de bespreking van de leegstand op de kantorenmarkt in Rotterdam hebben we gezien dat van de bijna 80.000 m<sup>2</sup> die structureel (langer dan drie jaar) leeg staat, maar liefst 66% (52.000 m<sup>2</sup>) al langer dan zes jaar leegstaat. Het lijkt reëel om te veronderstellen dat deze langdurig leegstaande m<sup>2</sup> nauwelijks nog kansen maakt op hergebruik als kantoorruimte en in principe in aanmerking komt voor herbestemming.

### Invloed van markt, locatie en gebouw

Door de aantrekkende markt (meer vraag, minder nieuw aanbod, onttrekkingen door herbestemming) is de leegstand in de kantorensector sterk afgenomen. De 19% (bijna 15.000 m<sup>2</sup>) van de huidige structurele leegstand die volgens de NEPROM wordt veroorzaakt door *marktfactoren* zal gezien de huidige ontwikkelingen op de Rotterdamse kantorenmarkt waarschijnlijk niet snel aan de kantorenmarkt worden onttrokken.

Fig. 2.14  
Oorzaken structureel aanbod Rotterdam  
Bron: 'Structureel aanbod van kantoorruimte 1998', NEPROM

Oorzaken structureel aanbod Rotterdam			
Jaar: 1998	Gebouwfactoren	Marktfactoren	Locatiefactoren
%	55%	19%	26%
m <sup>2</sup>	43384	14987	20509

#### Locatiefactoren

Locatiefactoren bepalen 26% van het huidige structurele aanbod. Dit komt overeen met 20.500 m<sup>2</sup> kantoorruimte. Uit onze enquête naar de onderkant van de kantorenmarkt (paragraaf 2.2) zijn verschillende locatiefactoren naar voren gekomen, op basis waarvan een kantoorgebouw meer of minder geschikt is voor herbestemming naar andere functies (zie figuur 2.14). Factoren zoals de kwaliteit van de omgeving en parkeermogelijkheden zijn slecht beïnvloedbaar. Wanneer structurele leegstand hoofdzakelijk het gevolg is van een slechte locatie, is de kans dat het opnieuw als kantoor verhuurd wordt klein, zelfs bij een aantrekkende markt. Deze kantoorpanden (totaal ca 20.500 m<sup>2</sup>) komen in principe in aanmerking voor transformatie tot bijvoorbeeld woningen.

#### Gebouwfactoren

Meer dan de helft van de huidige structurele leegstand in Rotterdam wordt bepaald door gebouwfactoren. Van deze panden (bij elkaar ruim 43.000 m<sup>2</sup>) kan niet op voorhand gezegd worden wat het transformatieperspectief is. Een en ander hangt samen met de corrigeerbaarheid van negatieve pandkenmerken. Factoren zoals de identiteit van een gebouw en een inefficiënte indeling zijn moeilijk aanpasbaar. Technische veroudering is goed te verhelpen maar vaak erg kostbaar. De haalbaarheid van investeren in hergebruik als modern kantoorgebouw hangt mede af van de locatie.

Wanneer een kantoorpand zich op een locatie bevindt waar tophuren gevraagd kunnen worden, maar wegens gebouwfactoren niet verhuurd wordt, zal de eigenaar bereid zijn grotere investeringen te doen in de opwaardering van het pand dan wanneer het pand zich op een locatie bevindt met een gemiddeld of laag huurprijsniveau. De verhouding tussen benodigde investeringen en verwachte opbrengsten na transformatie alsmede de bereidheid van de eigenaar om überhaupt te investeren in het pand bepalen in



belangrijke mate, of een kantoorpand in aanmerking komt voor herbestemming.

### **Criteria voor hergebruik als kantoorgebouw**

Uit de BMVB-enquête naar de onderkant van de kantorenmarkt in Rotterdam komen de volgende criteria naar voren:

#### *Positieve locatienmerken*

- Een aantrekkelijke locatie en goede parkeergelegenheid.
- Op de Rotterdamse kantorenmarkt wordt onvoldoende parkeerruimte niet geaccepteerd, in tegenstelling tot bijvoorbeeld Amsterdam, waar kantoorpanden op een toplocatie maar zonder voldoende parkeerruimte wél verhuurd worden.
- Positieve uitstraling van het gebied
- Goede bereikbaarheid
- Karakter van een werkgebied.
- Verschuiving van de bestemming van een gebied van werken naar wonen of werken en wonen gecombineerd werkt vaak niet.
- Aanwezigheid van andere moderne kantoren.
- 

#### *Negatieve locatienmerken*

- Aanwezigheid van verouderde panden

#### *Negatieve pandkenmerken*

- Grote kantoorpanden met een gezamenlijke entree
- Specifieke gebouwen voor bijvoorbeeld stadsvernieuwingsorganisaties, gemeentelijke diensten en andere overheidsgebouwen
- Slechte bruto/netto verhouding
- Te massaal
- Slechte klimatologische omstandigheden door ontbreken van dubbel glas, koeling, zonwering, luchtbehandeling
- Structureel verouderde panden, die niet meer voldoen aan de huidige eisen
- Onvoldoende dekking voor de investeringskosten

*Bron: BMVB-enquête onderkant van de kantorenmarkt (bijlage 3: Enquête)*

### **Invloed van het gemeentelijk beleid**

De gemeente Rotterdam heeft prioriteitsgebieden aangewezen voor kantoor- en woonfuncties (zie paragraaf 2.5) Wanneer een kantoorpand leeg komt te staan, bepaalt de locatie in belangrijke mate of het pand transformeerbaar is naar woningen. Vrijkomende kantoorpanden op de kantoorboulevards zullen in principe herontwikkeld worden en hun kantoorfunctie blijven behouden. Voor de overige centrumlocaties en in de woonwijken wordt transformatie juist gestimuleerd door de overheid.

Uit onderstaande tabel blijkt dat met name in het deelgebied 'centrum overig' relatief veel leegstand voorkomt. Dit metrage heeft een reëel transformatieperspectief. Behalve het gemeentelijk beleid is uiteraard ook de aantrekkelijkheid van het gebied als kantoorlocatie of woonlocatie van invloed op de keuze tussen hergebruik als kantoor of transformatie naar woningen.

<b>Structurele leegstand in deelgebieden Rotterdam</b>			
	Totaal aanbod	Structureel aanbod	Aandeel in totaal aanbod
Kantoorassen en boulevards	70762	47173	67%
Centrum Overig	73300	41000	56%
Zuid	68400	15629	23%
Oost	23000	4984	22%
Capelle	50100	23602	47%
<b>Totaal</b>	<b>285562</b>	<b>132388</b>	<b>46%</b>

Fig. 2.15  
Structurele leegstand in  
verschillende deelgebieden van  
Rotterdam (1-1-1996); Bron:  
Kantoren Rotterdam 1996',  
dS+V en OBR

### **Integratie van factoren**

Vanuit drie invalshoeken is het transformatieperspectief van het aanbod in Rotterdam benaderd:

- Invloed van de leegstandsduur
- Invloeden van markt, locatie en gebouw
- Invloed gemeentelijk beleid

Wanneer deze gegevens gecombineerd zouden kunnen worden, zou het aantal vierkante meters kantoorruimte dat in aanmerking komt voor herbestemming hieruit gedestilleerd kunnen worden.

### **Centrumlocaties**

Zo zijn kantoorpanden op overige centrumlocaties, die langdurig leegstaan als gevolg van gebrek aan parkeerruimte en een inefficiënte indeling van het pand, bij uitstek geschikt voor transformatie. Op stedelijk niveau is deze informatie echter niet beschikbaar.

### **Transformatiepotentieel in centrum**

Wel wordt in de kantorenrapportage van het OBR op locatieniveau verband gelegd tussen de duur van de leegstand en het kantoormilieu. Daaruit blijkt dat leegstand langer dan 3 jaar voornamelijk voorkomt in kantoorpanden op de kantoorboulevards en in het overig centrum. In 1996 stond respectievelijk 57% en 54% van de leegstaande kantoorgebouwen in deze kantoormilieus langer dan 3 jaar leeg. Op de bedrijventerreinen was dit slechts 26%. Wanneer we deze percentages ook aanhouden voor 1998, dan zou ongeveer 37.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte langer dan 3 jaar aangeboden worden in een gemeentelijk prioriteitsgebied voor woningbouw. Dit deel van het

aanbod komt in principe in aanmerking voor transformatie naar woningen.

### **Transformatiepotentieel deelgebieden**

Wanneer we ervan uit gaan dat ook in de deelgebieden Zuid, Oost en Capelle een deel van de leegstaande kantoorgebouwen in woonwijken is gesitueerd, kan het totale aanbod aan potentieel voor transformatie in aanmerking komende kantoorgebouwen worden geschat op 40.000 à 50.000 m<sup>2</sup>.

### **Nuanceringsen**

Er zijn echter twee belangrijke redenen om de waarde van deze inschatting te relativeren.

- Ten eerste is geconstateerd dat de leegstand in Rotterdam erg versnipperd is. Slechts een klein deel van het aanbod heeft betrekking op een geheel kantoorpand. Omdat herbesteding naar woningen vooral kans maakt als het kantoorpand geheel of bijna geheel (bijvoorbeeld uitgezonderd de begane grond) leegstaat, valt een deel van de qua locatie in aanmerking komende panden alsnog af.
- Ten tweede is bovenstaande inschatting gebaseerd op aanbods cijfers. Langdurig leegstaande kantoorgebouwen komen hierin vaak niet meer voor, maar komen juist wél in aanmerking voor transformatie. Daardoor zou het werkelijke potentieel aan te transformeren m<sup>2</sup> wel eens fors hoger kunnen zijn.

### **Transformatieperspectief op pandniveau**

Om een realistisch beeld te krijgen van de Rotterdamse transformatiemarkt is een onderzoek op pandniveau uitgevoerd. Uit dit onderzoek op adresniveau blijkt dat medio 1998 de eenjarige leegstand in Rotterdam 73.550 m<sup>2</sup> beslaat, verspreid over 76 panden. Opgemerkt dient hierbij te worden dat er een discrepantie bestaat tussen de cijfermatige gegevens verkregen uit het onderzoek op pandniveau en de gegevens uit het onderzoek naar structurele leegstand van de NEPROM. Dit verschil valt te verklaren vanuit het feit dat er met verschillende bronnen en met andere afbakening van gebieden gewerkt is.

In bijlage 2.6 zijn in tabelvorm gegevens opgenomen over het aantal vierkante meters leegstand per deelgebied en het aantal panden waarop deze leegstand betrekking heeft. Op deze panden is een quick scan uitgevoerd van de transformatiepotentie, aan de hand van drie variabelen:

- locatienmerken;
- capaciteit (aantal leegstaande m<sup>2</sup>);
- mate van leegstand (geheel of gedeeltelijk).

#### **1 Locatienmerken**

Gelet op het gemeentelijk beleid en de woonvoorkeuren van woningzoekenden blijft de locatie een bepalende factor voor de transformeerbaarheid van leegstaande kantoorpanden. Uit het onderzoek op pandniveau blijkt dat het merendeel van het aanbod

voorkomt in de deelgebieden 'centrum' en 'overig centrum'. Deze conclusie sluit aan bij eerder verrichte onderzoeken. De kantoorpanden binnen het deelgebied Centrum zijn alle gesitueerd op kantoorassen, waardoor herbestemming onwenselijk en onwaarschijnlijk is. Kantoorpanden op bedrijfsterreinen zijn niet verder onderzocht.

## 2 Omvang van de leegstand

Aannemelijk lijkt dat het kantoorpand een bepaalde grootte moet hebben om een investering rendabel te maken. De kritieke omvang zal uit casus-onderzoek moeten blijken. Voorlopig wordt uitgegaan van een minimum van 2000 m<sup>2</sup>. Dit is de norm die ook Stadswonen aanhoudt. Slechts 27 panden (36%) voldoen aan dit criterium. In 24 panden wordt zelfs minder dan 1000 m<sup>2</sup> aangeboden. Dit is een verrassend, omdat de gemiddelde leegstand 2300 m<sup>2</sup> bedraagt. Panden zoals Blakeburg (15.000 m<sup>2</sup>) waar zeer veel ruimte wordt aangeboden, trekken het gemiddelde omhoog, waardoor gemakkelijk een vertekend beeld ontstaat.

## 3 Mate van leegstand

Het transformatieperspectief is afhankelijk van het feit of het aanbod het (vrijwel) gehele pand betreft. De constatering van de NEPROM dat dit slechts in weinig panden het geval is, wordt door het onderzoek op pandniveau bevestigd. Slechts in 12 van de 76 panden blijkt het aanbod (althans 'op papier') het gehele pand te betreffen.

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

Fig. 2.16  
Resultaten quick scan

### Quick scan

Uit de quick scan (zie hiervoor de veto-criteria beschreven in hoofdstuk 4.3: Instrumentarium) blijkt dat slechts 12 van de 76 leegstaande kantoor panden 'op papier' in aanmerking komen voor transformatie.

### Onderzoek ter plaatse

Deze 12 panden zijn vervolgens bezocht. Tijdens het rondrijden en rondkijken zijn nog eens 9 kantoorpanden gevonden die geheel leeg staan, waaronder drie voormalige bankgebouwen aan de Blaak. Deze panden worden niet op de markt aangeboden. Het merendeel van de bezochte panden, met name de panden op de overige centrumlocaties, bevinden zich al in het stadium van transformatie of herontwikkeling.(zie bijlage 2.7)



### **Resultaat selectie**

Slechts 2 van de oorspronkelijke 76 panden komen in aanmerking voor een initiatief tot transformatie. Dit zijn de panden Schiekade 830 (voorheen Nationale Nederlanden) en Slinge 840. Voor het eerste pand zijn al verschillende studies naar herbesteding verricht, voornamelijk zonder succes. Volgens de NV Stedelijk onen zou de gehele buurt een opwaardering moeten ondergaan om een woonbestemming aan het pand te kunnen toekennen. Op dit moment is de gemeente Rotterdam echter op een aantal andere locaties actief, zodat dit gebied voorlopig de huidige staat zal behouden. Een nadeel van het kantoorpand aan de Slinge 584 is, dat het vrij klein is en weinig uitstraling heeft. Tevens ligt het pand in Pendrecht, een minder populaire wijk in Rotterdam. Ten tijde van dit schrijven bleek dit pand verkocht te zijn.

Opvallend aan de 9 ter plaatse aangetroffen panden die niet op de markt worden aangeboden is, dat deze panden een relatief grote oppervlakte hebben en voor het merendeel een monumentale uitstraling bezitten. Deze uitstraling is positief voor een eventuele woonbestemming.

*Dit sterkt het vermoeden dat zich binnen de verborgen leegstand het grootste aandeel aan kantoorpanden met transformatiepotentie bevindt.* Illustratief in dit verband is dat van de 9 panden maar liefst 8 panden zich in een stadium van herbesteding of herontwikkeling bevinden. Eén pand (Wijnhavenkade 29) is reeds verhuurd.

