

# Onderzoeksrapport

**Transformatie van kantoren naar seniorenwoningen**



|                      |                            |
|----------------------|----------------------------|
| Onderwerp:           | Onderzoeksrapport          |
| Naam:                | Bart ten Hove              |
| Onderwijsinstelling: | Saxion Hogeschool Enschede |
| Klas:                | EVM4VA                     |
| Studentennummer:     | 403724                     |
| Datum:               | 4-7-2018                   |

# TITELPAGINA

---

Titel:

Onderzoeksrapport

Ondertitel:

Kwartiel 3/4, jaar 2018

Auteur:

Bart ten Hove

A: Smeijersdijk 11 Zuna

E: bart\_tenhove9@hotmail.com

M: 06-27272690

Opdrachtgever:

Credo IP BV

A: Stationsweg 46 Oosterbeek

E: box@credo-ip.nl

T: 026 - 334 30 88

Bedrijfsbegeleider

Johan Boxem

E: jboxem@credo-ip.nl

Onderwijsinstelling:

Saxion Hogeschool Enschede

Opleiding:

Vastgoed en Makelaardij

Datum publicatie:

woensdag 4 juli 2018

Versienummer:

Nummer 1.0

## SAMENVATTING

---

De opdrachtgever van dit onderzoek is Credo IP. De probleemstelling van het onderzoek is: “Welke factoren dienen in een beoordelingsmethodiek meegenomen te worden om de haalbaarheid te kunnen bepalen van transformatie van een kantoor met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen?” Bij het bepalen van de haalbaarheidsfactoren wordt enerzijds onderzocht wat de woonbehoefte is van senioren en anderzijds wordt onderzocht welke factoren invloed hebben op het transformatieproces, vanuit het perspectief van de projectontwikkelaar. Het onderzoek is doormiddel van vier hoofdstukken opgebouwd waar in elk hoofdstuk een deelvraag wordt beantwoord. De eerste drie deelvragen vertegenwoordigen het theoretische kader voor het onderzoek. Op basis hiervan kan de vierde deelvraag worden beantwoord, waarin het theoretische kader getoetst wordt in de praktijk.

Allereerst is onderzocht wat de woonbehoefte is van de senioren. Hiervoor is eerst het begrip senioren afgebakend. Doormiddel van doelgroepensegmentatie is de doelgroep senioren opgesplitst in drie subdoelgroepen, de blijvers, kiezers en de moeters. De blijvers zijn daarin mensen die in de huidige woning blijven wonen. Dit komt deels doordat deze mensen niet de behoefte hebben om te verhuizen en deels doordat het woningaanbod niet aansluit op de behoefte van deze doelgroep. De kiezers zijn mensen met een leeftijd tussen de 55-75 jaar. Deze doelgroep is bewust op zoek naar een nieuwe woning. De moeters zijn veelal mensen met een leeftijd rond de 75+ of 85+. Deze doelgroep bestaat uit mensen die uit huis moeten, veelal door gezondheidsredenen, waardoor wensen en eisen ten aanzien van gezondheidsvoorzieningen voorop staan. Gekozen is om in het vervolg van het onderzoek te richten op de kiezers en daarnaast de blijvers te verleiden om ook te verhuizen. Op basis van deze doelgroep zijn de wensen en eisen onderzocht ten aanzien van de woonbehoefte.

Nadat de woonbehoefte van senioren is onderzocht is onderzocht waar het transformatieproces van kantoorgebouw tot seniorenwoningen van afhankelijk is. Daarvoor is eerst het begrip transformatieproces afgebakend tot de fases initiatief tot oplevering. Daarbij is er voor gekozen om het vervolg van dit hoofdstuk te benaderen vanuit het perspectief van de projectontwikkelaar. Daaruit bleek dat de projectontwikkelaar het transformatieproces benadert vanuit juridisch-, technisch- en financieel opzicht. In het vervolg van het hoofdstuk zijn de haalbaarheidsfactoren onderzocht op basis van deze drie categorieën. In de categorie juridisch bleek dat binnen een transformatieproces veelal procedures doorlopen moesten worden en het resultaat moet voldoen aan het bouwbesluit. Op basis van deze twee begrippen zijn een aantal haalbaarheidsfactoren naar voren gekomen. Binnen de categorie technisch bleek dat binnen het transformatieproces technische haalbaarheidsfactoren op kunnen met betrekking tot de constructie, gevel, installaties, ruimteplan, en ontsluiting. Ook op basis van deze begrippen zijn een aantal haalbaarheidsfactoren naar voren gekomen. In de categorie is een verdeling gemaakt tussen opbrengsten en investeringskosten. Hierin is onderzocht waar deze factoren onderhevig aan zijn. Het resultaat was dat ook voor deze categorie een aantal haalbaarheidsfactoren ontstonden voor het transformatieproces.

Op basis van de haalbaarheidsfactoren die zijn onderzocht is het beoordelingsmodel opgesteld. Door samen met de opdrachtgever te brainstormen is het beoordelingsmodel ontstaan wat bestaat uit een vragenlijst. Aan deze vragenlijst is de Likertschaal gekoppeld. “De Likertschaal is een methode om moeilijk te kwantificeren gegevens toch te kunnen ondervragen en te kunnen voorzien van een meetniveau”. De projectontwikkelaar kan op deze manier bij elke vraag een score invullen. Om op basis van alle scores samen één score te kunnen geven aan een kantoorgebouw wordt gebruik gemaakt van het gewogen gemiddelde. In dit gewogen gemiddelde is het van belang dat wegingsfactoren worden bepaald. Deze wegingsfactoren zijn niet te verkrijgen van uit de literatuur. Hierdoor is het van belang dat deze wegingsfactoren bepaald worden in de praktijk.

Het theoretische kader wat in de voorgaande hoofdstukken is gevormd is in dit hoofdstuk getoetst aan de praktijk. Hiervoor zijn allereerst de wegingsfactoren van belang. De wegingsfactoren zijn bepaald door een intern interview af te nemen aan de opdrachtgever van het onderzoek. Aan elke vraag in het beoordelingsmodel is een score gegeven om het belang van de vraag in kaart te kunnen brengen. Doordat het beoordelingsmodel door deze wegingsfactoren is voorzien is het beoordelingsmodel compleet. Dit beoordelingsmodel is vervolgens getoetst in de praktijk aan de hand van interviews. Hierdoor bleek dat het beoordelingsmodel vooral goed te hanteren is als een aanvulling op de bestaande kennis en kunde van projectontwikkelaars, doordat het gevoel rondom een transformatieproject meetbaar wordt gemaakt. Daarnaast is wel gebleken dat in het beoordelingsmodel een residuele benadering ontbrak, de vragen nog te specifiek waren en er nog een aantal vragen ontbraken.

Het beoordelingsmodel is op basis van deze resultaten aangepast door de categorie financieel los te koppelen van het beoordelingsmodel en deze categorie te laten gelden als een conclusie. Daarnaast zijn een aantal vragen toegevoegd aan het beoordelingsmodel en zijn een aantal vragen terug gebracht naar de basis. Doordat het beoordelingsmodel aangepast is op basis van de resultaten van de interviews is het beroepsproduct ontstaan, wat antwoord geeft op de probleemstelling.

Het proces om tot het beroepsproduct te komen is over het algemeen goed verlopen doordat het plan van aanpak is gevolgd. Tijdens de uitvoering hebben zich wel momenten plaatsgevonden dat de onderzoeker vast liep doordat één deelvraag niet genoeg afgebakend was. Nadat dit in samenspraak met de begeleider is veranderd heeft de onderzoeker het proces beter kunnen doorlopen. Om dit in de toekomst te voorkomen dient nog meer overleg worden gepleegd met de begeleider. De onderzoeker is zeer tevreden over het beroepsproduct, doordat het in de praktijk ook goed is beoordeeld. Aan de opdrachtgever wordt aanbevolen om de wegingsfactoren in het beoordelingsmodel zo nauwkeurig mogelijk bij te stellen tijdens gebruik van het beoordelingsmodel, zodat verbetering een continue proces blijft. Ook wordt aanbevolen om toekomstig onderzoek te doen naar andere factoren die invloed hebben op de opbrengsten naast de woonbehoefte om een nog completer beoordelingsmodel samen te stellen. Zodat de externe doelstelling bereikt kan worden dient de opdrachtgever voor zichzelf te bepalen bij welke score een kantoorgebouw wel of niet potentie bevat om te transformeren naar seniorenwoningen.

## VOORWOORD

---

In dit rapport is onderzocht op welke manier de haalbaarheid bepaald kan worden van transformatie van kantoorgebouwen naar seniorenwoningen. Het onderzoek is de afsluiting van een afstudeerstage van twintig weken bij Credo IP. Daarnaast dient het onderzoek als afsluiting voor het afstuderen aan mijn opleiding Vastgoed & Makelaardij aan het Saxion Hogeschool te Enschede.

De opdrachtgever van het onderzoek is Credo IP. Samen met mijn praktijkbegeleider Johan Boxem en projectontwikkelaar binnen Credo IP, Dennis van Duijvenvoorde, is het onderzoek tot stand gekomen. In het verloop van het onderzoek is tevens ondersteuning verleend door mijn begeleider vanuit mijn opleiding, Andre Bus. Mede door de prettige begeleiding van deze personen is een beoordelingsmodel ontstaan waar ik zeer tevreden over ben.

Mijn begeleiders binnen dit traject wil ik daarom bedanken voor de prettige begeleiding en ondersteuning. Naast de begeleiding en ondersteuning binnen het onderzoek hebben mij ook personen geholpen om het beoordelingsmodel te toetsen in de praktijk, ook wel de respondenten van de interviews. Graag wil ik Gerard Bult (Kondor Wessels Projecten), Ton Hardick (Hardick BV), Thijs van Dieren (City Developer-S), Barry Storm en Wilbert Smits (Certitudo Capital BV) en Jeroen Doornbos (SCO-RE BV) bedanken voor de tijd en moeite om mee te werken aan het onderzoek.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Bart ten Hove

Oosterbeek, 4-7-2018

# INHOUD

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| Titelpagina.....                                     | 2  |
| Samenvatting .....                                   | 3  |
| Voorwoord.....                                       | 5  |
| 1 Probleemomschrijving .....                         | 9  |
| 1.1 Aanleiding.....                                  | 9  |
| 1.2 Probleemanalyse .....                            | 10 |
| 1.3 Doelstelling, probleemstelling, deelvragen ..... | 11 |
| 1.4 Onderzoeksmodel.....                             | 12 |
| 1.5 Leeswijzer.....                                  | 13 |
| 2 Woonbehoefte senioren .....                        | 14 |
| 2.1 Senioren .....                                   | 14 |
| 2.1.1 Diversiteit .....                              | 14 |
| 2.1.2 Doelgroepen segmentatie.....                   | 15 |
| 2.1.3 Specifieke doelgroep .....                     | 16 |
| 2.2 Huisvesting .....                                | 17 |
| 2.3 Wensen en eisen .....                            | 17 |
| 2.3.1 Voorzieningen .....                            | 17 |
| 2.3.2 Bereikbaarheid .....                           | 18 |
| 2.3.3 Sociale woonomgeving.....                      | 19 |
| 2.3.4 Veiligheid.....                                | 19 |
| 2.4 Conclusie .....                                  | 20 |
| 3 Transformeerbare kantoren .....                    | 21 |
| 3.1 Transformatieproces .....                        | 21 |
| 3.2 Juridische haalbaarheid .....                    | 21 |
| 3.2.1 Procedures .....                               | 22 |
| 3.2.2 Bouwbesluit .....                              | 24 |
| 3.3 Technische haalbaarheid .....                    | 24 |
| 3.3.1 Constructie .....                              | 25 |
| 3.3.2 Gevel.....                                     | 26 |
| 3.3.3 Installaties .....                             | 26 |
| 3.3.4 Ruimteplan .....                               | 28 |
| 3.3.5 Ontsluiting .....                              | 28 |
| 3.4 Financiële haalbaarheid.....                     | 28 |
| 3.4.1 Opbrengsten.....                               | 29 |

|                                                            |    |
|------------------------------------------------------------|----|
| 3.4.2 Investeringskosten.....                              | 30 |
| 3.5 Conclusie .....                                        | 32 |
| 4 Beoordelingsmethodiek.....                               | 33 |
| 4.1 Haalbaarheidsfactoren .....                            | 33 |
| 4.2 Beoordelingsmodel .....                                | 34 |
| 4.2.1 Opbouw.....                                          | 34 |
| 4.2.2 Score.....                                           | 37 |
| 4.4 Conclusie .....                                        | 37 |
| 5 Praktijktoets.....                                       | 39 |
| 5.1 Scoretoekenning door opdrachtgever .....               | 39 |
| 5.2 Interviews.....                                        | 41 |
| 5.2.1 Populatie .....                                      | 41 |
| 5.2.2 Samenstelling interviewvragen .....                  | 41 |
| 5.2.3 Uitvoering interviews .....                          | 41 |
| 5.3 Analyse .....                                          | 42 |
| 5.3.1 Stap 1: Transcriberen .....                          | 42 |
| 5.3.2 Stap 2: Open coderen .....                           | 43 |
| 5.3.4 Stap 3: Selectief coderen.....                       | 43 |
| 5.3.5 Stap 4: Resultaten verwerken.....                    | 46 |
| 6 Onderzoeksresultaten .....                               | 51 |
| 6.1 Conclusie .....                                        | 51 |
| 6.2 Discussie/evaluatie .....                              | 52 |
| 6.2.1 Evaluatie onderzoeksproces.....                      | 52 |
| 6.2.2 Methodologische verantwoording .....                 | 52 |
| 6.3 Aanbeveling .....                                      | 53 |
| 6.3.1 Aanbeveling voor de organisatie.....                 | 53 |
| 6.3.2 Aanbeveling voor toekomstig onderzoek .....          | 53 |
| 6.3.3 Aanbeveling om externe doelstelling te bereiken..... | 53 |
| Bronnenlijst .....                                         | 55 |
| Bijlagenrapport .....                                      | 59 |
| Bijlage 1 .....                                            | 60 |
| Bijlage 1.1 Senioren.....                                  | 60 |
| Bijlage 1.2 Leeftijd .....                                 | 61 |
| Bijlage 1.3 Seniorenwoningen.....                          | 61 |
| Bijlage 1.4 Huisvesting.....                               | 63 |
| Bijlage 2 .....                                            | 64 |

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| Bijlage 2.1 Kantorenmarkt.....           | 64 |
| Bijlage 3 .....                          | 66 |
| Bijlage 3.1 Juridische haalbaarheid..... | 66 |
| Bijlage 3.2 Bouwbesluit.....             | 67 |
| Bijlage 5 .....                          | 69 |
| Bijlage 5.1 Scorelijst.....              | 69 |
| Bijlage 5.2 Interviews .....             | 70 |
| Bijlage 5.3 Gecodeerde interviews .....  | 90 |
| Bijlage 6 .....                          | 91 |
| Bijlage 6.1 Scorelijst.....              | 91 |

# 1 PROBLEEMOMSCHRIJVING

---

In dit hoofdstuk wordt duidelijk gemaakt wat de achtergrond is van het onderzoek. In paragraaf 1.1 wordt eerst omschreven wat de aanleiding is om het onderzoek uit te voeren en wat de problematiek is. In paragraaf 1.2 wordt de probleemanalyse omschreven, waar duidelijk wordt wat het specifieke probleem is van de opdrachtgever. In 1.3 wordt de doelstelling van het onderzoek geformuleerd, welke is onderverdeeld in het interne en het externe doel. Tevens wordt hier de probleemstelling behandeld. De probleemstelling is de hoofdvraag van het gehele onderzoek welke opgedeeld is in deelvragen om op een effectieve manier de probleemstelling te kunnen beantwoorden.

## 1.1 AANLEIDING

---

De vastgoedmarkt is onder andere op te delen in een viertal deelmarkten. De deelmarkten bestaan uit de winkelmart, bedrijfsruimtemarkt, de woningmarkt en de kantorenmarkt. Een kenmerk van de kantorenmarkt is dat deze markt sterk gevoelig is voor de economische conjunctuur.

Wanneer de economie daalt zullen de huurprijzen van kantoren ook snel dalen. Deze cyclus wordt ook wel de 'varkenscyclus' genoemd. Wanneer een hoge vraag bestaat omtrent kantoren wordt hier op ingespeeld door nieuwbouwplannen te ontwikkelen. Wanneer de vraag daalt zijn vaak veel nieuwbouwontwikkelingen nog in aanbouw. Wanneer de nieuw gebouwde kantoren opgeleverd worden ontstaat dan een overschot in het aanbod van kantoren wat de huurprijzen laat dalen. Door de dalende huurprijzen van de kantoren stijgt de vraag vaak weer naar kantoren en is de cyclus rond. De kantorenmarkt betreft dus een vertraagde markt (Vastgoedvergelijker, 2018).

De meest recente kantooryclus is rond het jaar 2000 begonnen. Tussen 1998 en 2004 is een overvloed aan kantoorruimtes ontwikkeld omdat destijds de vraag naar dit vastgoed erg hoog was. In deze periode is bijna 11 miljoen vierkante meter kantoorruimte ontwikkeld. De prijzen van de kantoorruimtes bleven ondanks de vele ontwikkelingen stabiel waardoor nog meer nieuwbouw werd ontwikkeld en de leegstand opliep. Deze ontwikkeling deed zich voor totdat de economische crisis uitbrak waarbij de huurprijzen daalden en de leegstand steeds harder opliep (Vastgoedvergelijker, 2018).

De jaren daarna is de economie zich sterk gaan herstellen, maar is de kantorenmarkt achter gebleven. Dit is te wijten aan het feit dat het aanbod te groot bleek voor de dalende vraag. In het jaar 2011 resulteerde dit in een leegstand van 14% in heel Nederland, wat bestaat uit bijna 7 miljoen vierkante meter kantoorruimte. Een uitgebreider onderzoek van de huidige kantorenmarkt is weergegeven in bijlage 2.1. Over het algemeen zijn de bestaande kantoren in Nederland op te delen in twee groepen kantoren. Enerzijds bevinden zich kantoren op goede locaties met hoge huurprijzen en anderzijds bevinden zich vaak oude kantoren op slechte locaties met lage huurprijzen. Vaak staan deze oude panden leeg. De verwachting van deze oude kantoorpanden is dat er steeds meer van deze leegstaande panden bijkomen doordat steeds meer kantoorgebruikers gaan verhuizen naar betere locaties en nieuwere kantoorpanden. Veel marktpartijen in Nederland vinden dat de overheid hier op moet ingrijpen om nog meer leegstaande kantoorpanden te voorkomen (Vastgoedvergelijker, 2018).

De Nederlandse overheid heeft dit in acht genomen en dit samen met andere organisaties meegenomen in het internationaal klimaatakkoord in 2015. Dit internationale klimaatakkoord versterkt het energieakkoord welke in 2013 is gesloten met ruim veertig andere organisaties. Eén van de doelstellingen in dit energieakkoord is het creëren van een energie neutrale woonomgeving in 2050. De meest recente maatregel hierin is dat kantoren, groter dan 100 vierkante meter, vanaf 1 januari 2023 minimaal energielabel C moeten hebben, monumenten uitgezonderd. Wanneer dit niet zo is mogen deze kantoren niet meer worden verhuurd, gehuurd of worden gebruikt als kantoorruimte. Dit wil zeggen dat kantoren een energie-index van boven de 1,3 dienen te hebben. (Blok S., 2016).

Het gevolg van deze ingreep is dat een groot deel van de Nederlandse kantooreigenaren het kantoorpand dient te verduurzamen. Ongeveer de helft van de Nederlandse kantorenvorraad heeft op dit moment namelijk een energielabel slechter dan C. Dit wil zeggen dat 40 miljoen vierkante meter kantoorruimte hier niet aan voldoet waar een investering voor nodig is van circa honderden miljoenen euro's (NVM, 2016).

Een andere mogelijkheid is het transformeren van kantoren naar een andere functie. Met name voor de oudere kantoren waar het verduurzamen ervan relatief duur is zou dit een goede mogelijkheid kunnen zijn. Deze mogelijkheid wordt daarnaast versterkt door de grote vraag naar seniorenwoningen op het moment. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS, 2013) wordt in het jaar 2040 het hoogtepunt bereikt met betrekking tot de vergrijzing in Nederland. De verwachting is dat in 2040 meer dan een kwart van de Nederlandse bevolking 65 jaar of ouder is. Door de sterk toenemende vergrijzing verandert ook de woonbehoefte van de Nederlandse bevolking. De woonbehoefte naar woningen met alle functies op één woonlaag neemt toe (Bewust Nieuwbouw, 2018).

Doordat op dit moment in Nederland nog veel kantoren niet aan energielabel C voldoen en de behoefte naar seniorenwoningen stijgt kunnen projectontwikkelaars hier op in spelen. Projectontwikkelaars kunnen hier op inspelen door kantoren te verwerven om deze te transformeren naar seniorenwoningen. Ten eerste wordt hiermee een bijdrage geleverd aan het voorzien van senioren in woningen en ten tweede wordt hiermee de leegstand van kantoren gereduceerd. Hierbij is het wel van belang dat projectontwikkelaars onderscheid kunnen maken in de verschillende kantoren en hiervan de haalbaarheid van transformatie kunnen bepalen. Om de kantoren in beeld te krijgen waarvan transformatie naar seniorenwoningen haalbaar is, is het van belang om hiervoor een beoordelingsmethodiek te doorlopen.

## **1.2 PROBLEEMANALYSE**

---

Om het huidige specifieke probleem voor de organisatie in beeld te brengen wordt in deze paragraaf de probleemanalyse omschreven. Dit resulteert in de achterliggende gedachte van de opdrachtgever.

Credo is een projectontwikkelaar met het streven om een complete, aangename leefomgeving te creëren, waar het goed leven is in de ruimste zin van het woord. De portefeuille loopt uiteen van kleinschalige inbreidingen tot grootschalige gebiedsontwikkelingen. Hierbij wordt veel aandacht geschonken aan het totale omliggende gebied van het project (Credo, 2018).

Naast het traditionele ontwikkelen van vastgoed is Credo tevens geïnteresseerd in het transformeren van vastgoed. Dit komt met name door het feit dat kantoren verduurzaamt moeten worden om energielabel C te hebben voor 2023 en door de constatering dat op het moment de vraag naar seniorenwoningen erg hoog is. Wanneer kantooreigenaren de kantoren dienen te verduurzamen staan de kantooreigenaren immers voor een keuze, wordt het kantoor verduurzaamt of vindt een

verhuizing plaats? De verwachting is dat hoe dichterbij het jaar 2023 komt, hoe meer kantoren op de markt vrij komen.

Credo wil hier op inspelen en wil daarom kantoren transformeren naar woningen. Echter ontbreekt het binnen Credo aan een beoordelingsmodel om in een vroegtijdig stadium de potentie in te schatten van een kantorentransformatie. Wanneer Credo een kantoor in zicht heeft dient het kantoor beoordeeld te worden of het potentie bevat om te kunnen transformeren naar woningen. Daarbij is het van belang om de juridische, financiële en technische haalbaarheid te kunnen bepalen.

### 1.3 DOELSTELLING, PROBLEEMSTELLING, DEELVRAGEN

---

De opdrachtgever heeft een ander doel voor ogen dan de opdrachtnemer. Hierdoor zijn verschillende doelstellingen opgesteld, bestaande uit de interne- en externe doelstelling. De interne doelstelling geeft het beoogde doel van de opdrachtnemer weer en de externe doelstelling geeft het beoogde doel van de opdrachtgever weer. Daarnaast is een probleemstelling geformuleerd. Deze probleemstelling geeft aan wat het specifieke probleem van de opdrachtgever is en stuurt op deze manier het onderzoek. Om deze probleemstelling op een effectieve manier te kunnen beantwoorden zijn een aantal deelvragen opgesteld. Tevens helpen deze deelvragen bij het beheersbaar maken van het onderzoek.

**Interne doelstelling:**

Een beoordelingsmethodiek opstellen waarmee de haalbaarheid van transformatie van kantoren met een lager energielabel dan C naar seniorenwoningen kan worden bepaald.

**Externe doelstelling:**

Een beoordelingsmethodiek doorlopen waarmee de haalbaarheid van transformatie van kantoren met een lager energielabel dan C naar seniorenwoningen kan worden bepaald.

**Probleemstelling:**

Welke factoren dienen in een beoordelingsmethodiek meegenomen te worden om de haalbaarheid te kunnen bepalen van transformatie van een kantoor met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen?

**Deelvragen:**

*Theorie*

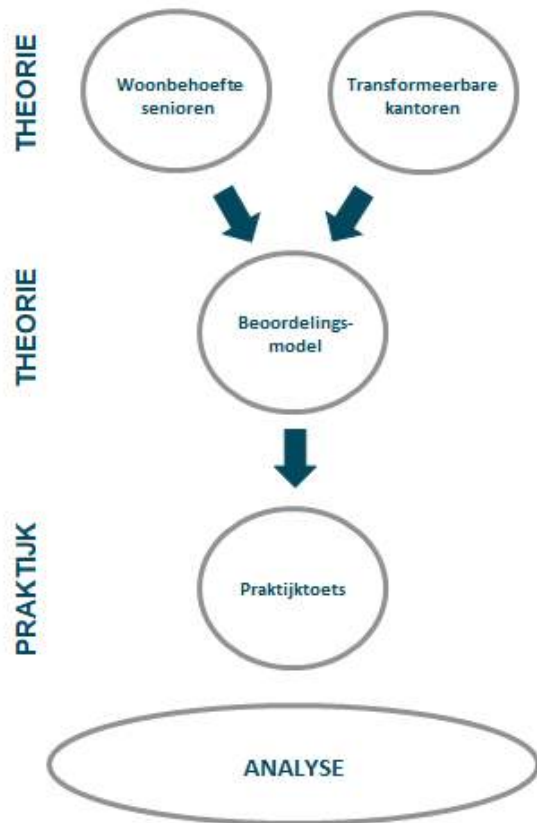
1. Wat is de woonbehoefte van senioren?
2. Welke haalbaarheidsfactoren dienen meegenomen te worden bij het beoordelen van de mogelijkheid om vastgoed te transformeren?
3. Welke beoordelingsmethodiek kan worden opgesteld om de haalbaarheid van transformatie van kantoren met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen te beoordelen?

*Praktijk*

4. Komt de beoordelingsmethodiek overeen met de beoordelingsmethodiek van projectontwikkelaars die reeds kantoren hebben getransformeerd naar seniorenwoningen?

## 1.4 ONDERZOEKSMODEL

Om de verschillende factoren en relaties in het onderzoek in kaart te brengen is een onderzoeksmodel gemaakt. Dit is een visuele weergave van de opbouw van het uit te voeren onderzoek afgeleid aan de deelvragen in paragraaf 1.3. In figuur 1 is het onderzoeksmodel weergegeven.



Figuur 1.1 Onderzoeksmodel (Eigen werk, 2018)

Om het onderzoek uit te voeren dienen de stappen worden doorlopen zoals weergegeven in het onderzoeksmodel. Het onderzoeksmodel is gebaseerd op de theorie-praktijk-analyse structuur. Ieder gevisualiseerd deelproduct vertegenwoordigt een deelvraag zoals behandeld in paragraaf 1.3.

De eerste drie deelproducten dienen te worden gevormd doormiddel van theoretisch onderzoek. Het deelproduct 'woonbehoefte senioren' hoort bij de deelvraag: "Wat is de woonbehoefte van senioren?" Om deze deelvraag te beantwoorden wordt eerst de doelgroep senioren beschreven en gesegmenteerd. Op basis van deze segmentatie wordt de doelgroep gespecificeerd waar het vervolg van het onderzoek op wordt gebaseerd. Wanneer dit is beschreven wordt verder in gegaan op de wensen en eisen van de doelgroep. Deze wensen en eisen zullen nader in het onderzoek gehanteerd worden om het beoordelingsmodel op te stellen.

Bij het deelproduct 'transformeerbare kantoren' hoort de deelvraag: "Welke haalbaarheidsfactoren dienen meegenomen te worden bij het beoordelen van de mogelijkheid om vastgoed te transformeren?" Om deze deelvraag te beantwoorden wordt eerst het transformatieproces van kantoren naar woningen beschreven. Hierna wordt onderzocht wat haalbaarheidsfactoren zijn om vastgoed te transformeren. Hierbij wordt in gegaan op vastgoed in het algemeen, zonder dat gekeken wordt naar een bepaald type vastgoed. De haalbaarheidsfactoren die voort komen uit dit hoofdstuk zullen nader in het onderzoek gehanteerd worden om het beoordelingsmodel op te stellen.

Bij het deelproduct 'beoordelingsmethodiek' hoort de deelvraag "Welke beoordelingsmethodiek kan worden opgesteld om de haalbaarheid van transformatie van kantoren met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen te beoordelen?" Om deze deelvraag te beantwoorden worden de twee voorgaande deelproducten met elkaar gecombineerd. Enerzijds is afgebakend wat de woonbehoefte van senioren is en anderzijds is onderzocht welke haalbaarheidsfactoren van belang zijn bij transformatie van vastgoed. Door deze twee deelproducten met elkaar te combineren kan een duidelijk beoordelingsmodel opgesteld worden waarmee het theoretische kader van het onderzoek compleet is. Hierdoor kan het beoordelingsmodel getoetst worden in de praktijk.

Bij het deelproduct 'praktijktoets' hoort de deelvraag: "Komt de beoordelingsmethodiek overeen met de beoordelingsmethodiek van projectontwikkelaars die reeds kantoren hebben getransformeerd naar seniorenwoningen?" Bij het beantwoorden van deze deelvraag wordt het beoordelingsmodel getoetst in de praktijk, door interviews te houden met personen uit de praktijk die ervaring hebben met het transformeren van kantoren naar seniorenwoningen. De resultaten van deze interviews zullen hierna geanalyseerd worden om antwoord te kunnen geven op de deelvraag. Op basis hiervan kan het beoordelingsmodel worden aangepast of verbeterd, waarmee de probleemstelling van het onderzoek beantwoord kan worden.

## 1.5 LEESWIJZER

---

Het onderzoeksrapport wordt aangevuld met een bijbehorend bijlagenrapport. De kern van het onderzoek is beschreven in het onderzoeksrapport. Voor aanvullende informatie of een toelichting wordt meerdere malen verwezen naar het bijlagenrapport.

In hoofdstuk 2 van het onderzoek wordt onderzocht wat de woonbehoefte is van senioren. Deze woonbehoefte volgt nadat het begrip senioren is afgebakend. Doormiddel van doelgroepensegmentatie wordt de doelgroep senioren afgebakend waarmee het onderzoek mee wordt vervolgd.

In hoofdstuk 3 van het onderzoek wordt onderzocht wat factoren zijn die de haalbaarheid van een transformatieproces beïnvloeden in het perspectief een projectontwikkelaar. Hiervoor wordt eerst gedefinieerd wat wordt verstaan onder het transformatieproces. Vervolgens worden in verschillende categorieën de haalbaarheidsfactoren onderzocht.

In hoofdstuk 4 van het onderzoek worden de haalbaarheidsfactoren uit hoofdstuk 2 en 3 gebruikt als input. Op basis van deze input wordt een beoordelingsmodel opgesteld, welke gebruikt kan worden in hoofdstuk 5.

In hoofdstuk 5 van het onderzoek wordt het beoordelingsmodel getoetst in de praktijk. Eerst wordt beschreven op welke manier dit wordt aangepakt, waarna het vervolgens daadwerkelijk wordt uitgevoerd. Bij deze uitvoering wordt beschreven welke onderzoeksmethodes worden gebruikt. Nadat het beoordelingsmodel in de praktijk is getoetst wordt het beoordelingsmodel op basis van deze toetsing aangepast.

In hoofdstuk 6 van het onderzoek wordt een conclusie getrokken. In deze conclusie wordt doormiddel van de laatste deelvraag antwoord gegeven op de probleemstelling van het onderzoek. Hierna wordt het gehanteerde onderzoeksproces en de bijbehorende onderzoeksmethodes geëvalueerd. Als laatst worden aan de hand van de conclusie aanbevelingen gedaan voor de opdrachtgever, voor toekomstig onderzoek en om de externe doelstelling te bereiken.

# 2 WOONBEHOEFTE SENIOREN

---

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de deelvraag: ‘Wat is de woonbehoefte van senioren?’ Om deze deelvraag te beantwoorden wordt eerst de diversiteit binnen de doelgroep senioren behandeld, waarbij doelgroep gesegmenteerd wordt. Op basis van deze doelgroep segmentatie wordt een specifieke doelgroep gekozen om het vervolg van het onderzoek mee door te zetten. Wanneer dit behandeld is zullen de wensen en eisen worden behandeld van deze doelgroep. Deze wensen en eisen zullen de input zijn voor het beoordelingsmodel wat nader in het onderzoek wordt behandeld.

## 2.1 SENIOREN

---

Voor de doelgroep senioren is gekozen omdat deze doelgroep sterk in aantal aan het toenemen is binnen Nederland. Allereerst wordt in deze paragraaf aangegeven hoe divers deze doelgroep is en hoe de doelgroep zich verhoudt ten opzichte van de woningmarkt. Daarna wordt om dit onderzoek af te bakenen de doelgroep senioren gesegmenteerd in meerdere subdoelgroepen. Wanneer de specifieke doelgroep in kaart is gebracht wordt onderzocht wat de wensen en eisen zijn van deze doelgroep.

### 2.1.1 DIVERSITEIT

---

De gemiddelde Nederlander wordt tegenwoordig 82 jaar oud (CBS, 2016). Wanneer mensen ouder zijn dan 50-plus wordt vaak over de doelgroep senioren gesproken. Het verschil tussen de levensverwachting en de leeftijd van 50 jaar is dus meer dan 30 jaar. Daarnaast komt nog dat uit onderzoek is gebleken dat de woonwens van deze groep senioren zeer divers is. De diversiteit in deze doelgroep vraagt daarom om een segmentatie in meerdere groepen. Een mogelijkheid hiervoor is om senioren te onderscheiden op basis van leeftijd. Echter bestaan ook binnen de verschillende leeftijdsgroepen meerdere verschillen. De ene senior kan zelfstandig nog voor zich zelf zorgen terwijl een andere senior met dezelfde leeftijd dit niet meer kan. Daarnaast doen zich steeds meer veranderingen voor tussen de generaties. Het welstands- en opleidingsniveau is gestegen en huishoudens worden steeds meer divers door onder andere de toename van alleenstaanden door echtscheidingen en sterfgevallen (3Bplus, 2016).

Wanneer het gaat om de woonwensen van de senioren treden steeds meer veranderingen op binnen de doelgroep senioren. De huidige generatie senioren heeft vele andere woonwensen dan dat de babyboomers hebben. De senioren van nu worden steeds kritischer en willen alleen verhuizen wanneer het aanbod op de markt kwalitatief sterk is en aansluit op de wensen en behoeften. Een standaard seniorenwoning of bejaardentehuis voldoet hier tegenwoordig niet meer aan. Het sociale welbevinden is steeds meer van belang waarbij de woning een uitvalsbasis is tijdens de deelname aan de samenleving. Daarbij stellen senioren zich steeds meer open voor vernieuwingen, waardoor de interesse naar bijvoorbeeld technologie aan het groeien is. Tegenwoordig omarmen senioren steeds meer technologische ontwikkelingen om zelfstandig te kunnen blijven (3Bplus, 2016).

Daarnaast bestaan nog verschillen tussen de woonwensen van senioren per regio. Bijvoorbeeld senioren met een leeftijd tussen 65 en 74 jaar oud uit de regio Amsterdam hebben nog steeds de behoefte aan een normale woning in plaats van een seniorenwoning. Dit terwijl bijvoorbeeld de senioren met een leeftijd tussen 55 en 65 jaar oud uit de regio Wageningen al wel de behoefte

hebben aan een seniorenwoning. Dit hangt sterk samen met de vergrijzing per regio in Nederland (3Bplus, 2016). Deze vergrijzing per regio wordt beschreven in bijlage 1.2.

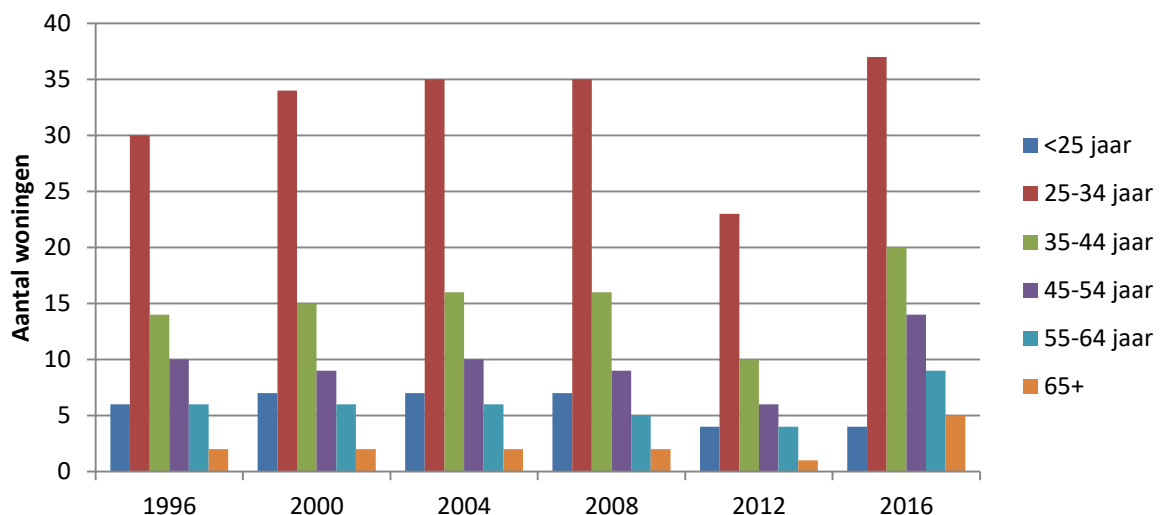
## 2.1.2 DOELGROEPEN SEGMENTATIE

Om de doelgroep senioren te kunnen segmenteren in meerdere subdoelgroepen dient onderscheid gemaakt te worden. Dit onderscheid kan gemaakt worden op basis van leeftijd. Daarnaast kunnen op basis van onderzoeken de Nederlandse senioren verdeeld worden in drie soorten groepen, bestaande uit de blijvers, kiezers en moeters (3Bplus, 2016).

### Doelgroepen naar leeftijd

Uit verschillende onderzoeken is gebleken dat mensen van rond de 50 jaar zeer tevreden zijn met de huidige woonsituatie. Met name de eigen woonomgeving is van belang waar men zo lang mogelijk wil blijven wonen. Dit is een reden dat senioren relatief niet vaak verhuizen (PBL, 2013).

Daarnaast heeft ook een grote groep senioren wel de behoefte om te verhuizen, wat vaak wordt veroorzaakt door gezondheidsredenen of het overlijden van een partner. Dit kan als voorzorg zijn of als reactie op de achteruitgaande gezondheid (PBL, 2013). Omdat de verhuizingen relatief vaak onvoorzien plaatsvinden is het voor de senioren daarnaast niet goed in te schatten of een verhuizing nog gaat plaats vinden. Slechts een kwart van de senioren weet zeker dat een verhuizing niet meer plaats gaat vinden (McDougal & Veen, 2013). In figuur 1.3 zijn de woningaankopen weergegeven per leeftijd. Deze grafiek benadrukt het feit dat senioren steeds meer de behoefte hebben om te verhuizen. Vooral vanaf 2012 zijn de woningaankopen voor mensen met een leeftijd boven de 55 jaar sterk aan het toenemen (CBS, 2017). In bijlage 1.1 wordt de toename van deze doelgroep nader toegelicht.



Figuur 2.1 Woningaankopen per 1000 personen naar leeftijd (CBS, 2017)

Wanneer senioren willen verhuizen als reactie op de achteruitgaande gezondheid ontstaat vaak de behoefte naar een woning waar meer hulp of verzorging is dan de bestaande woning. Dit kan bijvoorbeeld een verzorgingstehuis zijn of een woning dicht bij de kinderen in de buurt. Daarnaast kunnen mensen ook verhuizen door te anticiperen op de gezondheid. Dit geldt als voorzorg op de achteruitgaande gezondheid waarbij gekozen kan worden voor bijvoorbeeld een kleinere woning of een woning met alle woonvertrekken op de begane grond (3Bplus, 2016).

Het willen van verhuizen is echter iets anders dan het daadwerkelijk uitvoeren van een verhuizing. Onderzoek wijst uit dat de voornemens van senioren om te verhuizen relatief vaak niet worden gerealiseerd. Slechts 29 procent van de senioren met voornemens om te verhuizen gaan ook daadwerkelijk verhuizen binnen twee jaar (PBL, 2013). De twee belangrijkste oorzaken hiervan zijn dat het aanbod niet kan voorzien in de behoefte naar woningen voor deze doelgroep en de bestaande woning vaak nog verkocht moet worden.

### **Blijvers**

De meeste senioren in Nederland zijn de blijvers. Dit zijn mensen die tevreden zijn met de huidige woonsituatie en waar nodig zelf aanpassingen realiseren aan de woning als dit nodig is. Deze groep mensen is steeds groter aan het worden waar de verwachting is dat deze toename de komende jaren zich blijft ontwikkelen. Dit komt grotendeels door overheidsingrepen, waarin bepaald is dat mensen met een lichte zorgvraag niet meer in aanmerking komen voor een verblijf in een zorginstelling en dat mensen met een zware zorgvraag langer thuis moeten blijven wonen (KCWZ, 2015).

Een groot deel van de groep blijvers willen graag verhuizen, maar doen dit niet omdat het aanbod niet aansluit op de wensen en eisen van deze groep mensen. De blijvers zijn erg kritisch en verwend, vaak doordat een stap achteruit wat betreft woning niet wenselijk is. De blijvers hechten immers veel waarde aan de herinneringen in de woning en de buurt wat een bekende en vertrouwde plek oplevert. Daarnaast komt nog dat de blijvers van tegenwoordig geen behoefte hebben aan het verhuizen omdat dit veel rompslomp oplevert. Ook het feit dat de woonlasten vaak niet minder worden en de blijvers de woning willen behouden om de erfenis in stand te houden zorgt ervoor dat deze doelgroep blijft wonen in de huidige woning (Plavei, 2016).

### **Kiezers**

De groep kiezers bestaan vooral uit mensen met een leeftijd van 55 tot 75 jaar, ook wel de jonge senioren. De groep kiezers is een fitte groep mensen met voldoende financiële middelen om een keuze te kunnen maken op de woningmarkt. Veelal valt daarbij de keuze op een woning wat als laatste stap in de wooncarrière geldt. Daarbij is het van belang dat de vaak ruime woning een grote mate van luxe, gemak en comfort bezit met winkels en openbaar vervoer op loopafstand. De verwachting is dat de groep kiezers de komende jaren sterk zal gaan groeien (Plavei, 2016).

### **Moeters**

De groep moeters bestaan uit mensen die zo lang mogelijk thuis hebben gewoond en genoodzaakt zijn om te verhuizen vanwege de gezondheid. Deze groep mensen bestaat voor een deel uit 75 plussers en meestal uit 85 plussers, waarvan de meesten alleenstaand zijn. Wanneer de moeters verhuizen komt deze groep vaak terecht in verzorgingstehuizen waarbij de zorgvoorzieningen voorop staan. Hierdoor zijn wensen en eisen met betrekking tot de woning minder van belang. De verwachting is dat de groep moeters de komende jaren langzaam zal gaan groeien (Plavei, 2016).