### **Samenvatting aanbod herbesteding**

Samenvattend kunnen we concluderen dat het aantal kantoorpanden in Rotterdam dat thans in aanmerking komt voor herbesteding vrijwel nihil is. Zo'n 5 jaar geleden was deze situatie geheel anders. Toen bleken, met name in het centrum, veel leegstaande kantoorpanden onverhuurbaar. Actief beleid van de gemeente en marktpartijen zoals Stadswonen heeft tot effect gehad dat voor het merendeel van deze panden een passende oplossing is gevonden.

De transformatiemarkt in Rotterdam kent echter een grote dynamiek. Het feit dat verschillende kantoorpanden die op de aanbodlijst van januari voorkomen zich reeds in juni in een al dan niet vergevorderd stadium van herbesteding of herontwikkeling bevinden toont dit aan. Transformatie is een proces dat nooit zal eindigen. Het beperkte aantal kantoorpanden dat op dit moment in aanmerking komt voor nieuwe initiatieven tot herbesteding zegt dus weinig over het aantal kansen dat zich in de komende jaren voor zal doen.

### **Transformatieperspectief toekomstige leegstand**

Uit paragraaf 2.4 is gebleken dat het toekomstig aanbod vooral zal bestaan uit actueel aanbod dat niet meer aan de huidige kantooreisen voldoet, qua locatie en/of qua pandkenmerken. Voor het belangrijk deel gaat het om aanbod dat nu al, anno 1998, structurele leegstand vertoont. De kans dat deze kantoorkamers alsnog verhuurd zal worden lijkt niet realistisch. Onttrekking uit de markt door sloop of

herbestemming ligt bij deze panden voor de hand. Wanneer het kantoorpand gunstig gesitueerd is, bijvoorbeeld op een van de kantoorassen, is herontwikkeling ook in de toekomst te prefereren boven transformatie.

### **Nieuw aanbod onderkant markt**

Vanaf het moment dat de eerste grootschalige nieuwbouwprojecten opgeleverd worden, zal er nieuw aanbod ontstaan aan de onderkant van de markt. De nieuwe huurders zullen veelal panden achterlaten die eigenlijk niet langer voldoen, maar tot nu toe wel verhuurd worden bij gebrek aan hoogwaardige locaties. Gezien de huidige trends in locatiekeuze van kantoorhoudende organisaties wordt verwacht dat de achtergelaten panden zich voor een groot gedeelte zullen bevinden op locaties buiten de kantoorassen en andere kantoorconcentraties.

Aangezien de economische activiteiten in de toekomst geconcentreerd zullen worden op kwalitatief hoogwaardige locaties en de gemeente een ontmoedigingbeleid voert voor uitbreiding van het volume in de binnenstad, is de verwachting dat zowel de nog in gebruik zijde als de vrijkomende kantoorpanden op deze locaties steeds minder aantrekkelijk worden. Gecombineerd met het feit dat deze panden zich op een voor een woonfunctie geschikt locatie bevinden lijkt transformatie van dit toekomstige aanbod de beste oplossing.

Het transformatieperspectief wordt nog vergroot door het gemeentelijk beleid om zo mogelijk koppelafspraken te maken. Dit houdt in dat de eigenaar van het te verlaten kantoorpand de verplichting op zich neemt om samen met een marktpartij een passende oplossing te vinden. Een dergelijke afspraak kan weliswaar niet worden afgedwongen, maar blijkt in de praktijk wel te werken. Zeker wanneer het kantoorpand zich in een prioriteitsgebied voor woningfuncties bevindt wordt transformatie nagestreefd. De kans dat in de toekomst vrijkomende panden al direct in een transformatieproces terecht komen is zeer aannemelijk.

### **Wijnhaveneiland**

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.

### **Overige locaties**

Andere panden die mogelijk in aanmerking komen voor transformatie naar woningen zijn de al eerder genoemde panden aan de Botersloot



(KPN), Europoint III (huidige huisvesting van het gemeentelijk havenbedrijf), De Admiraliteit, het NOU-genouw en het voormalig kantoorpand van 'Cadans'. Al deze panden komen binnenkort leeg en zijn volgens de respondenten op de BMVB-enquête naar de onderkant van de markt niet geschikt voor hergebruik als kantoorpand.

## **2.9 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod**

Uit de voorgaande analyse zijn verschillende criteria naar voren gekomen die van belang zijn voor de ontwikkeling van een instrument voor de match tussen vraag en aanbod (zie ook hoofdstuk 4).

- Een vetocriterium is de koppeling aan gemeentelijk beleid (kantoorassen: hergebruik als kantoorgebouw; woongebieden: zo mogelijk transformatie naar woningen).
- Het criterium 'minimaal aanbod per pand 2000 m<sup>2</sup>' kan worden gerelativeerd. Het strikt hanteren van deze norm zou 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 stadsgewest Rotterdam. Eerst wordt een beeld gegeven van zinvol te onderscheiden doelgroepen. Vervolgens wordt besproken welke woning- en woonomgevingskenmerken van belang zijn in het zoek- en afwegingsproces van verhuisgeneigde bewoners en de waardering van de woning door zittende bewoners. 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 Onderzoeksmethode**

#### **Literatuur**

Om een beeld te krijgen van relevante doelgroepen en hun belangrijkste woonwensen is gebruik gemaakt van een recente overzichtsstudie van De Jong (1997). Hierin worden de uitkomsten uit een groot aantal onderzoeken beknopt samengevat, per woningkenmerk en soms ook gedifferentieerd naar doelgroepen. De door de Jong geraadpleegde onderzoeken zijn deels landelijk uitgevoerd, deels op lokaal niveau, verspreid over Nederland. Ten behoeve van de onderhavige studie zijn tevens enkele woononderzoeken in het stadsgewest Rotterdam bestudeerd (Wassenberg et al, 1994; Priemus et al, 1995). Voorts is gebruik gemaakt van jaarverslagen en interviews met makelaars (o.a. Kamerbeek Nieboer) en corporaties (o.a. Maaskoepel en Stadswonen).

#### **Voorkeuren voor gebouw en locatie**

Om later de match tussen vraag en aanbod te kunnen maken, is onderscheid gemaakt in wensen en voorkeuren met betrekking tot de locatie (woonomgeving) en wensen en voorkeuren ten aanzien van het gebouw (woongebouw en individuele woning). Binnen beide

categorieën is een verdere onderverdeling gemaakt. Daarbij is voortgebouwd op eerder ontwikkelde instrumenten om de (feitelijke of gewenste) kwaliteit van woningen en de woonomgeving in kaart te brengen. Onder meer is gekeken naar het woonwaarderingsstelsel, dat nog niet zo lang geleden als dé maatstaf gold voor het vaststellen van de woningkwaliteit, en de woningkwaliteitstoets die ontwikkeld is door medewerkers van de TU Delft (Vroegop en Giele, 1986; Stikvoort en Thomsen, 1991; Lans, 1996).

### **Woningvoorraad**

Omdat de huidige woningvoorraad als referentiekader werkt en daarmee van invloed kan zijn op de wensen en verwachtingen van woningzoekenden en verhuiscandidate, is tevens een korte inventarisatie gemaakt van de voorraad. Mogelijk geeft dit ook een indicatie voor de meest gewenste toevoeging aan de voorraad. Er is met name gebruik gemaakt van het Statistisch Jaarboek Rotterdam en Regio (Centrum voor Onderzoek en Statistiek, 1997).

## **3.3 Doelgroepen**

### **Kenmerken**

De vraag naar woonruimte is gedifferentieerd. De voorkeur voor een bepaalde locatie, woningtype, kwaliteit en prijs hangt in belangrijke mate samen met kenmerken van het huishouden dat op zoek is naar passende huisvesting, actief (bewust en doelgericht) of meer passief (in reactie op een aantrekkelijk aanbod). De belangrijke kenmerken om doelgroepen van elkaar te onderscheiden zijn (De Jong, 1997):

- het aantal leden van het huishouden (1-, 2- of meerpersoonshuishoudens);
- de aanwezigheid van (jonge) kinderen;
- de leeftijd van het hoofd van het huishouden;
- deelname aan het arbeidsproces;
- de hoogte van het huidige inkomen en verwachtingen voor de toekomst;
- leefstijl: de wijze waarop mensen omgaan met hun tijd en geld, wat in belangrijke mate wordt bepaald door opleiding, beroep, persoonlijkheidskenmerken en woon- of levensgeschiedenis (b.v. sterk op de eigen woning en woonomgeving gericht of meer cosmopolitisch: veel sociale contacten buitenshuis, intensieve deelname aan culturele activiteiten).

### **Huishoudentypen**

Door combinatie van deze kenmerken is een groot aantal typen huishouden te onderscheiden. Om het instrument hanteerbaar te houden en een match tussen vraag en aanbod te kunnen uitvoeren, dient het aantal typen echter beperkt te blijven. In aansluiting op onderzoek naar woonwensen en bewonersvoorkeuren van o.a. Van der Werf (1989) en De Jong (1997) onderscheiden we de volgende typen huishoudens:

1. jong, alleenstaand; een groot deel van deze categorie heeft een laag inkomen; het inkomensperspectief varieert, afhankelijk van opleiding en beroep;
2. jong, twee personen, geen kinderen; het inkomen ligt hier doorgaans een stuk hoger; het inkomensperspectief is afhankelijk van opleiding en beroep;
3. éénouder huishouden met de zorg voor jonge kinderen: het inkomen is vaak laag (een uitkering), het perspectief op een beter inkomen in de toekomst is veelal beperkt;
4. traditioneel gezin met één of meer jonge kinderen; het inkomen is vaak nog in de opbouwfase;
5. huishouden met opgroeiende kinderen; het inkomen is wellicht gegroeid ten opzichte van categorie d, maar de kosten voor het levensonderhoud van de kinderen zijn vaak hoog, wat grenzen stelt aan de woonlasten;
6. huishouden in de 'empty nest' fase (kinderen de deur uit); hier ontstaat meer ruimte voor hogere woonlasten;
7. senioren (55+) met of zonder zorgbehoefte; hierbinnen komen zowel lage inkomens voor (vanaf 65 jaar vaak alleen AOW en een bescheiden pensioen) als hoge inkomens; het perspectief op inkomensverbetering is voor oudere senioren beperkt, zij het dat voor een deel van de ouderen vermogen kan worden vrijgespeeld door verkoop van een eigen huis.

Met betrekking tot transformatie van leegstaande kantoorgebouwen naar woningen komen de doelgroepen c (eenouder-huishoudens met jonge kinderen) en d (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. De andere categorieën kunnen in principe allen als potentiële doelgroepen beschouwd worden, mits de prijs en de kwaliteit van het aanbod en de verhouding tussen beiden aansluiten op de wensen en mogelijkheden van de desbetreffende huishoudens.

### 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 in deze paragraaf de uitkomsten uit diverse woononderzoeken samengevat, waar mogelijk en zinvol gedifferentieerd per doelgroep.

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 Groen karakter	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

Tabel 3.1  
Relevante aspecten voor de  
vraagzijde

### 3.4.1 Locatie (woonomgeving)

#### 1. *Representativiteit*

Een veilige woonomgeving zonder overlast van anderen is een basiskwaliteit (Driessen en Beereboom, 1986). Een negatief oordeel hierover wordt niet gemakkelijk gecompenseerd door extra kwaliteit op andere aspecten. Wonen in een nette buurt, met mooie huizen, aantrekkelijk groen en mensen op straat scoort eveneens hoog, maar heeft in verhouding toch een iets lagere prioriteit.

Qua locatie en aard van de bebouwing kan grofweg onderscheid worden gemaakt tussen een stedelijke omgeving en een suburbaan woonmilieu. Alleenstaande starters en werkers geven veelal de voorkeur aan een stedelijke woonomgeving, in of nabij het stadscentrum, vanwege de aanwezigheid van tal van voorzieningen op het gebied van werk, opleiding, winkels, cultuur, etc. In kleinere gemeenten speelt de locatie ten opzichte van het stadscentrum doorgaans een minder prominente rol. De nabijheid van winkels en andere voorzieningen is ook voor veel ouderen van groot belang. Tweepersoonshuishoudens geven in meerderheid de voorkeur aan een suburbaan woonmilieu (Van Kempen et al, 1994). Traditionele gezinnen met één kostwinner en werkende senioren zijn overwegend suburbaan georiënteerd, vanwege de behoefte aan ruimte en groen. Tweeverdieners met kinderen (of op kinderen anticiperen) en eenoudergezinnen met kinderen nemen een ambivalente positie in. De voorkeur voor stedelijk of urbaan wordt met name bepaald door de beroepsmatige activiteiten van de vrouw (Van Engelsdorp Gastelaars en Vijgen, 1991).

#### 2. *Voorzieningen*

Woningzoekenden aan de bovenkant van de markt hechten vooral veel waarde aan de directe nabijheid van groenvoorzieningen en winkels voor de dagelijkse boodschappen (Wassenberg e.a., 1994). Medische voorzieningen, een postkantoor of bank, speelgelegenheid en - in iets mindere mate - scholen staan eveneens hoog op de verlanglijst. Voor ouderen geldt in het Seniorenlabel als basiseis, dat winkels voor de dagelijks boodschappen en een postkantoor of bank binnen 500 m beschikbaar zijn dan wel eenvoudig bereikbaar zijn met openbaar vervoer. Ontmoetingsmogelijkheden (kerk, buurtcentrum, café) worden wat minder zwaar gewogen en gelden als aanvullende eis (SEV, 1994).

#### 3. *Bereikbaarheid per openbaar vervoer*

Bij potentiële gegadigden voor een woning in de VINEX-lokatie staat de nabijheid van haltes voor het openbaar vervoer op de zesde plaats in volgorde van belangrijkheid; 50% vindt dit aspect zeer belangrijk, 40% noemt het enigszins belangrijk (Wassenberg e.a., 1994). Voor ouderen is een halte op loopafstand (maximaal 500 m, bij voorkeur niet meer dan 200 m) als basiseis opgenomen in het Seniorenlabel (SEV, 1994). Een alternatief is de aanwezigheid van aanvullend openbaar vervoer (buurtbus, belbus e.d.).

#### 4. Bereikbaarheid per auto

Aan de bovenkant van de markt noemt ruim 30% de aanwezigheid van verkeerswegen zeer belangrijk; 40% vindt dit enigszins belangrijk (Wassenberg e.a., 1994). Daarmee scoort dit nabijheidsaspect hoger dan de aanwezigheid van een spoorwegstation. Parkeren voor de deur is voor bijna 60% 'zeer belangrijk', voor 30% 'enigszins belangrijk'.

### 3.3.2 Gebouwniveau (woningen)

#### 1. Woningtype

Het woningtype wordt primair bepaald door de ontsluiting, de mate van stapeling van woningen en het aantal bouwlagen per woning. Het woningtype scoort hoog in prioriteitsstelling. Als er een reële keuzemogelijkheid is, geeft de meerderheid van de moderne Westerse stadsbevolking de voorkeur aan een eengezinshuis boven een flatwoning. Dit geldt het sterkst voor de categorie huishoudens met jonge kinderen.

Niettemin geeft een kwart tot eenderde van alle bewoners de voorkeur aan een meergezinshuis. Pluspunten zijn het geringe onderhoud (alle vertrekken op één bouwlaag, geen tuin), de relatief grotere anonimiteit, uitzicht en rust. Relatief veel liefhebbers van meergezinswoningen zijn te vinden onder alleenstaanden, 'onvolledige gezinnen', tweeverdieners en ouderen. In het onderzoek van Wassenberg e. a. (1994) onder potentiële gegadigden voor een VINEX-woning gaf zelfs bijna de helft (45%) van de 50-plussers de voorkeur aan een flat, maisonnette of appartement, als men zou gaan verhuizen.

Naast wooncomfort speelt sociale veiligheid een rol. Vooral oudere alleenstaande vrouwen verkiezen uit het oogpunt van veiligheid vaak een woning op een verdieping boven een begane grondwoning. De voorkeur voor een bepaald woningtype blijkt tevens samen te hangen met het aanbod. Uit onderzoek van Van Kempen et al (1994) blijkt bijvoorbeeld, dat in de Achterhoek slechts 6% voorkeur heeft voor een woning in een meergezinshuis, tegen 15% in Tilburg en 31% in Rotterdam. Binnen (middel)hoogbouw zijn de laagste en hoogste bouwlagen bij velen favoriet.

#### 2. Ontsluiting

In gestapelde bouw is een lift voor iedereen plezierig, maar voor veel ouderen een noodzaak. De aanwezigheid van een (rolstoeltoegankelijke) lift is dan ook als basiseis opgenomen in het Seniorenlabel. Bij twee op de drie 55-plussers stuiten ook binnentrappen op bezwaren (Rongen en De Hey, 1993). In het onderzoek van Wassenberg et al (1994) noemde zelfs 80% van de 55-plussers een gelijkvloerse woning belangrijk. Portiek/etagebouw heeft bij velen de voorkeur boven een galerij-ontsluiting. Galerijen worden vaak geassocieerd met massaliteit, gehorigheid, en inkijk. Niettemin nemen veel woonconsumenten de galerij-ontsluiting in

middelhoge flats van goede kwaliteit voor lief, vanwege het belang dat zij hechten aan een lift. Door de combinatie van een lift met een afgesloten portiekontsluiting sluiten luxe urban villa's goed aan bij de woonwensen,

### *3. Woninggrootte*

Ook de woninggrootte scoort hoog in prioriteit van woonvoorkeuren. Driessen en Beereboom (1983) spreken in dit verband van een basisvoorziening. Woonconsumenten letten vooral op het aantal vertrekken en de grootte van de woonkamer (Van Kempen et al, 1994; Wassenberg et al, 1994). Kleine huishoudens (1-3 personen) vragen doorgaans meer dan 1 vertrek per persoon, grote huishoudens (6 of meer personen) vaak minder dan 1 vertrek per persoon.

Naast het aantal leden van het huishouden zijn ook de levensfase en het inkomen van invloed. Huishoudens met jonge kinderen hechten de meeste waarde aan een grote woning (Driessen en Beereboom, 1983). Gezinnen met kinderen wensen gemiddeld 4 á 5 kamers.

Jonge tweepersoonshuishoudens en een- en tweepersoonshuishoudens van middelbare leeftijd vragen gemiddeld vier kamers. Eigenaar-bewoners, hoger opgeleiden en mensen tussen de 30 en 50 jaar wensen gemiddeld meer kamers dan huurders, lager opgeleiden, jongeren en ouderen.

In de koopsector worden vooral vier- en in mindere mate vijfkamerwoningen gewenst, terwijl in de huursector drie- en vierkamerwoningen het meest gewild zijn (Priemus, 1995). Meer welvaart en vrije tijd leiden tot hogere eisen aan het aantal en de grootte van de vertrekken. Veel alleenwonenden wensen tegenwoordig ten minste een driekamerwoning. Oudere een- en tweepersoonshuishoudens wensen gemiddeld drie kamers (Van Kempen et al, 1994), maar ook vaak vier kamers. Dit laatste geldt vooral voor jongere senioren-echtparen (De Bont, 1992). Het Seniorenlabel gaat uit van drie kamers. Sommige oudere paren willen meer onafhankelijk van elkaar kunnen leven. Meestal is men echter niet bereid om in te leveren op collectieve ruimten (woonkamer, keuken). Bij beperkte financiële middelen ontstaat dus een spanningsveld, waarover de literatuur vooralsnog geen uitsluitsel geeft.

Bij jonge alleenwonende starters en mensen met een laag inkomen zijn de woonwensen bescheiden. Met name studenten nemen vaak genoegen met één of twee kamers, eventueel aangevuld met gemeenschappelijke voorzieningen (Bertholet, 1992).

Zoals gezegd is behalve het aantal vertrekken ook de grootte van de woonkamer een woonwens met hoge prioriteit. Eind jaren zestig was in de woningwetsector een woonkamer van ca 25 m<sup>2</sup> gangbaar.

Begin jaren tachtig werd door huurders, lager opgeleiden, jongeren en ouderen gemiddeld 26 tot 28 m<sup>2</sup> gevraagd, terwijl eigenaar-bewoners, hoger opgeleiden en mensen tussen de 30 en 50 jaar gemiddeld een woonkamer van 31 á 32 m<sup>2</sup> wensten (Progresbouw



Research, 1981). De huidige wensen liggen op een hoger niveau en zijn sterk afhankelijk van het inkomen.

In een onderzoek van De Bont (1992) onder Rotterdamse huishoudens bleek 24 á 29 m<sup>2</sup> redelijk goed aan te sluiten op de vraag. In een onderzoek van Wassenberg et al (1994), dat gericht was op de bovenkant van de markt, wenste driekwart van de respondenten een woonkamer van tenminste 30 á 40 m<sup>2</sup>. Een tweede woonkamer scoorde laag. Wel hechtte ruim 90% van de respondenten ook belang aan een grote keuken. Voor alleenstaanden heeft een grote woonkamer minder prioriteit dan voor meerpersoonshuishoudens (De Bont, 1992).

Woonconsumenten die het zich kunnen permitteren, hebben voorkeur voor een ruime keuken. De eisen nemen toe met de leeftijd en/of het inkomen. De mogelijkheid om in de keuken te kunnen eten wordt door veel woonconsumenten hoog gewaardeerd. Uit het thans beschikbare onderzoek naar woonvoorkeuren is echter niet goed een maat af te leiden voor de gewenste omvang van de keuken. Hetzelfde geldt voor de afmetingen van slaapkamers. Het Seniorenlabel stelt met een minimum van 11,4 m<sup>2</sup> geen hoge eisen. In het zoek- en afwegingsproces lijkt de grootte van de slaapkamers een ondergeschikte rol te spelen. Wel gaan te kleine slaapkamers achteraf - tijdens de bewoning - vaak gepaard met veel ergernis en ongerief.

Bergruimte ligt meestal verspreid over de woning. Woonconsumenten spreken zich doorgaans niet uit over de gewenste hoeveelheid m<sup>2</sup>, maar zeggen wel veel belang toe te kennen aan bijvoorbeeld een zolder of kelder, een garage, en voldoende kastruimte op de slaapkamers. Vooral ouderen hechten veel waarde aan voldoende bergruimte. Een buitenberging wordt met name gevraagd door eigenaar-bewoners en personen tussen de 30 en 50 jaar oud. In het onderzoek van Wassenberg (1994) gaf 24% van de respondenten die een koopwoning wensen te kennen, geen woning zonder een garage te accepteren.

#### *4. Indeling van de woning*

De indeling van de woning is onderworpen aan ecologische wetmatigheden. Vrijwel altijd is sprake van separatie en differentiatie in functies van vertrekken. Bij sommige activiteiten is sprake van attractie en wordt ruimtelijke nabijheid nagestreefd (b.v. koken en eten). Bij andere activiteiten is sprake van zogenaamde repulsie. Deze activiteiten worden bij voorkeur ruimtelijk gescheiden (b.v. ontvangen van bezoek en slapen van jonge kinderen). Door de combinatie van attractie en repulsie kan een zekere polariteit in de woning ontstaan, b.v. openbaar-privé, voor-achter, dag-nacht. In eengezinswoningen en ook in veel flatwoningen zijn wonen en slapen ruimtelijk van elkaar gescheiden, zodat verschillende activiteiten tegelijkertijd kunnen plaatsvinden, zonder elkaar te hinderen. Voor ouderen daarentegen heeft een directe verbinding tussen de woonkamer en (hoofd)slaapkamer het voordeel, dat bij langdurige

bedlegerigheid contact met huisgenoten en bezoek in de woonkamer mogelijk blijft. Vandaar dat deze relatie in het Seniorenlabel wordt aanbevolen. Dit laatste geldt ook voor een directe relatie tussen (hoofd)slaapkamer en badkamer, wat met name van belang kan zijn bij een toenemende zorgbehoefte.

De laatste decennia is een ontwikkeling in woningplattegronden zichtbaar naar meer openheid. Dit wordt door veel woonconsumenten gewaardeerd. Niettemin geeft ongeveer de helft de voorkeur aan een gesloten keuken, tegen slechts eenderde met voorkeur voor een open keuken (Van Kempen et al, 1994). In kleine woningen in de sociale sector heeft over het algemeen een open keuken de voorkeur, vanwege de ruimtelijke werking. In het zoek- en afwegingsproces speelt de verbinding tussen woonkamer en keuken overigens een bescheiden rol. Extreme openheid binnen de woning als geheel wordt door de meeste woonconsumenten afgewezen. Over het algemeen gaat de voorkeur uit naar onafhankelijk bereikbare vertrekken, uit het oogpunt van privacy. Een trap in de hal heeft voor velen de voorkeur boven een open trap in de woonkamer, mede vanwege minder verlies van warmte.

Vanwege de toenemende pluriformiteit in huishoudenstypen, andere relaties tussen volwassenen en toenemende nadruk op individuele privacy pleiten sommige deskundigen voor meer gelijkwaardige en daardoor meer multi-functionele woonplekken. Uit recent woononderzoek blijkt echter weinig animo te bestaan voor qua grootte gelijkwaardige woonvertrekken (17-18 m<sup>2</sup>). Belangrijkste bezwaar is het ontbreken van een ruimte die groot genoeg is om als gemeenschappelijke ruimte te fungeren. Uitzondering vormen huishoudens met meerdere volwassenen, die tamelijk onafhankelijk van elkaar in dezelfde woning leven. Zij hechten wél veel waarde aan gelijkwaardige woonvertrekken (De Bont, 1992). Zij vormen echter een kleine groep, die overigens wel in aantal toeneemt.

##### *5. Uitrustingsniveau*

Over het gewenste uitrustingsniveau is in woonvoorkeuren onderzoek weinig informatie te vinden. Dit aspect lijkt niet erg doorslaggevend in het zoek- en afwegingsproces. Wel kunnen ongemakken als een onhandige inrichting van de keuken of een gebrek aan bergruimte bij zittende bewoners voor veel ergernis zorgen. Een tweede toilet, een tweede wastafel en een badkamer met ligbad scoren evenmin hoog op het prioriteitenlijstje, hoewel de waarde die hieraan wordt gehecht toeneemt met het voortschrijden van de wooncarrière, met name onder eigenaar-bewoners. Aan de bovenkant van de markt noemt bijna de helft van de respondenten een grote badkamer belangrijk; 38% acht dit zelfs onmisbaar (Wassenberg et al, 1994). Met andere huishoudenskenmerken bestaat nauwelijks enige samenhang.

##### *6. Buitenruimte*

Huishoudens met jonge kinderen geven in meerderheid de voorkeur aan een tuin. Dit geldt ook voor jonge tweepersoonshuishoudens en mensen met hogere inkomens. Jonge alleenstaanden en oudere echtparen zonder thuiswonende kinderen hebben eveneens voorkeur voor een tuin, maar minder manifest. Bij ouderen is deze wens doorgaans ondergeschikt aan de voorkeur voor een gelijkvloerse woning. Voor oudere alleenstaanden is een tuin veelal te bewerkelijk. De voorkeurkeuze hangt samen met de lokatie.

Zo bleek voor veel potentiële gegadigden voor lokaties in het Rijnmondgebied de aanwezigheid van een tuin niet zo belangrijk (Lelieveld en Kruythoff, 1995). Dit gold voor driekwart van de huishoudens van 55 jaar en ouder en bijna de helft van de eenpersoonshuishoudens jonger dan 55 jaar. Bewoners van meergezinshuizen beschouwen een balkon als zeer belangrijk en absoluut noodzakelijk (Van Kempen et al, 1994; Wassenberg et al, 1994). Potentiële gegadigden voor een Vinex-lokatie die een balkon of dakterras wensen, neemt de meerderheid genoegen met een omvang van 10 tot 15 m<sup>2</sup> (Wassenberg et al, 1994). Een kwart wenst een omvang van 20-30 m<sup>2</sup>; slechts een zesde neemt genoegen met 5 m<sup>2</sup>. Oriëntatie op het zuiden of westen heeft de voorkeur.

### 7. Uitzicht en inkijk

Woonconsumenten hebben voorkeur voor een ruim uitzicht. Veel mensen zoeken naar een evenwicht tussen drukte en rust. Dit verklaart wellicht dat bewoners van dicht bevolkte steden vaak behoefte hebben aan een rustig uitzicht, terwijl in een stille omgeving bewoners vaak voorkeur hebben voor een meer levendig uitzicht. Ook ouderen geven vaak de voorkeur aan uitzicht op activiteiten.

### 8. Milieuaspecten

In de jaren zestig en zeventig vormde de aanwezigheid van centrale *verwarming* voor velen een belangrijk verhuismotief. Inmiddels is centrale verwarming gemeengoed. Een open haard en vloerverwarming kunnen de aantrekkelijkheid van een woning verhogen, maar spelen in het zoek- en afwegingsproces geen dominante rol.

Een vocht- en tochtvrije woning wordt door Driessen en Beereboom (1983) een basisvoorziening genoemd. Adequate *ventilatie* is dus van groot belang. Ook voor ventilatie geldt dat het voor zoekende bewoners in het afwegingsproces geen grote rol speelt, maar voor zittende bewoners een bron van ergernis kan zijn bij onvoldoende prestaties.