## **2.1.3 SPECIFIEKE DOELGROEP**

---

Het vervolg van dit onderzoek richt zich met name op de kiezers. Hier is voor gekozen omdat dit een doelgroep is die nog midden in het leven staat en vaak nog een stap willen maken in de woon carrière. Daarnaast wordt ook voor een deel gericht op de blijvers. Dit komt doordat een deel van deze doelgroep enerzijds in de huidige woning wil blijven wonen maar anderzijds nog wel een stap willen maken in de woon carrière, echter sluit hier het aanbod niet op aan. Wanneer in het vervolg van dit onderzoek gesproken wordt over senioren betekent dit dat gesproken wordt over de kiezers en gedeeltelijk de blijvers, waar alsnog onderscheid gemaakt kan worden in leeftijd.

## 2.2 HUISVESTING

---

Senioren kunnen op meerdere manieren wonen. Met betrekking tot het type woning hebben de meeste senioren behoefte aan gelijkvloerse woningen, drempelloos. Dit kunnen zowel grondgebonden woningen of appartementen met een lift zijn (3Bplus, 2016).

### **Woonvarianten**

Tegenwoordig worden steeds meer en steeds verschillende woonvormen ontwikkeld voor de doelgroep senioren. In bijlage 1.3 zijn meerdere woonvarianten voor senioren weergegeven en beschreven. Dat steeds meer woonvormen worden ontwikkeld geldt voor zowel mensen die enige zorgbehoefte of ondersteuning nodig hebben als voor mensen die dit op het moment nog niet hebben. De meest bekende woonvormen zijn de serviceflats en de verzorgingstehuizen, echter hebben steeds meer senioren behoefte naar een levensloopbestendige woning zonder het label seniorenwoning. In bijlage 1.4 is beschreven waar senioren behoefte naar hebben met betrekking tot kopen of huren van een seniorenwoning en de inrichting van de woning.

Omdat het onderzoek betrekking heeft op de transformatie van kantoren wordt in het vervolg van dit onderzoek gericht op appartementen.

## 2.3 WENSEN EN EISEN

---

Naast dat woningen voor senioren dienen te voldoen aan de voorwaarden waar normale woningen ook aan dienen te voldoen dienen de woningen gelegen te zijn in een omgeving waar het prettig wonen is. Uit meerdere onderzoeken is gebleken dat senioren met name behoefte hebben aan een bereikbare, sociale en veilige omgeving met de voorzieningen op korte afstand (3Bplus, 2016). In de volgende paragrafen wordt meerdere malen gesproken over de loopafstand. Onderzoek heeft uitgewezen dat de maximum loopafstand wat mensen bereid zijn te lopen 500 meter is (GGD Gelre IJssel, 2007).

### 2.3.1 VOORZIENINGEN

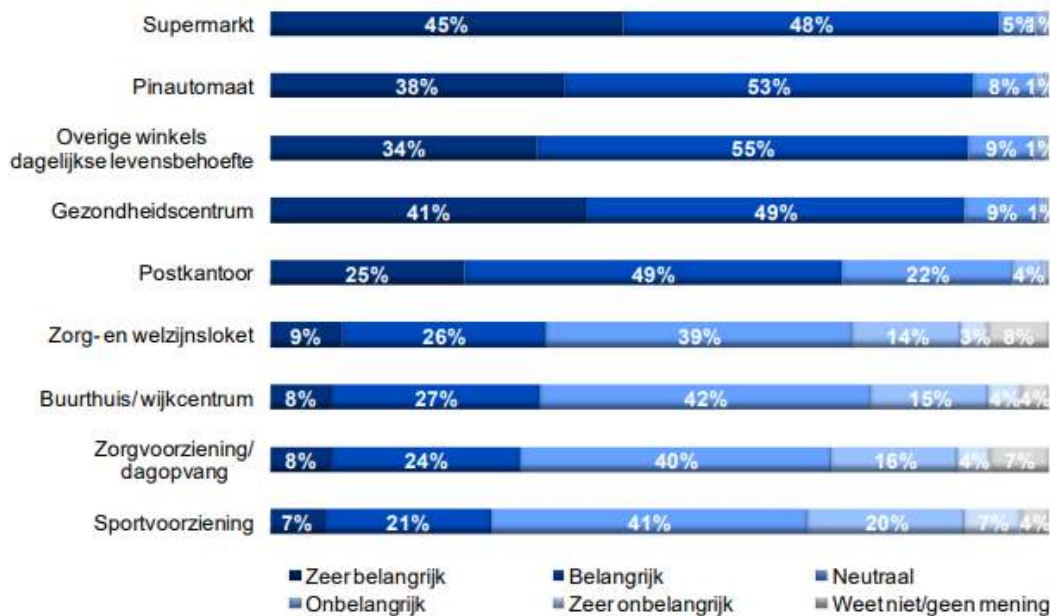
---

Voorzieningen zijn op te delen in twee soorten, de dagelijkse voorzieningen en de stedelijke voorzieningen. Dagelijkse voorzieningen zijn voorzieningen waar bijna dagelijks gebruik van wordt gemaakt en stedelijke voorzieningen zijn voorzieningen niet alleen voor de inwoners van een bepaalde stad maar ook voor mensen uit omliggende steden (3Bplus, 2016).

#### **Dagelijkse voorzieningen**

Meerdere onderzoeken geven aan dat de afstand tot dagelijkse voorzieningen als het belangrijkste wordt ervaren als het gaat om de locatie van de seniorenwoningen. Het gaat hierbij met name om de loopafstand tot voorzieningen met betrekking tot winkels, supermarkten, gezondheidsvoorzieningen en bank en/of een pinautomaat (3Bplus, 2016).

Uit een onderzoek (USP Marketing Consultancy, 2010) waarin bijna 600 Nederlanders met een leeftijd van 55+ zijn ondervraagd over hun wensen ten aanzien van voorzieningen is gebleken dat de supermarkt, pinautomaat en overige winkels het meest van belang waren voor senioren. De uitkomst van het onderzoek is weergegeven in figuur 1.5.



Figuur 2.2 Belang van voorzieningen in omgeving (USP Marketing Consultancy, 2010)

### Stedelijke voorzieningen

Ook hebben senioren de behoefte om in de buurt te wonen van stedelijke voorzieningen, echter in mindere mate dan naar dagelijkse voorzieningen. Het gaat daarbij vooral om de voorzieningen zoals theaters, restaurants en cafés. Wanneer deze op loopafstand liggen van de woning is dit een pluspunt, maar wanneer deze voorzieningen per openbaar vervoer te bereiken zijn, zijn de meeste senioren tevreden. Wel van belang is dat de weg naar de voorzieningen toe daarbij goed begaanbaar moet zijn met brede stoepen, voldoende parkeermogelijkheden en straatverlichting. Dit geldt ook voor de weg naar de dagelijkse voorzieningen (3Bplus, 2016).

### 2.3.2 BEREIKBAARHEID

Door senioren wordt het openbaar vervoer als zeer belangrijk ervaren om bijvoorbeeld familie en of vrienden op afstand te kunnen bereiken. Bij de wat oudere doelgroep komt daarbij het feit dat door ouderdomsverschijnselen de auto en/of de fiets niet meer gebruikt kan worden (GGD Gelre IJssel, 2007). Hierdoor is het van belang om te onderzoeken hoeveel afstand de senioren willen afleggen naar het openbaar vervoer toe.

Wat de mobiliteitsbeperkingen van ouderen zijn is onderzocht. Uitkomst hiervan was dat ongeveer 9% van der personen met een leeftijd tussen 65 en 75 jaar moeite hadden met het lopen van een afstand van 500 meter. Bij de personen met een leeftijd van 75 jaar en ouder was dit 28%. Deze afstand geldt dus als een maximale afstand wat senioren willen lopen. Het is voor deze doelgroep daarom wenselijk dat de woning gelegen is op loopafstand van openbaar vervoer (GGD Gelre IJssel, 2007).

In figuur 2.3 is de verdeling weergegeven over de wijze waarop mensen zich vervoeren. Hierin is in af te lezen dat het openbaar vervoer relatief weinig wordt gebruikt door ouderen ten opzichte van de Nederlandse bevolking. Daarbij valt het wel op dat hoe ouder mensen zijn hoe meer het vervoeren verschuift van de auto besturen naar het meerijden in een auto en van het fietsen naar het te voet.

|                   | Totaal<br>aantal<br>ritten<br>p.p.p.d. | Te voet | Fiets | Auto-<br>bestuur-<br>der | Auto-<br>passagier | Trein | Bus | Tram/<br>metro | Taxi <sup>15</sup> | Gehan-<br>dicapten<br>vervoer-<br>middel |
|-------------------|----------------------------------------|---------|-------|--------------------------|--------------------|-------|-----|----------------|--------------------|------------------------------------------|
| Totaal NL         | 3,3                                    | 23%     | 24%   | 30%                      | 14%                | 2%    | 2%  | 1%             | 0%                 | 0%                                       |
| waarvan >=55 jaar | 2,9                                    | 26%     | 22%   | 34%                      | 12%                | 1%    | 2%  | 1%             | 1%                 | 1%                                       |
| waarvan >=65 jaar | 2,5                                    | 30%     | 21%   | 28%                      | 13%                | 1%    | 2%  | 1%             | 1%                 | 3%                                       |
| waarvan >=75 jaar | 2,0                                    | 33%     | 18%   | 23%                      | 14%                | 1%    | 2%  | 1%             | 2%                 | 6%                                       |
| waarvan >=80 jaar | 1,7                                    | 34%     | 16%   | 19%                      | 16%                | 1%    | 3%  | 1%             | 2%                 | 8%                                       |

Figuur 2.3 Verdeling over vervoerwijzen van gemaakte ritten voor groepen van oplopende minimumleeftijd (CPB, 2009)

Hoe ouder mensen zijn hoe minder de fiets en de auto wordt gebruikt, oftewel hoe minder mobiel. Dit wordt voornamelijk opgelost door afstanden te lopen. Eerder is behandeld dat senioren het echter niet prettig vinden om afstanden te lopen van 500 meter en verder, terwijl in figuur 2.3 is af te lezen dat het openbaar vervoer relatief weinig wordt gebruikt door deze doelgroep. Dit kan komen doordat senioren een grote afstand moeten afleggen naar het openbaar vervoer toe en hierdoor de keuze maken om thuis te blijven. Dit terwijl senioren steeds meer behoefte hebben aan een sociale woonomgeving, wat onder andere te bereiken is doormiddel van het openbaar vervoer (CPB, 2009).

### 2.3.3 SOCIALE WOONOMGEVING

Meer dan 1 miljoen senioren voelen zich op het moment eenzaam, waarvan 200.000 senioren slechts één keer per maand sociaal contact hebben met anderen (Ouderenfonds, 2017). De openbare ruimte kan hier een grote invloed op hebben zodat mensen de keuze maken om naar buiten te gaan en sociale contacten te leggen.

Met betrekking tot de woonsituatie ten opzichte van de openbare ruimte zijn rust, natuur en groenvoorzieningen op korte afstand grote wensen. Wanneer woningen zich bevinden aan het water of een gemeenschappelijke binnentuin zorgt dit voor een pluspunt. Ook het hebben van een uitzicht wordt gezien als een extra meerwaarde, omdat senioren een groot deel van de dag zich thuis bevinden (BewustNieuwbouw, 2018).

De openbare ruimte dient daarbij een aantrekkelijke en bereikbare ruimte te zijn. Met name de bereikbaarheid is daarbij van belang doordat senioren vaak toenemende lichamelijke beperkingen ervaren. In deze openbare ruimte dienen mobiliteit, gemak, sociale contacten, veiligheid en aantrekkelijkheid voorop te staan. Omdat gebleken is dat senioren in de openbare ruimte vaak in de auto blijven of geen grote afstanden afleggen is het van belang dat er voldoende openbare parkeerplaatsen zijn nabij het centrum en genoeg straatmeubilair. Daarbij dienen de voetpaden goed begaanbaar te zijn en plezierig zijn om te gebruiken. Des te meer plezier senioren ervaren aan de openbare ruimte, des te meer deze doelgroep hier gebruik van gaat maken (Sonmez Turell e.a., 2007, pp. 2035-2036).

### 2.3.4 VEILIGHEID

Uit onderzoek van het Sociaal en cultureel Planbureau (2013) blijkt dat onder de senioren de komende jaren de groep kwetsbare ouderen zich gaat toenemen. Senioren brengen het merendeel van de tijd door in de woning en de woonomgeving. Deze doelgroep heeft daardoor sterk de behoefte om zich zowel fysiek als sociaal veilig te kunnen voelen in de eigen woning en de omliggende buurt.

In een onderzoek van het ouderenplatform BeterOud (2018) zijn senioren zelf ondervraagd met betrekking tot de fysieke en sociale veiligheid. Uitkomst hiervan was dat senioren het van belang vinden dat de woonomgeving veilige looproutes bevat, zonder obstakels als hoge drempels en losliggende tegels. Daarbij dienen er geen hellingen of trappen beklommen te worden om openbaar vervoer of voorzieningen te bereiken. Ook bestaat de behoefte naar veilige oversteekplaatsen, voldoende verlichting en voldoende zitgelegenheden op aantrekkelijke uitzichtplekken.

Wanneer het gaat om sociale veiligheid is het van belang dat er bescherming bestaat tegen leed door menselijke factoren, bestaande uit misdrijven, overtredingen en overlast. Iets wat daarbij kan helpen zijn mensen waar op teruggevallen kan worden wanneer hulp nodig is (BeterOud, 2018).

## 2.4 CONCLUSIE

---

In dit hoofdstuk is gebleken dat de doelgroep senioren zeer divers is met verschillende wensen met betrekking tot wonen. Om de doelgroep specifieker te maken is onderscheid gemaakt in verschillende subdoelgroepen. Het resultaat hiervan is dat het vervolg van het onderzoek zich richt op de 'kiezers'. Een kritische doelgroep met een aantal woonwensen die nader zijn onderzocht. In tabel 1 is een overzicht weergegeven van deze woonwensen.

Tabel 1 woonwensen senioren (Eigen bewerking, 2018)

| Woonbehoeften               |                    |
|-----------------------------|--------------------|
| <b>Voorzieningen</b>        | - Dagelijks        |
|                             | - Stedelijk        |
| <b>Bereikbaarheid</b>       | - Openbaar vervoer |
| <b>Sociale woonomgeving</b> | - Openbare ruimte  |
| <b>Veiligheid</b>           | - Fysiek           |
|                             | - Sociaal          |

De woonwensen zijn opgedeeld in vier verschillende factoren. Binnen deze factoren is gebleken dat senioren de mate van voorzieningen in de buurt het belangrijkste vonden, waarna de bereikbaarheid van het openbaar vervoer volgde.

De woonwensen die zijn opgesteld zullen in een nader stadium van het onderzoek gebruikt kunnen worden om een beoordelingsmethodiek op te stellen. Door kantoorgebouwen te transformeren naar woningen voor de doelgroep senioren is het immers wel van belang dat de woningen aansluiten op de woonwensen van de doelgroep.

# 3 TRANSFORMEERBARE KANTOREN

---

Nu inzichtelijk is gemaakt wat de woonbehoefte is van de doelgroep senioren is het van belang om te weten wat de factoren zijn die de haalbaarheid van een transformatieproces beïnvloeden. Hierdoor hoort bij dit hoofdstuk de deelvraag: “Welke haalbaarheidsfactoren dienen meegenomen te worden bij het beoordelen van de mogelijkheid om vastgoed te transformeren?” Om deze deelvraag te beantwoorden is het van belang om in kaart te brengen waar transformeerbare kantoren afhankelijk van zijn. Op basis van verschillende bronnen omtrent transformatie is te concluderen dat dit complexe proces wordt onderverdeeld in drie thema’s, te weten de juridische, technische en financiële haalbaarheid (De Kat, 2016).

Alvorens in wordt gegaan op deze drie thema’s wordt eerst behandeld wat onder het transformatieproces wordt verstaan.

## 3.1 TRANSFORMATIEPROCES

---

Het proces om een kantoorgebouw te transformeren naar woningen lijkt op het proces van nieuwbouw. In beide processen is na de initiatieffase sprake van een voorbereidingsfase met daarnaast een programma- en haalbaarheidsonderzoek, ontwerpfase, uitvoeringsfase, oplevering, ingebruikname en beheer. Echter bestaan tussen transformatie en nieuwbouw verschillen, dit komt doordat het transformeren van kantoorgebouwen een complexer proces is door specifieke randvoorwaarden welke voor elk kantoorgebouw anders is. Het uitgangspunt bij transformatie is het bestaande object binnen de eigen contouren te transformeren naar de functie wonen (Uitgeverij 010, 2007). In het vervolg van dit onderzoek wordt met de term transformatieproces bedoeld het proces vanaf initiatief tot en met oplevering.

In het vervolg van het onderzoek wordt gekeken naar het transformatieproces vanuit het perspectief van de projectontwikkelaar. De verwachting is dat de financiële haalbaarheid een belangrijk thema is voor de projectontwikkelaar. Ook kan het onderzoek vanuit het perspectief van andere partijen bekeken worden zoals kantooreigenaren, gemeenten, investeerders en beleggers.

## 3.2 JURIDISCHE HAALBAARHEID

---

Bij het transformeren van kantoren is het van belang om vooraf de juridische mogelijkheden en onmogelijkheden te analyseren. Wanneer dit niet gebeurt is het risico hoger dat het transformatieproces langer gaat duren dan verwacht. Om dit te voorkomen is het van belang om vooraf te weten welke juridische belemmeringen kunnen optreden en welke activiteiten hier bij horen. Om onderzoek te doen naar welke juridische belemmeringen en activiteiten zich voor kunnen doen is gebruik gemaakt van de checklist regelgeving ontwikkelingsproces. Het aanleggen of wijzigen van hoofdwegen, voorkeursrecht, onteigening, archeologie, MER, beschermde natuurgebieden en elektromagnetische velden, die genoemd worden in deze checklist, zijn niet van toepassing op het transformatieproces van kantoren naar woningen. Met betrekking tot de watertoets, flora en fauna, bodemverontreiniging, ontgrondingen, geurhinder en luchtkwaliteit wordt verwacht dat zich geen juridische belemmeringen voor doen, wat echter wel vooraf onderzocht dient te worden. In bijlage 3.1 zijn de juridische belemmeringen weergegeven met de bijbehorende activiteiten en risico’s. In

deze paragraaf worden de voornaamste factoren benoemd waarbij de verwachting is dat de kans groot is dat deze zullen optreden bij het transformatieproces van kantoorgebouw naar woning.

### 3.2.1 PROCEDURES

---

#### **Bestemmingsplan**

Om kantoorgebouwen te mogen transformeren naar een andere functie dient een omgevingsvergunning verleend te zijn. Alvorens de omgevingsvergunning verleend wordt dient echter vaak eerst de bestemming van de te transformeren locatie gewijzigd te worden, omdat de bestemming kantoor en wonen twee verschillende bestemmingen zijn. Wanneer een kantoor al de bestemming wonen bevat is dit bevorderend voor het transformatieproces. Wanneer dit niet zo is kan de bestemming door middel van twee mogelijkheden gewijzigd worden, doormiddel van de reguliere procedure en doormiddel van het afwijkingsbesluit.

Wanneer de bestemming wordt gewijzigd doormiddel van de reguliere bestemmingsplanprocedure wordt het bestemmingsplan geheel vernieuwd. Dit neemt echter veel tijd in beslag, waarbij het de verwachting is dat dit ongeveer een jaar duurt, verschillend per gemeente. Dit is tevens afhankelijk van mogelijke bezwaren welke worden ingediend door belanghebbenden, waardoor de gemeente de omgevingsvergunning niet verleend. Echter leert de ervaring dat belanghebbenden het wel op prijs stellen als een (leegstaand) kantoor wordt getransformeerd naar woningen (Uitgeverij 010, 2007).

#### **Afwijkingsbesluit**

Wanneer kantoren getransformeerd worden naar een andere functie wordt meestal gebruik gemaakt van het afwijkingsbesluit. De reden hiervan is dat deze procedure minder tijd in beslag neemt dan dat het gehele bestemmingsplan herzien dient te worden. Doorgaans duurt deze procedure ongeveer negen maanden. Of een kantoorgebouw geschikt is voor een andere bestemming hangt vaak af van de locatie. Hoe kleiner het gebied en hoe dichter nabij woongebieden gelegen, hoe interessanter. Het risico van een afwijkingsbesluit bestaat uit het feit dat belanghebbenden bezwaar aan kunnen tekenen, echter geldt ook hiervoor dat belanghebbenden het wel op prijs stellen dat (leegstaande) kantoren getransformeerd worden (Uitgeverij 010, 2007).

#### **Kostenverhaal grondexploitatie**

Gemeenten hebben sinds een aantal jaar geleden de mogelijkheid om gemaakte grondexploitatiekosten te verhalen bij private partijen. Dit kan doormiddel van twee verschillende mogelijkheden, namelijk volgens de privaatrechtelijke manier en de publiekrechtelijke manier. Volgens de privaatrechtelijke manier worden de kosten opgenomen in de grondexploitatie overeenkomst en volgens de publiekrechtelijke manier worden via vaststelling van een exploitatieplan de kosten verhaald. De grondexploitatiekosten zijn onder andere kosten voor:

- Bouw- en woonrijp maken;
- Groenvoorzieningen en waterpartijen aanleggen;
- Milieu- en archeologisch onderzoek en bodemsanering;
- Inbrengwaarden van gronden;
- Planschadekosten.

Het gevaar van deze grondexploitatiekosten is dat deze kosten dermate hoog op kunnen lopen dat het een transformatieproces financieel onmogelijk maakt.

## **Parkeren**

Wanneer een bestemmingsplan wordt opgesteld waarin een transformatie van een kantoorgebouw mogelijk wordt gemaakt dient worden voldaan aan de parkeerbehoefte. Om te bepalen hoeveel parkeerplaatsen benodigd zijn kan gebruik worden gemaakt van het parkeerbeleid van gemeenten en de kerncijfers van CROW. Op basis hiervan dient aangetoond te worden dat bij de transformatie van een kantoorgebouw voldoende parkeergelegenheid bestaat of dat dit gerealiseerd kan worden (IenW, 2018).

De parkeerplaatsen hoeven daarbij niet allemaal op eigen terrein worden gerealiseerd. Wanneer aangetoond kan worden dat de aanwezige parkeerplaatsen in het openbare gebied voldoende is om de parkeervraag die de transformatie met zich meebrengt op te kunnen vangen is dit ook toegestaan (IenW, 2018)

## **Geluidshinder**

Omdat woningen geluidsgevoelige objecten betreffen dient bij een wijziging van het bestemmingsplan doormiddel van een akoestisch onderzoek aangetoond te worden of het te transformeren kantoor voldoet aan de voorkeursgrenswaarden. De voorkeursgrenswaarden zijn als volgt:

- Weg: 48 dB(A)
- Industrie: 50 dB(A)
- Rail: 55 dB(A)
- Bedrijven: standaard afstand 50m voor bepaalde inrichtingen

Wanneer het geluidshinder niet binnen de voorkeursgrenswaarden ligt dient ontheffing aangevraagd te worden doormiddel van de hogere grenswaarde procedure. Om daadwerkelijk ontheffing te verkrijgen dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen. Om aan te tonen dat deze maatregelen voldoende effectief zijn geweest dient nog een akoestisch onderzoek te worden uitgevoerd. Het risico bestaat daarbij uit het feit dat de getroffen geluidswerende maatregelen alsnog niet voldoen aan de voorkeursgrenswaarden waardoor nogmaals de procedure doorlopen moet worden (Icinity, 2018).

## **Externe veiligheid**

Doormiddel van het besluit externe veiligheid inrichtingen (Bevi) worden gemeenten en provincies verplicht om bij het maken van bestemmingsplannen aandacht te schenken aan de externe veiligheid. Hierbij moet worden voldaan aan de veiligheidsnormen die in de Bevi zijn opgesteld. Wanneer doormiddel van een wijziging in het bestemmingsplan een transformatie van een kantoorgebouw mogelijk wordt gemaakt moet worden voldaan aan de zoneringen en de maximale grenswaarde. Dit kan ervoor zorgen dat het te transformeren kantoorgebouw zich op een bepaalde afstand moet bevinden van een bedrijf wat werkt met gevaarlijke stoffen (I.E. Steggink, 2017).

## **Huisvestingsverordening**

Gemeenten hebben doormiddel van de huisvestingswet de mogelijkheid om extra regels op te stellen met betrekking tot het transformeren van kantoorgebouwen. Bij het transformatieproces dienen twee vergunningen aangevraagd te worden betreffende de:

- Splitsingsvergunning om een kantoreengebouw te splitsen in appartementsrechten;
- Huisvestingsvergunning om sociale woningen in gebruik te kunnen nemen.

Het risico hierbij bestaat uit de mogelijkheid dat een gemeente een dermate hoge sociale woningbouwpercentage eist dat het transformeren van een kantoorgebouw minder of niet rendabel wordt (I.E. Steggink, 2017).

## Asbestsanering

Omdat asbest gevaarlijk kan zijn voor de gezondheid zijn door de overheid regels opgesteld omtrent het gebruik van asbest. Daarnaast is de overheid voornemens om per 2024 asbest(daken) volledig te verbieden. Wanneer een kantoorgebouw getransformeerd wordt is het daarom noodzakelijk om te inventariseren of in het gebouw asbesthoudende materialen aanwezig zijn. Wanneer dit het geval is dient dit verwijderd te worden. De kosten van het verwijderen van asbest kunnen dermate hoog zijn dat dit beperkingen met zich mee brengt in het plan (Rijksoverheid, 2018).

### 3.2.2 BOUWBESLUIT

Het transformeren van kantoorgebouwen naar woningen wordt in het Bouwbesluit (2012) benoemd als het veranderen van de gebruiksfuncties. Daarbij dient worden voldaan aan de eisen die het Bouwbesluit verbindt aan verbouw in relatie tot de nieuwe functies die het gebouw krijgt (BZK, 2013). Bij verbouw met betrekking tot transformatie geldt dat het te realiseren kwaliteitsniveau moet voldoen aan het reeds verkregen niveau. Dit wil zeggen dat bij transformatie van kantoorgebouwen de toekomstige woningen minstens moeten voldoen aan het kwaliteitsniveau van het oorspronkelijke kantoorgebouw, waardoor kantoorgebouwen nooit achteruit zullen gaan in kwaliteit.

Daarnaast dient bij transformatie de bestemming gewijzigd te worden, zoals weergegeven in figuur 3.1. Daarvoor geldt dat het te realiseren kwaliteitsniveau minstens moet voldoen aan de eisen die het Bouwbesluit stelt aan de bestaande bouw van woningen. Wanneer kantoorgebouwen hier al aan voldoen, hoeft volgens het Bouwbesluit de bestemming niet gewijzigd te worden.



Figuur 3.1 Visualisatie functiewijziging (BZK, 2013)

Naast dat het reeds verkregen niveau als uitgangspunt geldt heeft het Bouwbesluit nog een aantal specifieke kwaliteiten gedefinieerd zoals weergegeven in bijlage 3.2.

### 3.3 TECHNISCHE HAALBAARHEID

Bij het transformeren van kantoren is het van belang om vooraf de technische mogelijkheden en onmogelijkheden te analyseren. Wanneer dit niet gebeurt is het risico hoger dat het transformatieproces meer geld gaat kosten dan vooraf ingeschat. Op basis van een onderzoek door Bernard Leupen (2006) kan in een gebouw onderscheid gemaakt worden in de volgende gebouwlagen: Constructie, gevel, installaties, ruimteplan en ontsluiting. Op basis hiervan is de komende paragraaf opgebouwd om de technische haalbaarheid te bepalen van het transformatieproces van kantoorgebouwen naar woningen.

### 3.3.1 CONSTRUCTIE

---

#### **Hoofddraagconstructie**

Bij de hoofddraagconstructie van kantoren is in de loop van de jaren steeds meer gebruik gemaakt van een veelvoud van 1,8 meter, waardoor maten van 5,4 meter en 7,2 meter vaak voorkomen. Bij transformatie van kantoren naar woningen zijn deze maten zeer geschikt, omdat 5,4 meter vaak een standaard maat is. Echter hebben sommige kantoren daar de belemmering dat een grote hoeveelheid kolommen een indelingsprobleem veroorzaken, vaak zijn dit kantoren uit de jaren '70. Kantoren uit de jaren '80 hebben daarentegen vaak lijnvormige constructies waar gebruik is gemaakt van prefab elementen. Dit geeft een grotere overspanning in de diepterichting en zijn flexibeler om bepaalde plattegronden in te delen. Daarbij bestaat wel de kans dat de vrije hoogte wordt belemmerd door balken onder de vloeren (RCE, 2013).

Daarnaast bepaald de draagcapaciteit van de constructie voor een groot deel de mogelijkheden met betrekking tot transformatie. Het plaatsen en wijzigen van scheidingswanden en het wijzigen en aanbrengen van installaties aan vloeren en daken is sterk afhankelijk van de draagconstructie. Ook het wijzigen van de constructie, de flexibiliteit hiervan en het uitbreiden van de constructie hangen af van de draagcapaciteit (Uitgeverij 010, 2007).

Ook de hoeveelheid en de plek van dragende gevels en tussenwanden heeft een hoge invloed op de mogelijkheid van transformatie. Hierbij gaat het met name om de invloed op de indeling van het ruimteplan. Ook de onderlinge verbindingen in ruimtes speelt hier een rol. Daarbij is het bevorderend dat verbindingen demontabel zijn. Bijvoorbeeld ingestorte leidingen in een betonvloer zijn niet of nauwelijks aan te passen, waardoor het de flexibiliteit in de indeling beperkt (Uitgeverij 010, 2007).

#### **Vloeren**

Als het gaat om vloeren van kantoren en woningen bestaat een verschil in de minimale vloerbelasting, kantoren dienen meer vloerbelasting te kunnen hebben dan woningen. Dit is zeer bevorderend voor het transformeren van kantoren naar woningen. Daarentegen staat dat de vloeren in kantoren vaak voorzien zijn van na gespannen wapening, waardoor sparingen in de vloer aanbrengen beperkt wordt. Hierdoor is het moeilijk om verticale schachten omhoog door te trekken door het gebouw, echter is het wel mogelijk. Hiervoor dient opgemeten te worden waar de wapening zich bevindt, wat niet op elke verdieping op dezelfde plek is. Wanneer blijkt dat weinig krachten omgeleid dienen te worden is het vrij eenvoudig om de sparingen aan te brengen. Op bepaalde plekken kan het bijvoorbeeld voorkomen dat hele vloervelden tussen bestaande dragende balken verwijderd kunnen worden. Daarentegen kan het ook voorkomen dat bij een kleine sparing zones doorkruist moeten worden met veel wapening welke niet zonder extra constructieve maatregelen gerealiseerd kunnen worden (Uitgeverij 010, 2007).

#### **Verdiepingshoogte**

Meestal zijn de verdiepingen van kantoorgebouwen hoog genoeg om woningen in te realiseren. Daarentegen wordt bij transformatie van kantoorgebouwen soms de verdiepingshoogte verlaagt om te voldoen aan de gestelde eisen uit het Bouwbesluit met betrekking tot geluidsisolatie. Wanneer de geluidsisolatie van kantoorgebouwen namelijk niet voldoen wordt meestal gebruik gemaakt van een doos-in-doosprincipe. Hiermee wordt het plafond verlaagd en wordt gebruik gemaakt van een zwevende dekvloer. Wanneer in kantoorgebouwen dan ook nog plaatselijke verlagingen in de verdieping bevinden door bijvoorbeeld balken moet soms ontheffing worden aangevraagd om te voldoen aan de gestelde eisen van vrije plafondhoogte (Uitgeverij 010, 2007).

### 3.3.2 GEVEL

Kantoorgebouwen worden vaak sterk gekenmerkt door de gevelaanzichten, wat vaak wordt bepaald door de structuur en de constructie van het kantoorgebouw. De oorzaak hiervan is dat de belastingen van het eigen gewicht van de gevel en de overige krachten van het gebouw zich afdragen op de gevel. Deze fysieke verbinding is vaak terug te zien in een constructiestramien. Wanneer bij de transformatie van een kantoorgebouw de gevel nog in een goede staat verkeerd en relatief kleine verbeteringen moeten worden gerealiseerd is het mogelijk om de gevel aan te passen. Dit kan bestaan uit het na isoleren van de gevel of het plaatsen van nieuwe kozijnen. Echter, wanneer nieuwe onderdelen of functies worden toegevoegd aan de gevel, wordt de gevel uitgebreid. Dit zou kunnen als de gevel gedeeltelijk niet voldoet aan de eisen uit het Bouwbesluit maar wel behouden moet of kan worden. Een voorbeeld van een kleine ingreep is het plaatsen van nieuwe zonneschermen. Wanneer het gaat om bijvoorbeeld het sluiten van een galerij met schermen om op deze manier geluidsoverlast te verminderen is sprake van een grote ingreep. Ook kan het voorkomen dat de gevel niet voldoet aan de eisen uit het Bouwbesluit en het ook niet mogelijk is om deze geschikt te maken. Op dat moment is het noodzaak om de bestaande gevel compleet te verwijderen en te vervangen. Het vervangen van de gevel is echter een grote kostenpost, wat de financiële haalbaarheid beïnvloedt (Uitgeverij 010, 2007).

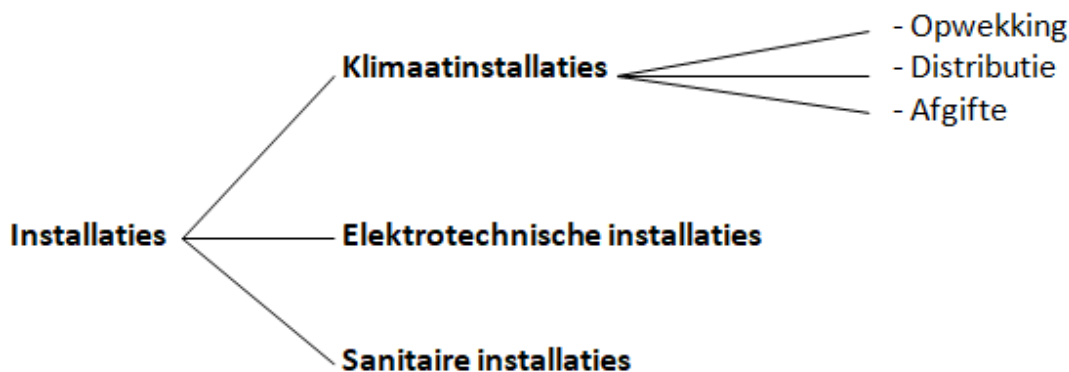
#### Buitenruimten

Wanneer het gaat om buitenruimten aan de gevel is het niet verplicht om buitenruimten te realiseren voor woningen, wanneer hier al dan niet sprake van is.

Wanneer buitenruimten gerealiseerd worden aan een kantoorgebouw bestaat er wel een belemmering. Bepaalde kantoorgebouwen zijn namelijk gebouwd volgens het principe van Le Corbusier, waardoor in kantoorgebouwen veel kolommen en vloeren zijn toegepast met grote uitkragingen. Hierdoor is het vaak moeilijk tot onmogelijk om balkons te realiseren. Dit komt doordat de vloeren ingepakt moeten worden met isolatie waardoor een hoogteverschil ontstaat tussen de binnen- en buitenruimte (Uitgeverij 010, 2007).

### 3.3.3 INSTALLATIES

Doordat installaties bij transformatie andere vereisten krijgt in functionaliteit en capaciteit en dit relatief veel invloed heeft op de financiële haalbaarheid hebben installaties een essentiële rol in het transformatieproces. De kosten zijn zelfs dermate hoog dat het de kosten van installaties in nieuwbouwwoningen overtreft. Hierdoor is het van belang om gebruik te maken van bestaande installaties wanneer dit mogelijk is. Over het algemeen is het begrip installaties op te delen in vier verschillende installaties:



Figuur 3.2 Verschil in installaties

### **Klimaatinstallaties**

Met betrekking tot klimaatinstallaties gaat het om de opwekking, distributie en afgifte van warme, koude en verse lucht.

De eerste stap binnen het transformatieproces met betrekking tot installaties is inzicht krijgen in hoeveel ruimte benodigd is om de verschillende installaties in onder te brengen. Daarbij worden de installaties voor opwekking ondergebracht in de technische ruimten van het gebouw. Installaties voor afgifte worden geplaatst in de te klimatiseren ruimte. De installatie elementen voor distributie zijn vaak meer ingrijpend. In deze installatie elementen wordt warme, koude en verse lucht getransporteerd via kanalen en leidingen wat zowel horizontaal als verticaal plaats vindt. Horizontaal vindt het transport plaats in verlaagde plafonds, kruipruimten, verhoogde vloeren, borstweringen en dergelijke en verticaal vindt het plaats in schachten (Uitgeverij 010, 2007).

Wanneer verlaagde plafonds of verhoogde vloeren worden gerealiseerd om kanalen en leidingen in onder te brengen moet rekening worden gehouden met de minimale vrije hoogte wat volgens het Bouwbesluit gerealiseerd mag worden. Het kan voorkomen dat dit hierdoor niet mogelijk is. Een andere mogelijkheid is dan om de leidingen en kanalen in het zicht te houden, voor zover een stevige buitenmantel wordt toegepast en goede isolatie (Uitgeverij 010, 2007).

Over het algemeen voldoet de ventilatiecapaciteit van kantoorgebouwen aan de ventilatie capaciteit van woningen, echter geldt in woningen dat onderscheid wordt gemaakt per verblijfsruimte, met verschillende ventilatie capaciteiten. Om deze verschillende ventilatie capaciteiten per ruimte te kunnen realiseren dient het mechanische ventilatiesysteem individueel verstelbaar te zijn. Daarnaast dienen aparte afzuigingen worden aangebracht voor ruimtes zoals de keuken, toiletten en badkamers. Hiervoor zijn nieuwe afzuigventilators, afzuigroosters, afzuigkanalen en ventilatoren voor benodigd. Daarbij kan vaak gebruik gemaakt worden van het aanwezige mechanische systeem voor de luchttoevoer (Uitgeverij 010, 2007).

### **Elektrotechnische installaties**

Met betrekking tot elektrotechnische installaties bestaan veelal de volgende verschillen tussen een kantoorgebouw en woningen:

- Kantoren vragen om een lage installatiecapaciteit van stroomvoorziening. Woningen vragen om een hoge installatiecapaciteit;
- Het verlichtingsplan van kantoren is compleet verschillend met het verlichtingsplan van woningen. Ook bestaan verschillen in de behoefte aan elektrische vermogens en stopcontacten (Uitgeverij 010, 2007).

### **Sanitaire installaties**

Met betrekking tot sanitaire installaties bestaan veelal de volgende verschillen tussen een kantoorgebouw en woningen:

- Kantoren hebben een lage sanitaire dichtheid per persoon, woningen hebben een hoge sanitaire dichtheid per persoon;
- Kantoren vragen om een lage installatiecapaciteit van binnen riolering, (warm)watervoorziening en stroomvoorziening. Woningen vragen om een hoge installatiecapaciteit;

Binnen kantoorgebouwen wordt voor de riolering vaak gebruikt gemaakt van een centrale voorziening bij de sanitaire groepen. Om het kantoorgebouw te transformeren naar woningen dient een geheel nieuwe rioleringsopzet gerealiseerd te worden. Om water naar alle verdiepingen te transporteren is vaak een installatie nodig om de waterdruk te verhogen. Hiervoor is het van belang

dat in het kantoorgebouw voldoende rioleringsbuizen geplaatst kunnen worden, waar voldoende horizontale ruimte is om afschot te realiseren.

Om geen vloerdoorbrekingen te hoeven maken is het in financiële zin bevorderend dat er mogelijkheden zijn om de riolering te plaatsen onder een verhoogde vloer. Het nadeel hiervan is dat verschillende vloerhoogtes ontstaan en het geluidshinder veroorzaakt. Een andere mogelijkheid is om de riolering aan te brengen onder de vloer of om afzonderlijke leidingkokers aan te brengen. Hiervoor dienen verticale sparingen in de vloer worden aangebracht. Daarbij is het een voordeel als een kantoorgebouw reeds beschikt over voldoende toegankelijke verticale schachtruimtes. Wanneer verticale sparingen in de vloer worden aangebracht geldt een hogere investering waar flexibiliteit en een hogere bouwsnelheid tegenover staan (Uitgeverij 010, 2007).

### 3.3.4 RUIMTEPLAN

---

Het efficiënt indelen van woningen in een kantoorgebouw wordt soms beperkt door de vloeroppervlakte en de bestaande indeling van het kantoorgebouw. Om het ruimteplan voor woningen in het bestaande kantoorgebouw onder te brengen is voldoende oppervlakte nodig om de woningen op een passende manier te kunnen ontsluiten. Ook de diepte van het kantoorgebouw is hier op van invloed. Wanneer gekeken wordt naar de dieptes van appartementen is het afhankelijk van de daglichttoetreding of de diepte van de kantoorgebouwen bevorderend is. Op basis van referentieprojecten is te concluderen dat kantoorgebouwen veelal een diepte hebben van 14,4 meter. Daarbij is het volgens het Bouwbesluit vereist dat kantoorgebouwen een glasoppervlak ter grootte van minimaal 5% van het aantal vierkante meter verblijfsruimte bevatten, terwijl dit bij woningen 10% is (Uitgeverij 010, 2007).

Daarnaast zorgen liften en trappen voor beperkingen om ingangen van woningen te creëren. Daarbij is het niet aan te raden om liftschachten te verplaatsen, omdat deze schachten tevens voorzien in de stabiliteit van het kantoorgebouw. Om een nieuwe lift te plaatsen dient dit aan de buitenzijde van het kantoorgebouw plaats te vinden, zodat geen sparingen in de vloeren aanbracht hoeven te worden (Uitgeverij 010, 2007).

### 3.3.5 ONTSLUITING

---

Over het algemeen zijn kantoorgebouwen gebouwd met meer ontsluitingen dan woningen. Hierdoor bestaan in het transformatieproces nauwelijks problemen als het gaat om de hoeveelheid trappen en liften in het gebouw. Daarentegen zijn de eisen omtrent vluchtroutes voor woningen strenger dan bij kantoorgebouwen. Hierdoor dient aandacht geschonken te worden aan de mogelijkheid om vluchtroutes te creëren in het gebouw. De liftschachten welke na transformatie naar woningen overbodig zijn kunnen worden gebruikt als verticale schachten om kabels en leidingen voor installaties in door te voeren. Hierdoor kan de hoeveelheid liften in een kantoorgebouw bevorderend zijn.

## 3.4 FINANCIËLE HAALBAARHEID

---

Wanneer de transformatie van een kantoorgebouw zowel technisch als juridisch haalbaar blijkt lijkt het logisch dat de transformatie doorgezet kan worden. Het leegstaande kantoorgebouw krijgt immers een nieuwe functie voor een doelgroep met een grote behoefte aan woningen. In de praktijk werkt het echter anders. Dit komt doordat transformaties van kantoorgebouwen vaak stuk lopen op de financiële haalbaarheid (JLL, 2015).

Wanneer marktpartijen geen positief rendement kunnen realiseren uit de transformatie heeft het voor deze partijen geen zin om het kantoorgebouw te transformeren (JLL, 2015). Hierdoor is het van belang dat door middel van transformatie de opbrengsten de kosten overstijgen om rendement te genereren. Deze kosten en opbrengsten zullen in deze paragraaf behandeld worden om in kaart te brengen in hoeverre deze invloed hebben op de financiële haalbaarheid.