Met betrekking tot *geluidsoverlast* kunnen drie bronnen worden onderscheiden: geluidsoverlast van buiten de woning of het woongebouw, geluidsoverlast tussen aangrenzende woningen of binnen het woongebouw, en geluidsoverlast binnen de woning. Verkeersoverlast en overlast door burens worden als meest hinderlijk ervaren. Goede geluidsisolatie blijkt zowel in het zoek- en afwegingsproces als onder zittende bewoners een belangrijke rol te spelen. Dit geldt voor alle huishoudenscategorieën, zij het dat mensen tussen de 55 en 75 jaar en traditionele gezinnen hieraan een bovengemiddeld groot belang toekennen (Van Kempen et al, 1994).

Aan de oriëntatie van de woning (met name de woonkamer) en de tuin ten opzichte van de zon wordt doorgaans veel waarde gehecht. Uit recent woonvoorkeurenonderzoek wordt niet duidelijk of woonconsumenten prioriteit geven aan *bezonning* boven uitzicht of andersom. Naast bezonning is ook voldoende *daglicht* van belang.

Met name ouderenwoningen blijken soms moeilijk verhuurbaar wanneer bijvoorbeeld door overhangende balkons te weinig daglicht binnenkomt. Door alle categorieën bewoners wordt een lichte woning met grote ramen positief gewaardeerd. Dit kan op gespannen voet staan met de vraag naar energiezuinige woningen. Hoewel een goede *warmte-isolatie* in het zoek- en afwegingsproces geen dominante rol speelt, brengt een te lage kwaliteit bij zittende bewoners veel onvrede met zich mee. Illustratief is een recent onderzoek van de Woonbond (1994), waarin voor de zittende bewoners een goed geïsoleerde, energiezuinige woning de derde plaats inneemt in woonprioriteiten en hoger scoort dan woningtype, een grote woonkamer en de aanwezigheid van een tuin. De hoge eisen die het Bouwbesluit stelt sluiten hier goed op aan.

#### 9. Algemene voorwaarden

*Fysieke toegankelijkheid* van de woning is voor iedereen een noodzakelijke voorwaarde om de woning te kunnen gebruiken. Voor veel bewoners doen zich op dit gebied nauwelijks problemen voor. Gebruik door ouderen en mensen met een lichamelijke handicap stelt eisen aan de afmetingen van doorgangen en vertrekken (voldoende doorgangsbreedte en manoeuvreerruimte voor rolstoelgebruikers) en de overbrugging van hoogteverschillen (geen drempels, bij voorkeur of noodzakelijkerwijs geen trappen). Woningen voor deze doelgroepen dienen daarom te voldoen aan de eisen uit het Handboek voor Toegankelijkheid (Wijk, 1995) en het Seniorenlabel (SEV, 1994).

*Ergonomische veiligheid* (weinig kans op valongelukken) en *sociale veiligheid* (een veilig gevoel, weinig kans op criminaliteit) zijn eveneens belangrijke condities voor goed wonen. In het Seniorenlabel zijn onder meer eisen opgenomen met het oog op veilige trappen (optrede max 200 mm, aantrede minimaal 240 mm, veilige leuning) en goed bereikbare bedieningselementen. De eisen ten behoeve van sociale veiligheid hebben vooral betrekking op voldoende verlichting en inbraakwerend hang- en sluitwerk. De aanwezigheid van een huismeester is als aanvullende eis opgenomen. Een nadere uitwerking van eisen met betrekking tot sociale veiligheid is te vinden in het Politiekeurmerk Veilig Wonen (SEV, 1997), waarvan inmiddels twee versies beschikbaar zijn (nieuwbouw en bestaande bouw).

Een derde algemene voorwaarde is een zekere mate van *veranderbaarheid* van de woning. Hierbij kan onderscheid gemaakt worden in veranderbaarheid zonder bouwkundige ingrepen, veranderbaarheid met lichte bouwkundige ingrepen zonder tussenkomst van een vakman, en zwaardere bouwkundige ingrepen die alleen kunnen worden uitgevoerd door een vakman (Boerman et al, 1992). Uit recent woonvoorkeurenonderzoek blijkt dat een vrije indeelbaarheid en veranderbaarheid positief worden gewaardeerd, maar in het afwegingsproces weinig prioriteit heeft. Voor ouderen en

mensen met een fysieke handicap is aanpasbaarheid aan individuele toegankelijkheidsbehoeften een pré.

Om de gewenste kwaliteit ook op langere termijn te waarborgen, is *beheer* noodzakelijk. In onderzoek naar woonwensen en woonvoorkeuren krijgt dit aspect doorgaans weinig aandacht. Uit woonsatisfactie onderzoek daarentegen blijkt inadequaat beheer vaak een bron van grote ergernis te zijn. Kennelijk hebben we hier te maken met een zogenaamde dissatisfier. Adequaat beheer wordt min of meer als vanzelfsprekend opgevat en speelt nauwelijks een rol in het afwegingsproces van woningzoekenden, maar wordt een bron van ontevredenheid wanneer hierin niet op adequate wijze wordt voorzien.

#### *10. Kosten*

Een leegstaand kantoorgebouw vertegenwoordigt vaak een hoge waarde. Tegenover deze waarde plus de kosten van de transformatie en de exploitatielasten na transformatie staan als inkomsten de verkoopprijs of huur van de woningen, de bijdragen van de bewoners in de servicekosten, en eventuele subsidies. De woonlasten die bewoners kunnen en willen opbrengen worden primair bepaald door het inkomen en de kwaliteit van woning en woonomgeving. Al deze factoren gezamenlijk bepalen de hoogte van de acceptabele investeringen om een leegstaand kantoorgebouw te transformeren naar een woongebouw. In de volgende paragraaf wordt een indicatie gegeven van de koop- of huurprijzen die voor uiteenlopende doelgroepen acceptabel zijn.

## 3.5 Woningmarkt in Rotterdam

### 3.5.1 Woningvoorraad

Twee op de drie woningen in Rotterdam zijn van na de Tweede Wereldoorlog. In driekwart van alle woningen gaat het om gestapelde woningen. De rest van de voorraad bestaat uit eengezinswoningen (20% groot; 5% klein). Tweederde van de voorraad bestaat uit huurwoningen. Deze zijn voornamelijk in het bezit van woningbouwcorporaties. Ook toevoegingen aan de voorraad vinden veelal in de sociale huursector plaats. De overheid streeft ernaar om de nieuwbouw productie in de komende jaren voor een groter deel in de marktsector te verwezenlijken. De huidige tendens om eerder te kopen dan te huren versterkt het toekomstperspectief voor deze markt.

Uit het Statistisch Jaarboek Rotterdam en Regio (Centrum voor Onderzoek en Statistiek, 1997) blijkt dat van 1980 tot 1996 iets meer dan 73.000 woningen zijn gerealiseerd in de Stadsregio Rotterdam, waarvan 30.000 driekamerwoningen en 25.000 vierkamerwoningen. Opvallend is het lage aandeel 1-kamerwoningen en 6+ kamerwoningen. Van 1990 tot 1995 is de woningbouw productie gestaag afgenomen. In 1996 is voor het eerst weer een stijging waar te nemen. In dit jaar werden meer dan twee maal zoveel 2-kamerwoningen als in 1995 en 6,5 maal zoveel 6+ kamerwoningen gerealiseerd. Het enige woningtype, waarbij een daling van bouwproductie plaats heeft gevonden, is de 1-kamerwoning. Op het gebied van renovaties en andere activiteiten met het doel instandhouding valt op, dat zowel de hoog niveau renovatie als de kleine beurt in de afgelopen 10 jaar zeer sterk zijn gedaald (van 2366 renovaties in 1988 tot 141 in 1996 en van 442 kleine beurten tot 49 in 1996).

### 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,-).

Bij nieuwbouw vanaf 1995 zijn de meeste bereikbare woningen (woningen met een kale huurprijs van 710,- ) binnenstedelijk gerealiseerd. De duurdere woningen zijn vooral in de randgemeenten gebouwd (b.v. Prins Alexanderpolder, Charlois). In de toekomst zullen de VINEX-locaties voornamelijk benut worden voor dit marktsegment. In de komende vijf jaar zal de voorraad sociale huurwoningen in de stadsregio Rotterdam met ongeveer 4,5 % afnemen. De sterkste afname vindt plaats in Rotterdam. Veel goedkope huurwoningen worden omgezet in bereikbare koopwoningen (in maatschappelijk gebonden eigendom).

De verhuurbaarheid van corporatiewoningen wordt volgens Maaskoepel bepaald door de 'marktscore'. Deze wordt samengesteld uit drie indicatoren: de woontuur van de huidige bewoner, de mutatiegraad en leegstand. Dure woningen hebben meer met leegstand te kampen dan goedkopere woningen, vooral dure grote flats zonder lift. In Rotterdam is de meeste leegstand te vinden bij goedkope meergezinswoningen. Eengezinswoningen die bereikbaar zijn met huursubsidie en goedkopere gestapelde woningen staan het minst leeg.

De woontuur is het hoogst in de randgemeenten van Rotterdam, zowel voor de goedkopere als duurdere woningen. De gemiddelde woningduur is het laagst in het centrum, mede door de aanwezigheid van veel studenten en jongere huishoudens. De mutatiegraad is het hoogst bij zowel de zeer goedkope woningen als de zeer dure woningen. De hoogste marktscore hebben de eengezinswoningen en de grote gestapelde woningen met en zonder lift.

Vanwege het hoge aandeel woningen in de sociale huursector en de geringe leegstand in de meeste segmenten van deze sector lijkt het verstandig om zich bij herbestemming van leegstaande kantoorgebouwen vooral op dit marktsegment te richten. Eerdere transformaties van kantoorgebouwen naar woningen in de bereikbare huursector lijken er echter op te wijzen, dat het rendement op de investering dan (te) laag is.



### 3.5.2 Woningzoekenden en verhuiscategorieën

In Rotterdam stonden volgens het Statistisch Jaarboek Rotterdam en Regio 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

Tabel 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

Uit onderzoek van Priemus et al (1995) blijkt dat ca 27% van de huishoudens in de sociale huursector in de stadsregio Rotterdam verhuisplannen heeft; 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 verhuiscategorie is geconstateerd onder bewoners van flats zonder lift en bewoners van HAT-woningen.

### 3.5.3 Woonwensen en woonvoorkeuren

#### Sociale sector

Verhuiscategorieën uit de sociale huursector geven in meerderheid (58%) de voorkeur aan een huurwoning (Priemus et al, 1995); 32% prefereert een koopwoning, de overigen hebben geen voorkeur. Kopers zijn vooral te vinden onder tweeverdieners, hogere inkomens-groepen en mensen die nu te goedkoop wonen. De voorkeur voor huren is vaak te vinden bij ouderen, lagere inkomensgroepen, migranten en mensen die te duur wonen.

Als indicatie voor de betaalbaarheid van sociale huurwoningen wordt in Rotterdam de volgende terminologie gehanteerd (prijsspeil 1994): goedkoop: tot 570,-; bereikbaar: tot 620,-; duur: vanaf 770,-. De gemiddelde huur was ten tijde van het onderzoek 500,-. Ruim een kwart van de bewoners in de sociale huursector ontvangt individuele huursubsidie (gemiddeld bijna 160,- per maand). De vraag naar goedkope huurwoningen is het grootst (26% wil een woning met een huur tot 400,-; 32% zoekt een woning met een kale huur tussen 400,- en 570,-). Slechts 9% zoekt een duurdere huurwoning (meer dan 770,-). Onder de kopers zoekt 40% een woning in de prijsklasse tot anderhalve ton. Eenzelfde percentage zoekt een woning tussen de anderhalf en twee ton. Slechts 18% zoekt een woning van meer dan twee ton, terwijl 17% van de potentiële kopers niet meer dan een ton kan of wil betalen. De duurdere sector is met name in trek bij gezinnen zonder kinderen. Veel ouderen richten zich op de onderkant van de markt.

### **Eengezinshuis**

Het eengezinshuis is favoriet bij 79% van de potentiële kopers en 39% van de potentiële huurders. Onder de mensen die willen verhuizen naar een huurwoning zoekt 21% een boven- of benedenwoning en eveneens 21% een flat met lift. Naar flats zonder lift is nauwelijks vraag, noch in de koopsector, noch in de huursector. Ook HAT-woningen zijn weinig gewild. Qua aantal kamers gaat de voorkeur in meerderheid uit naar 3 kamers (27%) of 4 kamers (44%), terwijl een kwart voorkeur heeft voor 5 kamers. Laatstgenoemde vraag concentreert zich in de koopsector. De meer suburbane woonmilieus worden meer geprefereerd dan de stedelijke woonmilieus. Alleen de binnenstad komt in de top vier voor.

### **Bovenkant van de markt**

Een indicatie van de wensen van bewoners aan de bovenkant van de markt is af te leiden uit een onderzoek onder potentiële gegadigden voor de VINEX-lokaties (Priemus et al, 1995; Wassenberg et al, 1994). Voor de stadsregio Rotterdam zijn dit Noordrand 1 en 2, Achtkamp en Barendrecht/Smitshoek. De meerderheid (88%) heeft voorkeur voor een koopwoning. Eén op de drie aspirant huurders wil maximaal 770,- aan huur besteden; ca 40% vindt een kale huur tot maximaal 1.000 acceptabel en bijna eenderde is bereid een huur van meer dan f 1000,- te betalen. Bij de potentiële kopers ligt de piek tussen de f 200.000 en f 350.000 (52%), terwijl 26% nog hoger wil gaan. In totaal zoekt 60% een huis in de dure klasse, boven de f 227.000,-.

### **Woonmilieu**

Een meerderheid (68%) prefereert een suburbaan woonmilieu; 23% geeft de voorkeur aan een wijk met een meer stedelijk karakter. Tachtig procent heeft voorkeur voor een eengezinswoning. Gestapelde woningen worden het meest gevraagd door ouderen en jongere alleenstaanden. Hierbinnen geeft 48% de voorkeur aan een grondgebonden woning, 35% verkiest één tot vier hoog te wonen en

17% prefereert een vijfde verdieping of hoger. Dit beeld wordt bevestigd door de meerderheidsvoorkeur voor middelhoogbouw (80%).

Een lift, weinig woningen per lift, afgesloten parkeergelegenheid, een afgesloten hoofdentree, extra beveiliging en een grote buitenruimte staan hoog op de verlanglijst.

### **Woning**

Veel huishoudens zoeken een vier- of vijfkamerwoning (respectievelijk 49% en 28%). Onder degenen met een voorkeur voor een meergezinshuis ligt de piek bij drie en vier kamers. Veel ruimte in de woning, goede geluidsisolatie, een extra kamer en een grote woonkamer staan hoog op de prioriteitenlijst, onmiddellijk gevolgd door een eigen tuin, veel bergruimte en vrij uitzicht. Driekwart van de VINEX-gegadigden in de Randstad als geheel vindt dat de woonkamer tenminste 30-40 m<sup>2</sup> zou moeten zijn en georiënteerd op de zon. Ruim de helft (52%) geeft de voorkeur aan een gesloten keuken; 32% kookt liever in een open keuken. Vrije indeelbaarheid van de woning wordt door 85% erg op prijs gesteld.

### **Woonomgeving**

Qua woonomgeving staan groenvoorzieningen, winkels voor de dagelijkse boodschappen, parkeren voor de deur en medische voorzieningen hoog op de prioriteitenlijst, gevolgd door de nabijheid van een postkantoor of bank, haltes voor het openbaar vervoer, speelgelegenheid en scholen. De meeste mensen (58%) parkeren hun auto bij voorkeur op eigen terrein (garage, carport).

### **Jonge tweeverdieners**

Volgens het bureau Kamerbeek Nieboer zijn de belangrijkste doelgroepen voor het hogere marktsegment de jonge tweeverdieners zonder kinderen tot 30 jaar en 55+ers. Bij de jonge tweeverdieners is de huidige vraag voornamelijk gericht op grote, luxe appartementen met buitenruimte zoals een loggia. De huurprijzen die voor deze appartementen gevraagd kunnen worden liggen tussen de 1100,- en de 1575,-, voor grote appartementen nog wat hoger (1500,- tot 2000,- per maand). Deze doelgroep is overigens meer geneigd tot koop dan huur. Voor grote, luxe afgewerkte koopappartementen kan gedacht worden aan een prijsklasse van 200.000 tot 300.000. De hoogste prijzen zijn alleen reëel bij een toplocatie zoals het stadscentrum of locaties met uitzicht op water.

### **55+ers**

Voor de tweede doelgroep, de 55+ers, gelden ongeveer gelijke woonwensen. De vraag naar gelijkvloerse woningen is bij deze doelgroep groot. Voor de toekomst verwacht Kamerbeek Nieboer dat de vraag naar woningen voor ouderen licht zal stijgen. De 'nieuwe' oudere vraagt vooral om woningen aan de rand van de stad met extra service voorzieningen, zoals boodschappendiensten en thuiszorg. Voor dit type appartementen kan, inclusief deze voorzieningen 2000,- tot 2500,- huur gevraagd worden. Er is een trend waarneembaar om appartementencomplexen te voorzien van extra's zoals een fitness-ruimte.

## 3.6 Doelgroeprofielen

Het hiervoor beschreven beeld van de vraag naar woonruimte - kwalitatief en kwantitatief - kan gebruikt worden als toetsingskader bij de uitwerking van transformatieplannen 'van grof naar fijn'. 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. In combinatie met enkele specifiek op transformatie gerichte onderzoeken (SEV, 1994; Van Heel en Winters, 1997) is alsnog geprobeerd een beeld te krijgen van de belangrijkste wensen per doelgroep. Het bleek niet mogelijk dit profiel te schetsen voor alle in paragraaf 3.3 als mogelijk relevant genoemde doelgroepen, noch voor alle aspecten van de vraagzijde (tabel 3.1, paragraaf 3.4). Uiteindelijk zijn we tot de volgende vijf profielen gekomen.

### 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 m<sup>2</sup>.
- Gemeenschappelijk sanitair (1 douche en 1 toilet per 4 eenheden).
- Gemeenschappelijke eetkeuken.
- Gemeenschappelijke buitenruimte, 1.5 m<sup>2</sup> per eenheid; hoeft niet aan de woning te grenzen.
- Gemeenschappelijke fietsenberging, liefst per groepswoning of etage.
- Gemeenschappelijke wasruimte en andere collectieve voorzieningen.
- Totaal 50 m<sup>2</sup> met een gebruiksoppervlak van 35 m<sup>2</sup> (zit/slaapkamer, keuken, sanitair, entree).
- Maximale kale huurprijs 300,- tot 450,- per maand.

### 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 m<sup>2</sup>.
- Sanitair en keuken per twee personen.
- Gemeenschappelijke buitenruimte, 1.5 m<sup>2</sup> per eenheid; hoeft niet aan de woning te grenzen.
- Gemeenschappelijke fietsenberging, liefst per groepswoning of etage.
- Gemeenschappelijke wasruimte en andere collectieve voorzieningen.
- Totaal 50 m<sup>2</sup> met een gebruiksoppervlak van 35 m<sup>2</sup> (zit/slaapkamer, keuken, sanitair, entree).
- Maximale huurprijs 400,- tot 550,- per maand.

### **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,-

### **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 m<sup>2</sup>;
- slaapkamer minimaal 11,4 m<sup>2</sup>;
- 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;

## **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 m<sup>2</sup>;
- grote keuken (met eetplek);
- bij voorkeur directe relatie woonkamer <-> slaapkamer en slaapkamer <-> badkamer;
- ruime badkamer;
- balkon of dakterras tenminste 10 á 15 m<sup>2</sup>;
- 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.

## 3.7 Implicaties voor de match tussen vraag en aanbod

### 3.7.1 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*

Zo kiest men 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 welk 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.

### **3.7.2 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 een antwoord gegeven op de volgende onderzoeksvragen:

- Op welke wijze kunnen vraag en aanbod optimaal op elkaar worden afgestemd, op voorraad- en gebouwniveau?
- 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?

Er 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.

## 4.2 Onderzoekmethode

In september 1996 is het onderzoekteam vanuit de vakgroep BMVB van de faculteit Bouwkunde TU Delft gestart met het instrumentariumgedeelte van het transformatie-onderzoek.

### Literatuurstudie

Aan de hand van een zeer gedetailleerde binnen- en buitenlandse literatuurstudie naar methoden en technieken met betrekking tot transformatie van niet-woongebouwen naar woongebouwen is een overzicht ontstaan van alle mogelijke factoren die hierbij een rol van betekenis kunnen spelen. In bijlage 1.3 (Bronnen Instrumentarium) is een gedetailleerd overzicht gegeven van de gebruikte literatuur.

### Overzicht transformatie-aspecten

Het resultaat van de uitgebreide inventariatie is neergelegd in een lijst van aspecten die in meer of mindere mate een rol van betekenis spelen bij de transformatie van kantoorgebouwen naar woongebouwen. Er is een splitsing aangebracht van de aspecten naar locatie- en gebouwniveau.

### Interviews

Vervolgens is in de eerste helft van 1997 een aantal gedetailleerde interviews gehouden met vertegenwoordigers van diverse bij transformatie betrokken partijen in Nederland. In bijlage 1.3 (Bronnen Instrumentarium) is een overzicht gegeven van de geïnterviewde personen en instellingen. De geïnterviewden kregen onder meer de

vraag voorgelegd welke 10 aspecten (zogenaamde veto-criteria) uit de gehele lijst van aspecten zij zowel op locatie- als gebouwniveau van het meeste belang achtten bij transformatie.

### **Case studies**

Bij het over elkaar leggen van de resultaten van de interviews is als grootste gemene deler een specifieke lijst van enkele veto-criteria ontstaan en een groot aantal andere criteria die eveneens in meer of mindere mate een rol van betekenis spelen bij transformatie. Om het resultaat te testen is besloten een praktijkgericht onderzoek te doen naar enige leegstaande kantoorgebouwen. Op basis van een aantal geselecteerde gebouwen uit een BMVB-afstudeerrapport<sup>21</sup> zijn i.s.m. de Rijksgebouwendienst drie panden in Rotterdam uitgekozen. Vervolgens heeft het onderzoeksteam deze kantoorgebouwen in mei en juni 1997 geanalyseerd. Het betrof hier de volgende panden:

1. Gebouw 'De vier leeuwen', Wijnhaven 144 te Rotterdam  
Bouwjaar 1961 en BVO 4000 m<sup>2</sup>
2. Dir. Gerechtelijke Diensten, Noordsingel 185 te Rotterdam  
Bouwjaar 1969 en BVO 1600 m<sup>2</sup>
3. Belasting diverse diensten, Westzeedijk 387 te Rotterdam  
Bouwjaar 1970 en BVO 11500 m<sup>2</sup>

### **Tussenresultaat eerste fase**

Na evaluatie van de case studies is in juli 1997 het resultaat van deze eerste analyse door het onderzoeksteam vevat in een interne BMVB concept-eindrapportage.

### **Tweede fase**

Van juli 1997 tot medio 1998 heeft het onderzoek door externe oorzaken enige vertraging opgelopen. Nadat de opdracht voor nader onderzoek duidelijk gespecificeerd was, is vanaf mei 1998 de ontwikkeling van het instrumentarium voortgezet.

### **Case study en interviews**

De checklist met transformatie-aspecten is door het onderzoeksteam verder ontwikkeld en verfijnd naar het huidige drietrapsmodel: vanaf een veto-beoordeling via de graduele beoordeling naar een zeer gedetailleerde beoordeling van potentiële voor transformatie in aanmerking komende gebouwen. Tevens heeft een test plaatsgevonden op een bestaand gebouw: een kantoorgebouw aan de Schiekade 189 te Rotterdam. In oktober en november is nog een aantal specifieke interviews gehouden om de tussenresultaten te toetsen (onder meer met hr. Benraad van Stadswonen te Rotterdam).

<sup>21</sup> Leegstand, afstot en hergebruik van Rijkskantoorgebouwen, Jacqueline Schut, Augustus 1996, Den Haag

### **Resultaat tweede fase**

De resultaten van de tweede onderzoekfase naar de ontwikkeling van een transformatie-instrumentarium hebben in december 1998 uiteindelijk geleid tot de onderhavige rapportage.

## **4.3 Uitgangspunten**

### **Markt**

De transformatiepotentie wordt in beginsel bepaald door de markt. Dat wil zeggen de mate waarin het aanbod aan structureel leegstaande kantoorgebouwen correleert met de vraag van bepaalde typen doelgroepen, dan wel door middel van functionele en technische aanpassingen hierop afgestemd kan worden.

### **Locatie en gebouw**

Daarbij is het van belang om onderscheid te maken tussen locatie- en gebouwgebonden aspecten. Deze aspecten geven aan of de omgeving en het gebouw de juiste eigenschappen bezitten om in aanmerking te komen voor herbestemming van een kantoorfunctie naar woon- of zorgfunctie. Het spreekt voor zich dat financiële afwegingen van grote invloed zijn op de transformatiepotentie.

### **Stapsgewijze scan van grof naar fijn**

Voorts is het van belang in het instrumentarium een fasering van grof naar fijn in te bouwen. Het instrument moet voor de gebruiker de mogelijkheid bieden om in eerste instantie een snelle en weinig arbeids- en informatie-intensieve scan uit te voeren. Vormen de uitkomsten hiervan een aanwijzing voor mogelijke geschiktheid voor transformatie, dan kan in volgende stadia door middel van een meer gedetailleerde scan een nauwkeuriger beeld ontstaan van de daadwerkelijke transformatiemogelijkheden.

### **Veto-criteria**

Met behulp van de zogenaamde Veto-criteria<sup>22</sup> vindt deze snelle scan plaats van het totale potentiële marktaanbod. Wanneer een bepaald kantoorgebouw in de markt hieraan niet voldoet, dan valt hij in eerste instantie af om in aanmerking te komen voor een nadere gedetailleerde studie. Op deze wijze wordt het kaf van het koren gescheiden.

In de volgende paragraaf wordt nader ingegaan op stapsgewijze uitwerking van de transformatiecheck.

<sup>22</sup> Veto: Verdict Early on Transformation Options

## 4.4 **Stappenplan: match tussen vraag en aanbod**

Afhankelijk van de vertreksituatie kan bij een stappenplan voor de match tussen vraag en aanbod op de transformatiemarkt onderscheid gemaakt worden in twee principiële van elkaar verschillende werkwijzen:

- van marktvraag naar gebouwaanbod
- van gebouwaanbod naar marktvraag

### **Stappenplan A: van vraag naar aanbod**

De opgave start met een inventarisatie van de marktvraag op lokaal- of stadsgewestniveau, gedifferentieerd naar de verschillende doelgroepen, zowel kwantitatief en kwalitatief. Vervolgens wordt gezocht naar één of meer leegstaande of leegkomende kantoorpanden die in potentie geschikt zijn voor transformatie naar woningen voor de betreffende doelgroep(en).

### **Stappenplan B: van aanbod naar vraag**

In dit geval wordt gestart vanuit het gegeven dat één of meer kantoorgebouwen langdurig leeg (komen te) staan. Vervolgens moet worden vastgesteld of deze geschikt zijn voor transformatie naar woningen voor één of meer specifieke doelgroepen.

### **Keuze voor werkwijze A of B**

Welke benaderingswijze wordt gevolgd, hangt onder meer af van de volgende factoren:

#### *De initiatiefnemer*

Mogelijke initiatiefnemers zijn de gemeente, de eigenaar van een leegstaand kantoorpand, een belegger, een projectontwikkelaar, een corporatie.

#### *Kennis van de lokale markt*

Wanneer een initiatiefnemer goed op de hoogte is van vraag en aanbod zal doorgaans een combinatie van beide benaderingswijzen worden gevolgd.

#### *Urgentie van problemen*

Bij een groot aanbod aan leegstaande of leegkomende kantoorgebouwen ligt een volgorde van aanbod naar vraag voor de hand. Bij een manifeste vraag naar woonruimte is dit juist andersom. Dan is vooral de vraag het uitgangspunt, kwantitatief (hoe groot is het tekort aan woonruimte) en kwalitatief (wat zijn de belangrijkste woonvoorkeuren en woonwensen).

#### *Kosten en opbrengsten*

samenhangend met (ontwikkelingen in) grondprijzen, bouwkosten en gangbare (ver)huur- en (ver)kooprijzen voor woningen en kantoren.

## STAPPENPLAN A: VAN VRAAG NAAR AANBOD

TRANSFORMATIE STAPPENPLAN A VAN VRAAG NAAR AANBOD		
Stap	Instrument	Zie hoofdstuk
1 Bepaling marktvraag	Markt- en literatuuronderzoek	3 Vraag naar woonruimte in Rotterdam
2 Selectie doelgroep(en)	Marktonderzoek	7 Match tussen vraag en aanbod
3 Inventarisatie markt aanbod	Markt- en literatuuronderzoek	2 Kantooraanbod in Rotterdam
4 Toetsing aanbod	Veto-criteria	4 Transformatie-instrument
5 Selecteer locatie		7 Match tussen vraag en aanbod
6 Selecteer pand		7 Match tussen vraag en aanbod
7 Zie verder Stappenplan B: van aanbod naar vraag		

Fig. 4.7  
Stappenplan van vraag naar  
aanbod; de instrumenten die  
daarbij gebruikt kunnen worden  
en de daarmee in het  
onderhavige rapport  
corresponderende hoofdstukken

### Stap 1: bepaling van marktvraag

- Inventariseer op lokaal niveau de vraag naar woonruimte, gedifferentieerd per doelgroep, kwantitatief en kwalitatief.
- Betrek in de vraag ook en vooral de huur- en koopprijzen die voor de onderscheiden doelgroepen acceptabel zijn.
- Stel vast wat de belangrijkste kenmerken zijn waaraan een leegstaand of leegkomend kantoorgebouw moet voldoen om in beginsel in aanmerking te komen voor transformatie naar woningen (locatie- en pandkenmerken).