### 3.4.1 OPBRENGSTEN

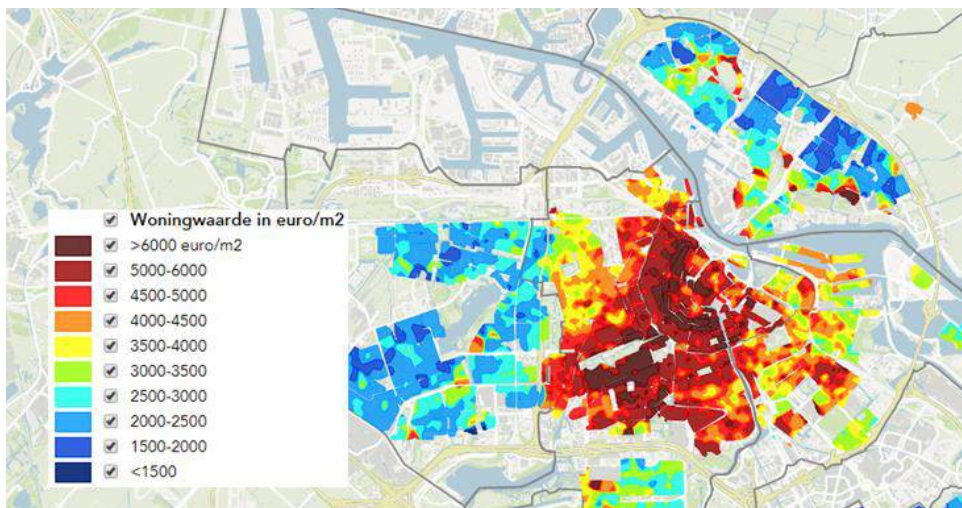
Uit onderzoek (Muller, 2008) is gebleken dat op basis van reeds gerealiseerde transformatieprojecten een drietal variabelen zich voor doen die invloed hebben op de opbrengsten. Deze variabelen zijn:

- Locatietypering;
- Oppervlakteverandering;
- Plintfunctie.

In dit onderzoek wordt uitgegaan van transformatie van een kantoorgebouw, zonder oppervlakteveranderingen of een andere plintfunctie. Aangezien de opbrengsten hier wel afhankelijk van zijn worden deze factoren wel beschreven. Deze factoren worden verder niet meegenomen in het onderzoek.

#### Locatietypering

Met locatietypering wordt bedoeld in welke mate de identiteit van de omgeving van het gebouw aansluit op de behoefte van de doelgroep. In hoofdstuk 2.3 is behandeld welke locatie past bij de doelgroep van dit onderzoek. De mate waarin de locatie aansluit bij de doelgroep bepaald grotendeels de opbrengsten. In figuur 3.3 is een voorbeeld weergegeven van de verkoopprijzen van woningen in Amsterdam. Hierin valt op dat de locatie van de woning sterk in samenhang is met de woningwaarde, aangezien de vraag en de woningwaarde naar woningen in de binnenstad het hoogst is.



Figuur 3.3 Woningwaarde in euro/m2 Amsterdam

#### Oppervlakteverandering

Wanneer een kantoorgebouw getransformeerd wordt kan ook gekozen worden voor een oppervlakteverandering. Dit kan zowel bestaan uit het gedeeltelijk slopen als het uitbreiden van het kantoorgebouw. Wanneer de transformatie van een kantoorgebouw financieel niet haalbaar blijkt kan gekozen worden voor de uitbreiding om op deze manier extra opbrengsten te genereren. Om de oppervlakte van een kantoorgebouw aan te passen zijn bestaan volgens een onderzoek van (Brandes,

van Dijk, & van der Schans, 2000) diverse mogelijkheden. Deze mogelijkheden worden hieronder weergegeven.

- Opdikken: Buitenruimten betrekken bij de woning, bijvoorbeeld balkons overdekken;
- Aftoppen: Bouwlagen verwijderen;
- Uithollen: Gedeelten van de vloeren verwijderen en gevels opbreken;
- Aanpuisten: Extra vloeroppervlakte creëren door (buiten)ruimte toe te voegen aan het casco;
- Bovenkameren: Verdiepingen samenvoegen tot één woning;
- Optoppen: Bouwlagen toevoegen;
- Aankoppen: Nieuwbouw aan de kop van het gebouw toevoegen;
- Uitplinten: Gebruik maken van de plint en de gevel verschuiven.

### **Plintfunctie**

Wanneer bij de realisatie van woningen in de plint het nadeel van inkijk wordt ervaren kan de plint van het kantoorgebouw ook gebruikt worden voor een andere functie. Naast woningen kunnen in deze plint ook ruimten gerealiseerd worden voor maatschappelijke of commerciële doeleinden. Naast het feit dat het nadeel van inkijk in woningen wordt weggenomen wordt hiermee een mix van verschillende functies gecreëerd, wat zorgt voor levendigheid (Muller, 2008). Dit kan de opbrengsten van de woningen ten goede komen. De invulling van de plint heeft hierdoor veel invloed op de opbrengsten. Ten eerste worden inkomsten gegenereerd door de verhuur/verkoop aan commerciële of maatschappelijke functies en ten tweede kunnen de woningen een opbrengstenstijging ervaren door de toenemende levendigheid.

### **3.4.2 INVESTERINGSKOSTEN**

De investeringskosten zijn alle kosten die benodigd zijn om een onroerende zaak te stichten (Nederlands Normalisatie-Instituut, 2013). In de praktijk wordt voor deze term ook vaak de term stichtingskosten gebruikt. De NEN 2699 maakt een onderverdeling van deze investeringskosten, zoals weergegeven in tabel 2. In deze paragraaf zullen deze kosten stuk voor stuk besproken worden om aan te geven welke kosten invloed hebben op de financiële haalbaarheid van het transformatieproces.

Tabel 2 Investeringskosten volgens NEN 2699 (Eigen bewerking, 2018)

| <b>Investeringskosten</b> |                   |                          |                          |
|---------------------------|-------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Grondkosten</b>        | <b>Bouwkosten</b> | <b>Inrichtingskosten</b> | <b>Bijkomende kosten</b> |

#### **Grondkosten**

Wanneer een kantoorgebouw wordt aangekocht om te transformeren brengt dit grondkosten met zich mee. Deze kosten worden ook wel de verwervingskosten genoemd. Deze verwervingskosten hebben een grote invloed op de totale investeringskosten.

Om het kantoorgebouw op een financieel rendabele manier te transformeren is het van belang dat de verwervingskosten niet te hoog zijn. Dit zorgt echter voor een sterke onderhandeling met de eigenaar van het kantoorgebouw. Een groot deel van de kantoorgebouwen in Nederland hebben namelijk nog een relatief hoge boekwaarde welke bij verkoop voor transformatie vaak niet wordt gerealiseerd (Van Putten, 2016). Kantooreigenaren dienen hiervoor de boekwaarde af te waarderen naar de reële waarde, waardoor transformatie financieel haalbaar wordt.

### **Bouwkosten**

De bouwkosten is de grootste kostenpost in de investeringskosten van een transformatieproces. Hierdoor is het van belang om een goede inschatting te maken van deze kostenpost. Deze kosten zijn echter moeilijker te bepalen dan bij een nieuwbouwproject. Dit komt doordat bij transformatie rekening gehouden moet worden met een bestaand kantoorgebouw. Bij nieuwbouw wordt vaak rekening gehouden met dezelfde randvoorwaarden terwijl bij transformatie dit per kantoorgebouw verschillend is. Op basis van reeds getransformeerde kantoorgebouwen kan een ruime inschatting gemaakt worden van de bouwkosten. Dit biedt niet altijd zekerheid, omdat elk kantoorgebouw uniek is.

Volgens Remøy (2007) hebben ingrepen aan onderstaande bouwcomponenten van een kantoorgebouw het meest invloed op de financiële haalbaarheid van een transformatie. Wanneer ingrepen worden gerealiseerd in deze bouwcomponenten worden namelijk relatief veel aanpassingen doorgevoerd aan het kantoorgebouw. Hier is relatief veel arbeid voor nodig, wat algemene uitvoeringskosten met zich mee brengt.

- Gevel;
- Installaties;
- Skelet;
- Binnenwanden.

### **Inrichtingskosten**

Onderdeel van de investeringskosten zijn de inrichtingskosten. Dit zijn kosten om de woningen in te richten, te denken aan wand- en vloerafwerking (Uitgeverij 010, 2007). Bij de transformatie van kantoorgebouwen naar woningen kan het voorkomen dat deze kosten zich voor doen. De ervaring is dat nieuwe woningen in casco vorm op de markt worden gebracht. Als hier gebruik van wordt gemaakt hebben de inrichtingskosten minder invloed op de financiële haalbaarheid van het transformatieproces.

### **Bijkomende kosten**

Alle overige kosten die gemaakt moeten worden om het transformatieproces te realiseren horen bij de bijkomende kosten. Het gaat hierbij om de kosten met betrekking tot adviezen en begeleiding voor bijvoorbeeld het ontwerp en het uitvoeren van onderzoeken. Ook de verkoopkosten horen bij de bijkomende kosten. Dit zijn kosten die gemaakt worden om de woningen daadwerkelijk te verkopen. Daarnaast horen bij de bijkomende kosten nog kosten omtrent leges, gemeentelijke heffingen, financieringskosten, het winst en risico opslag en de onvoorziene kosten. Om de bijkomende kosten te berekenen wordt vaak een percentage gehanteerd op basis van de bouwkosten.

### 3.5 CONCLUSIE

In dit hoofdstuk is gebleken dat het transformatieproces afhankelijk is van de juridische-, technische- en financiële haalbaarheid. De financiële haalbaarheid is daarbij sterk afhankelijk van de juridische- en technische haalbaarheid. Wanneer een transformatie van een kantoorgebouw ofwel veel juridische-, ofwel veel technische belemmeringen kent is het vaak ook financieel niet haalbaar, doordat een te grote investering gemaakt moet te worden. Uit de haalbaarheden zijn verschillende factoren voort gekomen waarvan het afhankelijk is of een transformatieproces wel of niet haalbaar is. In tabel 3 zijn de factoren die van belang zijn voor het bepalen van de uiteindelijke haalbaarheid weergegeven, welke nader in het onderzoek gehanteerd worden om het beoordelingsmodel op te kunnen stellen.

Tabel 3 Transformeerbare kantoren (Eigen bewerking, 2018)

| Transformeerbare kantoren |                                  |
|---------------------------|----------------------------------|
| <b>Juridisch</b>          |                                  |
| <b>Procedures</b>         | - Bestemmingsplan                |
|                           | - Afwijkingsbesluit              |
|                           | - Kostenverhaal grondexploitatie |
|                           | - Geluidshinder                  |
|                           | - Huisvestingsverordening        |
| <b>Bouwbesluit</b>        |                                  |
| <b>Technisch</b>          |                                  |
| <b>Constructie</b>        | - Hoofddraagconstructie          |
|                           | - Vloeren                        |
|                           | - Verdiepingshoogte              |
| <b>Gevel</b>              | - Buitenruimten                  |
| <b>Installaties</b>       | - Klimaatinstallaties            |
|                           | - Elektrotechnische installaties |
|                           | - Sanitaire installaties         |
| <b>Ruimteplan</b>         |                                  |
| <b>Ontsluiting</b>        |                                  |
| <b>Financieel</b>         |                                  |
| <b>Opbrengsten</b>        | - Locatietypering                |
|                           | - Oppervlakteverandering         |
|                           | - Plintfunctie                   |
| <b>Investeringskosten</b> | - Grondkosten                    |
|                           | - Bouwkosten                     |
|                           | - Inrichtingskosten              |
|                           | - Bijkomende kosten              |

# 4

## BEOORDELINGSMETHODIEK

In de voorgaande hoofdstukken is enerzijds onderzocht wat de woonbehoefte van senioren zijn en anderzijds zijn de factoren in beeld gebracht die invloed hebben op de haalbaarheid van een transformatieproject. Het is nu zaak om aan de hand van deze twee hoofdstukken een beoordelingsmodel op te stellen waarmee een kantoorgebouw beoordeeld kan worden op de potentie om deze te transformeren naar seniorenwoningen. De deelvraag die bij dit hoofdstuk hoort is: “Welke beoordelingsmethodiek kan worden opgesteld om de haalbaarheid van transformatie van kantoren met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen te beoordelen?” Dit wordt stap voor stap behandeld door allereerst de haalbaarheidsfactoren uit de voorgaande hoofdstukken op een rij te zetten, waarna op basis hiervan het beoordelingsmodel kan worden opgebouwd. De opbouw van het beoordelingsmodel wordt toegelicht waarna een score kan worden gegeven aan een kantoorgebouw.

### 4.1 HAALBAARHEIDSFACTOREN

In de voorgaande hoofdstukken is de woonbehoefte onderzocht en zijn de factoren onderzocht met betrekking tot de juridische-, technische- en financiële haalbaarheid. Onderstaand zijn nogmaals de factoren weergegeven welke voort zijn gekomen uit deze voorgaande hoofdstukken. Deze haalbaarheidsfactoren leveren de input voor het maken van het beoordelingsmodel.

Tabel 4 Haalbaarheidsfactoren (Eigen bewerking, 2018)

| Woonbehoeften               |                    |
|-----------------------------|--------------------|
| <b>Voorzieningen</b>        | - Dagelijks        |
|                             | - Stedelijk        |
| <b>Bereikbaarheid</b>       | - Openbaar vervoer |
| <b>Sociale woonomgeving</b> | - Openbare ruimte  |
| <b>Veiligheid</b>           | - Fysiek           |
|                             | - Sociaal          |

| Transformeerbare kantoren |                                  |
|---------------------------|----------------------------------|
| <b>Juridisch</b>          |                                  |
| <b>Procedures</b>         | - Bestemmingsplan                |
|                           | - Afwijkingsbesluit              |
|                           | - Kostenverhaal grondexploitatie |
|                           | - Parkeren                       |
|                           | - Geluidshinder                  |
|                           | - Externe veiligheid             |
|                           | - Huisvestingsverordening        |
|                           | - Asbestsanering                 |
| <b>Bouwbesluit</b>        |                                  |
| <b>Technisch</b>          |                                  |
| <b>Constructie</b>        | - Hoofddraagconstructie          |
|                           | - Vloeren                        |
|                           | - Verdiepingshoogte              |
| <b>Gevel</b>              | - Buitenruimten                  |
| <b>Installaties</b>       |                                  |
| <b>Ruimteplan</b>         |                                  |
| <b>Ontsluiting</b>        |                                  |
| <b>Financieel</b>         |                                  |
| <b>Opbrengsten</b>        | - Locatietypering                |
| <b>Investeringskosten</b> | - Grondkosten                    |
|                           | - Bouwkosten                     |
|                           | - Inrichtingskosten              |
|                           | - Bijkomende kosten              |

## 4.2 BEOORDELINGSMODEL

Aan de hand van de uit de vorige hoofdstukken naar voren gekomen haalbaarheidsfactoren wordt een beoordelingsmodel opgezet voor vier categorieën, te weten: woonbehoefte, juridisch, technisch en financieel. Een model is een vereenvoudigde weergave van de werkelijkheid waarin de verwachtingen omtrent uitkomsten van een onderzoek worden weergegeven (Verhoeven, 2014, P. 96). De categorieën in het beoordelingsmodel zijn nader gespecificeerd in factoren die van invloed zijn om de mate waarin transformatie van een kantoorgebouw naar seniorenwoningen haalbaar is te kunnen bepalen. De keuze is gemaakt om per factor vragen op te stellen die relevant zijn voor een ontwikkelaar om voor zich zelf te beantwoorden om zicht te krijgen over dat deel van de haalbaarheid. In deze paragraaf wordt behandeld wat de opbouw is van het beoordelingsmodel in dit onderzoek.

### 4.2.1 OPBOUW

De haalbaarheidsfactoren uit voorgaande hoofdstukken worden gebruikt om een beoordelingsmodel op te stellen. Door samen met de opdrachtgever te brainstormen is het idee ontstaan om het beoordelingsmodel op te stellen doormiddel van een vragenlijst. In tabel 5 wordt deze wijze weergegeven van de categorie 'juridisch'. Links in de tabel zijn de juridische factoren weergegeven waarnaast de bijbehorende vraag wordt gesteld. Deze wijze is ook toegepast voor de categorie woonbehoefte, technisch en financieel.

Tabel 5 Vragenlijst categorie 'Juridisch'

| Juridisch |                                |                                                                                |
|-----------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Nr.       | Factor                         | Vraag                                                                          |
| 10        | Bestemmingsplan                | In welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegepast?              |
| 11        | Kostenverhaal grondexploitatie | In welke mate dienen grondexploitatiekosten betaald te worden aan de gemeente? |
| 12        | Parkeren                       | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de parkeernorm?                     |
| 13        | Geluidshinder                  | In welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen?              |
| 14        | Externe veiligheid             | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de externe veiligheid?              |
| 15        | Huisvestingsverordening        | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de huisvestingsverordening?         |
| 16        | Asbestsanering                 | In welke mate dient asbest gesaneerd te worden?                                |

Het is nu zaak om de vragen te kunnen beantwoorden. Bij het beantwoorden van deze vragenlijst wordt gebruik gemaakt van de Likertschaal zoals weergegeven in tabel 6. "De Likertschaal is een methode om moeilijk te kwantificeren gegevens toch te kunnen ondervragen en te kunnen voorzien van een meetniveau" (Survalyzer, 2018). Door middel van deze methode kan onderscheid in antwoorden worden gemaakt in zeer hoog, hoog, matig, laag en zeer laag, waarmee het de score krijgt als weergegeven in de gekleurde balk in tabel 6. Daarnaast kan de keuze worden gemaakt om te hoog te selecteren in de tabel 'no go'. Wanneer het resultaat op een vraag 'no go' is, betekent dit dat de rest van de vragen niet ingevuld hoeft te worden en het kantoorgebouw geen potentie bevat om te transformeren naar seniorenwoningen.

Tabel 6 Likert Schaal (Eigen bewerking, 2018)

| Likert Schaal |           |      |             |      |           | Score | Weging | Totaal |
|---------------|-----------|------|-------------|------|-----------|-------|--------|--------|
| No go         | 0         | 1    | 2           | 3    | 4         |       |        |        |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 3     |        | 0,0    |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 4     |        | 0,0    |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 4     |        | 0,0    |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 2     |        | 0,0    |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 3     |        | 0,0    |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 4     |        | 0,0    |
| Te hoog       | Zeër hoog | Hoog | Middelmatig | Laag | Zeër laag | 5     |        | 0,0    |
|               |           |      |             |      |           |       | 0%     | 0,0    |

In de categorie woonbehoefte zijn een aantal antwoorden op de vragen gebaseerd op de onderzochte literatuur in hoofdstuk 2. Een aantal van de vragen is niet uit te drukken in een getal. Dit kan alsnog beantwoord worden doormiddel van de Likertschaal en de onderbouwing in hoofdstuk 2.

In de categorie juridisch-, technisch-, en financieel zijn alle vragen te beantwoorden doormiddel van de Likert Schaal. Gekozen is om gebruik te maken van de Likertschaal omdat elke vraag in het beoordelingsmodel niet goed te kwantificeren is door meerdere variabelen. Bijvoorbeeld de vraag: "In welke mate zorgen kolommen voor een beperking in de indeling?" Het antwoord op deze vraag kan per persoon of bedrijf verschillen, per kantoorgebouw. De één vindt het wel een beperking omdat hierdoor het ontwerp niet passend gemaakt kan worden en de ander vindt het geen beperking omdat deze persoon of bedrijf wel een ontwerp kan maken om deze beperking weg te nemen of in te perken. De inschatting of het antwoord zeer hoog, hoog, middelmatig, laag of zeer laag is, is aan de projectontwikkelaar zelf om in te vullen.

Door de wijze van beantwoording, doormiddel van de Likert schaal te combineren met de vragenlijst ontstaat het beoordelingsmodel. Het beoordelingsmodel is weergegeven in tabel 7.

Tabel 7 Beoordelingsmodel

| Bijlage 4.1 Beoordelingsmodel |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           |        |        |
|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|--------|-------------|--------|-----------|--------|--------|
| Haalbaarheidsonderzoek        |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           |        |        |
| Nr.                           | Factor                         | Vraag                                                                                                                       | Lijkt Schaal |            |        |             |        | Score     | Weging | Totaal |
| Woonbehoefte                  |                                |                                                                                                                             | No go        | 0          | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |
| 1                             | Voorzieningen                  | In welke mate zijn dagelijkse voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                               | 500m+        | <500m      | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 4      |        |
| 2                             |                                | In welke mate zijn stedelijke voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                               |              | 0v is 500m | Met ov | <500 m      | <500 m | <500 m    | 2      |        |
| 3                             | Bereikbaarheid                 | In welke mate is het openbaar vervoer goed bereikbaar vanaf de locatie?                                                     |              | <500m      | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 2      |        |
| 4                             | Sociale woonomgeving           | In welke mate is openbare ruimte goed bereikbaar vanaf de locatie?                                                          |              | <500m      | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 2      |        |
| 5                             |                                | In welke mate zijn waterpartijen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                                          |              | <500m      | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 0      |        |
| 6                             |                                | Wat is de kwaliteit van de omliggende infrastructuur?                                                                       | Te laag      | Zeér laag  | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeér hoog | 0      |        |
| 7                             |                                | In welke mate heeft de locatie uitzicht op natuur?                                                                          | Te laag      | Zeér laag  | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeér hoog | 2      |        |
| 8                             | Veiligheid                     | In welke mate is de omgeving fysiek veilig?                                                                                 | Te laag      | Zeér laag  | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeér hoog | 4      |        |
| 9                             |                                | In welke mate is de omgeving sociaal veilig?                                                                                | Te laag      | Zeér laag  | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeér hoog | 4      |        |
|                               |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           | 0%     | 0,0    |
| Juridisch                     |                                |                                                                                                                             | No go        | 0          | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |
| 10                            | Bestemmingsplan                | In welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegepast?                                                           | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 11                            | Kostenverhaal grondexploitatie | In welke mate dienen grondexploitatiekosten betaald te worden aan de gemeente?                                              | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 12                            | Parkeren                       | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de parkeernorm?                                                                  | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 13                            | Geluidshinder                  | In welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen?                                                           | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 2      |        |
| 14                            | Externe veiligheid             | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de externe veiligheid?                                                           | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 15                            | Huisvestingsverordening        | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de huisvestingsverordening?                                                      | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 16                            | Asbestsanering                 | In welke mate dient asbest gesaneerd te worden?                                                                             | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 5      |        |
|                               |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           | 0%     | 0,0    |
| Technisch                     |                                |                                                                                                                             | No go        | 0          | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |
| 17                            | Hoofddraagconstructie          | In welke mate wordt de indeling beperkt door bestaande stramienmaten?                                                       | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 18                            |                                | In welke mate zorgen kolommen voor een beperking in de indeling?                                                            | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 2      |        |
| 19                            |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan lijnvormige constructies met prefab elementen?                         | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 2      |        |
| 20                            |                                | In welke mate zorgen balken onder de vloer voor een beperking mbt vrije hoogte?                                             | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 21                            | Vloeren                        | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan voldoende draagcapaciteit?                                             | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 1      |        |
| 22                            | Verdiepingshoogte              | In welke mate zorgt de verdiepingshoogte voor een beperking bij verlagings van het plafond t.b.v. geluidsisolatie?          | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 0      |        |
| 23                            | Gevel                          | In welke mate dient de buitengevel van het kantoorgebouw aangepast te worden?                                               | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 1      |        |
| 24                            | Buitenruimten                  | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan buitenruimten?                                                         | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 2      |        |
| 25                            | Klimaatinstallaties            | In welke mate dienen bestaande verwarming en ventilatie voorzieningen verwijderd te worden ipv hergebruik?                  | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 26                            |                                | In welke mate zorgt de verdiepingshoogte voor een beperking bij verlagings van het plafond t.b.v. kabels en leidingen?      | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 27                            |                                | In welke mate dienen nieuwe mechanische systemen worden aangebracht ipv hergebruik?                                         | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 0      |        |
| 28                            | Sanitaire installaties         | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan verticale schacht ruimtes t.b.v. riolering?                            | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 29                            |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan voldoende ruimte in vloeren om afschot te realiseren t.b.v. riolering? | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 30                            | Ruimteplan                     | In welke mate zorgt de oppervlakte van het kantoorgebouw voor een belemmering?                                              | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 31                            |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw over daglichttoetreding, bij de realisatie van woningen?                   | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 0      |        |
| 32                            |                                | In welke mate zorgen trappen en liften voor een beperking in de indeling?                                                   | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 4      |        |
| 33                            | Ontsluiting                    | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan voldoende trappen en liften voor te realiseren woningen?               | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 0      |        |
| 34                            |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan mogelijkheden om vluchtroutes te creëren?                              | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 1      |        |
|                               |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           | 0%     | 0,0    |
| Financieel                    |                                |                                                                                                                             | No go        | 0          | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |
| 35                            | Locatietypering                | In welke mate sluit de locatie niet aan op de behoeften van de doelgroep?                                                   | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 36                            | Grondkosten                    | Wat is de hoogte van de verwervingskosten?                                                                                  | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 2      |        |
| 37                            | Bouwkosten                     | Wat is de hoogte van de bouwkosten?                                                                                         | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 3      |        |
| 38                            | Inrichtingskosten              | Wat is de hoogte van de inrichtingskosten?                                                                                  | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 1      |        |
| 39                            | Bijkomende kosten              | Wat is de hoogte van de bijkomende kosten?                                                                                  | Te hoog      | Zeér hoog  | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeér laag | 2      |        |
|                               |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           | 0%     | 0,0    |
| Score                         |                                |                                                                                                                             |              |            |        |             |        |           | 0%     | 0,00   |

#### 4.2.2 SCORE

Om doormiddel van het beoordelingsmodel één score te kunnen geven aan een kantoorgebouw wordt gebruik gemaakt van het gewogen gemiddelde. Met het gewogen gemiddelde kan een reeks getallen worden berekend doormiddel van een bijbehorende wegingsfactor. De formule van het gewogen gemiddelde is als volgt:

$$\frac{((\text{wegingsfactor} \times \text{waarde}) + (\text{wegingsfactor} \times \text{waarde}) + (\text{wegingsfactor} \times \text{waarde}))}{\text{totaal wegingsfactoren}}$$

Figuur 4.1 Berekeningswijze gewogen gemiddelde (Berekenen, 2018)

Bij het gewogen gemiddelde kan een keuze worden gemaakt om een enkelvoudig- of een samengesteld gewogen gemiddelde te berekenen. Wanneer de wegingsfactor bij elke vraag hetzelfde blijft kan gebruik worden gemaakt van de enkelvoudige berekeningswijze en wanneer de wegingsfactor bij iedere vraag verschillend is kan gebruik worden gemaakt van het samengesteld gewogen gemiddelde (Berekenen, 2018). In dit beoordelingsmodel wordt gebruik gemaakt van het samengesteld gewogen gemiddelde. Hier is voor gekozen omdat op basis van literatuuronderzoek lijkt dat de vragen in het beoordelingsmodel niet allemaal even zwaar meewegen. Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat voor een projectontwikkelaar het zwaar meetelt of een kantoorgebouw wel genoeg oppervlakte bevat terwijl dat de vraag hoeveel kolommen een kantoorgebouw bevat, de vraag minder zwaar mee telt.

Over de wegingsfactoren die gekoppeld worden aan de vragen en antwoorden is geen bestaand literatuuronderzoek voor handen. Dit komt doordat iedere marktpartij en persoon andere inschattingen maakt per kantoorgebouw. Om hier informatie over te verzamelen dienen deze wegingsfactoren uit de praktijk worden gehaald. Wanneer deze wegingsfactoren duidelijk zijn kan tevens de volgorde van vragenstelling worden bepaald. Hoe hoger de wegingsfactor hoe eerder de vraag gesteld dient te worden. Op deze manier hoeft niet het gehele beoordelingsmodel doorlopen te worden als aan het begin van de methode een no go het resultaat is in één van de vragen.

Wanneer de wegingsfactoren per vraag duidelijk zijn kan het beoordelingsmodel gebruikt worden in de praktijk. De hoogst haalbare score is vier punten, de laagst haalbare score is nul punten of een no go. De projectontwikkelaar die het beoordelingsmodel gebruikt dient zelf te bepalen bij welke score de transformatie wel of niet door gaat. Dit kan niet doormiddel van onderzoek bepaalt worden, iedere projectontwikkelaar heeft immers andere ideeën en motieven, afhankelijk van het doel en het verdienmodel. In dit onderzoek is het beoordelingsmodel zelf het beoordelingsmodel, samen met de manier van scores geven. Wanneer bijvoorbeeld een antwoord een score 1 of 4 is valt hier niet onder.

#### 4.4 CONCLUSIE

In dit hoofdstuk is het beoordelingsmodel opgeleverd wat antwoord geeft op de deelvraag: “Welke beoordelingsmethodiek kan worden opgesteld om de haalbaarheid van transformatie van kantoren met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen te beoordelen?” Hiervoor hebben de voorgaande hoofdstukken de input geleverd in de categorieën woonbehoefte, juridische-, technische- en financiële haalbaarheid. De factoren binnen de categorieën hebben gediend als input om een vragenlijst op te kunnen stellen. Het beantwoorden van deze vragenlijst is mogelijk door antwoord te geven doormiddel van de Likert Schaal. Op deze manier is het mogelijk om moeilijk te kwantificeren gegevens toch meetbaar te maken.

Om kantoorgebouwen daadwerkelijk één score te kunnen geven kan het samengesteld gemiddelde berekend worden. Dit gemiddelde is afhankelijk van een aantal wegingsfactoren. Tijdens het opbouwen van het beoordelingsmodel bleek dat voor het wegen van de verschillende vragen deze wegingsfactoren niet in de literatuur voor handen zijn. Dit zorgt ervoor dat deze wegingsfactoren uit de praktijk dienen worden gehaald. In dit stadium is het beoordelingsmodel een aanzet om kantoorgebouwen te kunnen beoordelen op de potentie van transformatie naar seniorenwoningen. Het beoordelingsmodel kan verbeterd worden door wegingsfactoren toe te voegen, waarbij het noodzaak is om deze te baseren op informatie uit de praktijk.

# 5 PRAKTIJKTOETS

---

In het voorgaande hoofdstuk is gebleken dat in het beoordelingsmodel wegingsfactoren dienen worden ingevuld. Deze wegingsfactoren dienen worden gebaseerd op informatie uit de praktijk. Wanneer deze wegingsfactoren in zijn gevuld wordt het beoordelingsmodel nogmaals getoetst aan de praktijk of het beoordelingsmodel overeen komt met de wijze waarop projectontwikkelaars kantoren beoordelen op de potentie van transformatie. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de volgende deelvraag: “Komt de beoordelingsmethodiek overeen met de beoordelingsmethodiek van projectontwikkelaars die reeds kantoren hebben getransformeerd naar seniorenwoningen?”

## 5.1 SCORETOEKENNING DOOR OPDRACHTGEVER

---

Zodat in het beoordelingsmodel gebruik kan worden gemaakt van wegingsfactoren worden deze factoren ingevuld aan de hand van informatie van een intern interview aan de opdrachtgever. Aan iedere vraag dient een score worden gegeven om het belang van de vraag in kaart te brengen.

Aan de hand van de scorelijst dient iedere persoon een score te geven tussen 1 en 100 punten. Van alle scores wordt vervolgens het gemiddelde berekend. De verhouding tussen het gemiddelde van de vraag en alle gemiddelde scores samen geeft de wegingsfactor weer. Op deze manier wordt aangegeven in hoeverre de vraag van belang is ten opzichte van de rest van de vragen. De ingevulde scorelijst wordt weergegeven in bijlage 5.1.

Op basis van de wegingsfactoren kan bepaald worden wat de volgorde van vragenstelling is. Hoe hoger de wegingsfactor, hoe eerder de vraag gesteld dient te worden. Op deze manier hoeft bij het gebruik maken van het beoordelingsmodel niet het gehele model worden doorlopen wanneer bij één van de eerste vragen een no go het resultaat is. Het aangepaste beoordelingsmodel waarin de volgorde op basis van de wegingsfactoren is gewijzigd is weergegeven in tabel 8. Het is nu van belang om dit beoordelingsmodel te toetsen aan de praktijk.

Tabel 8 Beoordelingsmodel

| Bijlage 5.2 Beoordelingsmodel |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           |        |        |     |
|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------|--------|-------------|--------|-----------|--------|--------|-----|
| Haalbaarheidvondersoek        |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           |        |        |     |
| Nr.                           | Factor                         | Vraag                                                                                                                     | Libert Schaal |         |        |             |        | Score     | Weging | Totaal |     |
| Woonschaal                    |                                |                                                                                                                           | Na go         | 0       | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |     |
| 1                             | Bereikbaarheid                 | In welke mate zijn dagelijkse voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                             | 500m+         | <500m   | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 4      | 3,0%   | 0,1 |
| 2                             |                                | In welke mate zijn medische voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                               | Op te 500m+   |         |        | Met op      |        | <500 m    | 3      | 2,5%   | 0,1 |
| 3                             |                                | In welke mate is het openbaar vervoer goed bereikbaar vanaf de locatie?                                                   |               | <500m   | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 3      | 2,5%   | 0,1 |
| 4                             |                                | In welke mate is openbare ruimte goed bereikbaar vanaf de locatie?                                                        |               | <500m   | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 3      | 2,5%   | 0,0 |
| 5                             | Sociale woonomgeving           | In welke mate zijn waterpartijen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                                        |               | <500m   | <400 m | <300 m      | <200 m | <100 m    | 0      | 1,5%   | 0,0 |
| 6                             |                                | Wat is de kwaliteit van de omliggende infrastructuur?                                                                     | Te laag       | Ze laag | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeer hoog | 0      | 2,5%   | 0,0 |
| 7                             |                                | In welke mate heeft de locatie uitsicht op natuur?                                                                        | Te laag       | Ze laag | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeer hoog | 3      | 1,5%   | 0,0 |
| 8                             |                                | In welke mate is de omgeving fysiek veilig?                                                                               | Te laag       | Ze laag | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeer hoog | 4      | 2,5%   | 0,1 |
| 9                             | Veiligheid                     | In welke mate is de omgeving sociaal veilig?                                                                              | Te laag       | Ze laag | Laag   | Middelmatig | Hoog   | Zeer hoog | 4      | 2,5%   | 0,1 |
|                               |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           |        | 22%    | 0,5 |
| Juridisch                     |                                |                                                                                                                           | Na go         | 0       | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |     |
| 10                            | Bestemmingsplan                | In welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegestaan?                                                        | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 5      | 3,5%   | 0,1 |
| 11                            | Kostenverhaal grondexploitatie | In welke mate dienen grondexploitatiekosten betaald te worden aan de gemeente?                                            | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 2,1%   | 0,1 |
| 12                            | Parkeren                       | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de parkeernorm?                                                                | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 2,5%   | 0,1 |
| 13                            | Geluidshinder                  | In welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen?                                                         | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 2      | 2,4%   | 0,0 |
| 14                            | Externe veiligheid             | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de externe veiligheid?                                                         | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 5      | 2,7%   | 0,1 |
| 15                            | Huisvestingsverordening        | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de huisvestingsverordening?                                                    | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 2,5%   | 0,1 |
| 16                            | Substantivering                | In welke mate dient arbeid gesaamd te worden?                                                                             | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 5      | 3,0%   | 0,1 |
|                               |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           |        | 18%    | 0,6 |
| Technisch                     |                                |                                                                                                                           | Na go         | 0       | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |     |
| 17                            | Hoofdraagconstructie           | In welke mate wordt de indeling beperkt door bestaande stratenmaten?                                                      | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 3,0%   | 0,1 |
| 18                            |                                | In welke mate zorgen kolommen voor een beperking in de indeling?                                                          | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 3      | 2,0%   | 0,1 |
| 19                            |                                | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan (onvrijwillige) constructies met prefab elementen?                    | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 2      | 2,4%   | 0,0 |
| 20                            |                                | In welke mate zorgen balken onder de vloer voor een beperking met vrije hoogte?                                           | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 3      | 2,5%   | 0,1 |
| 21                            | Vloeren                        | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan voldoende draagcapaciteit?                                            | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 1      | 3,5%   | 0,0 |
| 22                            | Verdieplingshoogte             | In welke mate zorgt de verdieplingshoogte voor een beperking bij verhoging van het plafond t.b.v. geluidsisolatie?        | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 0      | 2,4%   | 0,0 |
| 23                            | Gevel                          | In welke mate dient de buitengevel van het kantoorgebouw aangepast te worden?                                             | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 1      | 2,0%   | 0,0 |
| 24                            | Buizenruimten                  | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan buizenruimten?                                                        | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 2      | 2,0%   | 0,1 |
| 25                            | Klimaatinstallaties            | In welke mate dienen bestaande verwarming en ventilatie voorzieningen verwijderd te worden (bv hergebruik)?               | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 3      | 2,5%   | 0,1 |
| 26                            |                                | In welke mate zorgt de verdieplingshoogte voor een beperking bij verhoging van het plafond t.b.v. labels en leidingen?    | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 2,5%   | 0,1 |
| 27                            |                                | In welke mate dienen nieuwe mechanische systemen worden aangebracht (bv hergebruik)?                                      | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 0      | 2,1%   | 0,0 |
| 28                            | Sanitaire installaties         | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan verticale schachtruimtes t.b.v. rotering?                             | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 1,7%   | 0,1 |
| 29                            |                                | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan voldoende ruimte in vloeren om afschot te realiseren t.b.v. rotering? | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 3      | 1,9%   | 0,1 |
| 30                            | Buizenlagen                    | In welke mate zorgt de oppervlakte van het kantoorgebouw voor een belemmering?                                            | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 2,0%   | 0,1 |
| 31                            |                                | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw over daglichttoetreding, bij de realisatie van woningen?                  | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 0      | 2,5%   | 0,0 |
| 32                            |                                | In welke mate zorgen trappen en liften voor een beperking in de indeling?                                                 | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 4      | 2,4%   | 0,1 |
| 33                            | Ontsluiting                    | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan voldoende trappen en liften voor te realiseren woningen?              | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 0      | 2,4%   | 0,0 |
| 34                            |                                | In welke mate ontbrekt het in het kantoorgebouw aan mogelijkheden om vluchtroutes te maken?                               | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 1      | 2,5%   | 0,0 |
|                               |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           |        | 44%    | 0,9 |
| Financieel                    |                                |                                                                                                                           | Na go         | 0       | 1      | 2           | 3      | 4         |        |        |     |
| 35                            | Locatierijping                 | In welke mate sluit de locatie niet aan op de behoeften van de doelgroep?                                                 | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 3      | 3,5%   | 0,1 |
| 36                            | Grondkosten                    | Wat is de hoogte van de verwervingskosten?                                                                                | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 2      | 3,0%   | 0,1 |
| 37                            | Bouwkosten                     | Wat is de hoogte van de bouwkosten?                                                                                       | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 3      | 3,5%   | 0,1 |
| 38                            | Inrichtingskosten              | Wat is de hoogte van de inrichtingskosten?                                                                                | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 1      | 3,0%   | 0,0 |
| 39                            | Bijkomende kosten              | Wat is de hoogte van de bijkomende kosten?                                                                                | Te hoog       | Ze hoog | Hoog   | Middelmatig | Laag   | Zeer laag | 2      | 3,2%   | 0,1 |
|                               |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           |        | 16%    | 0,4 |
| Score                         |                                |                                                                                                                           |               |         |        |             |        |           | 100%   | 2,44   |     |

## 5.2 INTERVIEWS

---

Om het beoordelingsmodel te toetsen aan de praktijk wordt gebruik gemaakt van interviews. Een interview is een vraaggesprek waarin de beleving van de respondent(ten) voorop staan. Dit heeft het doel om informatie te verzamelen over een bepaald onderwerp (Verhoeven, 2014).

Een interview kan op meerdere manier worden afgenomen. In de basis bestaan vier verschillende interviews, bestaande uit het ongestructureerde interview, het open interview, het half-gestructureerde interview en het gestructureerde interview. In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van het open interview. Dit interview wordt afgenomen op basis van een vaststaande vragenlijst. Daarbij hebben de respondenten alle ruimte om zelf wat in te brengen of toe te voegen. Tijdens het interview wordt hierop ingespeeld en waar mogelijk op door gevraagd.

De keuze is gemaakt om open interviews af te nemen omdat de achterliggende gedachte en de beleving van de respondenten benodigd is om de deelvraag van dit hoofdstuk te kunnen beantwoorden.

### 5.2.1 POPULATIE

---

Om interviews af te kunnen nemen is een bepaalde populatie benodigd. Onder het begrip populatie worden alle 'eenheden' mee beoogd waarover uitspraken worden gemaakt doormiddel van het onderzoek (Verhoeven, 2014). Omdat het onderzoek vanuit de optiek van een projectontwikkelaar bekeken is, bestaan de eenheden in de populatie voor de interviews uit projectontwikkelaars.

Het is onmogelijk om alle eenheden in deze populatie te interviewen, omdat dit te veel tijd in beslag neemt. Hierdoor is de keuze gemaakt om gebruik te maken van een steekproef. Daarbij is de steekproef gevormd door representatieve respondenten te selecteren met één of meerdere overeenkomende eigenschappen, ook wel een doelgerichte steekproef genoemd. De overeenkomende eigenschappen in dit onderzoek zijn dat iedere respondent in het verleden of op dit moment ervaring heeft met het transformeren van kantoren naar woningen. Daarmee heeft de steekproef dezelfde eigenschappen als de groep waarover uitspraken gedaan worden met dit onderzoek (Poortinga, 2018).

### 5.2.2 SAMENSTELLING INTERVIEWVRAGEN

---

Bij het houden van de open interviews wordt gebruik gemaakt van een vragenlijst. De vragenlijst is opgesteld met het uitgangspunt om de deelvraag van dit hoofdstuk te beantwoorden. Naast dat de vragenlijst wordt afgenomen tijdens het interview kan het voorkomen dat de respondent zelf inbreng of toevoegingen levert. Op basis van deze inbreng kan worden doorgevraagd, om op deze manier een verdieping te creëren in het interview.

De interviewvragen zijn gebaseerd op de haalbaarheidsfactoren en de manier waarop deze haalbaarheidsfactoren zijn verwerkt in het beoordelingsmodel. De interviewvragen zijn hierop gebaseerd, zodat het mogelijk is om het beoordelingsmodel aan te passen, aan de hand van de resultaten van de interviews.

### 5.2.3 UITVOERING INTERVIEWS

---

Voordat de interviews afgenomen zijn is het beroepsmodel en de vragenlijst verzonden naar alle respondenten. Dit is gedaan zodat voordat de interviews afgenomen werden de respondenten zich al

konden verdiepen in het beroepsmodel en de vragenlijst. Op deze manier werden de respondenten niet overvallen en werden geen onverwachte vragen gesteld tijdens het interview.

De uitvoering van de interviews werden zodanig ingericht dan aan het begin van het interview eerst een introductie werd gehouden. Aan het begin van de introductie werd toestemming gevraagd om het interview op te nemen met de telefoon. Het voordeel van het opnemen van de interviews is dat de onderzoeker de aandacht volledig kan richten op de antwoorden van de respondent en daarbij niet te veel bezig hoeft te zijn met het meeschrijven van het interview. Daarnaast verhoogt het opnemen van de interviews de betrouwbaarheid van de resultaten omdat de interviews zo vaak als nodig is teruggeluisterd kunnen worden (Verhoeven, 2014).