### Stap 2: selectie doelgroep(en)

- Selecteer een of meer doelgroepen of te huisvesten huishoudenstypen (van jonge alleenstaanden tot 55+ echtparen (zie voor meer informatie hoofdstuk 2: vraag naar woonruimte).

### Stap 3: inventarisatie marktaanbod

- Inventariseer op voorraadniveau welke kantoorpanden in een stadsgewest (langdurig) leeg staan of op korte termijn leegkomen.

### Stap 4: toetsing aanbod

- Toets deze panden op de mate waaraan zij voldoen aan de belangrijkste eisen van relevante doelgroepen.
- Maak daarbij gebruik van een set vetocriteria per doelgroep.

### Stap 5: selecteer locatie

- Selecteer op basis van het vraagprofiel van de gekozen doelgroep(en) een of meer locaties uit het resterende aanbod die in aanmerking komen voor nadere beschouwing. Doelgroepafhankelijke criteria hierbij zijn onder meer: nabijheid openbaar vervoer, nabijheid winkelvoorzieningen, ligging aan de rand van, binnen of buiten een woonbuurt. En nabijheid onderwijsinstellingen.

**Stap 6: selecteer pand**

- Selecteer een pand uit de gekozen locatie(s) voor verdere toetsing.

Vervolgens kunnen vanaf hier de stappen ondernomen worden zoals verder beschreven vanaf stap B3 onder stappenplan B.

TRANSFORMATIE STAPPENPLAN B 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	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	Schetsontwerp/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		6 Financiële implicaties transformatie
10 Prijsonderhandeling		
11 Go, no go		7 Match tussen vraag en aanbod
12 Verdere planontwikkeling		

*Fig. 4.8  
Stappenplan van aanbod naar vraag; de instrumenten die daarbij gebruikt kunnen worden en de daarmee in het onderhavige rapport corresponderende hoofdstukken*

## **STAPPENPLAN B: VAN AANBOD NAAR VRAAG**

Het meest gedetailleerd uitgewerkte stappenplan van aanbod naar vraag loopt vanaf het eerste initiatief via verschillende haalbaarheidstudies tot de definitieve beslissing om door te gaan met de verdere planontwikkeling (go, no go fase). Dit proces wordt in 10 stappen hieronder beschreven. Voor stap 11, de verdere planontwikkeling en de daarna te ondernemen activiteiten, wordt verwezen naar een andere publikatie<sup>23</sup>.

### **Stap 1: inventarisatie aanbod**

- Inventariseer op voorraadniveau welke kantoorpanden (langdurig) in het stadsgewest leeg staan of op korte termijn in aanmerking komen voor langdurige leegstand.

### **Stap 2: beoordeling met veto-criteria**

- Maak een eerste snelle selectie van potentieel voor transformatie in aanmerking komende kantoorpanden op basis van de geformuleerde veto-criteria op locatie- en gebouwniveau (onafhankelijk van eventuele doelgroepen).

### **Stap 3: beoordeling met graduele criteria (transformatieklasse)**

- Beoordeel de potentieel voor transformatie in aanmerking komende panden op mate van transformeerbaarheid.
- Maak daarbij gebruik van een set graduele criteria en een vijf-puntsschaal, verlopend van niet transformeerbaar (het pand scoort op meer dan 80% van de graduele criteria negatief) tot zeer goed transformeerbaar (minder dan 20% negatieve scores).
- Maak waar nodig en zinvol onderscheid in doelgroepen en check of bij in aanmerking komende doelgroepen voldoende vraag naar woonruimte bestaat.

### **Stap 4: selecteer potentiëel transformeerbare gebouwen**

8. Selecteer op basis van de beoordelingen in de vorige stap een of meer kantoorpanden met transformatieklasse 1 of 2 (goed tot zeer goed transformeerbaar).

### **Stap 5: beoordeling met gedetailleerde criteria**

- Beoordeel de resterende panden met de gedetailleerde transformatiecriteria, indien het resterende aantal potentiële panden te groot is om zo mee verder te werken. Deze stap kan derhalve bij een beperkt aantal of slechts één resterend pand overgeslagen worden.

<sup>23</sup> Van werkplek naar woonstek; herbestemming van kantoorpanden; SEV 1994



### **Stap 6: capaciteitsstudie**

- Ontwikkeling van een theoretisch mogelijke woningverkaveling in het te transformeren gebouw i.v.m. de financiële haalbaarheidstoets.
- Indicatieve bepaling van aantal woningen of wooneenheden afhankelijk van typen en doelgroepen (capaciteitsstudie).
- Eventuele optop-mogelijkheden hierbij betrekken.

### **Stap 7: milieu- en constructief-technisch onderzoek**

- Uitvoeren van indicatief onderzoek naar de aanwezigheid van milieugevaarlijke stoffen (astbest, bodemverontreiniging).
- Vaststelling geluidsbelasting op gevels.
- Uitvoeren van constructief onderzoek naar eventuele verborgen gebreken en de mogelijkheid tot optoppen.

### **Stap 8: rijks- en gemeentelijke (bijdrage)regelingen**

- Onderzoek naar relevante subsidieregelingen m.b.t. transformatie.
- Overleg met lokaal bestuur over regelgeving versus mogelijke ontheffingen.
- Overleg met welstand (ook in latere planvormingsstadia).

### **Stap 9: toetsing financiële haalbaarheid**

Een wezenlijke stap is een globale toets op financiële haalbaarheid: wegen de opbrengsten uit huur of verkoop op tegen de kosten van verwerving en transformatie. Hiervoor kan gebruikt gemaakt worden van de budgetten zoals die elders in dit rapport opgenomen zijn (hoofdstuk 6: financiële implicaties van transformatie).

- Raming van huur- of koopprijzen per type en de totale opbrengsten uit verhuur of verkoop, resulterend in opbrengstkengetallen per woning.
- Raming van exploitatielasten, omgerekend in kengetallen per wooneenheid.
- Raming van de transformatiekosten, leidend tot de transformatiekosten per eenheid.
- Raming van de maximaal haalbare verwervingskosten (voor gebouw en grond).
- Vergelijking tussen haalbare en werkelijke verwervingskosten; omrekening per eenheid.

### **Stap 10: prijsonderhandeling**

- Onderhandeling over de verwervingskosten, waarbij de resultaten uit stap 6 meegenomen worden.

### **Stap 11: go or no go**

- Vaststellen van het al dan niet doorgaan van het transformatieproject.

### **Stap 12: uitwerking transformatieplan**

1. Nadere uitwerking van een transformatieplan, inclusief een meer gedetailleerde raming van de kosten en opbrengsten.
2. Uitwerking van grof naar fijn: eerst een structuurplan met ingetekend de voorgestelde woningplattegronden, vervolgens een globale toets op financiële haalbaarheid, en tenslotte de uitwerking naar een voorlopig ontwerp, definitief ontwerp, bestek en werktekeningen.

Bij de nadere uitwerking van het transformatieplan zijn onder meer de volgende deelactiviteiten van belang.

3. Vaststelling geluidsbelasting op gevels.
4. Bruikbaarheid gevels.
5. Mogelijkheid creëren van buitenruimten.
6. Overleg met welstand, bijvoorbeeld over aanpassingen van gevels of dak.
7. Overleg met bouw- en woningtoezicht over nadere regelgevingen en mogelijke ontheffingen.
8. Overleg met gemeentelijke afdeling volkshuisvesting.
9. Bepaling geluidisolatie vloeren.
10. Uitwerking verticaal en horizontaal transport en verdere compartimentering in verband met vluchtwegen.

Voor meer informatie wordt verwezen naar de eerder genoemde SEV-publicatie.

## 4.5 Instrumenten

Het ontwikkelde instrumentarium bestaat enerzijds uit een stappenplan om van grof naar fijn te komen tot de juiste match van vraag en aanbod in een vroege fase in het besluitvormingsproces. Dit stappenplan is in de vorige paragraaf toegelicht.

Anderzijds bestaat het instrumentarium uit een drietal beoordelings- of checklijsten waarmee in verschillende stappen, 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 definitieve beslissing om al dan niet definitief door te gaan met het werkelijke ontwikkelingstraject : de transformatie van een kantoorpand naar een woonbestemming.

In de volgende paragrafen worden in het kort de instrumenten en de daarbij behorende beoordelingen beschreven die zijn ontwikkeld voor het bepalen van het (markt)aanbod aan kantoorgebouwen voor eventuele geschiktheid voor transformatie naar woonbestemming. Van grof naar fijn bestaan er drie verschillende instrumenten:

- 1 Beoordeling met veto-criteria.
- 2 Beoordeling met graduele criteria.
- 3 Beoordeling met gedetailleerde criteria.

Naast de beschrijving van deze instrumenten komen ook begrippen als transformatieklasse, transformatiescore, corrigeerbaarheid en weging van de verschillende aspecten aan de orde.

## 4.6 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 de vijf zogenaamde Veto-criteria.

ASPECT		VETOCRITERIA LOCATIE		GEGEVENS		Score	
		OORDEEL				Ja	Nee
1 Stedelijke ligging	Volgorde vraagstelling ->	#4	1 Kantoor op afgelegen industrieterrein	Plattegrond gemeente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		#5	2 Kantoor ligt midden in kantorenpark	Idem		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		#6	3 Kantoor ligt in prioriteitsgebied (beleid gemeente) (behoud van werkgelegenheid; kerngebieden/assen)	Idem + beleid gemeente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		VETOCRITERIA GEBOUW				Ja	Nee
2 Bouwjaar		#7	1 Kantoor is recent gebouwd (≤ 3 jaar)	Bouwjaar		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		#8	2 Recent tot kantoor gerenoveerd (≤ 3 jaar)	Renovatiejaar		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Leegstand		#3	1 Kantoor staat gedeeltelijk leeg (met uitzondering van begane grond)	NEPRON/OBR/VGM o.i.d.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		#1	2 Kantoor staat < 1 jaar leeg (Amsterdam/Neprom = 3 jaar)	Idem		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Afmetingen casco		#9	1 Verdiepingshoogte < 2.70 of > 5.70 meter	Makelaar of ter plaatse		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		#10	2 Kantoordiepte < 10 meter	Makelaar of ter plaatse		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Capaciteit in nieuwe wooneenheden		#2	1 ≤ 40 1p-eenheden realiseerbaar à 50 m2	≥ 2000 m2 VVO		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fig. 4.9  
Beoordeling van locatie en  
gebouw met 5 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.

## 4.7 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 zogenaamd gradueel beeld geeft van de transformatiepotentie van een gebouw.

Op locatieniveau zijn dat zes verschillende criteria:

- Grondeigendom
- Leegstandperiode
- Representativiteit
- Afstand tot en kwaliteit van een aantal voorzieningen in de buurt
- De bereikbaarheid met het openbaar vervoer
- Bereikbaarheid met de auto en de parkeervoorzieningen

ASPECT	GRADUELE CRITERIA LOCATIE		Score Ja Nee
	OOORDEEL	GEGEVENS	
01 Grondeigendom (eigend. als compens. voor expl.verlies)	1 Erfpacht	Makelaar	
02 Leegstand	1 Kantoor staat > 1, 2 of 3 jaar leeg (graduele categorieën)	NEPRON/OBR/VGM o.i.d.	
1 Representativiteit <i>Opmerking: Oordeel ligging afhankelijk van doelgroep b.v. jongeren niet midden in een woonwijk b.v.55+ niet aan stadsrand</i>	1 Ligging buiten of tegen stadsrand (b.v. langs snelweg)	Plattegrond of makelaar	
	2 Geen andere gebouwen aanwezig in directe omgeving	Plattegrond of makelaar	
	3 Levenloze omgeving	Ter plaatse	
	4 Afwezigheid van buurtgroen	Ter plaatse	
	5 Slechte reputatie sociaal milieu/imago/vandalisme	Ter plaatse en lokale pers	
	6 Gevaar, stank- of geluidsoverlast (fabrieken, trein, auto's)	Ter plaatse	
2 Afstand/kwaliteit voorzieningen <i>Opmerking: De kwaliteit van voorzieningen kan beschreven worden in termen van goede staat, brede variëteit, aantal verschillende voorzieningen.</i>	1 Winkel voor dagelijkse boodschappen > 1 km.	Buurtonderzoek ter plaatse	
	2 Buurt-ontmoetingsplaatsen (plein, park) > 500 m.	Idem	
	3 Horeca (van snackkar tot café/restaurant) > 500 m.	Idem	
	4 Bank/postkantoor > 2 km.	Idem	
	5 Medische basisvoorziening (huisarts/wijkcentrum) > 5 km.	Idem	
	6 Sportacc. (van fitnessclub tot zwembad/sportpark) > 2 km.	Idem	
	7 Onderwijsacc. (van peuteropvang tot univ.) > 2 km.	Idem	
3 Bereikbaarheid met openbaar vervoer <i>De frequentie is bepalend voor de kwaliteit v.h. OV.</i>	1 Afstand tot station > 2 km.	Plattegrond of beleid	
	2 Afstand bus/metro/tram > 1 km.	Plattegrond of OV Dienst	
4 Bereikbaarheid met auto en parkeren <i>Obstakels: versmallingen, drempels, bruggen Doorstroming: 1-richt.verkeer, park.verbod, files</i>	1 Veel obstakels/belemmeringen; slechte doorstroming	Ter plaatse	
	2 Afstand tot parkeerplaatsen > 250 m.	Ter plaatse/nieuw ontwerp	
	3 ≤ 1 parkeerplaats/200 m2 VVO te realiseren	Ter plaatse/nieuw ontwerp	

Fig. 4.10  
Beoordeling van de locatie aan de hand van 6 graduele criteria

Op gebouwniveau zijn er zeven verschillende graduele criteria geformuleerd:

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

GRADUELE CRITERIA GEBOUW			Score	
ASPECT	OORDEEL	GEGEVENS	Ja	Nee
5 Representativiteit <i>Opmerking: Relatie met locatie punt 1 Representativiteit</i>	1 Helemaal niet herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen 2 Helemaal geen eigen woonidentiteit te realiseren 3 Zeer groot achterstallig onderhoud/geheel verpauperd 4 Slecht uitzicht t.g.v. andere bebouwing bij > 75% vl.opp.	Ter plaatse Ter plaatse/nieuw ontwerp Ter plaatse, buitenschil Ter plaatse (zie ook 1.1)		
6 Uitbreidbaarheid	1 Geen horizont. uitbreidbaarheid mogelijk (aanlig. bebouw.) 2 Geen optoppen mogelijk (hellend dak of te lichte constr.) 3 Geen mogelijkheden om kelder onder gebouw te realiseren	Ter plaatse Ter plaatse Ter plaatse en/of makelaar		
7 Draagconstructie (wanden, kolommen, vloeren) <i>Stramien gevel: plaatsingsmogelijkheid wand</i>	1 Staat draagconstructie is slecht/gevaarlijk 2 Het stramien van de draagconstructie < 3.60 m 3 Verdiepingshoogte < 2.80 m of > 6.00 m	Ter plaatse, in gebouw In gebouw of makelaar In gebouw of makelaar		
8 Gevel <i>Opmerking: buitenruimtes afhankelijk van doelgroep Aanpasbaarheid i.v.m. buitenruimtes en gevelopeningen</i>	1 Geen aansluitmogelijkheden of stramien > 5.40 m 2 Gevel(openingen) niet aanpasbaar 3 Daglichttoetreding < 10% vloeropp. nieuwe eenheden 4 Ramen in gevels kunnen niet hergebruikt of geopend worden	Ter plaatse of makelaar Ter plaatse Ter plaatse/nieuw ontwerp		
9 Ontsluiting (entree/liften/trappen) <i>Check Bouwbesluiten bereikbaarheid/vluchtwegen</i>	1 Zeer onduidelijke, onveilige, onoverzichtelijke gebouwentree 2 Geen liften aanwezig/realiseerbaar in gebouw (> 4 verd.) 3 Geen (nood)trappenhuis(zen) aanwezig 4 Afstand van nieuwe eenheden tot trap en/of lift ≥ 50 m	Ter plaatse/nieuw ontwerp Ter plaatse of makelaar Ter plaatse/nieuw ontwerp Ter plaatse/nieuw ontwerp		
10 Installaties	1 Geen of onvoldoende leidingschachten realiseerbaar	Ter plaatse/nieuw ontwerp		
11 Milieu <i>Licht, lucht, geluid, schadelijke materialen</i>	1 De geluidbelasting op de gevel > 50 dB (grens kantoren 60dB) 2 Geluidsisolatie vloeren ≥ 4 dB 3 Geen/zeer slechte bezonningsmogelijkheden 4 Zeer slechte warmte-isolatie gevels en/of dak 5 Aanwezigheid van grote hoeveelheid gevaarlijke stoffen	Gemeente Ter plaatse/nieuw ontwerp Ter plaatse Ter plaatse of gemeente Ter plaatse of gemeente		

Fig. 4.11  
Beoordeling van het gebouw aan de hand van 7 graduele criteria

In figuur 4.11 zijn deze graduele criteria op gebouwniveau aangegeven. Per beoordelingsaspect zijn een of meer oordelen van deelaspecten geformuleerd. Het is de verzameling van de meest negatieve oordelen die op een nog gedetailleerder beoordelingsniveau gegeven kunnen worden. In paragraaf 4.8 (Gedetailleerde beoordeling) wordt hierop nader ingegaan.

### Transformatiescore en -klasse

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

Tabel Transformatieklasse van kantoren		Totaal score (=aantal 'ja'):	Max. mogelijke score:	Transformatiescore:	%
Transformatieklasse 1: zeer goed transformeerbaar	< 20% van de betreffende (negat.) oordelen is van toepassing	<input type="text"/>	44	<input type="text"/>	
Transformatieklasse 2: transformeerbaar	20 - 40% van de betreffende oordelen is van toepassing				
Transformatieklasse 3: beperkt transformeerbaar	40 - 60% van de betreffende oordelen is van toepassing				
Transformatieklasse 4: nauwelijks transformeerbaar	60 - 80% van de betreffende oordelen is van toepassing				
Transformatieklasse 5: niet transformeerbaar	> 80% van de betreffende oordelen is van toepassing				
		Transformatieklasse:	<input type="text"/>		

Fig. 4.12  
Bepaling transformatiescore en -klasse aan de hand van de 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 zijn.

## 4.8 Gedetailleerde beoordeling

Tot slot kan op het meest gedetailleerde niveau een beoordeling plaatsvinden van de transformatiepotentie van het betreffende kantoorgebouw. In figuur 4.13 zijn de vier hoofdaspecten met bijbehorende deelaspecten weergegeven voor de gedetailleerde beoordeling van de locatie.

GEDETAILLEERDE BEOORDELING LOCATIE	
ASPECT	
<b>1</b>	<b>Representativiteit</b>
1.1	Stedelijke ligging
1.2	Aanwezigheid andere gebouwen
1.3	Levendigheid openbare ruimte
1.4	Groen karakter
1.5	Sociaal milieu, imago openbare ruimte
1.6	Gevaar, stank- en/of geluidsoverlast
<b>2</b>	<b>Afstand tot en kwaliteit voorzieningen</b>
2.1	Winkels (dagelijkse voorzieningen)
2.2	Buurt-ontmoetingsplaatsen
2.3	Horeca
2.4	Post(bank)/kantoor
2.5	Medische voorzieningen
2.6	Sportfaciliteiten
2.7	Ondewijsvoorzieningen
<b>3</b>	<b>Bereikbaarheid met openbaar vervoer</b>
3.1	Afstand tot treinstation
3.2	Afstand tot metro/bus/tramhalte
<b>4</b>	<b>Bereikbaarheid met auto en parkeren</b>
4.1	Obstakels/belemmeringen toegangswegen
4.2	Afstand tot parkeerplaatsen
4.3	Aantal parkeerplaatsen/200 m <sup>2</sup> VVO

Fig. 4.13  
Vier gedetailleerde  
beoordelingsaspecten van de  
locatie, elk weer onderverdeeld  
in subaspecten

Doel van het transformatie-onderzoek is uiteindelijk een gedetailleerd beeld te kunnen geven van de transformatie-potentie van een gebouw voor een bepaalde doelgroep. Alle genoemde transformatie-aspecten zijn daarom gedetailleerd uitgewerkt op basis van de volgende drie aspecten:

- vijf mogelijke oordelen, variërend van 1 = zeer ongunstig tot 5 = zeer gunstig.
- vijf gradaties van corrigeerbaarheid, variërend van 1 = niet of zeer moeilijk corrigeerbaar tot 5 = zeer eenvoudig corrigeerbaar.
- vijf wegingsfactoren, variërend van 1 = onbelangrijk tot 5 = zeer belangrijk.

BEOORDELING LOCATIE		
ASPECT	OORDEEL	CORRIGEEERBAARHEID
<b>1 Representativiteit</b>		
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
1.2 Aanwezigheid andere gebouwen	1 Geen andere gebouwen aanwezig in directe omgeving 2 Bekende industrie/kantoor gebouwen aanwezig 3 Grenzend aan bekend woon- en/of winkelgebied 4 Gelegen in bekend woon- en/of winkelgebied 5 Bekende bijzondere gebouwen aanwezig	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
1.3 Levendigheid openbare ruimte	1 Levenloze omgeving, geen activiteiten 2 Monofunctioneel gebied, amper activiteiten 3 Monofunctioneel gebied nabij levendig gebied 4 Multifunctioneel gebied, voldoende activiteiten 5 Multifunctioneel gebied, veel activiteiten (24 uur)	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
1.4 Groen karakter	1 Afwezigheid van enig buurtgroen (stenen omgeving) 2 Hier en daar een perkje gras en/of bomen 3 Grasperken met siergroen (struiken, planten) 4 Graspark met struiken en bomen 5 Parkachtige omgeving met oud groen en water	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
1.5 Sociaal milieu, imago openbare ruimte	1 Slecht sociaal milieu; slechte reputatie/imago, vandalisme 2 Laag milieu (werkloosheid); verpauperde omgeving 3 Modaal milieu (huisje, boompje, beestje) 4 Gemengd milieu, geen segregatie 5 Hoog milieu, hoge inkomens, 'nette' buurt	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
1.6 Gevaar, stank- en/of geluidsoverlast	1 Gevaarlijke omgeving; zeer veel stank-, geluidsoverlast 2 Veel stank- en/of geluidsoverlast 3 Beperkte stank- en/of geluidsoverlast 4 Weinig stank- en/of geluidsoverlast 5 Geen stank-/geluidsoverlast (vliegtuigen, verkeer, treinen)	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar

Fig. 4.14

Voorbeeld van de gedetailleerde beoordeling van het locatie-aspect 1: Stedelijke ligging, dat weer onderverdeeld is in zes deelaspecten

In het voorbeeld in figuur 4.14 is het deelaspect 'Stedelijke ligging' van het beoordelingsaspect 'Representativiteit' op locatieniveau uitgewerkt in zes deelaspecten. Het oordeel 1 = Ligging buiten of tegen stadsrand is in dit geval opgenomen als slechtste oordeel bij de graduele beoordeling van de locatie (zie punt 1.1 in figuur 4.10). 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. Voor de duidelijkheid wordt opgemerkt dat alle oordelen 1 (= meest ongunstig) van dit gedetailleerde niveau zijn gebruikt als oordeel op het in de vorige paragraaf beschreven graduele beoordelingsniveau.

### Oordeel

Het oordeel dat per transformatie-aspect gegeven kan worden, moet gebaseerd zijn op objectieve locatie-criteria. Dit is noodzakelijk om een eenduidig beeld te krijgen van een omvangrijke hoeveelheid kantoorgebouwen. Dat betekent dat er een schaalverdeling moet zijn waar het aspect aan getoetst kan worden, in dit geval een meetlat met de waarden 1 tot en met 5. Het objectieve oordeel moet ingevuld worden door de gebruiker van het instrument.

Fig. 4.15

Zeven gedetailleerde beoordelingsaspecten van het gebouw locatie, elk weer onderverdeeld in subaspecten



<b>GEDETAILLEERDE BEOORDELING GEBOUW</b>	
<b>ASPECT</b>	
<b>5 Representativiteit</b>	
5.1	Herkenbaarheid gebouw
5.2	Realiseerbaarheid eigen woonidentiteit
5.3	Staat van onderhoud
5.4	Uitzicht
<b>6 Uitbreidbaarheid</b>	
6.1	Horizontale uitbreidbaarheid
6.2	Verticale uitbreidbaarheid
6.3	Kelderverdieping
<b>7 Draagconstructie</b>	
7.1	Staat draagconstructie
7.2	Stramien draagconstructie
7.3	Verdiepingshoogte
<b>8 Gevel</b>	
8.1	Stramien gevel
8.2	Aanpasbaarheid gevel
8.3	Gevelopeningen
8.4	Ramen in gevels
<b>9 Ontsluiting</b>	
9.1	Gebouwentree(s)
9.2	Liften
9.3	(Nood)trappenhuizen
9.4	Afstand tot nieuwe wooneenheden
<b>10 Installaties</b>	
10.1	Leidingschachten/kanalen
<b>11 Milieu</b>	
11.1	Geluidbelasting op gevel
11.2	Geluidsisolatie vloeren
11.3	Bezonnig
11.4	Warmte-isolatie gevel/dak
11.5	Schadelijke stoffen

*Fig. 4.16  
Voorbeeld van de gedetailleerde  
beoordeling van het gebouw-  
aspect 5: Representativiteit, dat  
weer onderverdeeld is in vier  
deelaspecten*

In figuur 4.15 zijn de zeven hoofdaspecten met bijbehorende deelaspecten weergegeven voor de gedetailleerde beoordeling van het gebouw. In figuur 4.16 is één van deze aspecten - Representativiteit - gedetailleerd uitgewerkt in mogelijke beoordelingen.

BEOORDELING GEBOUW		
ASPECT	ORDEEL	CORRIGEEERBAARHEID
<b>5 Representativiteit</b>		
5.1 Herkenbaarheid gebouw	1 Helemaal niet herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen 2 Niet duidelijk herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen 3 Herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen 4 Duidelijk herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen 5 Zeer goed herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen (monument)	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
5.2 Realiseerbaarheid eigen woonidentiteit	1 Helemaal geen eigen woonidentiteit te realiseren 2 Moeilijk om eigen woonidentiteit te realiseren 3 Beperkte eigen woonidentiteit is realiseerbaar 4 Redelijk goed een eigen woonidentiteit te realiseren 5 Zeer goed een eigen woonidentiteit te realiseren	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
5.3 Staat van onderhoud	1 Zeer groot achterstallig onderhoud; verpauperde indruk 2 Redelijk veel achterstallig onderhoud 3 Matige staat van onderhoud 4 Goede staat van onderhoud 5 Zeer goede staat van onderhoud; verzorgde indruk	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar
5.4 Uitzicht	1 Slecht uitzicht t.g.v. andere bebouwing bij > 75% vl.opp. 2 Slecht uitzicht t.g.v. andere bebouwing bij > 50% vl.opp. 3 Slecht uitzicht bij < 25% en goed uitzicht > 25% opp. 4 Goed uitzicht bij > 50% van het vloeroppervlak 5 Zeer goed uitzicht bij > 75% van het vloeroppervlak	1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar 2 Nauwelijks corrigeerbaar 3 Beperkt corrigeerbaar 4 Goed corrigeerbaar 5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar

### Corrigeerbaarheid

Waarschijnlijk de meest complexe variabele in het instrumentarium is de corrigeerbaarheid. Hiermee wordt bedoeld de mate waarin het beoordeelde aspect aan te passen of te transformeren is aan de wensen van toekomstige gebruikers. Zeker bij herbestemming waar functieveranderingen plaatsvinden, is deze factor van belang. De zogenaamde transformatiepotentie wordt grotendeels bepaald door de mate van corrigeerbaarheid.

Fig. 4.17  
Van elk beoordeeld transformatie(deel)aspect kan de corrigeerbaarheid aangegeven worden en de eventueel daaraan gerelateerde aanpassingskosten; ook kan van elk aspect per doelgroep de weging aangegeven worden

CORRIGEEERBAARHEID	CATEGORIE TRANSFORMATIE KOSTEN	WEGING PER DOELGROEP
1 Niet of zeer moeilijk corrigeerbaar	1 Zeer hoge kosten	1 Onbelangrijk
2 Nauwelijks corrigeerbaar	2 Hoge kosten	2 Nauwelijks belangrijk
3 Beperkt corrigeerbaar	3 Matige kosten	3 Matig belangrijk
4 Goed corrigeerbaar	4 Beperkte kosten	4 Behoorlijk belangrijk
5 Zeer eenvoudig corrigeerbaar	5 Weinig kosten	5 Zeer belangrijk

Ook voor de corrigeerbaarheid is een meetlat ontwikkeld met de waarden 1 tot en met 5. Deze meetlat legt een relatie tussen de corrigeerbaarheid van de verschillende factoren en de kosten die hiermee gemoeid zijn. De transformatiekosten of corrigeerbaarheidskosten geven uiteindelijk een belangrijke indicatie over de haalbaarheid van een transformatieproject.

### Weging

Door de weging van de verschillende beoordelingsaspecten ten opzichte van elkaar kan een relatie gelegd worden tussen de verschillende transformatie-aspecten en het belang dat hieraan gehecht wordt door de verschillende doelgroepen of huishoudenstypen uit de markt vraag. Op deze wijze kunnen de verschillende vraagprofielen geformuleerd worden die uiteindelijk gebruikt worden bij de match tussen vraag en aanbod.