Daarna was er de gelegenheid voor de respondent en de onderzoeker om ieder aan elkaar voor te stellen en is de opbouw van het interview doorgenomen. Na deze introductie is het beoordelingsmodel toegelicht door de onderzoeker en stap voor stap doorgelopen met de respondent. Hierin werd behandeld wat de aanleiding was van het onderzoek, waarna verder in is gegaan op hoe het beoordelingsmodel tot stand is gekomen. Na de toelichting van het beoordelingsmodel is ingegaan op de kern van het interview, daarin is het hoofdonderwerp aan de orde gesteld aan de hand van de vragenlijst.

### 5.3 ANALYSE

---

Door het afnemen van interviews is een grote hoeveelheid data ontstaan. Om op basis van deze data conclusies te kunnen trekken dient deze hoeveelheid data op orde worden gebracht. Het op orde brengen van deze informatie wordt gedaan door gebruik te maken van de techniek coderen. Het coderen bestaat uit drie stappen zoals onderstaand weergegeven:

- Stap 1: Transcriberen
- Stap 2: Open coderen;
- Stap 3: Selectief coderen;
- Stap 4: Resultaten beoordelen.

Door dit stappenplan te doorlopen worden bepaalde kernwoorden gegeven aan de antwoorden die zijn gegeven tijdens de interviews. Op basis van deze kernwoorden kunnen verbanden worden gelegd tussen de verschillende antwoorden waardoor conclusies getrokken kunnen worden (Dingemanse, 2017).

#### 5.3.1 STAP 1: TRANSCRIBEREN

---

Voordat daadwerkelijk de informatie gecodeerd kan worden dienen de interviews getranscribeerd te worden. Alle afgenomen interviews zijn doormiddel van een telefoon opgenomen. Op basis van deze opnames kunnen de interviews getranscribeerd worden. Het transcriberen van de interviews wil zeggen dat alles wat in de interviews is besproken wordt opgeschreven.

Daarbij kan de keuze gemaakt worden om de interviews letterlijk of woordelijk te transcriberen. Letterlijk wil zeggen dat elk gesproken woord wordt opgeschreven, inclusief de woorden als 'uh'. Hier kan voor worden gekozen als het bij een onderzoek gaat om hoe een respondent iets zegt. In dit onderzoek gaat het erom wát de respondent zegt. Daardoor is de keuze gemaakt om woordelijk te transcriberen (Dingemanse, 2017). Het resultaat van de getranscribeerde interviews is per interview weergegeven in bijlage 5.2.

### 5.3.2 STAP 2: OPEN CODEREN

---

Nu de interviews getranscribeerd zijn kunnen de resultaten gecodeerd worden. Om dit te doen zijn alle getranscribeerde interviews doorgelezen en zijn codes aangegeven aan bepaalde tekstfragmenten. De codes geven aan wat het hoofdthema is van bepaalde tekstfragmenten. De gecodeerde interviews zijn weergegeven in bijlage 5.3.

Tijdens de interviews zijn ook een aantal kennismakingsvragen gesteld. Deze vragen zijn niet gecodeerd en zullen niet worden meegenomen om resultaten te koppelen aan de interviews. Deze vragen zijn van belang geweest zodat de respondent de mogelijkheid had om zich voor te stellen zodat de onderzoeker de antwoorden van de respondent kon koppelen aan de achtergrond van de respondent.

### 5.3.4 STAP 3: SELECTIEF CODEREN

---

Aan de hand van de gecodeerde interviews wordt in deze paragraaf behandeld wat de resultaten zijn van de praktijktoets. Per interviewvraag zullen de resultaten worden doorgenomen.

#### **Vraag 1: Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?**

De respondenten gaven als antwoord op deze vraag dat het in zijn algemeenheid een goed beoordelingsmodel lijkt. Daarbij is wel opgemerkt dat het beoordelingsmodel als een hulpmiddel wordt gezien waarbij altijd het gezonde verstand bij gehouden moet worden. Ook zou het mogelijk kunnen zijn dat bij sommige transformatieprojecten nog factoren worden toegevoegd, omdat elk project uniek is. In het beoordelingsmodel is de woonbehoefte onveranderbaar. De rest is oplosbaar, zoals juridisch en technisch. Maar daarbij werden wel de vraagtekens gesteld bij de gevolgen voor het financiële aspect. Of dit wel goed is toegepast in het beoordelingsmodel.

#### **Vraag 2: Bent u het eens met de indeling in vier categorieën?**

De antwoorden op deze vraag kenden twee kanten. Enerzijds waren de vier categorieën goed en anderzijds vroegen respondenten zich af of de categorie planologisch en markt misten. Bij planologisch werd het voorbeeld gegeven: Als een locatie binnen 500 meter van voorzieningen ligt maar tegelijkertijd naast een vuilnisbelt, dan is de locatie niet interessant. Moet dan de categorie niet planologisch heten?

Met betrekking tot de categorie markt werd opgemerkt dat binnen die markt zich concurrentie afspeelt en daarnaast nog mogelijkheden bestaan tot subsidies. Ook werd opgemerkt dat misschien de vraag rondom bestemmingsplan niet opgedeeld moest worden in gemeente en omgeving. Enerzijds hoe de gemeente zich hield tegenover de transformatie van een kantoorgebouw en anderzijds de omgeving, in de vorm van bezwaren.

#### **Vraag 3: Bent u het eens met de volgorde van vragenstelling in categorieën?**

De categorieën stonden volgens de respondenten in eerste instantie op de goede volgorde. Daarbij werd wel de opmerking gemaakt dat het misschien niet anders moest, in de vorm van een residuele benadering. Dit komt voort uit het feit dat juridisch, technisch en financieel continue met elkaar in verbinding staan. Woonbehoefte staat daar buiten omdat dit niet te veranderen is. De andere categorieën zijn te veranderen, dit heeft wel gevolgen voor het financiële aspect. En andersom ook, wanneer er weinig financiële ruimte is, is er ook weinig ruimte om veel technische en juridische activiteiten te ondernemen.

**Vraag 4: Vindt u het belangrijk dat in het beoordelingsmodel wegingsfactoren zijn toegekend aan de factoren?**

De respondenten waren hier vrij eenduidig in dat het goed is om wegingsfactoren te koppelen aan de vragen omdat niet iedere vraag even van belang is. Daarbij werd wel opgemerkt dat de vragen relaties met elkaar hebben. Ook werd afgevraagd of het beoordelingsmodel op deze manier wel goed werkt, omdat het op het moment een optelsom is van alle scores. Want wat is de weging van financieel, terwijl dit het belangrijkste aspect is. Nu is het een aspect dat mee doet in de optelsom. Respondenten neigden meer naar een residuele benadering in combinatie met de wegingsfactoren per vraag.

**Vraag 5: Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?**

De volgorde van de vragen waren de respondenten het mee eens. Ook op deze vraag werd opgemerkt dat de vragen met elkaar in verbinding staan op een residuele manier. Dus als binnen een transformatieproject veel technische of juridische activiteiten uitgevoerd moeten worden, resulteert dit in een hoge kostenpost. Ook werd de opmerking gemaakt dat de vraag rondom de parkeernorm wellicht anders geformuleerd kan worden omdat parkeren in samenspraak met gemeenten wel eens zijn op te lossen.

**Vraag 6: Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog factoren?**

Volgens de respondenten misten een aantal factoren. Deze factoren worden hieronder behandeld.

- Eigendomsbelangen

Hierbij werd het voorbeeld gegeven als wanneer een kantoor getransformeerd dient te worden boven plint met een commerciële functie. Doordat het kantoorgebouw opgesplitst is in meerdere eigendommen zal er sprake zijn van een vereniging van eigenaren. De vve dient eens te zijn met het feit dat het kantoor getransformeerd wordt, anders kan het risico zich voor doen dat bezwaar aan wordt getekend tegen de transformatie.

- Toegankelijkheid

Met toegankelijkheid werd onder andere bedoeld in hoeverre er mogelijkheden zouden zijn om te parkeren, of de toekomstige bewoner het gebouw in kan met de fiets en rollator, hoe de voorzieningen waren om de deur open te maken en de sanitaire voorzieningen.

- Financieel resultaat

In het beoordelingsmodel is het financiële aspect opgedeeld in opbrengsten en kosten maar eigenlijk mist hier het resultaat. Want de kosten kunnen nog zo hoog zijn, als het resultaat maar goed is. Wellicht dient financieel anders in het model te worden geplaatst.

- Grondsanering

Een kantoor heeft een andere functie dan wonen, dus als ergens gewoond wordt, is daar de grond ook onderdeel van. Wanneer de bestemming wordt gewijzigd, dient daar ook een grondonderzoek aan toegevoegd te worden.

- Monumentenzorg

Onder juridisch zou de monumentenzorg nog toegevoegd kunnen worden. Vanuit de gemeente kan het nog wel eens voorkomen dat het pand niet aangepast mag worden omdat het een monument betreft, vooral als het om de voorgevel gaat van kantoorgebouwen.

Bouwjaar

Aangegeven werd dat in het beoordelingsmodel het bouwjaar van een kantoorgebouw mist. Aan de hand van het bouwjaar kunnen meerdere factoren worden uitgesloten, zoals de aanwezigheid van asbest.

- Toekomst omgeving

Hierbij werd het voorbeeld gegeven van de woonwijk de Bijlmer in Amsterdam. Voor vijf jaar geleden had een locatie erg slecht gescoord in het beoordelingsmodel terwijl het op dit moment wel goed zou scoren. Dit komt doordat de woonwijk sterk in kwaliteit is gestegen. Een kantoorgebouw zou bijvoorbeeld in een gebied gelegen kunnen zijn waarvan plannen zijn om dit gebied te gaan ontwikkelen binnen een korte periode. Dit zou een positief effect hebben voor de transformatie van een kantoorgebouw.

- Concurrentie

Aangegeven werd dat in het beoordelingsmodel nog de concurrentie mist in de omgeving. Wanneer in een omgeving al veel concurrenten nieuwbouw ontwikkelen of transformaties uitvoeren geeft dit aan dat het aanbod van woningen de komende tijd stijgt. Het kan daardoor een reden zijn om een transformatie van een kantoorgebouw niet te doen.

- Subsidies

Aangegeven werd dat bij het financiële aspect nog subsidies missen. Bij een transformatie van een kantoorgebouw kan het zijn dat subsidies worden ontvangen door de overheid. Dit kan een positief effect opleveren voor het financieel resultaat.

**Vraag 7: Zijn er mogelijk te veel factoren benoemd in het beoordelingsmodel?**

De respondenten waren over deze vraag erg duidelijk. Het aantal vragen in het beoordelingsmodel is nog te veel. Daarbij werd opgemerkt dat de vragen misschien wat geclusterd kunnen worden, waarbij de vragen wat algemener worden. In de praktijk werkt dit ook zo, aangegeven werd dat wanneer een kantoorgebouw bekeken werd voor acquisitie het kantoorgebouw eerst op een grove manier bekeken werd. Daarbij werd ook weer aangegeven dat bij deze grove manier van beoordelen ook weer residuele benadering werd gebruikt.

**Vraag 8: Zou u antwoord kunnen geven op de vragen doormiddel van de Likertschaal 0 -4?**

Uit deze vraag bleek tijdens de interviews dat de respondenten de manier van de Likertschaal wel waardeerden. Aangegeven werd dat het op deze manier een werkzaam model zou zijn in combinatie met het onderbuikgevoel van de projectontwikkelaar. Daarbij werd wel opgemerkt dat er uitleg van de vragen mist in het beoordelingsmodel. Ook zou op deze manier het beoordelingsmodel goed gehanteerd kunnen worden als een projectontwikkelaar aan de directie dient te onderbouwen of een kantoorgebouw wel of niet geschikt is voor transformatie. Normaal gesproken zou dit op basis van een gevoel zijn en werd later een stichtingskostenopzet gemaakt, met het beoordelingsmodel kan het gevoel geobjectiveerd worden waardoor het gevoel goed te onderbouwen is. Daarbij zou het wel mogelijk kunnen zijn dat de wegingsfactoren per bedrijf verschillend is en deze door elk bedrijf zelf worden ingevuld.

**Vraag 9: Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Met deze vraag werd door alle respondenten aangegeven dat de score 0-4 gegeven kunnen worden op basis van het onderbuikgevoel en de ervaring van de projectontwikkelaar. Door op basis van het gevoel scores te geven word een aanzet gedaan om het gevoel meetbaar te maken. Dit werd als zeer prettig ervaren, waarbij tevens de vragen als een geheugensteun kunnen werken. Door alle vragen op een rij te zetten word geen enkele vraag vergeten bij het beoordelen van een kantoorgebouw. Door één respondent werd aangegeven of het beoordelingsmodel niet meer een beslisboom moet zijn. Daarbij werd als voorbeeld gegeven dat in de praktijk de bestemming eerst wordt gecheckt. Kan de bestemming gewijzigd worden? Daar wordt het antwoord ja of nee op gegeven, daarna wordt gekeken naar het bouwjaar van het kantoorgebouw. Als het bouwjaar bijvoorbeeld erg recent is kunnen meerdere factoren worden uitgesloten, bijvoorbeeld asbest. Op deze manier wordt een beslissing genomen door een beslisboom door te gaan.

**Vraag 9b: Zou het voor u handiger zijn als ik een betekenis geef aan de cijfers 0-4, waardoor het model wat meer wordt opgebouwd doormiddel van feiten?**

De respondenten gaven op deze vraag het antwoord dat dit niet nodig is. De manier dat het beoordelingsmodel op basis van het gevoel ingevuld kan worden, wordt juist als zeer prettig ervaren. Wanneer aan elk antwoord een betekenis wordt gegeven wordt het beoordelingsmodel te groot en neemt het te veel tijd in beslag om alle vragen te beantwoorden. Want op die manier dient bijvoorbeeld alles opgemeten te worden, terwijl in de acquisitiefase dit in de praktijk niet zo werkt. Aangegeven werd dat een kantoorgebouw specifieker wordt bekeken als het stichtingskostenopzet wordt ingevuld. Het invullen hiervan is een stap na het beoordelingsmodel. In de praktijk wordt een kantoorgebouw bekeken door het kantoorgebouw daadwerkelijk te bezichtigen en op basis van het gevoel te beoordelen of het de moeite waard is om het kantoorgebouw door te reken in het stichtingskostenopzet. Dit gevoel kan goed meetbaar gemaakt worden door het beoordelingsmodel.

**Vraag 10: Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?**

Deze vraag hebben respondenten gebruikt om een samenvatting te geven van de antwoorden die gegeven zijn op de voorgaande vragen. Daarbij werd nogmaals benadrukt dat het wellicht mogelijk is om het beoordelingsmodel aan te passen aan een residuele benadering. Ook werd nogmaals aangegeven dat sommige vragen wellicht geclusterd konden worden om het beoordelingsmodel beter hanteerbaar te maken.

### 5.3.5 STAP 4: RESULTATEN VERWERKEN

---

In deze paragraaf worden de resultaten verwerkt. Hierbij wordt behandeld waarom de resultaten van de interviews wel of niet mee worden genomen in de wijziging van het beoordelingsmodel. Om de resultaten stuk voor stuk te behandelen zijn de resultaten hieronder in het kort weergegeven.

- |                                |                     |
|--------------------------------|---------------------|
| - Residuele benadering         | - Grondsanering     |
| - Clustering van vragen        | - Monumentenzorg    |
| - Categorie markt/planologisch | - Bouwjaar          |
| - Bestemmingsplan              | - Toekomst omgeving |
| - Parkeernorm                  | - Concurrentie      |
| - Eigendomsbelangen            | - Subsidies         |
| - Toegankelijkheid             | - Wegingsfactoren   |
| - Financieel resultaat         | - Beslisboom        |

**Residuele benadering**

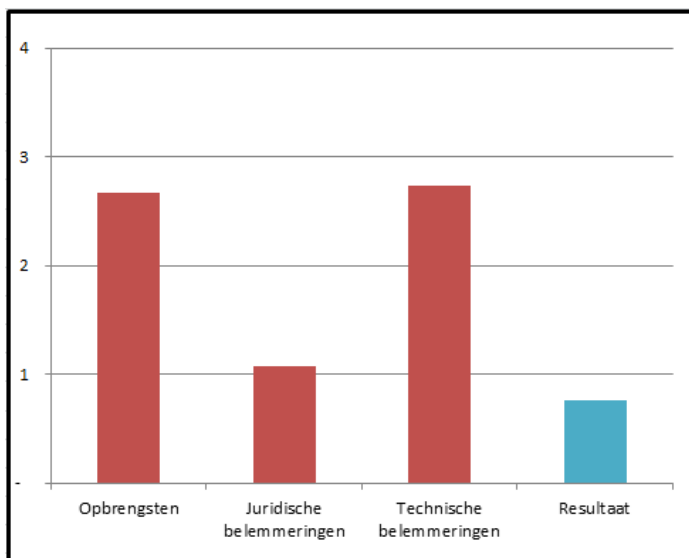
In de praktijk is gebleken dat een kantoorgebouw wordt beoordeeld voor transformatie doormiddel van een residuele benadering. Om deze reden wordt het beoordelingsmodel gewijzigd door de financiële categorie uit het beoordelingsmodel te halen en deze te laten gelden als een conclusie. De financiële vragen in het bestaande beoordelingsmodel zijn daardoor de resultaten van voorgaande categorieën.

- De vraag rondom verwervingskosten wordt uit het beoordelingsmodel gehaald. Dit zal een resultante zijn van het totale beoordelingsmodel;
- De vraag rondom de bouwkosten is een resultante van de categorie ‘technisch’;
- De vraag rondom de behoeften van de doelgroep is een resultante van de categorie ‘woonbehoefte’;
- De vraag rondom de bijkomende- en inrichtingskosten kunnen gekoppeld worden aan de hoeveelheid bouwkosten;

Om het beoordelingsmodel op een residuele manier te benaderen wordt de woonbehoefte gekoppeld aan de opbrengsten. Hierbij wordt de vraag gesteld: 'In welke mate beïnvloed de woonbehoefte de opbrengsten?

Daarnaast worden de categorieën juridisch en technisch gekoppeld aan de investeringskosten, omdat uit deze categorieën de kosten voort vloeien. Hierbij worden de vragen gesteld: 'In welke mate beïnvloeden de juridische belemmeringen de investeringskosten?' en 'In welke mate beïnvloeden de technische belemmeringen de investeringskosten?

Als laatst wordt de vraag gesteld: 'Wat is de potentie van het transformeren van het kantoorgebouw naar seniorenwoningen ?' Het antwoord op deze vraag ontstaat door de score van technisch en juridisch af te trekken van de categorie woonbehoefte. Op deze manier telt de oorspronkelijke categorie 'financieel' als een resultaat. Het resultaat wat over blijft geeft ruimte voor de verwervingsprijs en het winstaandeel van de projectontwikkelaar. Op basis hiervan kan de beoordeling worden gemaakt of het de moeite is om een kantoorgebouw door te rekenen in een stichtingskostenopzet. De antwoorden op de vier financiële vragen worden gevisualiseerd doormiddel van een grafiek, zoals weergegeven in figuur 5.1.



Figuur 5.1 Grafische weergave resultaten

### Clustering van vragen

In de praktijk is gebleken dat in het beoordelingsmodel nog te veel vragen worden gesteld in de categorie 'technisch'. Dit aantal vragen dient terug worden gebracht naar de oorsprong. De vragen in de categorie 'technisch' zijn van oorsprong opgebouwd door meerdere vragen op te stellen per haalbaarheidsfactor. De vragen in de categorie 'technisch' worden nu gewijzigd door de vragen terug te brengen naar de opbouw van de paragrafen in paragraaf 3.3. Op deze manier worden meerdere vragen opgevangen in een kleiner aantal vragen, terwijl dit wel de lading dekt.

### Categorie markt/planologisch

Opgemerkt werd dat het wellicht beter is om de categorie markt of planologisch toe te voegen of in plaats van de categorie woonbehoefte. De keuze is gemaakt om deze categorieën niet op te nemen in het beoordelingsmodel. Dit komt doordat het beoordelingsmodel enerzijds gespitst is op de woonbehoefte van senioren en anderzijds de factoren waar projectontwikkelaars op letten. Uit de theorie is gebleken dat dit de categorieën zijn waar op gelet moet worden. Wanneer de categorie planologisch of markt wordt toegevoegd ontstaan dubbele vragen. Wat betreft de categorie markt is door respondenten gesuggereerd of dit nog toegevoegd moet worden. Ook hiervoor is gekozen om dit niet te doen. In dit onderzoek is het enerzijds van belang of een locatie aansluit bij de

woonbehoefte en anderzijds of het juridisch en technisch voldoet. De keuze kan daarbij wel worden gemaakt dat de uitslag van het beoordelingsmodel wordt gespiegeld aan onder andere de concurrentie in de markt.

### **Bestemmingsplan**

In de interviews werd opgemerkt dat het wellicht goed is om het bestemmingsplan op te delen in twee vragen. Enerzijds een vraag of de gemeente mee wil werken aan een bestemmingsplanwijziging en anderzijds of omwonenden eens waren met bestemmingsplanwijzigingen, waardoor het risico op bezwaar hoog is. De keuze is gemaakt om dit niet te doen. Dit komt doordat in de tekst dit aspect is behandeld en is gebleken dat omwonenden vaak wel positief tegenover een transformatie van een kantoorgebouw staan. Wanneer de respondent de tekst had gelezen rondom bestemmingsplan, was dit duidelijk geweest.

### **Parkeernorm**

Opgemerkt is dat de vraag rondom de parkeernorm wellicht anders gesteld moet worden. De vraag is nu gespitst op de norm, echter is het bij transformatie soms ook mogelijk om samen met de gemeente overleg te plegen over dit onderwerp. Het kan voorkomen dat in samenspraak met de gemeente niet voldaan hoeft te worden aan de parkeernorm. Om deze reden is deze vraag in het beoordelingsmodel verandert in de vraag: 'In welke mate bestaan belemmeringen rondom parkeren?

### **Eigendomsbelangen**

In het beoordelingsmodel wordt geen vraag opgenomen rondom dit aspect, omdat dit ondervangen is in de vraag rondom het bestemmingsplan. De vve heeft dezelfde mogelijkheid als andere omwonenden als het gaat om bezwaar aantekenen.

### **Toegankelijkheid**

In het beoordelingsmodel wordt geen vraag opgenomen rondom dit aspect, omdat uit de theorie is gebleken dat dit niet de eerste gedachten zijn van senioren waar op gelet wordt bij het kiezen van een woning. Daarnaast zijn een aantal vragen rondom toegankelijkheid ook ondervangen in andere vragen in de categorie 'woonbehoefte'.

### **Financieel resultaat**

Doordat de categorie 'financieel' los is gekoppeld van het beoordelingsmodel, wordt op het moment de vraag gesteld: 'Hoe verhouden de investeringskosten zich ten opzichte van de opbrengsten?' Door deze vraag op te nemen in het beoordelingsmodel wordt het financieel resultaat duidelijk.

### **Grondsanering**

Het beoordelingsmodel wordt zodanig aangepast dat een vraag wordt toegevoegd rondom dit aspect. Uit de theorie bleek dat de verwachting laag is dat grondsanering optreedt bij transformatieprojecten. Respondenten gaven aan dat dit klopt, echter dient dit wel onderzocht te worden waardoor het onderdeel wordt van het beoordelingsmodel. De wegingsfactor op deze vraag is naar eigen inschatting bepaald.

### **Monumentenzorg**

Het beoordelingsmodel wordt zodanig aangepast dat een vraag wordt toegevoegd rondom dit aspect. In eerste instantie kwam dit aspect niet uit de theorie naar voren als belangrijk. Uit de praktijk is gebleken dat dit bij bepaalde kantoorgebouwen wel zo is. Gemeenten kunnen beperkingen stellen aan de mate waarin een gebouw aangepast mag worden, omdat het van monumentale aard is. Hierdoor is het een onderdeel van het beoordelingsmodel, waarbij de wegingsfactor op deze vraag naar eigen inschatting is bepaald.

**Bouwjaar**

In het beoordelingsmodel wordt geen vraag opgenomen rondom dit aspect, omdat doormiddel van deze vraag suggesties gedaan zouden worden over factoren als asbest en dergelijke. Het bouwjaar zou gebruikt kunnen worden om de aanwezigheid van deze factoren te kunnen suggereren, echter hoeft dit niet zo te zijn. Het is bijvoorbeeld geen feit dat wanneer een kantoorgebouw een oud bouwjaar heeft het technisch in slechte staat is.

**Toekomst omgeving**

In het beoordelingsmodel wordt geen vraag opgenomen rondom dit aspect, omdat in dit onderzoek onderzocht is wat de woonbehoefte voor invloed heeft op de opbrengsten. Daar valt niet de toekomst van de omgeving onder. Het zou wel een aanvullend onderdeel kunnen zijn waar een projectontwikkelaar op kan letten.

**Concurrentie**

In het beoordelingsmodel wordt geen vraag opgenomen rondom dit aspect, omdat in dit onderzoek onderzocht is wat de woonbehoefte voor invloed heeft op de opbrengsten. Daar valt niet de concurrentie onder. Het zou wel een aanvullend onderdeel kunnen zijn waar een projectontwikkelaar op kan letten.

**Subsidies**

In het beoordelingsmodel wordt geen vraag opgenomen rondom dit aspect, omdat in dit onderzoek onderzocht is wat de woonbehoefte voor invloed heeft op de opbrengsten. Daar vallen geen subsidies onder. Het zou wel een aanvullend onderdeel kunnen zijn waar een projectontwikkelaar op kan letten.

**Wegingsfactoren**

Opgemerkt werd dat het wellicht goed is om per bedrijf de wegingsfactoren in te laten vullen. Wanneer een bedrijf het beoordelingsmodel hanteert dient dit bedrijf zelf de wegingsfactoren te bepalen om daarna gebruik te kunnen maken van het beoordelingsmodel. Dit advies wordt meegenomen in het maken van de aanbeveling na dit onderzoek.

**Beslisboom**

Het beoordelingsmodel wordt niet gewijzigd in een beslisboom. Hier is voor gekozen omdat maar één respondent dit aangaf. Deze respondent heeft daarnaast een interview afgegeven onder tijdsdruk waardoor de respondent niet in dezelfde mate was ingelezen als de andere respondenten. Ook het feit dat in een beslisboom factoren wel of niet worden uitgesloten door een aantal basisvragen te stellen is een reden om het geen beslisboom te maken. Bijvoorbeeld het eerder aangehaalde voorbeeld rondom het bouwjaar en asbest. Het is geen feit dat als een kantoorgebouw een oud bouwjaar heeft het per definitie in slechte staat verkeerd.

**Beoordelingsmodel**

Doordat op basis van de interviews meerdere wijzigingen toegepast zijn aan het beoordelingsmodel welke uit de theorie naar voren is gekomen is het uiteindelijke beoordelingsmodel ontstaan, zoals weergegeven in tabel 9. Met dit beoordelingsmodel is het mogelijk om de haalbaarheid te bepalen van transformatie van een kantoor met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen. Als toevoeging aan het model zijn de totale scores van het model grafisch weergegeven. Op deze manier wordt het duidelijk dat het beoordelingsmodel een residuele benadering hanteert.

Tabel 9 Beoordelingsmodel

| Bijlage 6.2 Beoordelingsmodel |                                |                                                                                |                  |                |           |                  |           |                |       |        |        |           |  |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------|-----------|------------------|-----------|----------------|-------|--------|--------|-----------|--|
| Haalbaarheidsonderzoek        |                                |                                                                                |                  |                |           |                  |           |                |       |        |        |           |  |
| Nr.                           | Factor                         | Vraag                                                                          | Lijkt Schiel     |                |           |                  |           |                | Score | Weging | Totaal | Eindecore |  |
| Woonbehoeftes                 |                                |                                                                                | No go            | 0              | 1         | 2                | 3         | 4              |       |        |        |           |  |
| 1                             | Voorzieningen                  | In welke mate zijn dagelijkse voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?  | 500m+            | <500m          | <400 m    | <300 m           | <200 m    | <100 m         | 0     | 0,05   | 0,0    | 2,67      |  |
| 2                             |                                | In welke mate zijn stedelijke voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?  | Te laag          | Zeer laag      | Laag      | Middelmatig      | Hoog      | Zeer hoog      | 0     | 0,04   | 0,0    |           |  |
| 3                             | Bereikbaarheid                 | In welke mate is het openbaar vervoer goed bereikbaar vanaf de locatie?        | Te laag          | Zeer laag      | Laag      | Middelmatig      | Hoog      | Zeer hoog      | 4     | 0,05   | 0,2    |           |  |
| 4                             |                                | In welke mate is openbare ruimte goed bereikbaar vanaf de locatie?             |                  | Op is 500m+    |           | Mit ov           |           | <500 m         | 4     | 0,04   | 0,2    |           |  |
| 5                             | Sociale woonomgeving           | In welke mate zijn waterpartijen goed bereikbaar vanaf de locatie?             |                  | <500m          | <400 m    | <300 m           | <200 m    | <100 m         | 0     | 0,02   | 0,0    |           |  |
| 6                             |                                | Wat is de kwaliteit van de omliggende infrastructuur?                          | Te laag          | Zeer laag      | Laag      | Middelmatig      | Hoog      | Zeer hoog      | 4     | 0,04   | 0,2    |           |  |
| 7                             | Veiligheid                     | In welke mate heeft de locatie uitzicht op natuur?                             |                  | <500m          | <400 m    | <300 m           | <200 m    | <100 m         | 3     | 0,03   | 0,1    |           |  |
| 8                             |                                | In welke mate is de omgeving fysiek veilig?                                    | Te laag          | Zeer laag      | Laag      | Middelmatig      | Hoog      | Zeer hoog      | 4     | 0,05   | 0,2    |           |  |
| 9                             |                                | In welke mate is de omgeving sociaal veilig?                                   |                  | <500m          | <400 m    | <300 m           | <200 m    | <100 m         | 4     | 0,05   | 0,2    |           |  |
|                               |                                |                                                                                |                  |                |           |                  |           |                |       | 0,39   | 1,0    |           |  |
| Juridisch                     |                                |                                                                                | Te hoog<br>No go | 4<br>Zeer hoog | 3<br>Hoog | 2<br>Middelmatig | 1<br>Laag | 0<br>Zeer laag |       |        |        |           |  |
| 10                            | Bestemmingsplan                | In welke mate dienen bestemmingsplannen (zorging) worden toegepast?            |                  |                |           |                  |           |                | 2     | 0,06   | 0,1    | 1,07      |  |
| 11                            | Kostenverhaal grondexploitatie | In welke mate dienen grondexploitatiekosten betaald te worden aan de gemeente? |                  |                |           |                  |           |                | 1     | 0,04   | 0,0    |           |  |
| 12                            | Parkeren                       | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de parkeerom?                       |                  |                |           |                  |           |                | 1     | 0,05   | 0,1    |           |  |
| 13                            | Geluidshinder                  | In welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen?              |                  |                |           |                  |           |                | 0     | 0,04   | 0,0    |           |  |
| 14                            | Externe veiligheid             | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de externe veiligheid?              |                  |                |           |                  |           |                | 0     | 0,05   | 0,0    |           |  |
| 15                            | Huisvestingsverordening        | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de huisvestingsverordening?         |                  |                |           |                  |           |                | 0     | 0,05   | 0,0    |           |  |
| 16                            | Asbestsanering                 | In welke mate dient asbest gesaneerd te worden?                                |                  |                |           |                  |           |                | 1     | 0,03   | 0,0    |           |  |
| 17                            | Grondsanering                  | In welke mate dient de grond gesaneerd te worden?                              |                  |                |           |                  |           |                | 1     | 0,03   | 0,0    |           |  |
| 18                            | Monumenten zorg                | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de monumentenzorg?                  |                  |                |           |                  |           |                | 4     | 0,03   | 0,1    |           |  |
|                               |                                |                                                                                |                  |                |           |                  |           |                |       | 0,39   | 0,4    |           |  |
| Technisch                     |                                |                                                                                | Te hoog<br>No go | 4<br>Zeer hoog | 3<br>Hoog | 2<br>Middelmatig | 1<br>Laag | 0<br>Zeer laag |       |        |        |           |  |
| 19                            | Hoofdraagconstructie           | In welke mate zorgt de constructie voor belemmeringen?                         |                  |                |           |                  |           |                | 2     | 0,05   | 0,1    | 2,73      |  |
| 20                            | Gevel                          | In welke mate zorgt de gevel voor belemmeringen?                               |                  |                |           |                  |           |                | 2     | 0,05   | 0,1    |           |  |
| 21                            | Installaties                   | In welke mate zorgen installaties voor belemmeringen?                          |                  |                |           |                  |           |                | 4     | 0,04   | 0,2    |           |  |
| 22                            | Ruimteplan                     | In welke mate zorgt het ruimteplan voor belemmeringen?                         |                  |                |           |                  |           |                | 3     | 0,05   | 0,1    |           |  |
| 23                            | Ontsluiting                    | In welke mate zorgt de ontsluiting in het kantoorgebouw voor belemmeringen?    |                  |                |           |                  |           |                | 3     | 0,04   | 0,1    |           |  |
|                               |                                |                                                                                |                  |                |           |                  |           |                |       | 0,23   | 0,6    |           |  |

In welke mate sluit de locatie aan op de woonbehoeftes?

2,67

In welke mate beïnvloeden de juridische belemmingen de investeringskosten?

1,07

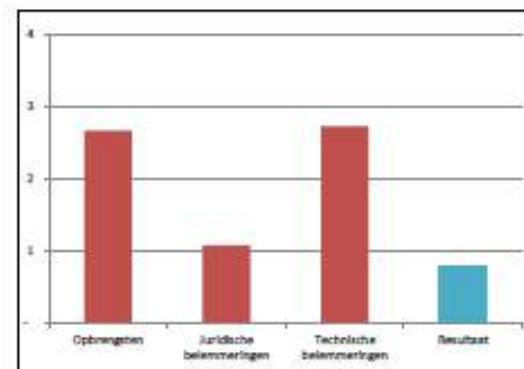
In welke mate beïnvloeden de technische belemmingen de investeringskosten?

2,73

1,90

Wat is de potentie van het transformeren van het kantoorgebouw naar seniorenwoningen?

0,77



# 6 ONDERZOEKSRESULTATEN

---

In dit hoofdstuk wordt een conclusie gegeven op hoofdstuk vijf, waarmee het tegelijkertijd een conclusie is van dit onderzoek. Hierna wordt het onderzoeksproces geëvalueerd waarbij het verloop van het proces van de onderzoeker wordt beschreven, ook wordt hier een methodologische verantwoording behandeld waarin de kwaliteit van het onderzoek wordt beschreven. Als laatste wordt een aanbeveling gedaan aan de organisatie, omtrent toekomstig onderzoek en omtrent het bereiken van de externe doelstelling.

## 6.1 CONCLUSIE

---

In hoofdstuk vijf is antwoord gegeven op de deelvraag: “Komt de beoordelingsmethodiek overeen met de beoordelingsmethodiek van projectontwikkelaars die reeds kantoren hebben getransformeerd naar seniorenwoningen?” Daaruit is gebleken dat het oorspronkelijke beoordelingsmodel goed is bevallen in de praktijk, maar wel met een aantal opmerkingen. De voornaamste opmerkingen op het beoordelingsmodel waren dat een residuele benadering ontbrak en er nog te veel vragen beantwoord moesten worden om een kantoorgebouw te kunnen beoordelen. Daarnaast zijn nog meerdere opmerkingen gemaakt welke vervolgens onderbouwd zijn waarom deze wel of niet zijn verwerkt in het beoordelingsmodel.

Door op basis van de interviews het beoordelingsmodel aan te passen kan antwoord worden gegeven op de probleemstelling. De probleemstelling van het onderzoek luidt: “Welke factoren dienen in een beoordelingsmethodiek meegenomen te worden om de haalbaarheid te kunnen bepalen van transformatie van een kantoor met een energielabel lager dan C naar seniorenwoningen?” Deze factoren zijn vanuit de theorie onderzocht en vervolgens getoetst aan de praktijk.

Op basis van informatie uit de praktijk zijn een aantal haalbaarheidsfactoren toegevoegd aan het beoordelingsmodel. De weging van deze haalbaarheidsfactoren is naar eigen inzicht ingeschat, omdat anders de opdrachtgever opnieuw scores in heeft moeten vullen. De scorelijst met aangevulde haalbaarheidsfactoren is weergegeven in bijlage 6.1. Door de haalbaarheidsfactoren uit de theorie en praktijk met elkaar te combineren is het beoordelingsmodel ontstaan zoals weergegeven in tabel 9.

Uit de interviews is gebleken dat het beoordelingsmodel vooral goed te hanteren is als een aanvulling op de bestaande kennis en kunde van projectontwikkelaars. In de huidige situatie bezichtigen projectontwikkelaars kantoorgebouwen om de potentie in te schatten van transformatie. Deze inschatting wordt in eerste instantie gedaan op basis van het gevoel en de ervaring van de projectontwikkelaar. Doormiddel van het beoordelingsmodel kan dit gevoel meetbaar worden gemaakt. Wanneer het gevoel meetbaar is gemaakt kan dit tevens worden gebruikt als onderbouwing naar bijvoorbeeld de directie waarom een locatie wel of niet potentie bevat om te transformeren naar seniorenwoningen. Daarnaast is vanuit de praktijk gebleken dat het beoordelingsmodel als een geheugensteun geldt, zodat geen factoren over worden geslagen bij de beoordeling van een potentieel transformatieproject.

## 6.2 DISCUSSIE/EVALUATIE

---

### 6.2.1 EVALUATIE ONDERZOEKSPROCES

---

Het proces om het onderzoek uit te voeren is op te delen in drie onderdelen, de start, het verloop en het resultaat. De start van het onderzoek is goed verlopen. Dit komt doordat een plan van aanpak is opgesteld. Door de kennis en ervaring wat de onderzoeker heeft op gedaan tijdens de opleiding Vastgoed & Makelaardij kon op basis van het plan van aanpak het onderzoek in gang worden gezet.

Na verloop van tijd is het proces wat stroever gaan verlopen. De oorzaak hiervan was dat in het theoretische onderdeel van het onderzoek de deelvragen niet afgebakend genoeg waren. De onderzoeker heeft in deze fase van het proces eerst zelf het onderzoek uit proberen te werken. Na de deelvragen nog eens te analyseren is in samenspraak met de afstudeerbegeleider de eerste deelvraag aangepast. Hierna heeft de onderzoeker het onderzoek kunnen vervolgen. Dit vervolg verliep beter dan voorheen, echter zou het de volgende keer nog beter kunnen. De mate waarin overlegd is met de interne afstudeerbegeleider is weinig sprake van geweest. De onderzoeker heeft daarbij meer vragen kunnen stellen. Om dit te voorkomen kan in een volgende keer vanaf de aanvang van het onderzoek overleg worden gepleegd met de interne afstudeerbegeleider. Op het moment dat het theoretisch onderzoek afgerond was heeft de onderzoeker wel meer overleg gepleegd met de interne afstudeerbegeleider. Ook met de externe afstudeerbegeleider zijn meerdere gesprekken gevoerd om het beoordelingsmodel te kunnen ontwikkelen en deze vervolgens te toetsen in de praktijk.

Het resultaat van het onderzoek is het ontwikkelde beoordelingsmodel. De onderzoeker is tevreden over dit resultaat. Eerst is op basis van de theorie het beoordelingsmodel ontwikkeld. Voordat dit getoetst werd in de praktijk heeft de onderzoeker ook zelf twijfels gehad bij de kwaliteit van het beoordelingsmodel. Nadat het beoordelingsmodel is voor gelegd aan projectontwikkelaars uit de praktijk, heeft het beoordelingsmodel de juiste vorm gekregen. Mede hierdoor is het beoordelingsmodel goed bruikbaar in de praktijk en heeft de onderzoeker de kwaliteit geleverd wat vooraf werd beoogd. De onderzoeker is zeer tevreden over het resultaat wat is geleverd waarbij het proces om tot het resultaat te komen het belangrijkste werd ondervonden. Vooral door dit proces te ondergaan hebben zich meerdere leermomenten voorgedaan.

### 6.2.2 METHODOLOGISCHE VERANTWOORDING

---

Tijdens het onderzoek is gebruik gemaakt van verschillende onderzoeksmethodes. Daarbij zijn zowel kwalitatieve als kwantitatieve onderzoeksmethodes met elkaar gecombineerd.

In het theoretische kader van het onderzoek is in deelvraag 1 en 2 gebruik gemaakt van literatuuronderzoek. In deelvraag 3 is gebruik gemaakt van de onderzoeksmethode brainstormen om tot het beoordelingsmodel te komen. Om het beoordelingsmodel vervolgens te toetsen in de praktijk is gebruik gemaakt van interviews. Doormiddel van deze interviews is een antwoord tot stand gekomen op deelvraag 4. Deze verschillende onderzoeksmethodes zijn exact dezelfde onderzoeksmethodes als beoogd werd in het plan van aanpak.

Zoals in paragraaf 5.2 beschreven bestaan er meerdere mogelijkheden om interviews af te nemen. Binnen dit onderzoek is de keuze gemaakt om open interviews af te nemen. Evaluerend op deze keuze wordt aanbevolen om deze onderzoeksmethode in de toekomst ook toe te passen. Daarbij is het raadzaam om aan respondenten te vragen naar het netwerk van projectontwikkelaars. Wellicht zijn er binnen dit netwerk nog meer mensen die bereid zijn om geïnterviewd te worden.

Door open vragen te stellen tijdens de interviews bleek dat het interview een ontspannen gesprek werd. Hierdoor kon meerdere malen doorgevraagd worden op de vragen en antwoorden van de respondenten. Doordat de respondenten zich op gemak voelden tijdens de interviews werden erg bruikbare antwoorden gegeven om de antwoorden op de interviewvragen goed met elkaar te kunnen vergelijken.

## **6.3 AANBEVELING**

---

### **6.3.1 AANBEVELING VOOR DE ORGANISATIE**

---

In de conclusie van dit onderzoek is beschreven dat het beoordelingsmodel in de praktijk goed is bevallen door respondenten. Doormiddel van het beoordelingsmodel kan omtrent een potentieel transformatieobject het gevoel van een projectontwikkelaar meetbaar worden gemaakt.

In het beoordelingsmodel is gebruik gemaakt van wegingsfactoren. Deze wegingsfactoren zijn samen met de opdrachtgever samengesteld. De aanbeveling aan de opdrachtgever is om deze wegingsfactoren nogmaals samen te stellen en dit zo nauwkeurig mogelijk te doen. Wanneer de wegingsfactoren zeer nauwkeurig samen zijn gesteld kan de gehele organisatie gebruik maken van het beoordelingsmodel. Als projectontwikkelaars binnen de organisatie gebruik maken van het beoordelingsmodel kan het gevoel rondom een potentieel transformatieobject meetbaar worden gemaakt zodat de onderbouwing van wel of niet transformeren zo volledig mogelijk is en gecommuniceerd kan worden naar bijvoorbeeld de directie.

### **6.3.2 AANBEVELING VOOR TOEKOMSTIG ONDERZOEK**

---

Het beoordelingsmodel is enerzijds opgebouwd op basis van de mate waarin een te transformeren kantoorgebouw past bij de woonbehoefte van senioren. Anderzijds is het beoordelingsmodel opgebouwd op basis van in hoeverre zich juridische- en technische belemmeringen voor doen bij een transformatie van een kantoorgebouw naar seniorenwoningen. Deze factoren samen hebben invloed op het financiële resultaat waardoor een kantoorgebouw wel of geen potentie bevat om te transformeren naar seniorenwoningen.

Zoals eerder vermeld kunnen toevoegingen worden gedaan aan het gebruikmaken van het beoordelingsmodel. Uit interviews is gebleken dat niet alleen de mate waarin de woonbehoefte aansluit op een transformatieobject de opbrengsten bepaalt. Om een nog completer beeld te krijgen van de potentiële opbrengsten is de aanbeveling om onderzoek te doen naar factoren rondom de vastgoedmarkt. Tijdens interviews werden de factoren rondom het toekomstbeeld van de omgeving, de concurrentie in de omgeving en subsidies benoemd. Deze factoren zouden een toevoeging kunnen worden aan het onderzoek.

### **6.3.3 AANBEVELING OM EXTERNE DOELSTELLING TE BEREIKEN**

---

De doelstelling van de opdrachtgever is om een beoordelingsmethodiek te doorlopen waarmee de haalbaarheid bepaald kan worden van transformatie van kantoren met een lager energielabel dan C naar seniorenwoningen.

In het onderzoek zijn een aantal factoren onderzocht welke de haalbaarheid van een transformatieproces beïnvloeden. Deze haalbaarheidsfactoren zijn verwerkt in een beoordelingsmodel, welke getoetst is aan de praktijk.

Uit het beoordelingsmodel komt een bepaalde score. Wanneer de opdrachtgever voor zichzelf bepaalt bij welke score kantoorgebouwen genoeg potentie hebben voor transformatie is de opdrachtgever in staat om de doelstelling te bereiken. Aanbevolen wordt om deze score zo nauwkeurig mogelijk te bepalen.

## BRONNENLIJST

---

### B

Berekenen. (2018). Gewogen gemiddelde berekenen. Geraadpleegd op 15 mei 2018 van, <https://www.berekenen.nl/a-z/gewogen-gemiddelde-berekenen>

BeterOud. (2018). Wat vinden ouderen belangrijk bij wonen, welzijn en zorg? Geraadpleegd op 9 april 2018 van, <http://www.beteroud.nl/images/beteroud/nieuws/2018/Toetsingskader.pdf>

BewusteBouwers. (2018). Nieuwbouw woonzorgcomplex huis en haard. Geraadpleegd op 6 april 2018 van, <http://www.bewustebouwers.nl/bouwplaatsen/nieuwbouw-woonzorgcomplex-huis-en-haard/>

Bewustnieuwbouw. (2018). Woonwensen van senioren herkenbaar en divers. Geraadpleegd op 19 februari 2018 van <https://www.bewustnieuwbouw.nl/woonwensen-van-senioren-herkenbaar-en-divers/>

Blijie, B., Gopal, K., Steijvers, R., Faessen, W., & ABF Research. (2016). Wonen in beweging. Geraadpleegd op 13 maart 2018 van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2016/04/01/rapport-wonen-in-beweging>

Blok, S. (2016) Kamerbrief over energiebesparing gebouwde omgeving. Geraadpleegd op 19 februari 2018 van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2016/11/28/kamerbrief-over-energiebesparing-gebouwde-omgeving>

### C

Centraal bureau voor de statistiek. (2016). Levensverwachting Nederlandse vrouwen loopt steeds meer achter. Geraadpleegd op 04- april 2018 van, <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/53/levensverwachting-nederlandse-vrouwen-loopt-steeds-meer-achter>

Centraal bureau voor de statistiek. (2016). Vergrijzing meest toegenomen in Limburg. Geraadpleegd op 21 maart 2018 van, <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/27/vergrijzing-meest-toegenomen-in-limburg>

Centraal bureau voor de statistiek. (2017). Vergrijzing en de Nederlandse economie. Geraadpleegd op 12 maart 2018 van, <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2017/11/vergrijzing-en-de-nederlandse-economie>

Centraal Plan Bureau. (2009). Het belang van openbaar vervoer. Geraadpleegd op 7 april 2018 van, <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/het-belang-van-openbaar-vervoer-de-maatschappelijke-effecten-op-een-rij.pdf>

Crow. (2016). 30% tot 75% woont op loopafstand van dagelijkse voorzieningen. Geraadpleegd op 14 maart 2018 van, <https://kpvvdashboard-13.blogspot.nl/2016/06/dummy-41-van-de-loopverplaatsingen.html>

### D

De Kat. (2016). Succesfactoren en knelpunten bij transformatie naar studentenhuisvesting. Geraadpleegd op 1 mei 2018 van, <https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid:ff26ea06-6f9f-4887-8a88-4dfc70af4081/datastream/OBJ1>

Dingemanse, K. (2017, 16 mei). Ultiem stappenplan voor het coderen van interviews. Geraadpleegd op 6 juni 2018 van, <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/coderen-interview/>

Dynamis. (2018). Spreekende cijfers, kantorenmarkten. Geraadpleegd op 30 april 2018 van, <https://dynamis.nl/uploads/media/25/global/Rapport%20SCK%202018.pdf>

## **G**

Groothuisbouw. (2016). Kangoeroewoning bouwen. Geraadpleegd op 6 april 2018 van, <https://www.groothuisbouw.nl/blog/kangoeroewoning-bouwen/>

GGD Gelre IJssel. (2007). Mobiliteitsbeperkingen bij ouderen in de regio Gelre-IJssel. Geraadpleegd op 7 april 2018 van, <http://www.kennisnetwerkkwetsbareouderen.nl/wms/fm/userfiles/content/C42DA4F3-D908-2CF0-91C1-DDA4C6F1961B.pdf>

## **I**

Icinity. (2018). Kaart geluidshinder. Geraadpleegd op 17 april 2018, van <http://www.icinity.nl/icinity/#kaart>:

## **J**

Jones Lang Lasalle. (2015). Kansen voor leegstand. Geraadpleegd op 30 april 2018, van [http://www.jll.nl/netherlands/nl-nl/Research/JLL\\_kansen\\_voor\\_leegstand.pdf?2f6c5f6e-ef1e-409e-870c-eefc0b7af362](http://www.jll.nl/netherlands/nl-nl/Research/JLL_kansen_voor_leegstand.pdf?2f6c5f6e-ef1e-409e-870c-eefc0b7af362)

## **K**

KCWZ. (2015). Uitgelicht: extramuralisering in de praktijk. Geraadpleegd op 04 april 2018 van, <https://www.kcwz.nl/thema/scheidenwonenenzorg/uitgelicht-extramuralisering-in-de-praktijk>

KCWZ. (2017). Woonvormen. Geraadpleegd op 06 april 2018 van, <https://www.kcwz.nl/thema/woonvariates/woonvormen>

## **L**

Leupen, B., (2006), Frame and Generic space. A study into the changeable dwelling proceeding from the permanent

## **M**

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2013). Infoblad verbouw en functiewijziging. Geraadpleegd op 18 april 2018 van, <http://www.bouwbesluitinfo.nl/media/download/infoblad-verbouw-en-functiew-herz-apr2013.pdf>

Ministerie van Infrastructuur en Waterschap. (2018). Parkeernormen in het bestemmingsplan. Geraadpleegd op 22 mei 2018 van, <https://www.infomil.nl/onderwerpen/ruimte/functies/parkeren-0/parkeernormen/>

Muller, R.G., (2008). De Amsterdamse Transformatiemarkt: Opbrengstgeneratoren en transformatiepotentie. Geraadpleegd op 1 mei 2018 van, <https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid%3Acde628d6-59d6-41e7-b3ae-db057c3688fc>

## **N**

Nederlands Normalisatie-Instituut. (2013). NEN 2699: Investerings- en exploitatiekosten van onroerende zaken – Begripsomschrijvingen en indeling. Geraadpleegd op 1 mei 2018 van, <http://decentrale.regelgeving.overheid.nl/cvdr/images/Purmerend/i282524.pdf>

NVM. (2016). Energielabelkantoren. Geraadpleegd op 24 januari 2018 van, <https://www.nvm.nl/actueel/nieuws/2016/20161129energielabelkantoren>

## **O**

Ouderenfonds. (2017). Feiten en cijfers. Geraadpleegd op 7 april 2018 van, <https://www.ouderenfonds.nl/onze-organisatie/feiten-en-cijfers/>

## **P**

Poortinga, E. (2018). Steekproefmethode: Steekproef nemen doe je zo. Geraadpleegd op 4 juni 2018 van, <https://www.studiemeesters.nl/scriptie/steekproefmethode-steekproef-nemen-doe-je-zo/>

Planbureau voor de leefomgeving. (2013). Vergrijzing en woningmarkt. Geraadpleegd op 1 maart 2018 van, [http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/PBL\\_2013\\_Vergrijzing%20en%20woningmarkt\\_1105.pdf](http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/PBL_2013_Vergrijzing%20en%20woningmarkt_1105.pdf)

Plavei. (2016). Portefeuilleplan 2016-2030. Geraadpleegd op 04 april 2018 van, [https://www.plavei.nl/fileadmin/user\\_upload/Over\\_Plavei/Organisatie/Portefeuilleplan\\_2016-2020.pdf](https://www.plavei.nl/fileadmin/user_upload/Over_Plavei/Organisatie/Portefeuilleplan_2016-2020.pdf)

## **R**

Remoy, H. (2007). Transformatie van kantoorgebouwen. Rotterdam, Nederland: Uitgeverij 010.

Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed. (2013). Kantoorgebouwen in Nederland 1945-2015. Geraadpleegd op 23 april 2018 van, <https://cultureelerfgoed.nl/sites/default/files/publications/kantoreengebouwen-in-nl-1945-2015.pdf>

Rijksoverheid. (2018). Asbest. Geraadpleegd op 22 mei 2018 van, <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/asbest/asbestregels>

## **S**

Sonmez Turel, H., E. Malkoc Yigit & I. Altug. (2007). Evaluation of elderly people's requirements in public open spaces: A case study in Bornova District (Izmir, Turkey). Geraadpleegd op 7 april 2018 van, Building and environment 42, pp. 2035-2045

Survalyzer. (2018). Online enquêtes welke likertschaal gebruiken. Geraadpleegd op 14 mei 2018 van, <http://www.survalyzer.com/nl/blog/online-enquetes-welke-likertschaal-gebruiken/#>

## **U**

USP Marketing Consultancy. (2010). Voorzieningen en activiteiten in de wijk: wat willen senioren zelf? Geraadpleegd op 6 april 2018 van, [http://downloads.usp-mc.nl/UserFiles/File/persberichten/aug10\\_2.pdf](http://downloads.usp-mc.nl/UserFiles/File/persberichten/aug10_2.pdf)

## **V**

Van Putten, M. (2016). Dé les van het Convenant aanpak Kantorenleegstand? Samenwerking. Geraadpleegd op 1 mei 2018 van, <http://www.nrp.nl/nieuws/d-les-van-het-convenant-aanpak-kantorenleegstand-samenwerking/>

Vastgoedactueel. (2012). Onderzoek: De woonwensen van senioren. Geraadpleegd op 14 maart 2018 van, <https://www.vastgoedactueel.nl/nieuws/968-onderzoek-de-woonwensen-van-senioren>

Vastgoedvergelijker. (2018). Segmenten binnen de vastgoedmarkt. Geraadpleegd op 24 januari 2018 van [http://www.vastgoedvergelijker.nl/vastgoed-beleggen/soorten vastgoedbeleggingen/segmenten-binnen-de-vastgoedmarkt](http://www.vastgoedvergelijker.nl/vastgoed-beleggen/soorten-vastgoedbeleggingen/segmenten-binnen-de-vastgoedmarkt)

Verhoeven, N. (2014). Wat is onderzoek? (5e ed.). Den Haag, Nederland: Boom Lemma.

## **W**

Wabobank. (2018). Procedure bestemmingsplan. Geraadpleegd op 16 april 2018 van, <http://www.wabobank.nl/procedures/procedure-bestemmingsplan>

Wabobank. (2018). Reguliere procedure Wabo. Geraadpleegd op 16 april 2018 van, <http://www.wabobank.nl/procedures/reguliere-procedure-wabo-bijvoorbeeld-voor-omgevingsvergunning-voor-bouwactiviteit>

Woonzorgweb. (2017). Serviceflats te Willebroek. Geraadpleegd op 6 april 2018 van, <https://www.woonzorgweb.be/serviceflats/antwerpen/willebroek>

## **3**

3Bplus. (2016). Wensen aan de ouderenwoning, woonsituatie en – omgeving. Geraadpleegd op 14 maart 2018 van <http://3bplus.nl/woonwensen-van-ouderen-de-woning-situatie-en-omgeving/>

3Bplus. (2016). De ideale ouderenwoning – verschillen tussen groepen. Geraadpleegd op 4 april 2018 van, <http://3bplus.nl/de-ideale-ouderenwoning-verschillen-tussen-groepen/>

# BIJLAGENRAPPORT

---

## Transformatie van kantoren naar seniorenwoningen

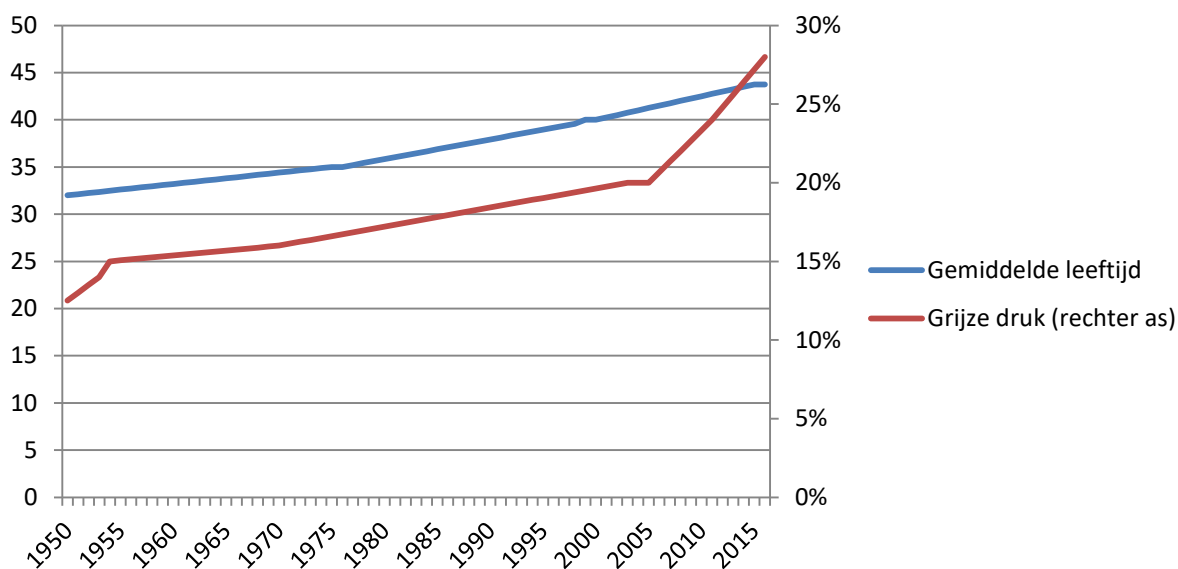


|                      |                            |
|----------------------|----------------------------|
| Onderwerp:           | Bijlagenrapport            |
| Naam:                | Bart ten Hove              |
| Onderwijsinstelling: | Saxion Hogeschool Enschede |
| Klas:                | EVM4VA                     |
| Studentennummer:     | 403724                     |
| Datum:               | 4-7-2018                   |

# BIJLAGE 1

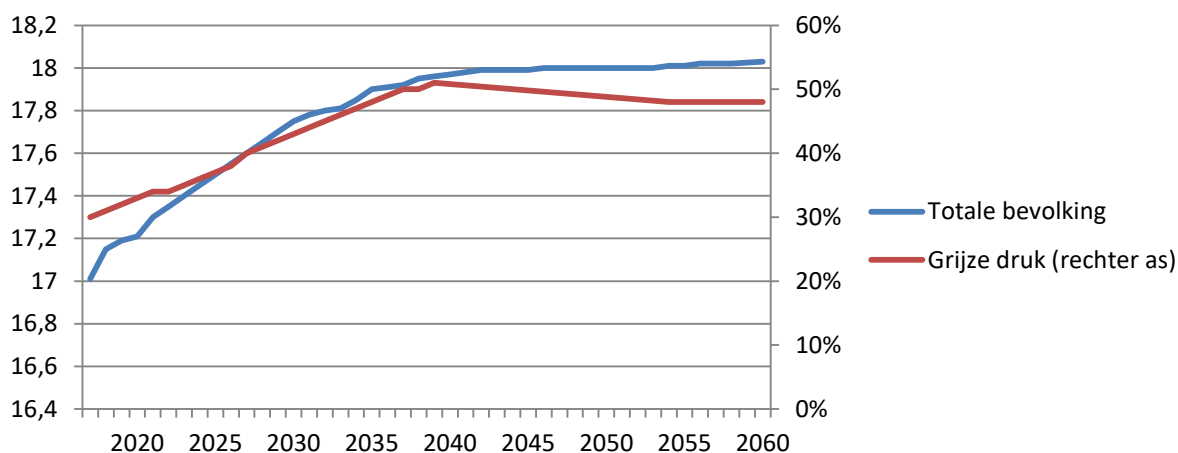
## BIJLAGE 1.1 SENIOREN

De doelgroep in dit onderzoek zijn de senioren. Onder deze doelgroep vallen de mensen met een leeftijd vanaf 50 jaar, ook wel de 50-plussers. Deze doelgroep is de laatste jaren sterk aan het toenemen, Nederland is aan het vergrijzen. Dit is voornamelijk te wijten aan de stijgende levensverwachting en het dalende aantal kinderen per vrouw. Door deze vergrijzing is vanaf 1950 de grijze druk binnen Nederland continue aan het toenemen, zoals weergegeven in figuur 1.1. De grijze druk is de verhouding tussen de groep personen met een leeftijd van 65 jaar of ouder en de groep personen met een leeftijd tussen de 20-64 jaar.



Figuur 1.1 Leeftijd en grijze druk in Nederland (CBS, 2017)

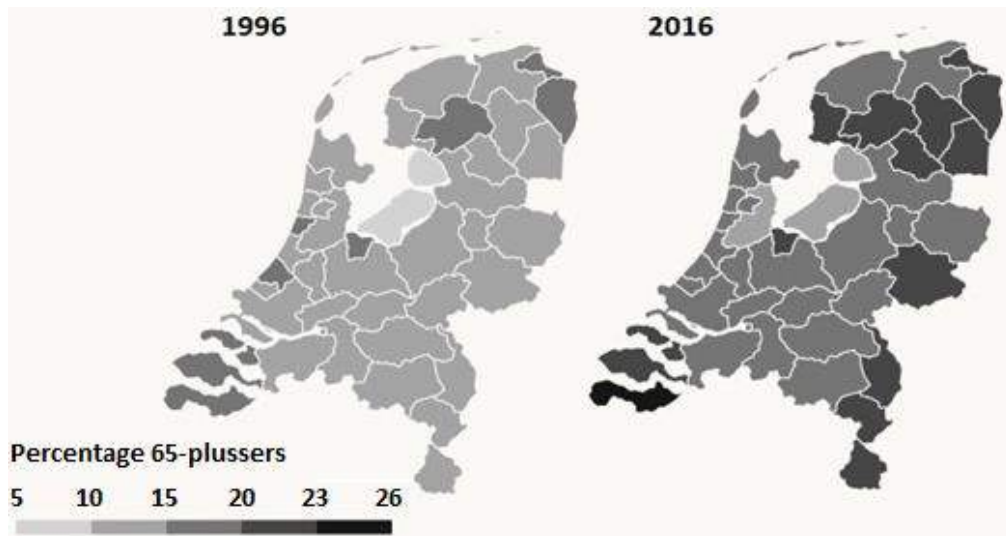
In het jaar 2003 en 2011 is de grijze druk binnen Nederland versneld toegenomen. Dit komt onder andere doordat de babyboomers vanaf het jaar 2011 een leeftijd hebben bereikt van 65+. In figuur 1.2 is de verwachting weergegeven voor de komende aantal jaren. Hierin is op uit te maken dat de komende jaren de vergrijzing zich door gaat zetten en in het jaar 2050 de grijze druk op ongeveer 50 procent ligt, waarna het weer af zal nemen.



Figuur 1.2 Prognose bevolking en grijze druk in Nederland (CBS, 2017)

## BIJLAGE 1.2 LEEFTIJD

In heel Nederland was in het jaar 2016 ruim 18 procent van de bevolking 65 jaar of ouder. De laatste jaren is dit percentage het sterkst toegenomen aan de randen van Nederland. Met name in Limburg en Zeeuws-Vlaanderen is het aantal ouderen in verhouding sterk toegenomen. Zeeuws-Vlaanderen had het hoogste percentage in Nederland van 24 procent. De stedelijke regio's en Flevoland zijn daarentegen relatief jong gebleven vergeleken met de rest van Nederland. Flevoland kent het laagste percentage van 12 procent, wat gedeeltelijk toe te kennen is aan het feit dat Flevoland de vorige eeuw is bebouwd en bewoond. Ook in de regio's Groot-Amsterdam (14 procent), Groot-Rijnmond, de stad Den Haag en de provincie Utrecht liggen de gemiddelden in verhouding lager dan in de rest van Nederland (CBS, 2016).



Figuur 1.3 Aandeel 65-plussers in de bevolking, 1996-2016 (CBS, 2016)

In figuur 1.3 is de verschuiving in het aandeel 65-plussers in de bevolking weergegeven van de afgelopen tien jaar. De sterkst vergrijzende regio is Midden-Limburg. In tien jaar tijd is hier het aantal ouderen met de leeftijd van 65 jaar of ouder gestegen van 13 procent naar bijna 22 procent. Ook in Noord- en Zuid-Limburg nam het aantal 65 plussers met meer dan 8 procent toe, zo ook in de omgeving van Delfzijl en de kop van Noord-Holland. Ook in de grensregio's Noord- en Oost-Groningen, Drenthe, de Achterhoek en Zeeland is de bevolking sterk vergrijsd (CBS, 2016).

## BIJLAGE 1.3 SENIORENWONINGEN

### Aanleunwoning

In figuur 1.4 is een voorbeeld van een aanleunwoning weergegeven. Een aanleunwoning staat vaak in verbinding of in de buurt van een verzorgingstehuis. In deze woning wonen senioren zelfstandig waar diensten van het verzorgingstehuis afgenomen kunnen worden (KCWZ, 2017).



Figuur 1.4 Aanleunwoning (Prefabwoningonline, 2018)

### **Woonzorgcomplex**

In figuur 1.5 is een voorbeeld weergegeven van een woonzorgcomplex. Een woonzorgcomplex is een gebouw bestaande uit meerdere zelfstandige woningen waar aandacht is besteed aan veilig en beschut wonen. Daarnaast beschikt het over een gemeenschappelijke ruimte (KCWZ, 2017).



Figuur1.5 Woonzorgcomplex (BewusteBouwers, 2018)

### **Serviceflats**

In figuur 1.6 is een voorbeeld weergegeven van serviceflats. Een serviceflat is een appartementencomplex voor senioren waar gebruik gemaakt kan worden van meerdere diensten, bestaande uit een maaltijdservice, logeerkamer, ontmoetingsdienst en een klussendienst (KCWZ, 2017).



Figuur1.6 Serviceflats Woonzorgweb, 2017)

### **Kangoeroewoningen**

In figuur 1.7 is een voorbeeld weergegeven van een kangoeroewoning. Een kangoeroewoning is een zelfstandige, gekoppelde woning met een in pandige verbinding naar andere wooneenheden. Op deze manier kunnen mantelzorger en mantelvrager bij elkaar wonen.

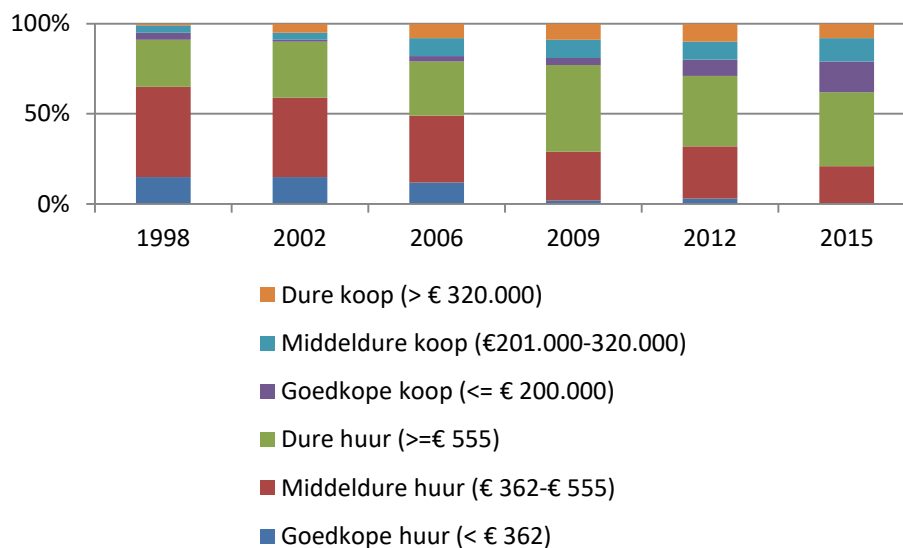


Figuur1.7 Kangoeroewoning (Groothuisbouw, 2016)

## BIJLAGE 1.4 HUISVESTING

### Koop- of huurwoning

Om de drie jaar voert de Rijksoverheid een onderzoek uit met betrekking tot de manier waarop mensen willen wonen, wat in 2015 voor het laatst plaats heeft gevonden (WoON 2015). In figuur 1.4 is een grafiek weergegeven uit dit onderzoek waar de gewenste woning voor senioren naar eigendom en prijsklasse wordt weergegeven. Hier op uit te maken is dat maar liefst meer dan de helft van de senioren al lange tijd de behoefte hebben om te wonen in een huurwoning. Echter is deze behoefte zich steeds meer aan het afnemen. In 2015 was de behoefte naar goedkope huurwoningen tot € 362,- per maand zelfs nihil. De vraag naar koopwoningen neemt daarentegen steeds meer toe, met name de vraag naar goedkope koopwoningen tot € 200.000,- Ook de vraag naar dure koopwoningen is tot 2012 toe gaan nemen, wat in 2015 lichtelijk is afgenomen door aanscherping van de hypotheeknormen.



Figuur 1.8 Gewenste woning senioren naar eigendom en prijsklasse (Blijie et al., 2016)

De toenemende behoefte van senioren naar koopwoningen is met name het gevolg van een verandering in de generatie van de senioren. De senioren van vroeger welke veelal woningen huurden worden opgevolgd door een generatie welvarende senioren welke vanuit het verleden een eigen woning hebben (Blijie et al., 2016).

### Type woning

Volgens onderzoek dienen seniorenwoningen tussen de 80 en 120 vierkante meter groot te zijn en de locatie van de woning en het aantal slaapkamers in de woning wordt als belangrijkste onderzocht. De woningen dienen voorzien te zijn van minstens twee slaapkamers, om de mogelijkheid te hebben om kleinkinderen te kunnen laten overnachten. Een deel van de senioren wensen zelfs drie slaapkamers (BewustNieuwbouw, 2018). Ook een ruim balkon van gemiddeld 12 vierkante meter en een onderhoudsvriendelijke tuin op het zuiden wordt op prijs gesteld. Daarnaast dient de woning de beschikking te hebben over zowel een ruime badkamer als een ruime werkkamer (3Bplus, 2016).

Wonen in een appartement is het meest gewild bij de senioren. Daarbij is het opvallend dat er steeds meer behoefte is aan 'normale' appartementen, welke niet het label seniorenwoning of zorgwoning hebben. Senioren willen namelijk steeds meer leven in de nabijheid van andere leeftijdsgroepen, echter heeft men dan wel de behoefte om mogelijkheden te hebben voor benodigde zorg (Vastgoedactueel, 2012).

## BIJLAGE 2

---

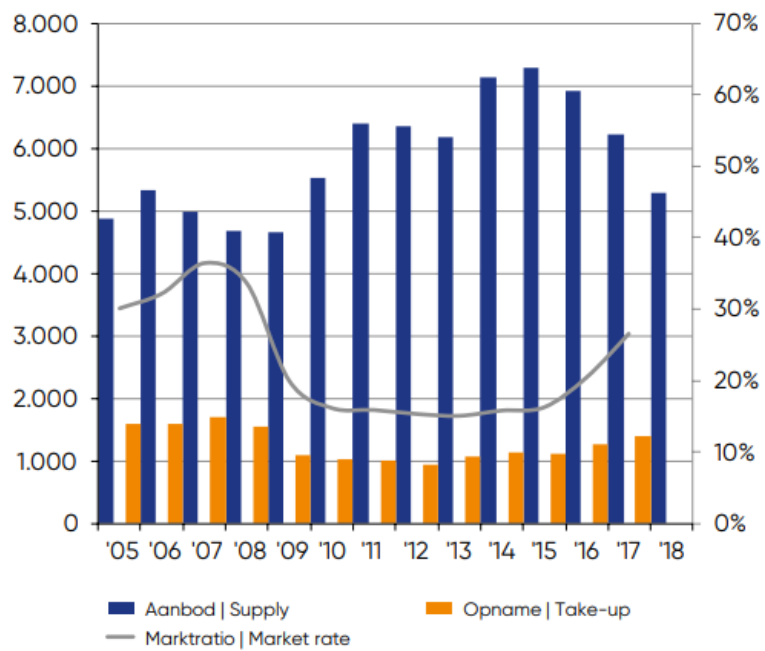
### BIJLAGE 2.1 KANTORENMARKT

---

Volgens onderzoeken door Dynamis (2018) bedroeg het aanbod van kantoren aan het begin van 2018 ruim 5.300.000 vierkante meter kantoorruimte. Dit betekent dat het aanbod met 15% gezakt is ten opzichte van het jaar 2017. Wanneer dit wordt vergeleken met het hoogtepunt in 2015 betekent dit een daling van maar liefst 27%. Dit betekent dat in de afgelopen jaren ongeveer één derde van het aanbod van kantoren is afgenomen. Deze forse daling is daarbij erg verschillend per regio. In de vier grote steden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht is het aanbod met 18% afgenomen en in de overige regio's met 12%. Het feit dat in Amsterdam het aanbod nu al in een lager tempo afneemt wijst al op een steeds krappere kantorenmarkt (Dynamis, 2018).

In acht regio's binnen Nederland was in het jaar 2017 nog sprake van een groeiend aanbod. In het begin van 2018 worden nog maar in drie regio's meer vierkante meters aangeboden dan het jaar daarvoor. De sterkste toename in kantoorruimte vond plaats in de stad Assen. Grote kantoorgebruikers, met name overheidsinstellingen en bedrijven in de zorg laten meer kantoorruimte achter dan dat opgenomen wordt. Assen is niet de enige stad, ook in Hengelo en Almere verbeteren de cijfers wel, maar blijven de cijfers ver achter op de grotere steden. Zo is de kantorenmarkt in Nederland te verdelen in drie delen, waarin sommige regio's in hoge mate profiteren van het economisch herstel, andere regio's hierin meegetrokken worden en er nog een deel achterblijft. De verwachting is dat zich dit in 2018 voort gaat zetten waar de huurprijzen gaan stijgen in de courante kantoorgebieden en de huurprijzen gelijk blijven in de minder courante gebieden (Dynamis, 2018).

De daling van het aanbod is te verwijten aan de stijgende opname. In de crisisjaren waren de opnamecijfers nog vooral te verklaren doordat grotere kantoorgebruikers gingen verhuizen en kleinere kantoorpanden opnamen. De afgelopen jaren is dit verandert en nemen steeds meer kantoorgebruikers grotere kantoorpanden op dan dat er achter blijft. Ook het stijgende aantal zzp'ers en startende bedrijven is een oorzaak van de stijgende opname. In figuur 2.1 is de opname tegen over het aanbod in de afgelopen jaren weergegeven. Hier is te zien dat de opname van kantoren stijgt maar er wel degelijk nog veel kantoorpanden aangeboden worden. (Dynamis, 2018).



Figuur 2.1 Opname en aanbod in m2 vvo (Dynamis, 2018)

## BIJLAGE 3

### BIJLAGE 3.1 JURIDISCHE HAALBAARHEID

|                                            | Belemmeringen                                                 | Activiteiten                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Risico's                                                                                                                                                                                                                                                              | Verwachte tijdsduur                                       |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Bestemmingsplan                            |                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Principeverzoek indienen;</li> <li>- Bestemmingsplanherziening indienen.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Belanghebbenden kunnen beroep aantekenen wat een vertraging van een jaar oplevert;</li> <li>- Het gewijzigde BP kan afgewezen of vernietigt worden, waarna de gehele procedure opnieuw doorlopen dient te worden.</li> </ul> | 1 jaar, afhankelijk van bezwaren (Wabobank, 2018).        |
| Afwijkingsbesluit                          |                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Afwijkingsbesluit aanvragen.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Belanghebbenden kunnen beroep aantekenen wat een vertraging van een jaar oplevert.</li> </ul>                                                                                                                                | 9 maand, afhankelijk van bezwaren (Uitgeverij 010, 2007). |
| Omgevingsvergunning                        |                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bouwvergunning aanvragen;</li> <li>- Vergunning aanvragen voor aanlegactiviteiten;</li> <li>- Milieuvergunning aanvragen;</li> <li>- Vergunning aanvragen voor wijzigen van monumenten;</li> <li>- Vergunning aanvragen voor het kappen van bomen/houtopstanden;</li> <li>- Overige vergunningen aanvragen;</li> <li>- Meldingsplicht naleven.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- De omgevingsvergunning kan niet worden verleend waarna het plan aangepast dient te worden wat vertraging oplevert (Wabobank, 2018).</li> </ul>                                                                               | 1 jaar (Wabobank, 2018).                                  |
| Aanleggen of wijzigen hoofdwegen           | Niet van toepassing.                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                           |
| Voorkeursrecht                             | Niet van toepassing.                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                           |
| Onteigening                                | Niet van toepassing.                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                           |
| Kostenverhaal grondexploitatie             | Gemeenten kunnen grondexploitatiekosten in rekening brengen.  | Kosten opnemen in de GREX.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | De grondexploitatiekosten kunnen de GREX minder/niet rendabel maken.                                                                                                                                                                                                  |                                                           |
| Parkeren                                   | Ontwikkelingsplan kan niet voldoen aan de parkeernorm.        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aantonen dat aan de parkeernorm wordt voldaan;</li> <li>- Parkeeronderzoek</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                     | Parkeernorm kan zorgen voor beperkingen in het plan.                                                                                                                                                                                                                  |                                                           |
| Archeologie                                | Niet van toepassing.                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                           |
| MER                                        | Niet van toepassing.                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                           |
| Beschermde natuurgebieden                  | Niet van toepassing.                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                           |
| Watertoets (I.E. Steggink, 2017)           |                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Watertoets uitvoeren</li> <li>- Waterhuishoudkundige maatregelen treffen.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                      | Maatregelen kan beperkingen veroorzaken in het plan.                                                                                                                                                                                                                  |                                                           |
| Flora en Fauna (I.E. Steggink, 2017)       |                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Onderzoek plicht naleven;</li> <li>- Zorgplicht naleven.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Het aantreffen van beschermde plant en diersoorten kan grote vertraging opleveren.                                                                                                                                                                                    | 1 maand, afhankelijk van de uitkomst                      |
| Bodemverontreiniging (I.E. Steggink, 2017) | De bodem kan verontreinigd zijn.                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Onderzoek plicht naleven;</li> <li>- Mogelijke sanering plicht naleven.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                        | De kosten kunnen dermate hoog zijn dat het de ontwikkeling van de locatie in financiële zin belemmert.                                                                                                                                                                | 1 jaar.                                                   |
| Ontgrondingen (I.E. Steggink, 2017)        |                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Onderzoek plicht naleven;</li> <li>- Vergunningplicht naleven;</li> <li>- Meldingsplicht naleven.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                              | De kosten kunnen dermate hoog zijn dat het de ontwikkeling van de locatie in financiële zin belemmert.                                                                                                                                                                |                                                           |
| Geluidshinder (Icity, 2018)                | Geluidswaarden kunnen buiten de voorkeursgrenswaarden liggen. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Onderzoek plicht naleven;</li> <li>- Ontheffing aanvragen;</li> <li>- Hogere waarde procedure doorlopen;</li> <li>- Geluidswerende maatregelen treffen;</li> <li>- Onderzoek plicht naleven.</li> </ul>                                                                                                                                                   | Na akoestisch onderzoek kan blijken dat de geluidswerende maatregelen alsnog niet voldoen aan de grenswaarde.                                                                                                                                                         |                                                           |

|                                               |                                                                     |                                                                                                                                                                                               |                                                         |  |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--|
| Geurhinder                                    |                                                                     | Geuronderzoek uitvoeren.                                                                                                                                                                      | Maatregelen kunnen beperkingen veroorzaken in het plan. |  |
| Elektromagnetische velden (RIVM, 2017)        | Niet van toepassing.                                                |                                                                                                                                                                                               |                                                         |  |
| Luchtkwaliteit (Luchtmeetnet, 2018)           |                                                                     | Onderzoek plicht naleven.                                                                                                                                                                     | Maatregelen kunnen beperkingen veroorzaken in het plan. |  |
| Externe veiligheid                            | Niet van toepassing.                                                |                                                                                                                                                                                               |                                                         |  |
| Molenbiotoop                                  | Niet van toepassing.                                                |                                                                                                                                                                                               |                                                         |  |
| Externe veiligheid                            | Kantoorgebouw kan buiten de grenswaarden externe veiligheid vallen. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Risicobronnen inventariseren;</li> <li>- Bepalen of nader onderzoek noodzakelijk is;</li> <li>- Veiligheidsdoelen en maatregelen bepalen.</li> </ul> | Maatregelen kunnen beperkingen veroorzaken in het plan. |  |
| Huisvestings-verordening (i.e. Stegink, 2017) |                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Splitsingsvergunning aanvragen;</li> <li>- Huisvestingsvergunning aanvragen.</li> </ul>                                                              |                                                         |  |
| Asbest                                        | Het kantoorgebouw kan asbesthoudende materialen bevatten.           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Asbestonderzoek;</li> <li>- Asbest indien nodig verwijderen.</li> </ul>                                                                              | Maatregelen kunnen beperkingen veroorzaken in het plan. |  |
| Europese aanbesteding                         | Niet van toepassing.                                                |                                                                                                                                                                                               |                                                         |  |

## BIJLAGE 3.2 BOUWBESLUIT

### Installaties

Wanneer installaties bij een transformatieproces uitgebreid of gedeeltelijk vernieuwd worden dient het kwaliteitsniveau te voldoen aan het kwaliteitsniveau van de oorspronkelijke installatie. Wanneer installaties geheel vernieuwd of een andere installatie wordt aangebracht, dient het kwaliteitsniveau te voldoen aan het kwaliteitsniveau van nieuwbouw (BZK, 2013).

### Brandveiligheid

Wanneer aan kantoorgebouw getransformeerd wordt naar woningen dienen volgens het Bouwbesluit rookmelders worden geplaatst volgens de inrichtingseisen zoals beschreven in NEN2555. Daarnaast is het van belang dat de brandcompartimentering voldoet aan de brandwerendheidseis van het oorspronkelijke kantoorgebouw. Bij transformatie van kantoorgebouwen worden woningen gecreëerd in een voorheen lege ruimte, waarbij woning scheidende wanden worden gerealiseerd. Van deze aangebrachte wanden bestaat geen actueel kwaliteitsniveau waardoor de wanden moeten voldoen aan de voorschriften die het Bouwbesluit stelt aan verbouw. Hierdoor dienen de woning scheidende wanden een minimale brandwerendheidseis te hebben van 30 minuten. Voor deze wanden geldt daarnaast geen geluidseis. Dit komt doordat het Bouwbesluit geen eisen stelt aan geluidswering tussen bestaande woningen (BZK, 2013).

### Hoogte van verblijfsruimtes

Verblijfsruimten in een woning moeten minimaal een hoogte hebben van 2,1 meter. De badkamer en toilet dienen een hoogte te hebben van minimaal 2 meter (BZK, 2013).

### Warmteweerstand

Wanneer kantoorgebouwen getransformeerd worden naar woningen geldt dat de thermische isolatie van de gebouwschil minstens moet voldoen aan het oorspronkelijke kwaliteitsniveau van het kantoorgebouw en het kwaliteitsniveau van bestaande woningen. De absolute ondergrens hiervan is een warmteweerstand (Rc-waarde) van 1,3 m<sup>2</sup>K/W. Echter wanneer een bijbehorend bouwwerk, bestaand uit een aan- of uitbouw wordt gerealiseerd dient het kwaliteitsniveau van nieuwbouw woningen gerealiseerd te worden (BZK, 2013).

### **Vluchtwegen**

Vluchtwegen dienen bij transformatie getoetst te worden aan de voorschriften van bestaande woningen. Wanneer de vluchtwegen hier aan voldoen hoeven geen aanpassingen worden gedaan aan de vluchtwegen. Wanneer de vluchtwegen niet voldoen aan de eisen dienen aanpassingen worden gedaan volgens de kwaliteitseisen van bestaande woningen. Wanneer een kantoorgebouw een tweede vluchtroute bevat, mag deze niet zonder meer worden verwijderd. Dit is alleen mogelijk als de enkele vlucht route voldoet aan de kwaliteitseisen van nieuwbouwwoningen (BZK, 2013).

### **Buitenruimte**

De buitenruimten dienen bij transformatie getoetst te worden aan de voorschriften van bestaande woningen. Hier gelden echter geen voorschriften voor waardoor kantoorgebouwen zonder balkons voldoen aan de voorschriften. Wanneer balkons aanwezig zijn en worden verbouwd of er worden balkons aangebracht dan gelden de voorschriften voor het oorspronkelijke niveau en bestaande woningen. Hierdoor mogen aanwezige balkons niet verwijderd en verkleind worden als deze groter zijn dan de nieuwbouweis (BZK, 2013).