### **Score**

De vermenigvuldiging van het oordeel en de wegingsfactor over het betreffende beoordelingsaspect levert tenslotte de uiteindelijke gedetailleerde transformatiescore van het betreffende gebouw voor een specifieke doelgroep op.

Voor een volledig overzicht van de gedetailleerde uitwerking wordt verwezen naar Bijlage 2: Transformatie-instrument.

## 4.9 Match tussen vraag en aanbod

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.

Het instrumentarium bestaat enerzijds uit een stappenplan om van grof naar fijn te komen tot de juiste match van vraag en aanbod in een vroege fase in het besluitvormingsproces. De omgekeerde weg van aanbod naar vraag is ook mogelijk.

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

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 omschreven instrumentbasis.

Hiervoor moet de gebruiker iets bekender zijn met de problematiek daar het onmogelijk is van alle situaties een foto te plaatsen. Er kan gewerkt worden met foto's of tekeningen van 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.

# 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.

## 5.3 Werkwijze (Stadswonen)

Stadswonen is de voormalige Stichting Studenten Huisvesting Rotterdam. Van 1961 tot 1990 was dit een particuliere instelling zonder winst oogmerk, nu is het een toegelaten instelling met als specialisme kleine huisvestingsvormen. In de portefeuille van Stadswonen bevinden zich ook andere vormen van huisvesting en bedrijfsmatig onroerend goed. Sinds 1980 heeft Stadswonen 250.000 m<sup>2</sup> ruimte met een niet-woonfunctie omgezet naar woningen. Onder deze complexen zijn kantoorgebouwen, pakhuizen, een verpleegstersflat, een kerk en winkelruimte. Door het grote aantal succesvol gerealiseerde transformatieprojecten in Rotterdam is Stadswonen en de professionele wijze waarop Stadswonen deze projecten tot stand brengt kunnen de door deze partij gebruikte werkwijzen voor herbestemmingsprojecten evenals de door hun ervaring gegenereerde kengetallen als zeer relevant beschouwd worden.

Stadswonen is een woningbouwcorporatie, wat met zich mee brengt dat slechts voor bepaalde doelgroepen woningen gerealiseerd worden. De doelgroep breidt zich echter geleidelijk uit van sarters en

doorstarters naar hen die bewust kiezen voor wonen in de binnenstad. Dit heeft onder andere tot gevolg dat in de toekomst ook koopwoningen gerealiseerd zullen worden.

Naast het realiseren van woningen is Stadswonen gespecialiseerd in het beheren van woongebouwen met hoge concentraties (studenten- en/of groepswonen). Met betrekking tot beheer, herontwikkeling en het combineren van bedrijfsmatige- met woonfuncties neemt Stadswonen daarnaast op aanvraag een adviserende functie aan. In onderstaande tekst wordt beknopt de werkwijze tijdens het gehele bouwproces van Stadswonen beschreven.

## **1 Initiatief**

Het initiatief tot verwerving van een pand kan op 3 verschillende manieren genomen worden:

- Het pand wordt direct aan Stadswonen te koop aangeboden.
- Het pand staat wel leeg, maar wordt ter verhuur (als kantoorpand) aangeboden. Stadswonen neemt dan zelf het initiatief om het pand aan te kopen.
- Het pand staat niet (geheel) leeg, maar heeft volgens Stadswonen potentie om getransformeerd te worden. Hier neemt Stadswonen het initiatief de eigenaar te overtuigen dat verkoop een goede optie is.

Van optie 1 tot optie 3 is de drempel voor de eigenaar/ makelaar om het pand te verkopen steeds hoger. Het wordt nog steeds als gezichtsverlies gezien wanneer een kantoorpand een woonfunctie krijgt.

## **2 Haalbaarheidsstudie**

De beslissing om een kantoorpand al dan niet aan te kopen wordt meestal al binnen een dag gemaakt. Om de haalbaarheid te bepalen maakt Stadswonen gebruik van kengetallen die op ervaringsgegevens gebaseerd zijn. Het volgende stappenplan wordt hierbij gevolgd:

- Bezichtiging van het pand wordt bezichtigd en beoordeling op locatie- en gebouwaspecten.
- Bouwkundige kwaliteitsbepaling.
- Eerste prijsonderhandeling.
- Eerste plattegrondontwikkeling.
- Onderzoek uitbreidingsmogelijkheden.
- Grove bepaling verbouwkosten.
- Bepaling aankoopprijs.

Dze stappen worden hierna toegelicht.

### 3 Bezichtiging pand

- Stadswonen selecteert, gezien de wensen van haar doelgroep, alleen kantoorpanden op centrumlocaties. Een andere reden voor het selecteren van deze locaties is dat de corporatie is verzekerd van de waarde van de grond op termijn. In dit licht gezien is het derhalve van belang dat de mogelijkheid bestaat het eventuele erfpacht op de grond af te kopen. Een andere reden om erfpacht af te kopen is volgens Stadswonen de mogelijkheid om zelf de waarde van de omgeving te bepalen. ( Aan de andere kant; wanneer de gemeente de grond in haar bezit heeft ligt deze verantwoordelijkheid bij haar)
- Uit ervaring van Stadswonen is gebleken dat transformatieprojecten (voor hun doelgroep) pas haalbaar zijn wanneer ongeveer 45 a 50 wooneenheden gerealiseerd kunnen worden. Dit komt overeen met een minimale grootte van ongeveer 2250 tot 2500 m<sup>2</sup>.
- De verkavelbaarheid die door de constructie bepaald wordt is het meest dwingende criterium om geschiktheid voor een bepaalde doelgroep (van de door Stadswonen vooraf geselecteerde delgroepen) te bepalen. Aangezien de meeste kantoren een kolommenstructuur hebben levert de constructie eigenlijk nooit een probleem op. Herbestemming is daarom overigens een bouwvorm waarbij open bouwen uitermate geschikt/ voor de hand liggend is. Ook de dikte van vloeren is volgens Dhr. Benraad in principe geen probleem. De gevel blijkt uiteindelijk de bepalende factor te zijn voor de verkavelbaarheid.
- Het al dan niet aanwezig zijn van vluchtwegen die voldoen aan de huidige eisen is in deze eerste toets van belang.

### 4 Bouwkundige kwaliteitsbepaling

- Monumentale panden kennen meer energieproblemen. Omdat de gevel van deze panden behouden moet blijven, moet de binnenzijde geïsoleerd worden. Dit is ongunstig is voor de vochthuishouding. Stadswonen heeft dit opgelost door een isolatielaag aan te brengen, waarbij er ruimte gelaten wordt tussen de gipsplaten aan de binnenzijde en de dampremmende laag. Wanneer er geboord wordt in de muur komen op deze wijze geen gaten in de dampremmende laag. Dit voorkomt lekkages.
- Kantoorpanden uit de jaren '60 kenmerken zich door een slechte gevel en slechte geluids- en warmte isolatie. Een oplossing is om niet alleen de binnenkant, maar ook de buitenzijde van het gebouw te strippen.
- De huidige bouwkwaliteit bepaalt voor een belangrijk gedeelte de aard van de verbouw. Vooral de mogelijkheid van het hergebruik van de gevel en eventueel trappenhuis en liften is een kostenbesparende factor.

## **5 Eerste prijsonderhandeling**

- De eerste prijsonderhandelingen vinden plaats op basis van grondprijs minus sloopkosten. Hierover wordt bij de paragraaf over 'onderhandelingsruimte' nader uitgewijd.

## **6 Eerste plattegrondontwikkeling**

- Stadswonen heeft een 'economische basiseenheid' ontwikkeld, op basis waarvan een eerste snelle plattegrondontwikkeling kan worden gemaakt. De economische basiseenheid is een ideaalplattegrond die in nieuwbouw wordt gerealiseerd. Verhoudingen tussen geveloppervlak en vloeroppervlak tot aan ideale indelingen voor de keuken en badkamer zijn hierin opgenomen.
- Het bouwbesluit is een van de struikelpunten van herbestemming. Hier wordt dan ook extra aandacht aan besteed. De gemeente is bij transformatieprojecten wel bereid gelijkwaardige alternatieven te accepteren.

## **7 Uitbreidingsmogelijkheden**

- Uitbreiding is een zeer belangrijk criterium voor de haalbaarheid van een transformatieproject. Stadswonen gebruikt als criterium dat er 2 lagen opgebouwd moeten kunnen worden. In het geval van monumentale panden is dit vaak niet mogelijk. Hierbij moet op alternatieve wijze tot een haalbaar financieel kader worden gekomen. Bij een voorbeeldproject was de aankoop van het pand zonder uitbreiding fl.580,-/m<sup>2</sup>. De aankoop per eenheid was uiteindelijk slechts fl.390,-/m<sup>2</sup>.
- Wanneer een belangrijk gedeelte van het gebouw hergebruikt kan worden, is de noodzaak van het kunnen optoppen minder groot.

## **8 Transformatiekosten**

- De transformatie- of verbouwkosten kunnen op basis van relatief vaststaande kengetallen berekend worden. De reden hiervoor is dat gewerkt wordt met vaste door Stadswonen zelf ontwikkelde inbouwpakketten.
- De verbouwkosten worden in de hand gehouden, onder meer door het werken met vaste aannemers en toeleveranciers. Wanneer deze reeds in een vroeg stadium invloed hebben op bouwkundige keuzes, heeft dit een positieve invloed op de uiteindelijke kosten.
- Er wordt gebruik gemaakt van de voordelen van het op grote schaal inkopen van producten. Volgens Stadswonen is dit aan te bevelen boven het gebruik maken van bouwsystemen, omdat in de kostprijs hiervoor reeds rekening gehouden is met het feit dat het systeem op grote schaal gebruikt zal worden.



## 7 Aankoopprijs

- De maximale verwervingsprijs wordt bepaald door rekentechnisch 'van achter naar voren te rekenen'.
- Naar een eerste grove verkavelingsopzet voor het bepalen van de maximale capaciteit in wooneenheden wordt op basis hiervan een raming gemaakt van de opbrengsten.
- Vervolgens wordt op basis van referentiebudgetten bepaald wat de transformatiekosten zullen zijn.
- Uit de vorige twee gegevens rolt vervolgens een budget voor de verwervingskosten voor het betreffende pand.

## 8 Onderhandelingsruimte

- De minimale prijs die voor een kantoorpand betaald moet worden is de geldende grondprijs minus de sloopkosten. Wanneer het berekende op te brengen aankoopbedrag lager is dan de grond minus de sloopkosten zal de eigenaar niet verkopen. Bij een goede ligging zal dit bedrag ongeveer fl.600,- /m<sup>2</sup> zijn
- De onderhandelingsruimte wordt onder meer bepaald door mogelijke risico's door de aanwezigheid van milieubelastende materialen en produkten (asbest in het gebouw of bodemverontreiniging).
- Stadswonen gebruikt incidenteel nog een ander aspect voor de onderhandelingsruimte. Bij een gunstige ligging, bijvoorbeeld in het centrum van de stad, heeft de grond een toekomstwaarde. Hierdoor is het mogelijk andere fondsen aan te boren ter verwerving van het project (bijvoorbeeld uit de algemene bedrijfsreserve. Stadswonen heeft dit bijvoorbeeld gedaan bij het Puntegale-transformatieproject.

## 9 Verwerving

Wanneer de eigenaar van een kantoorpand benaderd wordt het te verkopen ten behoeve van transformatie tot woonfuncties, wordt in eerste instantie vaak afwijzend gereageerd. Een woonfunctie wordt als minderwaardig gezien ten opzichte van een kantoorfunctie en derhalve wordt het als een (persoonlijk) falen beschouwd wanneer een kantoorpand met als doel herbesteding afgestoten wordt. Stadswonen tackelt dit probleem door een stapsgewijze aankoop voor te stellen:

Fase 1: Het gebouw wordt in erfpacht genomen, waarbij de grond en dus de grondwaarde in eigendom blijft van de verkoper.

Fase 2: Er wordt een splitsing aangebracht waarbij het juridische eigendom pas later overgaat in handen van de corporatie. De eigenaar heeft intussen een aantal jaren de tijd om gespreid de te hoge boekwaarde af te schrijven.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> SEV 'Van Werkplek naar Woonstek'

## **10 Realisatie**

- Doordat gedegen onderzoek is gedaan naar de mogelijke struikelpunten van het pand zoals de aanwezigheid van asbest, constructieve en bouwfysische problemen, blijven de verrassingen op financieel gebied tijdens de realisatie beperkt.
- Het voordeel van de realisatie van transformatieprojecten boven nieuwbouwprojecten zit voornamelijk in de (30 % tot 50%) kortere bouwtijd. Hierdoor blijft het renteverlies ten opzichte van nieuwbouw beperkt en kan sneller ingespeeld worden op een krappe markt.

## **11 Beheer**

- Stadswonen besteedt veel aandacht aan het formuleren van een goed beheerssysteem. Zelfs bij verkoop blijft het beheer een zorg voor de corporatie. Intensief contact, overleg met de bewoners is hierbij zeer belangrijk.
- Het afrekenen van GWL levert vaak problemen op; individuele bemetering stimuleert de bewoners zuinig met energie om te gaan, maar is voor de beheerder duurder dan het hoofdelijk verdelen. In Puntegale is nu een systeem geïntroduceerd waardoor de verwarming op de nachtstand springt wanneer er langer dan 14:00 geen beweging is waargenomen.

## 5.4 Verwervingskosten

Op basis van 9 gerealiseerde transformatieprojecten<sup>25</sup> 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.

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

Verwervingskosten t.b.v. transformatie			
Functie	Verhouding grondvererving t.o.v. totale investering	Totale investering kosten/m2	Gevolg grondaandeel kosten/ m2
Kantoor	1:1,5 - 1:2	2200	700 - 800
(Sociale) woningbouw	1:4 (opp. 75 m2)	1500	300
Duurdere appartementen	1:3 (opp.110 m2)	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 grondvererving 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.

## 5.5 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.

<sup>25</sup> SEV 'Van werkplek naar woonstek'

- De vaststelling van de geluidbelasting is voor enkele honderden gulden 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.

## 5.6 Transformatiekosten

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

Transformatiekosten	
Woningtype	Transformatiekosten/m <sup>2</sup>
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 m<sup>2</sup>. Voor sociale woningbouw is dit bedrag ongeveer fl.1500,-/m<sup>2</sup> en voor luxe appartementen ongeveer fl.1800,-/m<sup>2</sup>

## 5.7 Opbrengsten

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

Opbrengsten per doelgroep			
Doelgroep	Referentie m <sup>2</sup> vloeropp.	Referentie huur/maand	Opbrengsten per jaar en per m <sup>2</sup>
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

## 5.8 **Subsidieregelingen**

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,-/m<sup>2</sup> 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.