### **Inbraakwerendheid**

De inbraakwerendheid van de toekomstige woningen bij transformatie dient minstens te voldoen aan het oorspronkelijke kwaliteitsniveau van het kantoorgebouw en het kwaliteitsniveau van bestaande woningen. Echter gelden voor bestaande bouw geen voorschriften. Wanneer het kantoorgebouw geen inbraak werende voorzieningen heeft hoeven deze ook niet aangebracht te worden. Wanneer wel inbraak werende voorzieningen aanwezig zijn dient dit huidige kwaliteitsniveau gehandhaafd te worden (BZK, 2013)

## BIJLAGE 5

---

### BIJLAGE 5.1 SCORELIJST

---

Bijlage 5.1 Scorelijst

Wat is het belang van de vraag?

| Woonbehoefte |                                |                                                                                                                          | Cijfer 1-100                                                            |       |      |            |            |        |      |
|--------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------|------|------------|------------|--------|------|
| Nr.          | Factor                         | Vraag                                                                                                                    | Dennis                                                                  | Johan | Eric | Antoinette | Gemiddelde | Weging |      |
| 1            | Voorzieningen                  | In welke mate zijn dagelijkse voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                            | 90                                                                      | 80    | 80   | 85         | 84         | 3,0%   |      |
| 2            |                                | In welke mate zijn stedelijke voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?                                            | 85                                                                      | 65    | 70   | 60         | 70         | 2,5%   |      |
| 3            |                                | Bereikbaarheid                                                                                                           | In welke mate is het openbaar vervoer goed bereikbaar vanaf de locatie? | 85    | 70   | 70         | 60         | 71     | 2,5% |
| 4            |                                | Sociale woonomgeving                                                                                                     | In welke mate is openbare ruimte goed bereikbaar vanaf de locatie?      | 75    | 50   | 60         | 70         | 64     | 2,3% |
| 5            |                                |                                                                                                                          | In welke mate zijn waterpartijen goed bereikbaar vanaf de locatie?      | 50    | 25   | 50         | 20         | 36     | 1,3% |
| 6            |                                |                                                                                                                          | Wat is de kwaliteit van de omliggende infrastructuur?                   | 85    | 45   | 70         | 80         | 70     | 2,5% |
| 7            | Veiligheid                     | In welke mate heeft de locatie uitzicht op natuur?                                                                       | 65                                                                      | 40    | 70   | 40         | 54         | 1,9%   |      |
| 8            |                                | In welke mate is de omgeving fysiek veilig?                                                                              | 95                                                                      | 70    | 80   | 80         | 81         | 2,9%   |      |
| 9            |                                | In welke mate is de omgeving sociaal veilig?                                                                             | 95                                                                      | 70    | 80   | 80         | 81         | 2,9%   |      |
| Juridisch    |                                |                                                                                                                          |                                                                         |       |      |            |            |        |      |
| 10           | Bestemmingsplan                | In welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegepast?                                                        | 100                                                                     | 100   | 70   | 100        | 93         | 3,3%   |      |
| 11           | Kostenverhaal grondexploitatie | In welke mate dienen grondexploitatiekosten betaald te worden aan de gemeente?                                           | 40                                                                      | 70    | 50   | 75         | 59         | 2,1%   |      |
| 12           | Parkeren                       | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de parkeernorm?                                                               | 75                                                                      | 80    | 80   | 80         | 79         | 2,8%   |      |
| 13           | Geluidshinder                  | In welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen?                                                        | 50                                                                      | 80    | 60   | 80         | 68         | 2,4%   |      |
| 14           | Externe veiligheid             | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de externe veiligheid?                                                        | 70                                                                      | 75    | 80   | 75         | 75         | 2,7%   |      |
| 15           | Huisvestingsverordening        | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de huisvestingsverordening?                                                   | 65                                                                      | 65    | 80   | 75         | 71         | 2,5%   |      |
| 16           | Asbestsanering                 | In welke mate dient asbest gesaneert te worden?                                                                          | 40                                                                      | 50    | 50   | 70         | 53         | 1,9%   |      |
| Technisch    |                                |                                                                                                                          |                                                                         |       |      |            |            |        |      |
| 17           | Hoofddraagconstructie          | In welke mate wordt de indeling beperkt door bestaande stramienmaten?                                                    | 70                                                                      | 80    | 80   | 80         | 78         | 2,8%   |      |
| 18           |                                | In welke mate zorgen kolommen voor een beperking in de indeling?                                                         | 70                                                                      | 75    | 70   | 75         | 73         | 2,6%   |      |
| 19           |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan lijnvormige constructies met prefab elementen?                      | 60                                                                      | 60    | 80   | 65         | 66         | 2,4%   |      |
| 20           |                                | In welke mate zorgen balken onder de vloer voor een beperking mbt vrije hoogte?                                          | 70                                                                      | 60    | 80   | 50         | 65         | 2,3%   |      |
| 21           | Vloeren                        | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan voldoende draagcapaciteit?                                          | 95                                                                      | 100   | 80   | 100        | 94         | 3,3%   |      |
| 22           | Verdiepingshoogte              | In welke mate zorgt de verdiepingshoogte voor een beperking bij verlaging van het plafond tbv geluidsisolatie?           | 70                                                                      | 60    | 80   | 60         | 68         | 2,4%   |      |
| 23           | Gevel                          | In welke mate dient de buitengevel van het kantoorgebouw aangepast te worden?                                            | 85                                                                      | 65    | 60   | 80         | 73         | 2,6%   |      |
| 24           | Buitenruimten                  | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan buitenruimten?                                                      | 80                                                                      | 80    | 80   | 80         | 80         | 2,9%   |      |
| 25           | Klimaatinstallaties            | In welke mate dienen bestaande verwarming en ventilatie voorzieningen verwijderd te worden ipv hergebruik?               | 50                                                                      | 75    | 50   | 80         | 64         | 2,3%   |      |
| 26           |                                | In welke mate zorgt de verdiepingshoogte voor een beperking bij verlaging van het plafond tbv kabels en leidingen?       | 70                                                                      | 60    | 80   | 50         | 65         | 2,3%   |      |
| 27           |                                | In welke mate dienen nieuwe mechanische systemen worden aangebracht ipv hergebruik?                                      | 70                                                                      | 65    | 50   | 50         | 59         | 2,1%   |      |
| 28           | Sanitaire installaties         | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan verticale schachtruimtes tbv riolering?                             | 20                                                                      | 60    | 50   | 60         | 48         | 1,7%   |      |
| 29           |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan voldoende ruimte in vloeren om afschot te realiseren tbv riolering? | 50                                                                      | 50    | 60   | 50         | 53         | 1,9%   |      |
| 30           | Ruimteplan                     | In welke mate zorgt de oppervlakte van het kantoorgebouw voor een belemmering?                                           | 90                                                                      | 75    | 60   | 85         | 78         | 2,8%   |      |
| 31           |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw over daglichttoetreding, bij de realisatie van woningen?                | 80                                                                      | 65    | 60   | 80         | 71         | 2,5%   |      |
| 32           | Ontsluiting                    | In welke mate zorgen trappen en liften voor een beperking in de indeling?                                                | 50                                                                      | 65    | 80   | 75         | 68         | 2,4%   |      |
| 33           |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan voldoende trappen en liften voor te realiseren woningen?            | 60                                                                      | 65    | 80   | 60         | 66         | 2,4%   |      |
| 34           |                                | In welke mate ontbreekt het in het kantoorgebouw aan mogelijkheden om vluchtroutes te creëren?                           | 85                                                                      | 45    | 80   | 50         | 65         | 2,3%   |      |
| Financieel   |                                |                                                                                                                          |                                                                         |       |      |            |            |        |      |
| 35           | Locatietypering                | In welke mate sluit de locatie niet aan op de behoeften van de doelgroep?                                                | 90                                                                      | 90    | 90   | 90         | 90         | 3,2%   |      |
| 36           | Grondkosten                    | Wat is de hoogte van de verwervingskosten?                                                                               | 100                                                                     | 100   | 100  | 100        | 100        | 3,6%   |      |
| 37           | Bouwkosten                     | Wat is de hoogte van de bouwkosten?                                                                                      | 100                                                                     | 90    | 100  | 100        | 98         | 3,5%   |      |
| 38           | Inrichtingskosten              | Wat is de hoogte van de inrichtingskosten?                                                                               | 70                                                                      | 90    | 100  | 80         | 85         | 3,0%   |      |
| 39           | Bijkomende kosten              | Wat is de hoogte van de bijkomende kosten?                                                                               | 75                                                                      | 90    | 100  | 90         | 89         | 3,2%   |      |
|              |                                |                                                                                                                          |                                                                         |       |      |            | 2.799      | 100%   |      |

## BIJLAGE 5.2 INTERVIEWS

---

### Interview

Naam: Gerard Bult  
 Bedrijf: Kondor Wessels Projecten BV  
 Adres: Reggesingel 4 Rijssen  
 Datum: 25 mei 2018 9:00-10:00

### **1. Kennismaking**

#### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen uw bedrijf?**

Gerard: Ik ben Gerard Bult, ik werk bij Kondor Wessels Projecten, ik ben ontwikkelingsmanager, daar heb je ook weer verschillende kleuren in. Ik zit meer in de technische realisatie, dus niet zo zeer de acquisitie maar de achterkant.

Bart: Dus echt als een project al binnen is, is het jou taak om het project uit te ontwikkelen?

Gerard: Ja, technisch kloppend maken, bouwaanvraag, begeleiding van realisatie, oplevering, daar zit mijn sterke kant.

#### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Gerard: Momenteel ben ik bezig met een transformatie van een bestaand kantoor, of nee eigenlijk een transformatie van een schoolgebouw tot kantorengedouw. Dat is eigenlijk ook een transformatie van een kantoorgebouw, maar dan naar kantoorgebouw toe. Daarnaast ben ik bezig met een kantorentransformatie, maar dat is meer een locatie, dat heet Mertenswane. Een kantoorpand van 10.000 m2 dat we in eigendom hebben en daar moest ook de analyse gemaakt worden van wat doen we er mee? En ik heb nog een ander heel actueel ding in Doetinchem, 750 m2 kantoor, als onderdeel van een groter geheel wat we nu gaan transformeren naar 7 appartementen.

Bart: Dus de rest van het gebouw krijgt een andere functie?

Gerard: De rest is winkels, andere appartementen en weet ik het wat maar er zat een klein stukje kantoor in van 750 m2 en die krijgen we niet kwijt aan de straatstenen en daar moeten we vanaf. Daar hebben we van gezegd, daar maken we appartementen van. Heel duur!

Bart: En uw taak in dit project was?

Gerard: uit ontwikkelen, technisch kloppend maken, bouwaanvraag, dat heb ik al gedaan, de bouwaanvraag is ingediend, ik heb een omgevingsvergunning en ik ben nu in onderhandeling met de aannemer over de prijs en daarna ga ik naar de makelaar en die mag het op Funda zetten en dan bij 50% verkocht starten we met bouwen. Ik verwacht dat we binnen een half jaar van de appartementen af zijn. Alleen hebben we financieel behoorlijk wat moeten laten liggen, want die appartementen in Doetinchem waar ik het nu over heb, daar zitten we bijna op een ton per appartement voor het aanpassen van kantoor naar appartement. En als je dat vergelijkt met nieuwbouw, want ik heb al een trappenhuis, een lift, een schil, een gevel dan is dat heel veel geld. Maar als ik het pand op de balans heb staan kost het mij ook geld, wij zijn ontwikkelaar geen belegger en er staan ook geen inkomsten tegen over dus we moeten er wat mee. Dus dan is het ons verlies nemen en door.

#### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Met name op basis van financieel, dus wat kost een transformatie en wat zijn de opbrengsten, we maken dan een exploitatie. Wat levert het meest op? Dat is eigenlijk wel het belangrijkste of in vergelijking met sloop. Want we hebben het over transformatie van kantoren maar volgens mij kan transformatie van kantoren ook zijn transformatie van bestemming. Dus volledig sloop en daar een nieuwe woonbestemming opzetten. Dat is met name cijfermatig, want als we er geld naar toe moeten brengen dan is het niet goed. En vervolgens is het de vraag kan het allemaal? Bestemmingsplanwijziging, functie wijziging, je hebt te maken met regelgeving, mag het op die plek?

Beleid, gemeente, hoeveel contingenten heeft de gemeente? Dus eigenlijk eerst financieel, een soort van Quick scan of het wel reëel is

#### **4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

Financieel en toch met name beleid gemeente. Mag het, wordt het toegestaan. Heeft het nog behoefte aan extra woningen? In Nijmegen als voorbeeld, in het diepst van de crisis hadden wij een concurrent het Waalfront en daarvan had de gemeente zelf ook eigendom aan de Waal. Dat moest tegelijkertijd gaan lopen en wij waren concurrent van de gemeente en de gemeente hield eigenlijk ons plan tegen. Regelgeving, contingenten, provinciaal beleid. Bijvoorbeeld de gemeente in de achterhoek, daarvan zeggen ze dat er niet meer bijgebouwd mag worden omdat er al genoeg is. Veel mensen trekken weg uit de achterhoek dus dan heb je ook geen woningen meer nodig. In Doetinchem wilden ze onze ontwikkeling de nek omdraaien terwijl ik reeds een bestemmingsplan had voor wonen en kantoor, dus beide functies mochten. Dus daar moet je dan tegen ageren, daar moet je tegen aan vechten om te bereiken wat je wil. Geluid ook bijvoorbeeld. Dat is technisch bijna altijd oplosbaar maar dat is financieel wel iets om rekening mee te houden. In het project in Doetinchem bijvoorbeeld moet ik zwaarder glas toepassen terwijl het gebouw net nieuw is. Dit komt doordat bij kantoren een andere eis wordt gesteld dan bij woningen.

#### **4. Beoordelingsmodel**

##### **1. Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?**

Ik denk dat je voor een Quick scan aardig goed zit. Je kunt hier altijd dingen bij verzinnen. En elk project is uniek. Je had het model ook kunnen bouwen op basis van een casus, maar dan maak je het model dedicated aan het project, terwijl elk project uniek is. Dus dat is niet het doel. Je zou eventueel nog blanco dingen toe kunnen voegen, dan ga je wel in het model rommelen maar het kan best zo zijn dat er items zijn die hier niet in genoemd staan. Dit is een goed instrument maar voor een unieke locatie is het de locatie die het bijzonder maakt. Dus per object zou je aspecten toe kunnen voegen. Ik zie dit als een instrument, als een heel nuttig instrument, maar het is niet zaligmakend, want je moet altijd je gezonde verstand gebruiken. Het is meer als een toets van, heb ik overal aan gedacht? Hoe scoort iets? Op zo'n manier zou je dit model kunnen gebruiken. En je moet altijd je gezonde verstand blijven gebruiken, het model is een hulpmiddel.

##### **2. Bent u het eens met de indeling in vier categorieën?**

Ja ik denk dat dit kort en bondig is en to the point, ik kan me daar wel in vinden. Je kunt het altijd uitbreiden en subcategorieën maken maar dan is het niet meer hanteerbaar. Het moet wel een Quick scan blijven. Ik denk dat dit goed is zo.

##### **3. Bent u het eens met de volgorde van vragenstelling in categorieën?**

Gerard: Ja, er moet wel woonbehoefte zijn. Want ga je transformeren in de Achterhoek of in Utrecht, daar zit nog wel een verschil in. In Utrecht heb je meer kans van slagen als in de Achterhoek. Wat is de behoefte en concurrentie?

Bij mij staat financieel heel hoog. Maar die rolt eigenlijk uit technisch en juridisch. Je hebt juridisch, technisch en financieel in een volgorde gezet, maar denkbeeldig staan ze denk ik in een driehoek. Want ze beïnvloeden elkaar. Technisch is bijvoorbeeld alles mogelijk maar dan gaan de kosten omhoog. Juridisch kun je oplossingen voor verzinnen. Bijvoorbeeld de parkeernorm, je kunt bijvoorbeeld parkeerplaatsen aan de overkant van het gebouw gebruiken. Meestal heeft alles financiële consequenties.

Gerard: Wat ik een goeie vind inderdaad is de mogelijkheid om functies toe te voegen. Dus dat je verder kijkt dan dat je neus lang is. Want je kunt misschien ook denken van je realiseert een zorgfunctie in de plint. Bij senioren komen ook andere voorzieningen bij kijken. Als je een groot kantoorgebouw kunt ombouwen tot een seniorenflat dan kan het best zo zijn dat er een zorgfunctie

interesse heeft om in de plint zich te vestigen waardoor de opbrengsten van de woningen ook weer omhoog kunnen. De zorgbieder zit dicht bij zijn doelgroep.

**4. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?**

Gerard: Ja, want voor mij geldt ook dat niet iedere vraag even zwaar meetelt.

**5. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?**

Gerard: Ja, als je het over woonbehoefte hebt, dan is locatie echt de belangrijkste en kan doorslaggevend zijn ten opzichte van andere minpunten, bijvoorbeeld kolommen of de hoogte van een plafond.

Woonbehoefte en locatie zijn de belangrijkste en het gemak van de locatie. Uitzicht en waterpartijen bijvoorbeeld zijn minder relevant. Juridisch bestemmingsplan is eigenlijk go of no go en is één van de zwaarste, dus dat klopt ook.

Gerard: Ik denk dat bouwkosten misschien nog wel belangrijker zijn dan de verwervingskosten. Wat ik wel interessant vind is om andere functies toe te voegen. Deze staat nu behoorlijk laag in de ranking maar dat kan het wel weer interessant maken om het haalbaar te maken. Ik kan me voorstellen dat als je een kantoor in een stadscentrum hebt en je maakt er appartementen boven een plint vol met commercieel of andere sociale functies en daar is behoefte aan, dan kan dat van doorslaggevende aard zijn. En die brengen misschien nog wel meer geld op dan woningen. Dus die zou misschien nog wel hoger kunnen in de vragenlijst.

Gerard: De hoogte van de bijkomende kosten en de inrichtingskosten die volgen uit de bouwkosten. Misschien moet je de plintfunctie wel gelijk zetten als aan de bouwkosten.

**6. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?**

Gerard: Blijven er functies zitten? Dat is juridisch misschien. Als je bijvoorbeeld een kantoor boven een winkel hebt en je wilt daar woningen van maken is het van belang om de eigendomsbelangen te weten binnen het gebouw. Nu in Doetinchem als voorbeeld, daar zitten we in een vereniging van eigenaren en het is geen stand alone kantoorgebouw. Daar zitten we als woningen bij andere functies in 1 gebouw. De andere eigenaren moeten er wel mee eens zijn om de transformatie door te zetten. De splitsingsakte moet opgedeeld worden en daar moet de rest van de vve mee akkoord gaan. dat kan zelfs een breekpunt zijn voor een transformatie. Als je dus een gebouw toetst waar ook nog andere eigenaren zich bevinden moet je dat dus eigenlijk als extra toets doen. De akte die er reeds ligt wat daar de ruimte in zit, de vve moet akkoord meegeven. Dat is een serieus aspect en kan ook echt een no go zijn.

Gerard: Voor senioren kan toegankelijkheid ook van belang zijn. Kan ik de auto goed parkeren, kan ik met de fiets naar binnen? Kan ik de deur open maken kan ik met de rollator naar binnen? Het douchen en al dat soort zaken.

Gerard: Bij financieel heb je nu een opdeling gemaakt tussen opbrengsten en kosten maar het gaat mij om het resultaat. Al kunnen de kosten nog zo hoog zijn, als ik een resultaat van 10% heb ben ik tevreden. Alleen is de financiering dan nog een probleem. Het resultaat is dan eigenlijk wel de belangrijkste binnen financieel.

**7. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Ja, of een waterpartij goed bereikbaar is. Dat is voor mij niet van belang. Nou ja, hij weegt ook niet zwaar mee.

**8. Zou u antwoord kunnen geven op de vragen doormiddel van de likertschaal 0 -4?**

Ja ik denk het wel, ik vind dit best logisch omdat ik de cijfers kan bepalen doormiddel van mijn gevoel.

### **9. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Dat is meer een gevoel, hoeveel problemen ga je ervaren denk je. Als je het hebt over de locatie dan is de afstand wel helder dat is wel makkelijk, daar kun je je iets bij voorstellen. Veiligheid is meer een gevoel. Wat voor de één veilig aanvoelt kan voor de ander onveilig aanvoelen. Dus het gaat meer om het gevoel en het is een ranking. Ik denk dat je deze scores wel kunt invullen van 0-4. Je moet er ook niet te veel waarde aan hechten. Want als je bijvoorbeeld een verschil in plafondhoogte hebt in een gebouw en een prachtig uitzicht, dan ben je dat verschil in plafondhoogte allang vergeten. Dus de systematiek die begrijp ik wel en ik denk dat die ook wel juist is. Het doet mij denken aan een multi-criteria analyse je scoort iets en geeft er een weging aan mee.

Het is een checklist, het geeft een bepaald gevoel weer. Want als jij bijvoorbeeld bij wijze van maar 10 miljoen te besteden hebt en je hebt drie of vier kansen die voorbij komen dan heb je met dit model wel een gevoel. Je moet je gevoel niet verloochenen, dus dat is heel belangrijk en daar kun je dit model heel goed bij gebruiken, want klopt je gevoel wel? Of zit ik ergens gewoon echt helemaal verkeerd? Maar het kan ook zo zijn dat je gevoel zegt dat een locatie super geschikt is voor woningen, dit is echt top terwijl je voor een ander aspect gewoon echt op een no go zit.

### **9b: Zou het voor u handiger zijn als ik een betekenis geef aan de cijfers 0-4?**

Nee want dat kost me te veel tijd. Want dan moet je op elk punt gaan studeren. En als je dit gebruikt als Quick scan dan is het Quick er van af. Misschien kun je elk aspect wel toelichten wat alles is maar dat doe je wel in de literatuur. Om er een betekenis aan te hangen vind ik een beetje overbodig, want als je dit model invult moet je sowieso al enig verstand van zaken hebben. Dit kun je niet zomaar aan iemand geven en het in laten vullen voor de eerste keer. Je moet er wel enig gevoel bij hebben van wat betekent nu iets, bijvoorbeeld lichtinval en dat soort zaken. Ik zou het model niet gaan voorzien van waarden, dan wordt het allemaal veel te technisch en wordt het een studie op zich en ben je niet meer bezig met een Quick scan. Het model moet uiteindelijk wel ingevuld worden door iemand met een gevoel voor de materie. Als je helemaal geen verstand hebt van woningbouw dan is dit wel heel moeilijk. Het model is niet in plaats van alle kennis en kunde. Ik vind dit een ranking, een ondersteuning van je kennis en kunde en vergeet ik niks? Als je alles een betekenis gaat geven dan werkt dat niet in de praktijk. Als ik hiervoor eerst een dikke handleiding moet lezen en want dan ga je ook alles weer ter discussie stellen. Dan zou ik het instrument niet gebruiken. Hoe het nu is, is voor mij veel gemakkelijker, want het gaat er met name om om het gevoel te vertalen naar een getal. Ik zou het misschien zelfs als een belemmering zien als ik de betekenis er bij zou hebben. Want dan moet ik er meer moeite voor doen en ik heb al genoeg projecten op de plank liggen, waar nog wat aan gedaan moet worden waardoor ik mijn tijd ook efficiënt moet indelen. En daarnaast het is niet een analyse op zich, daar hoort natuurlijk wel een toelichting bij van bijvoorbeeld, voor deze locatie zijn er zoveel partijen mee bezig geweest of het gebouw is zo oud. Er zijn altijd nog dingen die je er aan toe kunt voegen, elk gebouw is uniek.

### **10. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?**

Gerard: Meestal is de gevel wel een belangrijke. Bijna altijd moet je de gevel aanpassen. De bestaande gevel is vaak niet toereikend en de transformatie hiervan is vaak het duurste element van het gebouw.

Gerard: Verdiepingshoogte, is ook een belangrijke, bijvoorbeeld de transformatie in Doetinchem moeten we in de gangzones de installaties kwijt onder het plafond. Daardoor is de verdiepingshoogte lager dan de woningen. Het gaat bij de bewoners tegen verwachtingen in want als ze het gebouw binnen komen zien ze in de ene ruimte het plafond iets lager dan in de andere.

Gerard: Ventilatie is meestal wel voldoende in kantoren alleen moet je toch altijd ventilatie aanbrengen, al dan niet met een gebalanceerde ventilatie.

Gerard: Heel veel zaken zijn technisch oplosbaar. Technisch kan alles alleen het moet wel betaald worden. Dus dan kom je bij financieel. Daar zitten altijd raakvlakken.

G: Als ik dit model zou invullen bijvoorbeeld op het project in Doetinchem, dan zou de uiteindelijke score nog niet veel zeggen, of hier nou een 1 of een 4 uit komt. Je zou daar de conclusie kunnen

trekken van, lager dan een 2 is niet interessant in deze markt want het is nu een opgaande markt. In tijden van crisis is een 2 misschien toch wel iets om mee aan de gang te gaan. bij de score hoort wel een vergelijking bij. Het scheelt bijvoorbeeld al dat ik weet dat de maximale score 4 is. Dus als ik hoog in de 4 zit heeft het potentie. Je moet er wel iets meer bij zeggen, want anders heb ik alleen een getal.

Gerard: Ik vind het een logisch model. Ja ik vind het wel interessant. Ik had hier nog nooit zo naar gekeken dat je zoiets kunt doen, maar het klinkt heel logisch.

## Interview

Naam: Ton Hardick  
 Bedrijf: Hardick Bouwmanagement & Vastgoedontwikkeling BV  
 Adres: Stationsweg 46 Oosterbeek  
 Datum: 28 mei 2018 9:00-9:45

### 1. Kennismaking

#### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen uw bedrijf?**

Ik ben Ton Hardick en ik heb een eigen bedrijf op het gebied van bouwmanagement en vastgoedontwikkeling en heb in die hoedanigheid ook wel te maken met transformatie van kantoren, naar andere functies. Ik ken Bart eigenlijk vanuit de samenwerking die ik heb met Credo waar Bart zijn afstudeerproject afrond.

#### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Nog steeds, wij hebben een locatie in het centrum van Almelo en die locatie zijn wij nu aan het transformeren naar zorg. Daar bedoel ik mee zorg ten aanzien van ouderen.

##### **2b. Wat is uw rol in deze transformatie?**

Mijn rol is dat ik eindverantwoordelijk ben voor de combinatie tussen Dura Vermeer en Kondor Wessels. Ik ben actief in de zin van het aansturen van de partij die daar op dit moment het onderzoek voor doet, of de transformatie mogelijk is ja of nee. Ik verwacht dat voor de zomer een keuze wordt gemaakt of we door gaan ja of nee.

##### **2c. Welke rol heeft u dan als het wel doorgaat?**

Dan ben ik de projectmanager, het verder uitwerken van het plan. De realisatie zal aan de kant van Wessels en Dura liggen. De kopende en hurende partij daar zit een ander bedrijf op die hun begeleid en ik begeleid van uit Dura en Wessels ook het projectmanagement.

#### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Wij hebben het plan opgepakt en hebben eerst gekeken wat er mogelijk is qua bestemming, omdat zich in de buurt een brandweerkazerne bevond en er zaten wat functies omheen die het wellicht zouden belemmeren om daar wonen toe te zetten. Ook het beleid intern binnen de gemeente Almelo moest onderzocht worden of er voldoende woningbouwcontingenten waren om het kantoor om te zetten naar woningen. Financieel zou het onderzocht moeten worden. Het pand was van de gemeente Almelo dus het moest duidelijk worden wat het moest gaan kosten. Technisch hebben we het plan onderzocht. We hebben daarvoor een architect een vlekkenplan laten maken, we hebben het neergelegd bij de zoeker, de huurder en de belegger, vervolgens hebben we het programma van eisen van uit de huurder er op geprojecteerd en zo zijn we steeds verder gegaan. Nu is er een exploitatie waaruit blijkt dat het haalbaar zou moeten zijn. Wat we nu nog doen is de bouwkosten toetsen ten aanzien van vandaag. Ik verwacht dat het voor de zomer afgewikkeld gaat worden.

#### **4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

In eerste instantie letten we alleen nog op de locatie en de bestemming die daar op kan. Dus zeg maar eerst het verhaal bij de gemeente en daarna financieel, technisch of het uit kan.

### 2. Beoordelingsmodel

#### **1. Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?**

De vragen rondom de woonbehoefte zal nooit allemaal een plus zijn, tenminste dat komt niet heel snel voor want op het moment dat je hem zeg maar stedelijk wil laten liggen in verband met supermarkten en dat soort zaken dan zal dat verhaal van natuur en het groen wat minder zijn. Feitelijk hebben wij dit ook gedaan op de locatie in Almelo. Dit is er eigenlijk bij ons ingeslopen zo

van, weet je, waar zit die locatie, waar voldoet die aan. Dit hebben we niet een staatje gesommeerd zoals jij dat doet maar zou goed mogelijk kunnen zijn. Feitelijk wat wij doen is eigenlijk de locatie aanbieden bij een koper, belegger of huurder en die zou dit eigenlijk zelf gaan doen. Waar wij een onderbuik gevoel hebben dat een locatie goed ligt, dus zo moet je dat een beetje zien. Maar dit zal met name van uit de belegger en de huurder vandaan komen.

## **2. Bent u het eens met de indeling in vier categorieën?**

Nee, ik zou dit wel zo doen inderdaad. En of nou iets juridisch is of procesmatig dat maakt voor mij niet uit. Ik snap de indeling wel.

## **3. Bent u het eens met de volgorde van vragenstelling in categorieën?**

Ja daar kan ik me wel in vinden. Voor mij is dan financieel wel de belangrijkste of iets uit kan ja of nee want als dat niet kan gaat het niet door.

## **4. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?**

Ton: De wegingsfactoren worden bepaald aan de hand van het aantal vragen die je hebt in de categorie. Je hebt bij woonbehoefte bijvoorbeeld 9 vragen, bij juridisch heb je een stuk of 7 vragen, bij technisch heb je 15 vragen en financieel 6 vragen waardoor je wegingsfactoren van technisch heel zwaar worden door het verschil in aantal vragen.

Bart: Bij de vragenstelling om hier een score aan te geven heb ik ze los gekoppeld. Dus de vragen hebben een wegingsfactor ten opzichte van alle vragen, niet ten opzichte van de categorie zelf. Dus op deze manier maakt het aantal vragen per categorie niet uit.

Ton: Oké, maar dan zou ik ook geen optelling maken die er onder staat want dan krijg je het idee dat dat niet zo is namelijk.

Bart: Dat is een goed punt inderdaad, dat ga ik meenemen.

Ton: En ja wat is het doel van het model straks?

Bart: Dat je eigenlijk je gevoel op papier zet en het model een geheugensteun is van, vergeet ik niet iets. Het model is geen vervanging van de kennis en kunde van een ontwikkelaar maar een aanvulling hierop. Want je zult wel enige ervaring moeten hebben met ontwikkeling van vastgoed. Aan het model kun je zien of je gevoel bij een locatie toch wel goed zit. Want je kunt bijvoorbeeld totaal verblind worden door een perfecte locatie terwijl er technisch een aantal minpunten zijn en die minpunten zorgen er wel voor dat het plan niet haalbaar is.

Ton: Ik zou het model invullen met een locatie. Misschien zou je dan 2 locaties moeten gebruiken. Ik ben wel eens benieuwd, wat de wegingsfactoren gaan doen want daarom vraag ik ook, wat is het doel van het model, want het is een theoretische onderbouwing van een locatie die je zou willen transformeren, maar waar ik wel benieuwd naar ben is wat doet de theoretische benadering op de praktijk? Ik zou hem eens invullen want voor het zelfde geld heb je de wegingsfactoren fout. Het zou zo kunnen zijn bijvoorbeeld dat je voor een locatie pluspunten scoort voor de locatie maar dat je minpunten scoort voor technisch. Dus dan ben ik wel benieuwd of onderaan de streep een plus tevoorschijn komt. Want feitelijk pak jij een gemiddelde van een locatie. Je hebt wegingsfactoren per vraag neer gelegd maar misschien is de wegingsfactor per onderdeel nog wel veel belangrijker. Daar bedoel ik mee te zeggen, een plan is haalbaar of niet haalbaar. Dat is dus een hele belangrijke, wat geef je voor wegingsfactor voor financieel. Dus je krijgt nu eigenlijk een gemiddeld cijfer van alles. Daarom ben ik wel benieuwd wat op het moment de uitkomst wordt van het model. Misschien moet je per onderdeel wel een gelijk aantal vragen stellen. Want je weegt nu de vragen ten opzichte van alle vragen maar bij technisch heb je meer vragen dus heeft technisch veel invloed op de haalbaarheid terwijl financieel misschien nog wel belangrijker is. Misschien moet je wel 2 locaties pakken waarvan je zegt dat 1 locatie vanuit het onderbuikgevoel al niet goed is en de ander wel. Misschien moet je wel zeggen dat de eerste check ligging is de tweede bestemmingsplan, de derde constructie en als die in ieder geval goed zijn dan ga ik verder.

### **5. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?**

Ton: Bij mij zijn gewoon een aantal zaken belangrijk. Bestemmingsplan is heel belangrijk en de constructieve eigenschappen van het pand zijn heel belangrijk. Deze 2 zaken kun je heel snel scannen. Op het moment dat deze allebei heel negatief zijn hoeft je er niet meer aan te beginnen. Dus die zijn bij mij met name naar voren gekomen en daarvoor heb je ligging en locatie. Maar dit is iets van een beoordeling vanuit de praktijk.

Bart: Maar voordat je daar naar kijkt kijk je niet naar de locatie?

Ton: Jawel maar dat zijn dingen uit de praktijk. Als je naar een locatie gaat heb je al wel snel het idee van dat gaat wel en dat gaat niet. Je kunt het ook andersom doen dat je zegt van ik check eerst het bestemmingsplan en het bestemmingsplan is eigenlijk altijd kantoor of maatschappelijk dus dan zou je een gesprek moeten hebben met de gemeente over of ze bereid zijn om op een locatie bereid zijn transformatie toe te laten. Als je daarvan het gevoel krijg dat dat zo is, want dat krijg je toch nooit echt zwart op wit, dan heb je daar een gevoel bij de gemeente. Daarna ga je kijken of het technisch mogelijk is. Dus dan vraag je bij de gemeente een aantal tekeningen op of je gaat bij de gemeente langs en ziet de tekeningen liggen en ziet dat het wel of niet kan. Of je laat een keer een constructeur er naar kijken. Maar dat is snel gepiept. Maar daarna zou ik pas het stuk aanbieden bij een partij. Ik ga altijd wel kijken of ik er een bepaald gevoel bij heb, dat is het eerste wat ik doe. Als je niet het goede gevoel bij een locatie hebt dan moet je er ook niet aan beginnen. Dus de tweede opeenvolgende is de bestemming en het technische verhaal.

### **6. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?**

Ton: Ik mis nog de grondsanering. Een kantoor heeft een andere functie dan wonen dus als je ergens gaat wonen is ook de grond daar een onderdeel van. Je gaat een bestemmingswijziging doen dus je zult sowieso een grondonderzoek moeten toevoegen. Dus op het moment dat je een transformatie gaat doen van kantoor met een bepaalde eis ten aanzien van grond, naar wonen is die veel scherper dus je zult daar iets mee moeten doen. Uiteindelijk als mensen het willen kopen dan zou het zo kunnen zijn dat de mensen een aantekening krijgen in het Kadaster omdat ze dan wonen op vervuilde grond. Het hoeft niet zo te zijn dat je altijd alle vervuilde grond weg moet halen. Je kunt het ook inpakken, dat ligt er een beetje aan hoe je dat met de gemeente of provincie bespreekt. In grote lijnen zal dat met de gemeente zijn hoe je dat op pakt. Hier zijn verschillende mogelijkheden in.

Ton: Ik zou er nog aan toevoegen of je aan de buitenkant van het pand alles kunt doen van uit de gemeente. Dit zou je bij juridisch kunnen toevoegen. Want wij hebben namelijk 1 keer een pand gehad waarbij de gemeente eisen stelde ten aanzien van welstand, meer welstand ten aanzien van monumentenzorg. Gemeentes willen nog wel is zeggen dat de gevels intact moeten worden gehouden.

### **7. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Nee maar mijn enige vraag is of je bepaalde vragen moet clusteren in 1 vraag. Want je moet best wel veel vragen invullen. Dus dat je sommige vragen meer gaat clusteren en dat je dan per onderdeel een gelijk aantal vragen krijgt. Bijvoorbeeld wat is de hoogte van de bouwkosten. Die weet je eigenlijk nog niet. Wat je al wel weet is als je residueel rekent en bijvoorbeeld 800 euro per m2 over hebt een inschatting kunt maken of dat wel of niet haalbaar is. Dus ik zou kijken of je bepaalde vragen kunt clusteren. Bijvoorbeeld je hebt nu ook of er beperkingen zijn met betrekking tot trappen en liften en de vraag hoeveel trappen en liften er zijn. Deze twee vragen kun je ook stellen door middel van 1 vraag. Bij mij is het gewoon dat ik naar een locatie kijk en dan kijk ik in welke mate belemmeringen bestaan in het pand en dan komen er bij mij inderdaad wel de zelfde dingen uit voort maar dan zie ik het als 1 noemer. En dan beoordeel ik het gewoon als constructief, indeling, stramienmaten, kolommen, buitengevel. Maar misschien mag ik dat ook wel niet doen want bij mij is het gewoon een stukje ervaring. Maar ik zit wel te kijken naar het kostenaspect want eigenlijk is het een residuele situatie. Ja of je krijgt een locatie aangeboden van een aannemer die zegt ik heb 1000 euro staan voor de bouwkosten en kan het uit. Verder lijkt mij het model echt wel werkbaar.

### **8. Zou u antwoord kunnen geven op de vragen doormiddel van de Likertschaal 0-4?**

Ton: De eerste vraag heb jij dus in welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen te worden toegepast? En dan zeg jij dus van is dat een soort van risico of een kans.

Bart: Ja zo zou je het kunnen omschrijven want bijvoorbeeld als je al ervaring hebt met een bepaalde gemeente en deze gemeente goed kent zou je de inschatting kunnen maken of deze gemeente wel of niet snel zouden meewerken aan een transformatie. Je zou kunnen weten of een bepaalde gemeente terughoudend is als het gaat om transformaties.

Ton: Dan zou je de vraag misschien anders moeten stellen of uitleg er bij geven. Maar voor de rest vind ik het model prima. Ik snap wel dat je de antwoorden een score moet geven en met de wegingsfactoren krijg je hier nog een verfijning van, ja ik kan me er wel in vinden.

### **9. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Dat zou ik meer baseren op mijn ervaring, ik ben meer een praktijkman en wil dit snel invullen. Sommige vragen zijn ja of nee vragen en hoeft je geen 1, 2 of 3 te geven. Dan heb je ofwel 0 ofwel 4 ofwel een no go. Dus de vraag is hoe vaak ga je scoren op 1, 2 of 3.

#### **9b: Zou het voor u handiger zijn als ik een betekenis geef aan de cijfers 0-4?**

Ik zou wel een kolommetje toevoegen waarbij je iets toelicht of een soort samenvatting. Maar voor de rest ja, ik ben meer praktijkgericht, dus een onderbouwing van elk cijfer, dat hoeft van mij niet. Maar ik ben meer praktijk, dat is meer ervaring zeg maar. Als ik mij dan moet toe spitsen op de theoretische kant van het model dan zie ik dat nog niet. Ik zie ook niet hoe je dat dat zou willen doen.

Bart: Ik zou bijvoorbeeld kunnen zeggen die verdiepingshoogte is 2,6 meter hoog. Dan hang ik er echt cijfers en een betekenis aan.

Ton: Ik zou wel begrijpen dat je dat zou doen maar dat zou ik niet in dit model doen want dan is het geen 'quick scan'. Want als ik Almelo als voorbeeld neem. Wat heb ik daar gedaan. Daar heb ik gekeken naar de locatie, nou dat pand komt vrij, die locatie is geschikt, punt. Dat is onderbuikgevoel. Vervolgens ben ik naar de gemeente gegaan en heb gevraagd of ik eens binnen mocht kijken. Dan heb je voor je zelf een soort van gevoel van kan iets wel, kan iets niet. En that's it. Dan heb ik nog niet lopen meten of bijvoorbeeld dat plafond 2,6 meter was maar dan had ik wel een onderbuikgevoel. Want als een ruimte heel bedrukkend is bijvoorbeeld dan weet je dat je ergens een probleem gaat krijgen. Bij mij gaat dat dan te ver als je overal een betekenis aan hangt want dan moet ik te veel acties ondernemen. Want ga je dan ook alle hoogtes van de deuren opmeten of ze voldoen aan het bouwbesluit, ja dan kan het nog veel uitgebreider. Als je dan het model in vult ben je dagen verder, want bij transformatie gaat het hele pand over de kop. Dus ik vind het goed zo.

### **10. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?**

Ton: Met betrekking tot de parkeernorm hadden wij in Almelo de discussie in verband met een doelgroep gedementeerde. Je kwam hiermee in een diffuus gebied terecht. Wij hebben daar de discussie gehad dat bij deze doelgroep niet de geëiste parkeernorm geldt. Waar je wel weer mee zit is bezoekers en zo zijn er allerlei dingen met het parkeren en wij hebben dit in overleg met de gemeente opgepakt.

Ton: De bouwkosten worden bepaald aan de hand van het nader op te stellen programma van eisen? Zo heb je dit er in gezet?

Bart: Ik bedoel hiermee niet de specifieke bouwkosten maar het gevoel dat je hebt bij de bouwkosten van een transformatie. De hoogte van de bouwkosten die je verwacht dat op zal treden bij daadwerkelijke transformatie.

Ton: Want bij mij zijn ofwel de verwervingskosten ofwel de bouwkosten residueel. De rest is allemaal wel bekend. Het is dus of de gemeente of de verkopende partij geeft een eis aan ten aanzien van de verwerving en dan moeten we kijken of we het sluitend krijgen waarbij de bouwkosten residueel bepaald worden ofwel andersom. Uiteindelijk moet het sluitend zijn.

### Interview

Naam: Thijs van Dieren  
 Bedrijf: City Developer-S  
 Adres: Stationsweg 46 Oosterbeek  
 Datum: 30 mei 2018 15:40-16:00

### Kennismaking

#### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen het bedrijf?**

Ik ben Thijs van Dieren, ik ben al een lange tijd projectdirecteur van het project Striip-S in Eindhoven. Hier ben ik dagelijks bij betrokken. Het gaat om een transformatie van het oud Philips terrein van 27 hectare groot. Het gaat daarbij om een publiek private samenwerking tussen VolkerWessels en de gemeente Eindhoven die het gebied in 2002 hebben aangekocht. De bedoeling hiervan is dat in een periode van 30 jaar ongeveer 5.000 mensen hier gaan wonen en werken.

#### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

In het verleden wel het Anthonius ziekenhuis, maar daar was ik niet betrokken bij de uitontwikkeling, maar in een wat priller stadium. Ik zit meer aan de voorkant van het proces.

#### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Dan maak ik een haalbaarheidstoets.

#### **4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

Analyseren, ter plekke kijken. In de eerste fase kijk je er eerst nog wat grover naar. Je kijkt eerst meer naar contingenten die beschikbaar zijn in de gemeente, hoe ligt een gebouw, is het logisch qua dikte, kan ik er makkelijk woningen in kwijt, de plattegronden. Bestemmingsplan natuurlijk, maar dat heeft ook weer met de contingenten te maken, ligging, parkeren, doelgroepen. Want jij hebt de focus op senioren maar wij denken ook vaak juist aan nieuwe stedelingen. Een goede plint is ook belangrijk, dat je daar wat collectieve voorzieningen in kwijt kunt, misschien een bar of dat soort dingen.

### Beoordelingsmodel

#### **1. Ben u het eens met de indeling in vier categorieën?**

Ik mis een beetje de ligging, meer de context. Die is heel relevant, want een gebouw kan wel binnen 500 meter van de voorzieningen vandaan liggen maar als er een vuilnisbelt of een begraafplaats naast ligt dan is het niet interessant. Dat is meer planologisch.

#### **2. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?**

Dat lijkt me wel een juiste, lijkt me een goede benadering.

#### **3. Klopt de volgorde van categorieën van boven naar beneden in uw optiek?**

Ik zou financieel meer naar voren halen. Ik zou kijken naar behoefte maar ook naar financieel. Want stel iemand vraagt € 1500/m<sup>2</sup> voor een kantoor, dan is transformatie per definitie uitgesloten. Als de verkoper 200 á 300 euro per vierkante meter dan denk ik, ik ga er eens aan rekenen. Of bijvoorbeeld is het parkeren niet op te lossen, dan kun je ook stoppen.

#### **4. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?**

Ja meer die context waar we het net over hadden. De behoefte, de ligging en het financieel. Daarna pas juridisch en technisch. Vooral meer het technisch aan het eind.

#### **5. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?**

Ik zie niks over de leeftijd van het gebouw. Ik denk dat dit wel een hele wezenlijke is.

## **6. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Thijs: Als ik er even snel overheen kijk zie ik wel wat dubbelingen. Bijvoorbeeld in welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen? Dan zou ik direct denken van joh dat is nog niet zo zeer een juridische vraag. Ik zou zeggen sluit geluidsproblematiek die bestemming uit? En dan zou ik onder financieel zeggen wat is de prijs daarvan voor geluidsmaatregelen.

Thijs: En technisch kun je het misschien wat terugbrengen. Je wilt graag weten, is er asbest in het gebouw, wat is de bouwkundige staat van het gebouw, wanneer is het gebouw gebouwd want je weet hoe ouder hoe meer je er aan moet doen. Want bijvoorbeeld daglichttoetredingen, dat weten we wel. Zijn er bijvoorbeeld belangrijke constructieve beperkingen, stel dat de vloeren ontzettend laag zijn of er zijn storende draagconstructies die belemmeringen veroorzaken dat is van belang. En bijvoorbeeld in welke mate zorgen trappen en liften voor een beperking in de indeling, dat doen we niet, dan nemen we later wel mee.

Bart: Ja oké, maar dit model is bedoelt als een optelsom. Als je door een kantoor loopt maak je in je hoofd een optelsom van de plus- en minpunten. Die optelsom is verwerkt in het model, dus daar is alles in verwerkt, wat voor kan komen.

Thijs: Technisch zeg ik van, die is nu wel wat uitgebreid. Want in mijn hoofd breng ik die ook terug naar een aantal hoofdafwegingen, zoals ik net noemde, veel algemener.

## **7. Wat vind u van het idee dat de antwoorden gegeven kunnen worden doormiddel van de Likertschaal?**

Ja, dat zou ik wel kunnen.

## **8. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Thijs: Nou ja, bijvoorbeeld in welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegepast, natuurlijk want het is kantoor dus dat moet per definitie. Dus veel relevanter lijkt mij is er ruimte binnen de contingenten van de gemeente om dit te doen. Rust er al een woonbestemming op de omgeving? Want dat maakt het bijvoorbeeld makkelijker om een kantoor om te zetten. Dan zou ik dat soort dingen noemen in plaats van te hoog, zeer hoog, hoog want dan wordt het iets logischer. Of bijvoorbeeld de grondexploitatiekosten, die kun je eigenlijk nog niet weten. Dus ik zou zeggen in welke mate is het risico aanwezig dat er hoge grondexploitatiekosten betaald moeten worden. Voor het zelfde geld voor asbest. Want je wil niet al een heel asbestonderzoek doen maar als je weet dat het een oud gebouw is dan kun je er vergif op innemen dat er asbest in zit. Bijvoorbeeld na de jaren 90. Dus als een gebouw na de jaren 90 is dan hoeft je een aantal vragen niet meer te beantwoorden. Dan wordt het meer een beslisboom waar je doorheen loopt.

Thijs: Wat jij nu doet is dingen plat slaan terwijl dat in de praktijk niet zo gaat. In mijn hoofd ga ik meer een beslisboom door in plaats van heel analytisch er naar te kijken. Het zit meer op sterk onderbuik gevoel. Natuurlijk zitten daar wel rationele afwegingen achter die je kunt objectiveren op deze wijze.

Thijs: wat ook nog telt is als een locatie super goed is dan maakt mij het geluid bijvoorbeeld niet meer uit. Heeft met volume te maken, kan ik er drie woningen maken dan ga ik geen geluidswal realiseren, maar als ik er meer volume neer kan zetten dan komt de geluidswal beter uit. Kijk dan zit je weer in die beslisboom. Het hangt samen. Want in je hoofd maak je een afslag in de beslisboom en dan zijn een aantal dingen gewoon uitgesloten. Op Strijp-S bijvoorbeeld transformeren we heel veel kantoren naar woningen, ook daar ben ik trouwens heel erg bij betrokken. Daar hebben we er bijvoorbeeld voor gekozen om stil asfalt uit te rollen op de ring. Kijk dat doe je niet voor 100 woningen, dat doe je wel als je er 1000 ontwikkelt. Een scherm langs een spoorlijn doe je voor een wijk, niet voor 2 appartementenblokken. Dus ik snap wel dat je dit zo doet, maar het is ook wel meer een beslisboom, wat dus ook wel weer heel sterk over context gaat.

## **9. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?**

Thijs: Ja, ik vind het nog wel van belang op welke doelgroep je inspeelt want stel dat de context is van de gemeente: we willen het gebied naar nieuw stedelijkheid tillen, dan focussen we juist hierop en

komen we met nieuwe concepten. Op die manier kun je makkelijker met de gemeente door de bocht als het gaat om het bestemmingsplan of de contingenten discussie. Want even over senioren, als je bij de gemeente met een nieuw concept aan komt voor senioren en dit sluit aan op de visie van de gemeente, dan kom je vaak terecht bij een ander loket dan dat je het gebouw gewoon gaat transformeren.

Thijs: En met grondexploitatiekosten bedoel je denk ik meer bovenwijkse voorzieningen. Dat is wat anders dan grondexploitatiekosten. Die zijn er niet altijd.

Thijs: Oh, daar is mijn telefoontje dus ik moet het gesprek bij deze beëindigen.

Bart: Oké, erg kort want ik heb het niet helemaal duidelijk kunnen uitleggen, maar bedankt.

## **Interview**

Naam: Barry Storm en Wilbert Smits  
 Bedrijf: Certitudo Capital  
 Adres: Hambakenwetering 8c 's-Hertogenbosch  
 Datum: 31 mei 2018 16:00-17:00

## **Kennismaking**

### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen het bedrijf?**

Wilbert: Mijn naam is Wilbert Smits. Ik ben hier sinds juni 2016 werkzaam en mijn functie is assistent projectontwikkelaar. Ik ben betrokken geraakt bij Certitudo door de transformaties die zij hadden lopen en de grote projecten. Na mijn afstuderen bij Certitudo ben ik blijven hangen.

Barry: Ik ben Barry Storm. Ik ben projectleider en ontwikkelaar voor het project Hertzberger Parc in Apeldoorn, ook wel de apenrots genoemd.

### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Wilbert: Mijn rol was in het verleden meer de technische uitwerking dus het opstellen van technische omschrijvingen tot de technische uitwerking van het plan, dus aannemers gereed maken en het plan uitvoering gereed maken. In het verleden deed ik daar niet de kant van de gemeente bij maar bij de transformaties van nu pak ik het eigenlijk volledig zelfstandig op en hou ik het contact met de gemeente, doe ik de technische uitontwikkeling en dadelijk ook de uitvoering voorbereiding.

Bart: Dus je zit niet aan de voorkant van het proces maar in een later stadium

Wilbert: Nou ja, ik begin aan de voorkant, niet zo zeer bij de aankoop want de aankoop wordt bij de directie gedaan maar als het aangekocht is komt het bij mij op het bordje en pak ik het volledig op. In het verleden samen met 2 andere collega's, 1 daarvan is betrokken in de uitvoering en de ander meer aan de voorkant, maar eigenlijk pak ik het nu zelfstandig op.

Barry: In het verleden al veel maar op het moment alleen de transformatie van het Hertzberger Parc in Apeldoorn, voorheen het gebouw van Centraal Beheer. Ja mooi afgebakend alleen dit project. Dat is ongeveer 45.000 m2 kantoor. Dat project is wel de meest ingewikkelde denk ik. Het is niet meer de grootste maar wel de meest ingewikkelde.

Bart: Waarom is Hertzberger Parc het meest ingewikkelde project wat jullie hebben?

Barry: Omdat het technisch heel moeilijk is. Zowel technisch als financieel is het moeilijk.

### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Barry: Nou, wat je binnen Certitudo hebt is dat het bedrijf is opgedeeld in verschillende afdelingen. Dus de acquisitie ligt echt bij de directie. Maar de directie gaat wel in gesprek met afdeling ontwikkeling om parameters te krijgen om een bieding te kunnen doen. Bij acquisitie gaat het echt meer over financieel en technisch komt vaak later pas.

Barry: Maar goed daarbij komt ook veel ervaring bij kijken. Want we hebben nu ongeveer 10 gebouwen getransformeerd.

Wilbert: Ja getransformeerd 10, maar doorgerekend misschien wel 100. Daar hebben we ons rekenmodel voor en in een uur tijd kun je gewoon kijken of het financieel dicht te rekenen is. Wij hebben daar onze modellen voor.

Barry: Dat is vooral financieel doorrekenen. Het plan wordt doorgerekend nadat gekeken is naar de behoefte en de locatie en dan moet het gebouw nog goed genoeg zijn en kan het financieel uit. Daarbij kun je heel snel zeggen, moet ik het gebouw helemaal strippen? Dan heb je een andere prijs als dat je de gevel laat zitten en een balkon er aan plakt.

### **4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

Ja echt meer op financieel en de rest komt later wel. Als het financieel niet kan houdt het al snel op.

## **Beoordelingsmodel**

### **1. Ben u het eens met de indeling in vier categorieën?**

Barry: Ja ik denk dat dat wel de hoofdlijnen zijn.

Wilbert: Ja, ik denk wel dat dat de hoofdlijnen zijn maar ik denk dat je ze in een andere volgorde moet zetten. Kijk de woonbehoefte is wel één van de belangrijkste. Vervolgens zou ik financieel en technisch als laatste zetten want technisch is vaak oplosbaar.

Barry: Kijk als het op de verkeerde plek ligt dan ga je er niet eens aan rekenen. Dus dan kom je al heel snel door je woonbehoefte heen van, stop maar want als een kantoor langs de snelweg ligt dan stop maar. Maar ik denk dat je in hoofdlijnen wel de goede categorieën hebt.

### **2. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?**

Wilbert: Ja ik snap wel waarom je dat doet maar ik zou zeggen dat technisch later moet komen dan juridisch en de woonbehoefte. Want die heeft minder impact, denk ik. Die vrije hoogte is dan wel weer belangrijk want die kun je niet aanpassen maar een schachtruimte die kun je makkelijk bij maken.

Barry: Wanneer is een plan heel snel in deze scan haalbaar? Wanneer is een plan kansrijk?

Bart: Dit model is eigenlijk een optelsom van wat je in je hoofd maakt als je kijkt naar een kantoor. Dus dit model objectificeert het gevoel wat je bij een locatie hebt. Aan de hand daarvan kun je scores geven en die score is naar eigen ervaring en kunde in te vullen. Daarvoor heb ik gekozen omdat elke ontwikkelaar verschillend is, de ene is heel risicovol en de ander niet. Dan is het ontwikkelaar uiteindelijk zelf om te bepalen bij welke score een project potentie heeft. Een ontwikkelaar kan bijvoorbeeld zeggen: ik ga bij een score van 3 punten er mee aan de gang, maar een andere ontwikkelaar kan zeggen ik ga met een score van 2 punten aan de gang want ik wil wel een risico aan gaan.

Barry: Nou ja dat is het mooie van afstuderen je wilt iets op papier zetten wat eigenlijk in de praktijk gebeurt. Ik denk dat je in die zin wel alle punten aanraakt die belangrijk zijn. Daarbij vind ik wel dat er bij sommige vragen relaties zijn. Bijvoorbeeld de woonbehoefte en de bestemming. Als er de woonbehoefte is dan is een gemeente ook eerder geneigd om mee te werken aan een bestemmingswijziging. Misschien dat je die relaties dan wel onderbouwd. Want je hebt bijvoorbeeld ook technisch, maar wat is de plattegrond. Want welke bruto-netto verhouding kun je halen. Dat heeft flinke invloeden op het financieel. Want als je met dezelfde aannames al 2% beter bruto-netto verhouding haalt dan moet je maar is kijken wat dat met je financieel doet. Want je kosten blijven eigenlijk gelijk en je haalt er meer opbrengsten uit. Dus ik zou die relatie ook vooral leggen, want als de een goed uit valt, valt de ander ook goed uit.

### **3. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?**

Barry: Ja ik denk dat het voor een heel eind klopt. Het zijn allemaal wel feitelijke dingen. Kijk externe veiligheid ontkom je niet aan. De parkeernormen zijn trouwens ook een beetje dubbel. Want ik heb zorgcomplexen in de binnenstad van Veenendaal gezien en daar staan de parkeergarages gewoon helemaal leeg. Dus dan zou het voor jou ontwikkelpotentie volgens de norm niet kunnen terwijl ze niet gebruikt worden. Dus misschien kun je er wel anders op anticiperen. Dus is de parkeernorm wel eens zo belangrijk? Want externe veiligheid ontkom je niet aan dus dat zou ik belangrijker vinden.

Wilbert: Als voorbeeld wat wij nou hebben is een transformatieproject in Capelle en de gemeente had een hele zware parkeernorm. We hebben aangetoond dat we met de doelgroep die wij bedienen een veel lagere parkeernorm kunnen hanteren. Want de doelgroep die wij hebben, die hebben bijna geen auto's. Daar hebben we met de gemeente afgesproken dat we een voorziening treffen om in de toekomst eventueel parkeerplaatsen bij te maken. Dus dat betekent dat we er nu groen maken en mocht er ooit een parkeerplaats te kort zijn dat we dan die plek daar voor reserveren. Daar wil de ene gemeente wel eens anders in meewerken dan de andere.

Barry: Ja ik heb het ook. Ik heb bijvoorbeeld een hobbyauto en die staat geparkeerd voor twee tientjes in de maand in een parkeergarage van een zorgcomplex omdat die leeg staat doordat die oudjes geen auto hebben. En ik ben niet de enige, want het staat gewoon helemaal leeg anders.

Bart: Dus eigenlijk zou ik de vraag anders moeten stellen, niet zo zeer met een norm maar de vraag of je parkeren kunt oplossen.

Barry: Ja en dan zou ik hem niet eens zo dominant maken. Want als je vanuit externe veiligheid niks mag, dan gaat het bestemmingsplan ook niet aangepast worden.

Wilbert: Technisch. Ja de vrije hoogte is voor transformaties een hele belangrijke. Want we moeten voldoen aan een minimale plafondhoogte en als je daar niet aan kunt voldoen met je installaties dan kun je stoppen dus dan zou ik die qua volgorde verder omhoog zetten. Vluchtroutes is ook een belangrijke.

Barry: Maar goed dat kun je allemaal maken maar als de constructie het niet toe laat wordt het moeilijk. Laatst was een keer de dekking van de wapening te dun, ja kijk dat is dan ook wel weer technisch oplosbaar, je timmert er wat tegen aan maar dat heeft financieel weer consequenties.

Wilbert: We hebben van alles meegemaakt de laatste jaren. Bij een transformatieproject waar we laatst mee bezig zijn geweest daar lag voorgespannen wapening in de vloer. Daar was het een hele puzzel geweest om daar een logische indeling in te maken. De wapening lagen niet gehecht, die lagen in kokers door de vloeren heen. Voor een transformatieproject is dat een hele lastige. Ja die panden worden toch aangekocht en wij moeten ons plan daar maar op aanpassen.

Barry: Je ziet dat het andersom gaat he. Het pand is al aangekocht, er is echt niet met de constructeur gekeken van kan dit technisch maar er wordt meer gerekend met kengetallen voor de kosten. En dan kun je rekenen. Dan mag het iets kosten als je een bepaald aantal opbrengsten hebt.

Bart: Maar uiteindelijk, wat heb je gedaan met die wapening, hoe heb je dat opgelost?

Wilbert: Ja daar hebben we een hele puzzel aan gehad maar omdat de locatie van het pand goed was is het pand toch aangekocht dus dan zie je dat locatie toch weer belangrijker is. Kijk we wisten van te voren wel dat die wapening er in lag maar dat heeft ons er niet van weerhouden om het pand te kopen. De ligging was goed en we hebben een grote prijsstijging gehad dus het heeft zich meer dan recht gerekend.

Bart: Maar uiteindelijk, wat was de oplossing?

Wilbert: Nou het waren 2 panden en het worden nu allebei sloop – nieuwbouwprojecten. Dus we hebben allemaal plannen gemaakt en dat is allemaal van tafel geveegd en het wordt nu gesloopt. Qua ontwerp waren we er eigenlijk klaar voor om te transformeren, alles lag op de plank.

Barry: Wat betreft financieel, ja kijk als je de opbrengsten hebt heb je 2 methodes. De verwervingskosten ofwel de bouwkosten, residueel. En ja de vraag: in welke mate sluit de locatie niet aan op de behoefte van de doelgroep? Ik snap niet helemaal waarom die vraag bij financieel staat.

Bart: Ik heb financieel ondergebracht in opbrengsten en kosten. En opbrengsten komen voort uit 3 aspecten, oppervlakteveranderingen, plintfunctie en of het aansluit op de doelgroep.

Barry: Ja, je kunt ook gewoon zeggen: Wat zijn de opbrengsten? En dan onderbouw je waar deze opbrengsten aan gerelateerd zijn. Die heeft relatie met de woonbehoefte. Als de woonbehoefte bovenin hoog scoort dan heeft dat relatie met financieel. Maar de rest is denk ik wel realistisch wat er staat.

#### **4. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?**

Barry: Stel in welke mate is de omgeving fysiek veilig en in welke mate is de omgeving sociaal veilig. Dat zou nu bijvoorbeeld wel zo kunnen zijn dat dat niet zo is. Als je 5 jaar geleden in de Bijlmer kwam dan had je hier negatief op gescoord. Tegenwoordig is het alweer anders. Dus ik zou het toekomstperspectief ook toevoegen. Want je kan wel heel negatief scoren op een locatie, terwijl het wel een hele kansrijke ontwikkeling is. Dus je zou het op basis van jou model afschrijven want dan zou je bijvoorbeeld een 2 halen terwijl het juist een winstpakket is. Misschien is het project juist wel een aanjager voor het gebied er rondom heen.

Barry: Je richt je in het model heel erg op transformatie maar ik zou ook als onderdeel meenemen of het project goed is voor sloop – nieuwbouw. Want als de locatie goed is kan sloop – nieuwbouw interessanter zijn dan transformatie.

**5. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Barry: Nee als ik het zo bekijk niet, je raakt op deze manier wel alle punten.

**6. Wat vind u van het idee dat de antwoorden gegeven kunnen worden doormiddel van de Likertschaal?**

Barry: Nou ja als je kijkt naar bestemmingsplan dan moet de bestemming altijd gewijzigd worden bij kantoren. Dus hoe moet je dan antwoord geven?

Bart: Ja dat klopt alleen in dit model wordt daarmee bedoelt, in welke mate bestaan belemmeringen rondom de bestemming. Dus als je uit ervaring weet dat een bepaalde gemeente erg terughoudend is met betrekking tot transformaties dan kun je hier een lage score voor geven of dat je weet dat een gemeente juist heel erg mee wil werken aan transformaties, dan geef je een hoge score.

Barry: Nee oké, dat klopt wel. Dan zou het wel werken.

Barry: Ik denk dat het een mooie tool is. Stel je moet bij wijze van spreken een project aanbrengen bij de directie en je moet onderbouwen waarom het een goede locatie is. Dan kun je dit wel gebruiken om je gevoel te onderbouwen want dan kun je het beschrijvend maken. Vooral voor de wat grotere organisaties kun je aantonen of iets een interessant project is. Op basis van de wegingsfactoren die je dan per bedrijf samenstelt. Want als je bij Pietje komt die zal X zeggen en als je bij Jantje komt die zal zeggen Y. Dus je moet als bedrijf je eigen wegingsfactoren maken. Het gaat meer om het model in plaats van de input van het model. Dus als je die input hebt dan zou het een werkzaam model kunnen zijn.

**7. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Barry: Nou ja je probeert met dit model je onderbuikgevoel feitelijk te maken. Wat je hier probeert te doen is iets feitelijk maken wat in de praktijk gebeurt.

Wilbert: Ik zie het echt als hulpmiddel om alle punten na te gaan en dat je niets over het hoofd ziet.

Wilbert: Ja op basis van ervaring zou ik die scores in vullen.

Barry: Ja feitelijk loop jij (Wilbert) hier een jaar bij Certitudo maar door die ervaring weet jij wat belangrijk is. Als je net begint en je krijgt dit model mee dan weet je waar je op moet letten dus het is ook meer een afvinklijstje, dat is nooit verkeerd. Ja in de basis vind ik het een goed model. En of nou de één nou net iets verder naar boven moet dan de ander dat maakt feitelijk ook niet zo heel veel uit. Je moet het ook niet te zwaarwegend maken.

**8. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?**

Ik denk dat stramienmaten wel een hele belangrijke is. Kan je daardoor indelingen maken. Je ziet eigenlijk dat 80% van een project in te delen moet zijn en die 20% dat zijn of de spannende of leuke woningen. Kijk dat is een beetje het probleem in Apeldoorn, dat kan daar niet. Geen één woning is daar straks hetzelfde, we hebben daar straks 90 verschillende woningen. Dat zie je in de kostprijs terug, dat zie je in alles terug. Het is zeg maar wel lekker om 80% hetzelfde te kunnen maken, of in ieder geval een heel eind en dan heb je een aantal restproducten die je gewoon opvult.

Wilbert: Ja kijk die buitengevel is ook wel echt een belangrijke, hoe is de buitengevel opgebouwd en kun je die behouden. Of moet die gesloopt worden en nieuw gebouwd worden.

Barry: Ja ook de grootte van de woningen. Want als je grotere woningen maakt heb je eerder balkons nodig. Voor senioren is dat wel heel belangrijk. En ik vond jou vraag wel terecht van, de 55 plusser. Bijvoorbeeld in Apeldoorn is een bovengemiddelde vergrijzing. Dus dat is zeker een doelgroep waar wij ons op richten. Wat ook wel blijkt uit de onderzoeken is dat de verhuigeneigtheid laag is. Dat kan twee dingen betekenen: 1 is, ze willen niet verhuizen en 2 is dat het product er niet is. Vaak is het toch het laatste. Want iedereen heeft toch 8 jaar stil gezeten door de crisis en je kreeg je huis

niet verkocht. Vaak hebben de oudjes al afgelost dus dan kost het wonen niet zo veel meer. Maar is het product er wel? Want we hebben in het verleden heel veel kleinere eenheden gemaakt maar je ziet nu steeds meer dat de waardestijgingen zich steeds meer in het midden- en hogere segment afspelen. En dan is dat voor transformeren wel heel interessant. Want de basiskosten voor een woning zijn voor een heel eind hetzelfde. Want je moet een badkamer maken, een keuken maken. Een grotere woning heeft misschien een iets duurdere keuken maar er hoeven geen 2 boilers in om het te verwarmen, je hebt maar 1 kraan om het te verwarmen en een douche idem. Dus een grotere woning die op een gegeven moment qua meter net zo veel oplevert als een kleine woning heeft dat in bouwkosten een lagere kostprijs per woning. Dus als je nou 100 woningen moet maken in een complex of 50, dat scheelt je 50 maal 20.000 euro, minimaal, tegen dezelfde opbrengsten. Het was heel lang dat kleintjes meer opbrachten dan de grote, toen was er geen behoefte aan grote woningen. Kijk de kleinere die verhuurde je wel. Dus dat is misschien nog wel belangrijker dan dat je zegt, is het pand interessant voor senioren. Je kijkt eerst of het pand interessant is, dan is dat automatisch zo voor de senioren maar de jongere mensen willen ook wat. Want met uitzondering van groen en zaai willen de jongeren ook dichtbij dagelijkse voorzieningen wonen. Of de starter, want die 2 doelgroepen hebben best wel veel raakvlakken met elkaar.

**Interview**

Naam: Jeroen Doornbos  
Bedrijf: SCO-RE  
Adres: Stationsweg 46 Oosterbeek  
Datum: 4 juni 2018 10:30-11:30

**Kennismaking****1. Wie bent u en wat is uw functie binnen het bedrijf?**

Ik ben Jeroen Doornbos. Ik ben de flexibele schil van Credo in de acquisitie- en initiatieffase. Zij schakelen mij hier voor in. Daarnaast hou ik me nog bezig met een aantal kantoorconcepten. Om in de behoefte van de kleinere kantoorruimtes voor startende ondernemers te voorzien.

Bart: Doe je dat ook als zijnde een flexibele schil, of doe je dat voor je zelf?

Jeroen: Ja, dat doe ik voor mezelf. Ik ben de eigenaar van dat kantoorconcept. Ik huur in van de belegger en de rest verhuur ik onder aan huurders.

**2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Nou ja, in die zin, ik verhuur op dit moment 3 kantoorpanden die getransformeerd worden naar woningen. Maar daar ben ik niet betrokken bij de ontwikkeling. En bij Credo hebben wij vorig jaar een kantoor onderzocht in Almere, maar eigenlijk al vrij vroeg afgeschoten, dus zonder een checklist door te lopen. Wat we wel verder hebben uitgezocht is de transformatie van een school naar woningbouw. Vooral voor senioren en jongeren, in Meppel.

**3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

In het geval in Meppel was het zo, dat de gemeente het verkocht. Dus dat was een prijsvraag, oh nee een marktinitiatief, zo heet die verkoopprocedure. Wij hebben met de architect een plannetje gemaakt en daarmee hadden we het gevoel dat de techniek en de bouwkosten de bottennek konden zouden zijn dus wij hebben meteen een aannemer risicodragend mee laten doen, dus die zouden we samen kopen. Wij waren voor de vermarketing en zij voor de bouwkosten. Dat zou ik de volgende keer zo weer doen.

**4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

Ja, je merkte in Meppel wel dat de architect het echt beoordeelde op de technische kant maar wij echt meer op de leefbaarheid, meer de markt. Wij moesten blijven zorgen dat er producten kwamen die ook echt te verkopen waren. Het is denk ik een beetje een combinatie. Het is technisch en markt, die moeten met elkaar combineren. Want je hebt een aantal onzekerheden en die probeer je weg te nemen. De één is de aankoopprijs, nou ja dat heb je zelf goed in de hand, je moet niet meer bieden dan dat je kunt betalen en de ander zijn de bouwkosten. Daar hebben wij minder kaas van gegeten en dat zou je met een bouwkostenadviesbureau kunnen doen maar die gaan er niet risicodragend in dus in dit geval hebben we er gewoon een partner bij gezocht.

**Beoordelingsmodel****1. Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?**

Jeroen: Ja, wat ik denk is dat natuurlijk 3 dingen belangrijk zijn, locatie, locatie en locatie. Dat staat er wel in, wel een beetje verstopt maar het klopt. Eigenlijk kun je bij woonbehoefte al de knip leggen, waardoor de rest misschien wel helemaal niet nodig is. Dat doe je wel dus dat is wel goed. Want kijk als je naar woonbehoefte kijkt, dat kun je niet veranderen. De rest is nog wel een keer op te lossen. Bouwkosten kunnen wel heel hoog zijn maar als de locatie gewoon heel goed is, ja dan zijn het een soort van communicanten.

Bart: Ja zo heb ik het ook in het model gezet, met die bedoeling.

Jeroen: Ja, precies, logisch.

## **2. Ben u het eens met de indeling in vier categorieën?**

Jeroen: Ik heb het idee dat ik markt mis.

Bart: Kun je de woonbehoefte niet als markt zien?

Jeroen: Jawel, maar dan zou ik het ook markt noemen. Er zijn een aantal pijlers, juridisch, technisch, markttechnisch. Of afzet, dat ik die kant mis. Dat woonbehoefte daar niet zo de lading van denkt voor mij. Maar het is moeilijk hoor want in markt. Weet je want de mogelijkheid om buitenruimte te realiseren valt bij mij onder woonbehoefte. Er zijn een aantal dingen, je moet een oppervlakte kunnen maken, een buitenruimte, een berging, ik moet mijn auto kwijt kunnen, ik moet naar het openbaar vervoer kunnen. Weet je, die dingen, waarvan ik een afweging maak van wil ik daar wonen? En voor mij hoort daar ook concurrentie nog bij, ik kan me wel voorstellen dat je hem hier uit haalt maar is op dit moment de concurrentie groot? Wat is op dit moment het andere aanbod? En als dat te groot is, dan moet je misschien wel een no go kiezen. Dus daarom mis ik markt. Misschien kun je het wel omgeving noemen, want dan kun je daar ook de fysieke en sociale veiligheid in kwijt en zo. En in omgeving kun je ook concurrentie kwijt, de andere dingen die in die gemeente spelen. De mogelijkheid van subsidiering kun je ook in omgeving kwijt.

Bart: Ja, die subsidiering kun je ook bij financieel kwijt.

Jeroen: Ja, misschien wel inderdaad.

Jeroen: Ik zit nog even naar de gemeente te kijken, de wens van gemeenten om te transformeren. De constructieve houding van de gemeente.

Bart: Die heb ik ondergebracht in de belemmeringen rondom bestemmingsplan. Want bij transformatie is per definitie een bestemmingsplanwijziging noodzakelijk, maar die is naar eigen ervaring in te vullen. Oftewel ook de houding van de gemeente.

Jeroen: Misschien kun je hem wel opdelen in 2 vragen, dus vraag a: hoe weerhoud de gemeente zich ten opzichte van de bestemmingsplanwijziging en vraag b: hoe weerhoud de omgeving zich ten opzichte van de bestemmingsplanwijziging. Daar bedoel ik bezwaren mee. Zoiets. Want ik mis die markt, maar als ik er zo naar kijk dan zit het er beter in. Of omgeving is misschien nog wel een beter woord.

## **3. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?**

Jeroen: Ja, goed idee. Maar als ik overal een 4 invul dan komt er op het eind een 4 uit?

Bart: Ja, klopt.

Jeroen: Moet je hier nog iets in duiden?

Bart: Dat kan ik wel gaan doen inderdaad, maar mijn redernatie daar achter is dat elke ontwikkelaar verschillend is, van nou voor een score van 3 ga ik er mee aan de gang, of een score van 2. De ene ontwikkelaar is risicomijdend en de ander weer juist niet.

Jeroen: Ja, dat is waar. Ik vind het een heel goed idee. Want door het model komt er een score uit, en daardoor kun je er wat mee.

## **4. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?**

Jeroen: Wat ik wel vind is, het zijn continue communicerende vaten. Dat maakt het me zo moeilijk om het in zo'n lijst samen te vatten. Ik snap de volgorde wel. Ik denk dat de woonbehoefte uiteindelijk de belangrijkste is. Wat mij betreft daarna financieel, daarna technisch, daarna juridisch wat die laatste zijn oplosbaar met financieel. Je moet even uitleggen waarom je voor deze volgorde kiest.

## **5. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?**

Ja, volgens mij is dat echt markt, de concurrentie en subsidies.

## **6. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Voor mij vind ik het al best veel vragen. Eigenlijk kijk ik alleen maar woonbehoefte en financieel. Technisch en juridisch is op te lossen, dat zou ik altijd naar een ander schuiven. Weet je, die trappen en vluchtwegen, verdiepingshoogte en zo die kan ik helemaal niet beantwoorden. Voor mij maakt het dat een moeilijk model, terwijl ik markt en financieel heel makkelijk kan invullen.

## **7. Wat vind u van het idee dat de antwoorden gegeven kunnen worden doormiddel van de Likertschaal?**

Ja dat vind ik wel slim. Maar weet je, je probeert iets objectief te beantwoorden door heel veel vragen subjectief te beantwoorden. En dat vind ik lastig. Want als je 3 of 4 ontwikkelaars dit model in laat vullen op basis van hetzelfde kantoor dan krijg je 4 verschillende uitkomsten.

Bart: Maar dat is ook juist de bedoeling. Want als je dit model niet gebruikt, krijg je ook 4 verschillende antwoorden.

Jeroen: Wat is dan de toegevoegde waarde van het model?

Bart: Dat je duidelijk voor je zelf hebt dat je gevoel wel of niet goed zit. Want misschien wordt je wel verblind door de goede locatie terwijl de locatie uiteindelijk heel veel minpunten heeft waardoor het financieel niet haalbaar is. Ook als iemand naar de leidinggevende duidelijk wil maken dat een bepaalde locatie goed is voor transformatie. Want de leidinggevende vraagt als eerst: waarom vind jij dat die locatie goed is voor transformatie. Dan zeg je eigenlijk, ja mijn gevoel is goed. En dat gevoel kun je aantonen met dit model.

Jeroen: Ja, dat is super mooi.

## **7b Zou je niet liever feitelijke cijfers aan de vragen en antwoorden gekoppeld zien?**

Nee want als je dat doet, dan moet je ook de relatie leggen tussen een hele goede markt en de verwervingsprijs en de potentiële opbrengst. Dan haal je het model in de war met je stiko. Want de harde cijfers daar hebben we al meetbaar model voor, dat is de stiko. En als ik de stiko invul en er komt een negatief getal uit, dan moet het haast wel zo zijn dat je er in het model ook negatief uitkomt. Maar je moet ze niet door de war halen. Je moet ze niet te veel door elkaar schuiven. Ze gaan hand in hand, het model en de stiko. Maar het mag zeker geen vervanger worden van mijn stiko. De stiko is nu mijn checklist.

Jeroen: Maar als dit model echt over gevoel gaat, dan staan er voor mij te veel vragen in. Want dan zou ik het snel in willen kunnen vullen. Want 40 vragen duurt een keer zo lang als 20 vragen. Achja nou ja, in praktijk zijn we gewoon echt wel even een paar uur bezig dus dan is 40 vragen ook geen probleem. Maar je zou ze in kunnen vouwen dat je kijkt welke bij elkaar horen. Dat je zegt als ik een quick scan wil maken dan stel ik die vragen en als ik echt uitgebreider het wil onderzoeken dat je alle vragen beantwoord, bijvoorbeeld als je het moet onderbouwen aan de directie waarom een locatie goed is.

## **8. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Ja echt mijn gevoel en ik denk ook dat je dat zo moet omschrijven in je scriptie. Het is echt een eerste aanzet om mijn gevoel meetbaar te maken. Want de harde haalbaarheid die hebben we al in de stiko staan. We keuren op het moment al heel veel locaties af op basis van het gevoel en dan is het wel goed om dat meetbaar te kunnen maken.

**BIJLAGE 5.3 GECODEERDE INTERVIEWS**

---

## Interview

Opmerking [G1]:

Naam: Gerard Bult  
Adres: Reggesingel 4 Rijssen  
Datum: 25 mei 2018 9:00-10:00

### 1. Kennismaking

#### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen uw bedrijf?**

Gerard: Ik ben Gerard Bult, ik werk bij Kondor Wessels Projecten, ik ben ontwikkelingsmanager, daar heb je ook weer verschillende kleuren in. Ik zit meer in de technische realisatie, dus niet zo zeer de acquisitie maar de achterkant.

Bart: Dus echt als een project al binnen is, is het jou taak om het project uit te ontwikkelen?

Gerard: Ja, technisch kloppend maken, bouwaanvraag, begeleiding van realisatie, oplevering, daar zit mijn sterke kant.

#### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Gerard: Momenteel ben ik bezig met een transformatie van een bestaand kantoor, of nee eigenlijk een transformatie van een schoolgebouw tot kantorengebouw. Dat is eigenlijk ook een transformatie van een kantoorgebouw, maar dan naar kantoorgebouw toe. Daarnaast ben ik bezig met een kantorentransformatie, maar dat is meer een locatie, dat heet Mertenswane. Een kantoorpand van 10.000 m2 dat we in eigendom hebben en daar moest ook de analyse gemaakt worden van wat doen we er mee? En ik heb nog een ander heel actueel ding in Doetinchem, 750 m2 kantoor, als onderdeel van een groter geheel wat we nu gaan transformeren naar 7 appartementen.

Bart: Dus de rest van het gebouw krijgt een andere functie?

Gerard: De rest is winkels, andere appartementen en weet ik het wat maar er zat een klein stukje kantoor in van 750 m2 en die krijgen we niet kwijt aan de straatstenen en daar moeten we vanaf.

Daar hebben we van gezegd, daar maken we appartementen van. Heel duur!

Bart: En uw taak in dit project was?

Gerard: uit ontwikkelen, technisch kloppend maken, bouwaanvraag, dat heb ik al gedaan, de bouwaanvraag is ingediend, ik heb een omgevingsvergunning en ik ben nu in onderhandeling met de aannemer over de prijs en daarna ga ik naar de makelaar en die mag het op Funda zetten en dan bij 50% verkocht starten we met bouwen. Ik verwacht dat we binnen een half jaar van de appartementen af zijn. Alleen hebben we financieel behoorlijk wat moeten laten liggen, want die appartementen in Doetinchem waar ik het nu over heb, daar zitten we bijna op een ton per appartement voor het aanpassen van kantoor naar appartement. En als je dat vergelijkt met nieuwbouw, want ik heb al een trappenhuis, een lift, een schil, een gevel dan is dat heel veel geld. Maar als ik het pand op de balans heb staan kost het mij ook geld, wij zijn ontwikkelaar geen belegger en er staan ook geen inkomsten tegen over dus we moeten er wat mee. Dus dan is het ons verlies nemen en door.

#### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Met name op basis van financieel, dus wat kost een transformatie en wat zijn de opbrengsten, we maken dan een exploitatie. Wat levert het meest op? Dat is eigenlijk wel het belangrijkste of in vergelijking met sloop. Want we hebben het over transformatie van kantoren maar volgens mij kan transformatie van kantoren ook zijn transformatie van bestemming. Dus volledig sloop en daar een nieuwe woonbestemming opzetten. Dat is met name cijfermatig, want als we er geld naar toe moeten brengen dan is het niet goed. En vervolgens is het de vraag kan het allemaal? Bestemmingsplanwijziging, functie wijziging, je hebt te maken met regelgeving, mag het op die plek? Beleid, gemeente, hoeveel contingenten heeft de gemeente? Dus eigenlijk eerst financieel, een soort van Quick scan of het wel reëel is

#### 4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?

Financieel en toch met name beleid gemeente. Mag het, wordt het toegestaan. Heeft het nog behoefte aan extra woningen? In Nijmegen als voorbeeld, in het diepst van de crisis hadden wij een concurrent het Waalfront en daarvan had de gemeente zelf ook eigendom aan de Waal. Dat moest tegelijkertijd gaan lopen en wij waren concurrent van de gemeente en de gemeente hield eigenlijk ons plan tegen. Regelgeving, contingenten, provinciaal beleid. Bijvoorbeeld de gemeente in de achterhoek, daarvan zeggen ze dat er niet meer bijgebouwd mag worden omdat er al genoeg is. Veel mensen trekken weg uit de achterhoek dus dan heb je ook geen woningen meer nodig. In Doetinchem wilden ze onze ontwikkeling de nek omdraaien terwijl ik reeds een bestemmingsplan had voor wonen en kantoor, dus beide functies mochten. Dus daar moet je dan tegen ageren, daar moet je tegen aan vechten om te bereiken wat je wil. Geluid ook bijvoorbeeld. Dat is technisch bijna altijd oplosbaar maar dat is financieel wel iets om rekening mee te houden. In het project in Doetinchem bijvoorbeeld moet ik zwaarder glas toepassen terwijl het gebouw net nieuw is. Dit komt doordat bij kantoren een andere eis wordt gesteld dan bij woningen.

- financieel  
- beleid  
- regelgeving

- alles is oplosbaar  
maas financieel ook?

#### 4. Beoordelingsmodel

##### 1. Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?

Ik denk dat je voor een Quick scan aardig goed zit. Je kunt hier altijd dingen bij verzinnen. En elk project is uniek. Je had het model ook kunnen bouwen op basis van een casus, maar dan maak je het model dedicated aan het project, terwijl elk project uniek is. Dus dat is niet het doel. Je zou eventueel nog blanco dingen toe kunnen voegen, dan ga je wel in het model rommelen maar het kan best zo zijn dat er items zijn die hier niet in genoemd staan. Dit is een goed instrument maar voor een unieke locatie is het de locatie die het bijzonder maakt. Dus per object zou je aspecten toe kunnen voegen. Ik zie dit als een instrument, als een heel nuttig instrument, maar het is niet zaligmakend, want je moet altijd je gezonde verstand gebruiken. Het is meer als een toets van, heb ik overal aan gedacht? Hoe scoort iets? Op zo'n manier zou je dit model kunnen gebruiken. En je moet altijd je gezonde verstand blijven gebruiken, het model is een hulpmiddel.

- goed  
- aspecten bijverzinne  
elk project is uniek  
- gezonde verstand blijven  
gebruiken  
- model = hulpmiddel

##### 2. Bent u het eens met de indeling in vier categorieën?

Ja ik denk dat dit kort en bondig is en to the point, ik kan me daar wel in vinden. Je kunt het altijd uitbreiden en subcategorieën maken maar dan is het niet meer hanteerbaar. Het moet wel een Quick scan blijven. Ik denk dat dit goed is zo.

- goed doordat het  
kort en to the point  
is

##### 3. Bent u het eens met de volgorde van vragenstelling in categorieën?

Gerard: Ja, er moet wel woonbehoefte zijn. Want ga je transformeren in de Achterhoek of in Utrecht, daar zit nog wel een verschil in. In Utrecht heb je meer kans van slagen als in de Achterhoek. Wat is de behoefte en concurrentie?

Bij mij staat financieel heel hoog. Maar die rolt eigenlijk uit technisch en juridisch. Je hebt juridisch, technisch en financieel in een volgorde gezet, maar denkbeeldig staan ze denk ik in een driehoek. Want ze beïnvloeden elkaar. Technisch is bijvoorbeeld alles mogelijk maar dan gaan de kosten omhoog. Juridisch kun je oplossingen voor verzinnen. Bijvoorbeeld de parkeernorm, je kunt bijvoorbeeld parkeerplaatsen aan de overkant van het gebouw gebruiken. Meestal heeft alles financiële consequenties.

Gerard: Wat ik een goeie vind inderdaad is de mogelijkheid om functies toe te voegen. Dus dat je verder kijkt dan dat je neus lang is. Want je kunt misschien ook denken van je realiseert een zorgfunctie in de plint. Bij senioren komen ook andere voorzieningen bij kijken. Als je een groot kantoorgebouw kunt ombouwen tot een seniorenflat dan kan het best zo zijn dat er een zorgfunctie interesse heeft om in de plint zich te vestigen waardoor de opbrengsten van de woningen ook weer omhoog kunnen. De zorgbieder zit dicht bij zijn doelgroep.

- driehoek ipv op een rij  
- residueel  
- plintfunctie is belangrijk

4. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?

Gerard: Ja, want voor mij geldt ook dat niet iedere vraag even zwaar meetelt.

5. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?

Gerard: Ja, als je het over woonbehoefte hebt, dan is locatie echt de belangrijkste en kan doorslaggevend zijn ten opzichte van andere minpunten, bijvoorbeeld kolommen of de hoogte van een plafond.

Woonbehoefte en locatie zijn de belangrijkste en het gemak van de locatie. Uitzicht en waterpartijen bijvoorbeeld zijn minder relevant. Juridisch bestemmingsplan is eigenlijk go of no go en is één van de zwaarste, dus dat klopt ook.

Gerard: Ik denk dat bouwkosten misschien nog wel belangrijker zijn dan de verwervingskosten. Wat ik wel interessant vind is om andere functies toe te voegen. Deze staat nu behoorlijk laag in de ranking maar dat kan het wel weer interessant maken om het haalbaar te maken. Ik kan me voorstellen dat als je een kantoor in een stadscentrum hebt en je maakt er appartementen boven een plint vol met commercieel of andere sociale functies en daar is behoefte aan, dan kan dat van doorslaggevende aard zijn. En die brengen misschien nog wel meer geld op dan woningen. Dus die zou misschien nog wel hoger kunnen in de vragenlijst.

Gerard: De hoogte van de bijkomende kosten en de inrichtingskosten die volgen uit de bouwkosten. Misschien moet je de plintfunctie wel gelijk zetten als aan de bouwkosten.

6. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?

Gerard: Blijven er functies zitten? Dat is juridisch misschien. Als je bijvoorbeeld een kantoor boven een winkel hebt en je wilt daar woningen van maken is het van belang om de eigendomsbelangen te weten binnen het gebouw. Nu in Doetinchem als voorbeeld, daar zitten we in een vereniging van eigenaren en het is geen stand alone kantoorgebouw. Daar zitten we als woningen bij andere functies in 1 gebouw. De andere eigenaren moeten er wel mee eens zijn om de transformatie door te zetten. De splitsingsakte moet opgedeeld worden en daar moet de rest van de vve mee akkoord gaan. dat kan zelfs een breekpunt zijn voor een transformatie. Als je dus een gebouw toetst waar ook nog andere eigenaren zich bevinden moet je dat dus eigenlijk als extra toets doen. De akte die er reeds ligt wat daar de ruimte in zit, de vve moet akkoord meegeven. Dat is een serieus aspect en kan ook echt een no go zijn.

Gerard: Voor senioren kan toegankelijkheid ook van belang zijn. Kan ik de auto goed parkeren, kan ik met de fiets naar binnen? Kan ik de deur open maken kan ik met de rollator naar binnen? Het douchen en al dat soort zaken.

Gerard: Bij financieel heb je nu een opdeling gemaakt tussen opbrengsten en kosten maar het gaat mij om het resultaat. Al kunnen de kosten nog zo hoog zijn, als ik een resultaat van 10% heb ben ik tevreden. Alleen is de financiering dan nog een probleem. Het resultaat is dan eigenlijk wel de belangrijkste binnen financieel.

7. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?

Ja, of een waterpartij goed bereikbaar is. Dat is voor mij niet van belang. Nou ja, hij weegt ook niet zwaar mee.

8. Zou u antwoord kunnen geven op de vragen doormiddel van de likertschaal 0-4?

Ja ik denk het wel, ik vind dit best logisch omdat ik de cijfers kan bepalen doormiddel van mijn gevoel.

9. Waar zou u de score 0-4 op baseren?

Dat is meer een gevoel, hoeveel problemen ga je ervaren denk je. Als je het hebt over de locatie dan is de afstand wel helder dat is wel makkelijk, daar kun je je iets bij voorstellen. Veiligheid is meer een

ja.

ja.

woonbehoefte en locatie is belangrijkste

bouwkosten is belangrijk  
andere functies is belangrijk

- eigendomsbelangen

- toegankelijkheid

- resultaat in financieel

-

ovv. mijn gevoel.

gevoel

gevoel. Wat voor de één veilig aanvoelt kan voor de ander onveilig aanvoelen. Dus het gaat meer om het gevoel en het is een ranking. Ik denk dat je deze scores wel kunt invullen van 0-4. Je moet er ook niet te veel waarde aan hechten. Want als je bijvoorbeeld een verschil in plafondhoogte hebt in een gebouw en een prachtig uitzicht, dan ben je dat verschil in plafondhoogte allang vergeten. Dus de systematiek die begrijp ik wel en ik denk dat die ook wel juist is. Het doet mij denken aan een multi-criteria analyse je scoort iets en geeft er een weging aan mee.

Het is een checklist, het geeft een bepaald gevoel weer. Want als jij bijvoorbeeld bij wijze van maar 10 miljoen te besteden hebt en je hebt drie of vier kansen die voorbij komen dan heb je met dit model wel een gevoel. Je moet je gevoel niet verloochenen, dus dat is heel belangrijk en daar kun je dit model heel goed bij gebruiken, want klopt je gevoel wel? Of zit ik ergens gewoon echt helemaal verkeerd? Maar het kan ook zo zijn dat je gevoel zegt dat een locatie super geschikt is voor woningen, dit is echt top terwijl je voor een ander aspect gewoon echt op een no go zit.

#### 9b: Zou het voor u handiger zijn als ik een betekenis geef aan de cijfers 0-4?

Nee want dat kost me te veel tijd. Want dan moet je op elk punt gaan studeren. En als je dit gebruikt als Quick scan dan is het Quick er van af. Misschien kun je elk aspect wel toelichten wat alles is maar dat doe je wel in de literatuur. Om er een betekenis aan te hangen vind ik een beetje overbodig, want als je dit model invult moet je sowieso al enig verstand van zaken hebben. Dit kun je niet zomaar aan iemand geven en het in laten vullen voor de eerste keer. Je moet er wel enig gevoel bij hebben van wat betekent nu iets, bijvoorbeeld lichtinval en dat soort zaken. Ik zou het model niet gaan voorzien van waarden, dan wordt het allemaal veel te technisch en wordt het een studie op zich en ben je niet meer bezig met een Quick scan. Het model moet uiteindelijk wel ingevuld worden door iemand met een gevoel voor de materie. Als je helemaal geen verstand hebt van woningbouw dan is dit wel heel moeilijk. Het model is niet in plaats van alle kennis en kunde. Ik vind dit een ranking, een ondersteuning van je kennis en kunde en vergeet ik niks? Als je alles een betekenis gaat geven dan werkt dat niet in de praktijk. Als ik hiervoor eerst een dikke handleiding moet lezen en want dan ga je ook alles weer ter discussie stellen. Dan zou ik het instrument niet gebruiken. Hoe het nu is, is voor mij veel gemakkelijker, want het gaat er met name om om het gevoel te vertalen naar een getal. Ik zou het misschien zelfs als een belemmering zien als ik de betekenis er bij zou hebben. Want dan moet ik er meer moeite voor doen en ik heb al genoeg projecten op de plank liggen, waar nog wat aan gedaan moet worden waardoor ik mijn tijd ook efficiënt moet indelen. En daarnaast het is niet een analyse op zich, daar hoort natuurlijk wel een toelichting bij van bijvoorbeeld, voor deze locatie zijn er zoveel partijen mee bezig geweest of het gebouw is zo oud. Er zijn altijd nog dingen die je er aan toe kunt voegen, elk gebouw is uniek.

kost te veel tijd  
dan gaat het quick  
erak.

model is niet ipu  
kennis en kunde  
- geheugensken  
- gevoel vertalen  
naar getal.

#### 10. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?

Gerard: Meestal is de gevel wel een belangrijke. Bijna altijd moet je de gevel aanpassen. De bestaande gevel is vaak niet toereikend en de transformatie hiervan is vaak het duurste element van het gebouw.

Gerard: Verdiepingshoogte, is ook een belangrijke, bijvoorbeeld de transformatie in Doetinchem moeten we in de gangzones de installaties kwijt onder het plafond. Daardoor is de verdiepingshoogte lager dan de woningen. Het gaat bij de bewoners tegen verwachtingen in want als ze het gebouw binnen komen zien ze in de ene ruimte het plafond iets lager dan in de andere.

Gerard: Ventilatie is meestal wel voldoende in kantoren alleen moet je toch altijd ventilatie aanbrengen, al dan niet met een gebalanceerde ventilatie.

Gerard: Heel veel zaken zijn technisch oplosbaar. Technisch kan alles alleen het moet wel betaald worden. Dus dan kom je bij financieel. Daar zitten altijd raakvlakken.

G: Als ik dit model zou invullen bijvoorbeeld op het project in Doetinchem, dan zou de uiteindelijke score nog niet veel zeggen, of hier nou een 1 of een 4 uit komt. Je zou daar de conclusie kunnen trekken van, lager dan een 2 is niet interessant in deze markt want het is nu een opgaande markt. In tijden van crisis is een 2 misschien toch wel iets om mee aan de gang te gaan. bij de score hoort wel een vergelijking bij. Het scheelt bijvoorbeeld al dat ik weet dat de maximale score 4 is. Dus als ik hoog

in de 4 zit heeft het potentie. Je moet er wel iets meer bij zeggen, want anders heb ik alleen een getal.

Gerard: Ik vind het een logisch model. Ja ik vind het wel interessant. Ik had hier nog nooit zo naar gekeken dat je zoiets kunt doen, maar het klinkt heel logisch.

Wat betekent de  
Score?

## Interview

Naam: Ton Hardick  
Adres: Stationsweg 46 Oosterbeek  
Datum: 28 mei 2018 9:00-9:45

### 1. Kennismaking

#### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen uw bedrijf?**

Ik ben Ton Hardick en ik heb een eigen bedrijf op het gebied van bouwmanagement en vastgoedontwikkeling en heb in die hoedanigheid ook wel te maken met transformatie van kantoren, naar andere functies. Ik ken Bart eigenlijk vanuit de samenwerking die ik heb met Credo waar Bart zijn afstudeerproject afrondt.

#### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Nog steeds, wij hebben een locatie in het centrum van Almelo en die locatie zijn wij nu aan het transformeren naar zorg. Daar bedoel ik mee zorg ten aanzien van ouderen.

##### **2b. Wat is uw rol in deze transformatie?**

Mijn rol is dat ik eindverantwoordelijk ben voor de combinatie tussen Dura Vermeer en Kondor Wessels. Ik ben actief in de zin van het aansturen van de partij die daar op dit moment het onderzoek voor doet, of de transformatie mogelijk is ja of nee. Ik verwacht dat voor de zomer een keuze wordt gemaakt of we door gaan ja of nee.

##### **2c. Welke rol heeft u dan als het wel doorgaat?**

Dan ben ik de projectmanager, het verder uitwerken van het plan. De realisatie zal aan de kant van Wessels en Dura liggen. De kopende en hurende partij daar zit een ander bedrijf op die hun begeleid en ik begeleid van uit Dura en Wessels ook het projectmanagement.

#### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Wij hebben het plan opgepakt en hebben eerst gekeken wat er mogelijk is qua bestemming, omdat zich in de buurt een brandweerkazerne bevond en er zaten wat functies omheen die het wellicht zouden belemmeren om daar wonen toe te zetten. Ook het beleid intern binnen de gemeente Almelo moest onderzocht worden of er voldoende woningbouwcontingenten waren om het kantoor om te zetten naar woningen. Financieel zou het onderzocht moeten worden. Het pand was van de gemeente Almelo dus het moest duidelijk worden wat het moest gaan kosten. Technisch hebben we het plan onderzocht. We hebben daarvoor een architect een vlekkenplan laten maken, we hebben het neergelegd bij de zoeker, de huurder en de belegger, vervolgens hebben we het programma van eisen van uit de huurder er op geprojecteerd en zo zijn we steeds verder gegaan. Nu is er een exploitatie waaruit blijkt dat het haalbaar zou moeten zijn. Wat we nu nog doen is de bouwkosten toetsen ten aanzien van vandaag. Ik verwacht dat het voor de zomer afgewikkeld gaat worden.

#### **4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

In eerste instantie letten we alleen nog op de locatie en de bestemming die daar op kan. Dus zeg maar eerst het verhaal bij de gemeente en daarna financieel, technisch of het uit kan.

### 2. Beoordelingsmodel

#### **1. Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?**

De vragen rondom de woonbehoefte zal nooit allemaal een plus zijn, tenminste dat komt niet heel snel voor want op het moment dat je hem zeg maar stedelijk wil laten liggen in verband met supermarkten en dat soort zaken dan zal dat verhaal van natuur en het groen wat minder zijn. Feitelijk hebben wij dit ook gedaan op de locatie in Almelo. Dit is er eigenlijk bij ons ingeslopen zo van, weet je, waar zit die locatie, waar voldoet die aan. Dit hebben we niet een staatje gesommeerd zoals jij dat doet maar zou goed mogelijk kunnen zijn. Feitelijk wat wij doen is eigenlijk de locatie

- niet alles kan + zijn  
- wij doen dit ook anders  
- model is goed mogelijk

aanbieden bij een koper, belegger of huurder en die zou dit eigenlijk zelf gaan doen. Waar wij een onderbuik gevoel hebben dat een locatie goed ligt, dus zo moet je dat een beetje zien. Maar dit zal met name van uit de belegger en de huurder vandaan komen.

- onderbuikgevoel

**2. Bent u het eens met de indeling in vier categorieën?**

Nee, ik zou dit wel zo doen inderdaad. En of nou iets juridisch is of procesmatig dat maakt voor mij niet uit. Ik snap de indeling wel.

- goed

**3. Bent u het eens met de volgorde van vragenstelling in categorieën?**

Ja daar kan ik me wel in vinden. Voor mij is dan financieel wel de belangrijkste of iets uit kan ja of nee want als dat niet kan gaat het niet door.

- goed

**4. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?**

Ton: De wegingsfactoren worden bepaald aan de hand van het aantal vragen die je hebt in de categorie. Je hebt bij woonbehoefte bijvoorbeeld 9 vragen, bij juridisch heb je een stuk of 7 vragen, bij technisch heb je 15 vragen en financieel 6 vragen waardoor je wegingsfactoren van technisch heel zwaar worden door het verschil in aantal vragen.

Bart: Bij de vragenstelling om hier een score aan te geven heb ik ze los gekoppeld. Dus de vragen hebben een wegingsfactor ten opzichte van alle vragen, niet ten opzichte van de categorie zelf. Dus op deze manier maakt het aantal vragen per categorie niet uit.

Ton: Oké, maar dan zou ik ook geen optelling maken die er onder staat want dan krijg je het idee dat dat niet zo is namelijk.

Bart: Dat is een goed punt inderdaad, dat ga ik meenemen.

Ton: En ja wat is het doel van het model straks?

Bart: Dat je eigenlijk je gevoel op papier zet en het model een geheugensteun is van, vergeet ik niet iets. Het model is geen vervanging van de kennis en kunde van een ontwikkelaar maar een aanvulling hierop. Want je zult wel enige ervaring moeten hebben met ontwikkeling van vastgoed. Aan het model kun je zien of je gevoel bij een locatie toch wel goed zit. Want je kunt bijvoorbeeld totaal verblind worden door een perfecte locatie terwijl er technisch een aantal minpunten zijn en die minpunten zorgen er wel voor dat het plan niet haalbaar is.

Ton: Ik zou het model is invullen met een locatie. Misschien zou je dan 2 locaties moeten gebruiken. Ik ben wel eens benieuwd, wat de wegingsfactoren gaan doen want daarom vraag ik ook, wat is het doel van het model, want het is een theoretische onderbouwing van een locatie die je zou willen transformeren, maar waar ik wel benieuwd naar ben is wat doet de theoretische benadering op de praktijk? Ik zou hem eens invullen want voor het zelfde geld heb je de wegingsfactoren fout. Het zou zo kunnen zijn bijvoorbeeld dat je voor een locatie pluspunten scoort voor de locatie maar dat je minpunten scoort voor technisch. Dus dan ben ik wel benieuwd of onderaan de streep een plus tevoorschijn komt. Want feitelijk pak jij een gemiddelde van een locatie. Je hebt wegingsfactoren per vraag neer gelegd maar misschien is de wegingsfactor per onderdeel nog wel veel belangrijker. Daar bedoel ik mee te zeggen, een plan is haalbaar of niet haalbaar. Dat is dus een hele belangrijke, wat geef je voor wegingsfactor voor financieel. Dus je krijgt nu eigenlijk een gemiddeld cijfer van alles. Daarom ben ik wel benieuwd wat op het moment de uitkomst wordt van het model. Misschien moet je per onderdeel wel een gelijk aantal vragen stellen. Want je weegt nu de vragen ten opzichte van alle vragen maar bij technisch heb je meer vragen dus heeft technisch veel invloed op de haalbaarheid terwijl financieel misschien nog wel belangrijker is. Misschien moet je wel 2 locaties pakken waarvan je zegt dat 1 locatie vanuit het onderbuikgevoel al niet goed is en de ander wel. Misschien moet je wel zeggen dat de eerste check ligging is de tweede bestemmingsplan, de derde constructie en als die in ieder geval goed zijn dan ga ik verder.

geen optelling tegen verwarring.

- het is nu een optelsom klopt dat wel?  
- probeer het model is.

wegingsfactor financieel?

##### 5. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?

Ton: Bij mij zijn gewoon een aantal zaken belangrijk. Bestemmingsplan is heel belangrijk en de constructieve eigenschappen van het pand zijn heel belangrijk. Deze 2 zaken kun je heel snel scannen. Op het moment dat deze allebei heel negatief zijn hoeft je er niet meer aan te beginnen. Dus die zijn bij mij met name naar voren gekomen en daarvoor heb je ligging en locatie. Maar dit is iets van een beoordeling vanuit de praktijk.

Bart: Maar voordat je daar naar kijkt kijk je niet naar de locatie?

Ton: Jawel maar dat zijn dingen uit de praktijk. Als je naar een locatie gaat heb je al wel snel het idee van dat gaat wel en dat gaat niet. Je kunt het ook andersom doen dat je zegt van ik check eerst het bestemmingsplan en het bestemmingsplan is eigenlijk altijd kantoor of maatschappelijk dus dan zou je een gesprek moeten hebben met de gemeente over of ze bereid zijn om op een locatie bereid zijn transformatie toe te laten. Als je daarvan het gevoel krijgt dat dat zo is, want dat krijg je toch nooit echt zwart op wit, dan heb je daar een gevoel bij de gemeente. Daarna ga je kijken of het technisch mogelijk is. Dus dan vraag je bij de gemeente een aantal tekeningen op of je gaat bij de gemeente langs en ziet de tekeningen liggen en ziet dat het wel of niet kan. Of je laat een keer een constructeur er naar kijken. Maar dat is snel gepeipt. Maar daarna zou ik pas het stuk aanbieden bij een partij. Ik ga altijd wel kijken of ik er een bepaald gevoel bij heb, dat is het eerste wat ik doe. Als je niet het goede gevoel bij een locatie hebt dan moet je er ook niet aan beginnen. Dus de tweede openvolgende is de bestemming en het technische verhaal.

##### 6. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?

Ton: Ik mis nog de grondsanering. Een kantoor heeft een andere functie dan wonen dus als je ergens gaat wonen is ook de grond daar een onderdeel van. Je gaat een bestemmingswijziging doen dus je zult sowieso een grondonderzoek moeten toevoegen. Dus op het moment dat je een transformatie gaat doen van kantoor met een bepaalde eis ten aanzien van grond, naar wonen is die veel scherper dus je zult daar iets mee moeten doen. Uiteindelijk als mensen het willen kopen dan zou het zo kunnen zijn dat de mensen een aantekening krijgen in het Kadaster omdat ze dan wonen op vervuilde grond. Het hoeft niet zo te zijn dat je altijd alle vervuilde grond weg moet halen. Je kunt het ook inpakken, dat ligt er een beetje aan hoe je dat met de gemeente of provincie bespreekt. In grote lijnen zal dat met de gemeente zijn hoe je dat op pakt. Hier zijn verschillende mogelijkheden in.

Ton: Ik zou er nog aan toevoegen of je aan de buitenkant van het pand alles kunt doen van uit de gemeente. Dit zou je bij juridisch kunnen toevoegen. Want wij hebben namelijk 1 keer een pand gehad waarbij de gemeente eisen stelde ten aanzien van welstand, meer welstand ten aanzien van monumentenzorg. Gemeentes willen nog wel is zeggen dat de gevels intact moeten worden gehouden.

##### 7. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?

Nee maar mijn enige vraag is of je bepaalde vragen moet clusteren in 1 vraag. Want je moet best wel veel vragen invullen. Dus dat je sommige vragen meer gaat clusteren en dat je dan per onderdeel een gelijk aantal vragen krijgt. Bijvoorbeeld wat is de hoogte van de bouwkosten. Die weet je eigenlijk nog niet. Wat je al wel weet is als je residueel rekent en bijvoorbeeld 800 euro per m<sup>2</sup> over hebt een inschatting kunt maken of dat wel of niet haalbaar is. Dus ik zou kijken of je bepaalde vragen kunt clusteren. Bijvoorbeeld je hebt nu ook of er beperkingen zijn met betrekking tot trappen en liften en de vraag hoeveel trappen en liften er zijn. Deze twee vragen kun je ook stellen door middel van 1 vraag. Bij mij is het gewoon dat ik naar een locatie kijk en dan kijk ik in welke mate belemmeringen bestaan in het pand en dan komen er bij mij inderdaad wel de zelfde dingen uit voort maar dan zie ik het als 1 noemer. En dan beoordeel ik het gewoon als constructief, indeling, stramienmaten, kolommen, buitengevel. Maar misschien mag ik dat ook wel niet doen want bij mij is het gewoon een stukje ervaring. Maar ik zit wel te kijken naar het kostenaspect want eigenlijk is het een residuele situatie. Ja of je krijgt een locatie aangeboden van een aannemer die zegt ik heb 1000 euro staan voor de bouwkosten en kan het uit. Verder lijkt mij het model echt wel werkbaar.

BP en constructie is belangrijk en kan je snel scannen daarvoor komt locatie

1. woonbehoefte
2. bestemming
3. technisch.

- grondsanering

- monumentenzorg  
↳ gevel.

clusteren

ik kijk grover

residuele situatie

### 8. Zou u antwoord kunnen geven op de vragen doormiddel van de Likertschaal 0-4?

Ton: De eerste vraag heb jij dus in welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen te worden toegepast? En dan zeg jij dus van is dat een soort van risico of een kans.

Bart: Ja zo zou je het kunnen omschrijven want bijvoorbeeld als je al ervaring hebt met een bepaalde gemeente en deze gemeente goed kent zou je de inschatting kunnen maken of deze gemeente wel of niet snel zouden meewerken aan een transformatie. Je zou kunnen weten of een bepaalde gemeente terughoudend is als het gaat om transformaties.

Ton: Dan zou je de vraag misschien anders moeten stellen of uitleg er bij geven. Maar voor de rest vind ik het model prima. Ik snap wel dat je de antwoorden een score moet geven en met de wegingsfactoren krijg je hier nog een verfijning van, ja ik kan me er wel in vinden.

- ik mis uitleg.  
- goed

### 9. Waar zou u de score 0-4 op baseren?

Dat zou ik meer baseren op mijn ervaring, ik ben meer een praktijkman en wil dit snel invullen.

Sommige vragen zijn ja of nee vragen en hoeft je geen 1, 2 of 3 te geven. Dan heb je ofwel 0 ofwel 4 ofwel een no go. Dus de vraag is hoe vaak ga je scoren op 1, 2 of 3.

ervaring

### 9b: Zou het voor u handiger zijn als ik een betekenis geef aan de cijfers 0-4?

Ik zou wel een kolommetje toevoegen waarbij je iets toelicht of een soort samenvatting. Maar voor de rest ja, ik ben meer praktijkgericht, dus een onderbouwing van elk cijfer, dat hoeft van mij niet.

Maar ik ben meer praktijk, dat is meer ervaring zeg maar. Als ik mij dan moet toe spitsen op de theoretische kant van het model dan zie ik dat nog niet. Ik zie ook niet hoe je dat dat zou willen doen.

Bart: Ik zou bijvoorbeeld kunnen zeggen die verdiepingshoogte is 2,6 meter hoog. Dan hang ik er echt cijfers en een betekenis aan.

Ton: Ik zou wel begrijpen dat je dat zou doen maar dat zou ik niet in dit model doen want dan is het geen 'quick scan'. Want als ik Almelo als voorbeeld neem. Wat heb ik daar gedaan. Daar heb ik gekeken naar de locatie, nou dat pand komt vrij, die locatie is geschikt, punt. Dat is onderbuikgevoel.

Vervolgens ben ik naar de gemeente gegaan en heb gevraagd of ik eens binnen mocht kijken. Dan heb je voor je zelf een soort van gevoel van kan iets wel, kan iets niet. En that's it. Dan heb ik nog niet lopen meten of bijvoorbeeld dat plafond 2,6 meter was maar dan had ik wel een onderbuikgevoel.

Want als een ruimte heel bedrukkend is bijvoorbeeld dan weet je dat je ergens een probleem gaat krijgen. Bij mij gaat dat dan te ver als je overal een betekenis aan hangt want dan moet ik te veel acties ondernemen. Want ga je dan ook alle hoogtes van de deuren opmeten of ze voldoen aan het bouwbesluit, ja dan kan het nog veel uitgebreider. Als je dan het model in vult ben je dagen verder, want bij transformatie gaat het hele pand over de kop. Dus ik vind het goed zo.

- nee, het is meer ervaring.

- dan is het geen quick scan  
- onderbuikgevoel

### 10. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?

Ton: Met betrekking tot de parkeernorm hadden wij in Almelo de discussie in verband met een doelgroep gedemonteerd. Je kwam hiermee in een diffuus gebied terecht. Wij hebben daar de discussie gehad dat bij deze doelgroep niet de geëiste parkeernorm geldt. Waar je wel weer mee zit is bezoekers en zo zijn er allerlei dingen met het parkeren en wij hebben dit in overleg met de gemeente opgepakt.

Ton: De bouwkosten worden bepaald aan de hand van het nader op te stellen programma van eisen? Zo heb je dit er in gezet?

Bart: Ik bedoel hiermee niet de specifieke bouwkosten maar het gevoel dat je hebt bij de bouwkosten van een transformatie. De hoogte van de bouwkosten die je verwacht dat op zal treden bij daadwerkelijke transformatie.

Ton: Want bij mij zijn ofwel de verwervingskosten ofwel de bouwkosten residueel. De rest is allemaal wel bekend. Het is dus of de gemeente of de verkopende partij geeft een eis aan ten aanzien van de verwerving en dan moeten we kijken of we het sluitend krijgen waarbij de bouwkosten residueel bepaald worden ofwel andersom. Uiteindelijk moet het sluitend zijn.

residueel

## Interview

Naam: Thijs van Dieren  
Bedrijf: City Developer-S  
Adres: Stationsweg 46 Oosterbeek  
Datum: 30 mei 2018 15:40-16:00

## Kennismaking

### 1. Wie bent u en wat is uw functie binnen het bedrijf?

Ik ben Thijs van Dieren, ik ben al een lange tijd projectdirecteur van het project Strijp-S in Eindhoven. Hier ben ik dagelijks bij betrokken. Het gaat om een transformatie van het oud Philips terrein van 27 hectare groot. Het gaat daarbij om een publiek private samenwerking tussen VolkerWessels en de gemeente Eindhoven die het gebied in 2002 hebben aangekocht. De bedoeling hiervan is dat in een periode van 30 jaar ongeveer 5.000 mensen hier gaan wonen en werken.

### 2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?

In het verleden wel het Anthonius ziekenhuis, maar daar was ik niet betrokken bij de uitontwikkeling, maar in een wat priller stadium. Ik zit meer aan de voorkant van het proces.

### 3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?

Dan maak ik een haalbaarheidstoets.

### 4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?

Analyseren, ter plekke kijken. In de eerste fase kijk je er eerst nog wat grover naar. Je kijkt eerst meer naar contingenten die beschikbaar zijn in de gemeente, hoe ligt een gebouw, is het logisch qua dikte, kan ik er makkelijk woningen in kwijt, de plattegronden. Bestemmingsplan natuurlijk, maar dat heeft ook weer met de contingenten te maken, ligging, parkeren, doelgroepen. Want jij hebt de focus op senioren maar wij denken ook vaak juist aan nieuwe stedelingen. Een goede plint is ook belangrijk, dat je daar wat collectieve voorzieningen in kwijt kunt, misschien een bar of dat soort dingen.

## Beoordelingsmodel

### 1. Ben u het eens met de indeling in vier categorieën?

Ik mis een beetje de ligging, meer de context. Die is heel relevant, want een gebouw kan wel binnen 500 meter van de voorzieningen vandaan liggen maar als er een vuilnisbelt of een begraafplaats naast ligt dan is het niet interessant. Dat is meer planologisch.

- planologisch mist

### 2. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?

Dat lijkt me wel een juiste, lijkt me een goede benadering.

- ik ja, goed

### 3. Klopt de volgorde van categorieën van boven naar beneden in uw optiek?

Ik zou financieel meer naar voren halen. Ik zou kijken naar behoefte maar ook naar financieel. Want stel iemand vraagt € 1500/m<sup>2</sup> voor een kantoor, dan is transformatie per definitie uitgesloten. Als de verkoper 200 á 300 euro per vierkante meter dan denk ik, ik ga er eens aan rekenen. Of bijvoorbeeld is het parkeren niet op te lossen, dan kun je ook stoppen.

behoefte en financieel naar voren.

### 4. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?

Ja meer die context waar we het net over hadden. De behoefte, de ligging en het financieel. Daarna pas juridisch en technisch. Vooral meer het technisch aan het eind.

eerst context dan juridisch en technisch

### 5. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?

Ik zie niks over de leeftijd van het gebouw. Ik denk dat dit wel een hele wezenlijke is.

bouwjaar pand

#### 6. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?

Thijs: Als ik er even snel overheen kijk zie ik wel wat dubbelingen. Bijvoorbeeld in welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen? Dan zou ik direct denken van joh dat is nog niet zo zeer een juridische vraag. Ik zou zeggen sluit geluidsproblematiek die bestemming uit? En dan zou ik onder financieel zeggen wat is de prijs daarvan voor geluidsmaatregelen.

Thijs: En technisch kun je het misschien wat terugbrengen. Je wilt graag weten, is er asbest in het gebouw, wat is de bouwkundige staat van het gebouw, wanneer is het gebouw gebouwd want je weet hoe ouder hoe meer je er aan moet doen. Want bijvoorbeeld daglichttoetredingen, dat weten we wel. Zijn er bijvoorbeeld belangrijke constructieve beperkingen, stel dat de vloeren ontzettend laag zijn of er zijn storende draagconstructies die belemmeringen veroorzaken dat is van belang. En bijvoorbeeld in welke mate zorgen trappen en liften voor een beperking in de indeling, dat doen we niet, dan nemen we later wel mee.

Bart: Ja oké, maar dit model is bedoeld als een optelsom. Als je door een kantoor loopt maak je in je hoofd een optelsom van de plus- en minpunten. Die optelsom is verwerkt in het model, dus daar is alles in verwerkt, wat voor kan komen.

Thijs: Technisch zeg ik van, die is nu wel wat uitgebreid. Want in mijn hoofd breng ik die ook terug naar een aantal hoofdafwegingen, zoals ik net noemde, veel algemener.

#### 7. Wat vind u van het idee dat de antwoorden gegeven kunnen worden doormiddel van de Likertschaal?

Ja, dat zou ik wel kunnen.

#### 8. Waar zou u de score 0-4 op baseren?

Thijs: Nou ja, bijvoorbeeld in welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegepast, natuurlijk want het is kantoor dus dat moet per definitie. Dus veel relevanter lijkt mij is er ruimte binnen de contingenten van de gemeente om dit te doen. Rust er al een woonbestemming op de omgeving? Want dat maakt het bijvoorbeeld makkelijker om een kantoor om te zetten. Dan zou ik dat soort dingen noemen in plaats van te hoog, zeer hoog, hoog want dan wordt het iets logischer. Of bijvoorbeeld de grondexploitatiekosten, die kun je eigenlijk nog niet weten. Dus ik zou zeggen in welke mate is het risico aanwezig dat er hoge grondexploitatiekosten betaald moeten worden. Voor het zelfde geld voor asbest. Want je wil niet al een heel asbestonderzoek doen maar als je weet dat het een oud gebouw is dan kun je er vergif op innemen dat er asbest in zit. Bijvoorbeeld na de jaren 90. Dus als een gebouw na de jaren 90 is dan hoeft je een aantal vragen niet meer te beantwoorden. Dan wordt het meer een beslisboom waar je doorheen loopt.

Thijs: Wat jij nu doet is dingen plat slaan terwijl dat in de praktijk niet zo gaat. In mijn hoofd ga ik meer een beslisboom door in plaats van heel analytisch er naar te kijken. Het zit meer op sterk onderbuik gevoel. Natuurlijk zitten daar wel rationele afwegingen achter die je kunt objectiveren op deze wijze.

Thijs: wat ook nog telt is als een locatie super goed is dan maakt mij het geluid bijvoorbeeld niet meer uit. Heeft met volume te maken, kan ik er drie woningen maken dan ga ik geen geluidswal realiseren, maar als ik er meer volume neer kan zetten dan komt de geluidswal beter uit. Kijk dan zit je weer in die beslisboom. Het hangt samen. Want in je hoofd maak je een afslag in de beslisboom en dan zijn een aantal dingen gewoon uitgesloten. Op Strijp-S bijvoorbeeld transformeren we heel veel kantoren naar woningen, ook daar ben ik trouwens heel erg bij betrokken. Daar hebben we er bijvoorbeeld voor gekozen om stil asfalt uit te rollen op de ring. Kijk dat doe je niet voor 100 woningen, dat doe je wel als je er 1000 ontwikkelt. Een scherm langs een spoorlijn doe je voor een wijk, niet voor 2 appartementenblokken. Dus ik snap wel dat je dit zo doet, maar het is ook wel meer een beslisboom, wat dus ook wel weer heel sterk over context gaat.

#### 9. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?

Thijs: Ja, ik vind het nog wel van belang op welke doelgroep je inspeelt want stel dat de context is van de gemeente: we willen het gebied naar nieuw stedelijkheid tillen, dan focussen we juist hierop en

geluid is niet jas.  
geluid → bestemming  
↳ financieel!  
vragen clusteren

veel algemener maken  
kan wel

beslisboom

komen we met nieuwe concepten. Op die manier kun je makkelijker met de gemeente door de bocht als het gaat om het bestemmingsplan of de contingenten discussie. Want even over senioren, als je bij de gemeente met een nieuw concept aan komt voor senioren en dit sluit aan op de visie van de gemeente, dan kom je vaak terecht bij een ander loket dan dat je het gebouw gewoon gaat transformeren.

Thijs: En met grondexploitatiekosten bedoel je denk ik meer bovenwijkse voorzieningen. Dat is wat anders dan grondexploitatiekosten. Die zijn er niet altijd.

Thijs: Oh, daar is mijn telefoontje dus ik moet het gesprek bij deze beëindigen.

Bart: Oké, erg kort want ik heb het niet helemaal duidelijk kunnen uitleggen, maar bedankt.

## Interview

Naam: Barry Storm en Wilbert Smits  
Bedrijf: Certitudo Capital  
Adres: Hambakenwetering 8c 's-Hertogenbosch  
Datum: 31 mei 2018 16:00-17:00

## Kennismaking

### **1. Wie bent u en wat is uw functie binnen het bedrijf?**

Wilbert: Mijn naam is Wilbert Smits. Ik ben hier sinds juni 2016 werkzaam en mijn functie is assistent projectontwikkelaar. Ik ben betrokken geraakt bij Certitudo door de transformaties die zij hadden lopen en de grote projecten. Na mijn afstuderen bij Certitudo ben ik blijven hangen.

Barry: Ik ben Barry Storm. Ik ben projectleider en ontwikkelaar voor het project Hertzberger Parc in Apeldoorn, ook wel de apenrots genoemd.

### **2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?**

Wilbert: Mijn rol was in het verleden meer de technische uitwerking dus het opstellen van technische omschrijvingen tot de technische uitwerking van het plan, dus aannemers gereed maken en het plan uitvoering gereed maken. In het verleden deed ik daar niet de kant van de gemeente bij maar bij de transformaties van nu pak ik het eigenlijk volledig zelfstandig op en hou ik het contact met de gemeente, doe ik de technische uitontwikkeling en dadelijk ook de uitvoering voorbereiding.

Barry: Dus je zit niet aan de voorkant van het proces maar in een later stadium

Wilbert: Nou ja, ik begin aan de voorkant, niet zo zeer bij de aankoop want de aankoop wordt bij de directie gedaan maar als het aangekocht is komt het bij mij op het bordje en pak ik het volledig op. In het verleden samen met 2 andere collega's, 1 daarvan is betrokken in de uitvoering en de ander meer aan de voorkant, maar eigenlijk pak ik het nu zelfstandig op.

Barry: In het verleden al veel maar op het moment alleen de transformatie van het Hertzberger Parc in Apeldoorn, voorheen het gebouw van Centraal Beheer. Ja mooi afgebakend alleen dit project. Dat is ongeveer 45.000 m2 kantoor. Dat project is wel de meest ingewikkelde denk ik. Het is niet meer de grootste maar wel de meest ingewikkelde.

Barry: Waarom is Hertzberger Parc het meest ingewikkelde project wat jullie hebben?

Barry: Omdat het technisch heel moeilijk is. Zowel technisch als financieel is het moeilijk.

### **3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?**

Barry: Nou, wat je binnen Certitudo hebt is dat het bedrijf is opgedeeld in verschillende afdelingen. Dus de acquisitie ligt echt bij de directie. Maar de directie gaat wel in gesprek met afdeling ontwikkeling om parameters te krijgen om een bieding te kunnen doen. Bij acquisitie gaat het echt meer over financieel en technisch komt vaak later pas.

Barry: Maar goed daarbij komt ook veel ervaring bij kijken. Want we hebben nu ongeveer 10 gebouwen getransformeerd.

Wilbert: Ja getransformeerd 10, maar doorgerekend misschien wel 100. Daar hebben we ons rekenmodel voor en in een uur tijd kun je gewoon kijken of het financieel dicht te rekenen is. Wij hebben daar onze modellen voor.

Barry: Dat is vooral financieel doorrekenen. Het plan wordt doorgerekend nadat gekeken is naar de behoefte en de locatie en dan moet het gebouw nog goed genoeg zijn en kan het financieel uit. Daarbij kun je heel snel zeggen, moet ik het gebouw helemaal strippen? Dan heb je een andere prijs als dat je de gevel laat zitten en een balkon er aan plakt.

### **4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?**

Ja echt meer op financieel en de rest komt later wel. Als het financieel niet kan houdt het al snel op.

### Beoordelingsmodel

#### 1. Ben u het eens met de indeling in vier categorieën?

Barry: Ja ik denk dat dat wel de hoofdlijnen zijn.

Wilbert: Ja, ik denk wel dat dat de hoofdlijnen zijn maar ik denk dat je ze in een andere volgorde moet zetten. Kijk de woonbehoefte is wel één van de belangrijkste. Vervolgens zou ik financieel en technisch als laatste zetten want technisch is vaak oplosbaar.

Barry: Kijk als het op de verkeerde plek ligt dan ga je er niet eens aan rekenen. Dus dan kom je al heel snel door je woonbehoefte heen van, stop maar want als een kantoor langs de snelweg ligt dan stop maar. Maar ik denk dat je in hoofdlijnen wel de goede categorieën hebt.

- goed

#### 2. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?

Wilbert: Ja ik snap wel waarom je dat doet maar ik zou zeggen dat technisch later moet komen dan juridisch en de woonbehoefte. Want die heeft minder impact, denk ik. Die vrije hoogte is dan wel weer belangrijk want die kun je niet aanpassen maar een schachtruimte die kun je makkelijk bij maken.

Barry: Wanneer is een plan heel snel in deze scan haalbaar? Wanneer is een plan kansrijk?

Bart: Dit model is eigenlijk een optelsom van wat je in je hoofd maakt als je kijkt naar een kantoor. Dus dit model objectificeert het gevoel wat je bij een locatie hebt. Aan de hand daarvan kun je scores geven en die score is naar eigen ervaring en kunde in te vullen. Daarvoor heb ik gekozen omdat elke ontwikkelaar verschillend is, de ene is heel risicovol en de ander niet. Dan is het ontwikkelaar uiteindelijk zelf om te bepalen bij welke score een project potentie heeft. Een ontwikkelaar kan bijvoorbeeld zeggen: ik ga bij een score van 3 punten er mee aan de gang, maar een andere ontwikkelaar kan zeggen ik ga met een score van 2 punten aan de gang want ik wil wel een risico aan gaan.

Barry: Nou ja dat is het mooie van afstuderen je wilt iets op papier zetten wat eigenlijk in de praktijk gebeurt. Ik denk dat je in die zin wel alle punten aanraakt die belangrijk zijn. Daarbij vind ik wel dat er bij sommige vragen relaties zijn. Bijvoorbeeld de woonbehoefte en de bestemming. Als er de woonbehoefte is dan is een gemeente ook eerder geneigd om mee te werken aan een bestemmingswijziging. Misschien dat je die relaties dan wel onderbouwd. Want je hebt bijvoorbeeld ook technisch, maar wat is de plattegrond. Want welke bruto-netto verhouding kun je halen. Dat heeft flinke invloeden op het financieel. Want als je met dezelfde aannames al 2% beter bruto-netto verhouding haalt dan moet je maar is kijken wat dat met je financieel doet. Want je kosten blijven eigenlijk gelijk en je haalt er meer opbrengsten uit. Dus ik zou die relatie ook vooral leggen, want als de een goed uit valt, valt de ander ook goed uit.

je pakt wel alle punten  
er zijn wel relaties

bruto-netto

#### 3. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?

Barry: Ja ik denk dat het voor een heel eind klopt. Het zijn allemaal wel feitelijke dingen. Kijk externe veiligheid ontkom je niet aan. De parkeernormen zijn trouwens ook een beetje dubbel. Want ik heb zorgcomplexen in de binnenstad van Veenendaal gezien en daar staan de parkeergarages gewoon helemaal leeg. Dus dan zou het voor jou ontwikkelpotentie volgens de norm niet kunnen terwijl ze niet gebruikt worden. Dus misschien kun je er wel anders op anticiperen. Dus is de parkeernorm wel eens zo belangrijk? Want externe veiligheid ontkom je niet aan dus dat zou ik belangrijker vinden.

Wilbert: Als voorbeeld wat wij nou hebben is een transformatieproject in Capelle en de gemeente had een hele zware parkeernorm. We hebben aangetoond dat we met de doelgroep die wij bedienen een veel lagere parkeernorm kunnen hanteren. Want de doelgroep die wij hebben, die hebben bijna geen auto's. Daar hebben we met de gemeente afgesproken dat we een voorziening treffen om in de toekomst eventueel parkeerplaatsen bij te maken. Dus dat betekent dat we er nu groen maken en mocht er ooit een parkeerplaats te kort zijn dat we dan die plek daar voor reserveren. Daar wil de ene gemeente wel eens anders in meewerken dan de andere.

- klopt.

- externe veiligheid ontkom  
je niet aan  
- parkeernorm veranderen

Barry: Ja ik heb het ook. Ik heb bijvoorbeeld een hobbyauto en die staat geparkeerd voor twee tientjes in de maand in een parkeergarage van een zorgcomplex omdat die leeg staat doordat die oudjes geen auto hebben. En ik ben niet de enige, want het staat gewoon helemaal leeg anders.  
Bart: Dus eigenlijk zou ik de vraag anders moeten stellen, niet zo zeer met een norm maar de vraag of je parkeren kunt oplossen.

Barry: Ja en dan zou ik hem niet eens zo dominant maken. Want als je vanuit externe veiligheid niks mag, dan gaat het bestemmingsplan ook niet aangepast worden.

Wilbert: Technisch. Ja de vrije hoogte is voor transformaties een hele belangrijke. Want we moeten voldoen aan een minimale plafondhoogte en als je daar niet aan kunt voldoen met je installaties dan kun je stoppen dus dan zou ik die qua volgorde verder omhoog zetten. Vluchroutes is ook een belangrijke.

Barry: Maar goed dat kun je allemaal maken maar als de constructie het niet toe laat wordt het moeilijk. Laatst was een keer de dekking van de wapening te dun, ja kijk dat is dan ook wel weer technisch oplosbaar, je timmert er wat tegen aan maar dat heeft financieel weer consequenties.

Wilbert: We hebben van alles meegemaakt de laatste jaren. Bij een transformatieproject waar we laatst mee bezig zijn geweest daar lag voorgespannen wapening in de vloer. Daar was het een hele puzzel geweest om daar een logische indeling in te maken. De wapening lagen niet gehecht, die lagen in kokers door de vloeren heen. Voor een transformatieproject is dat een hele lastige. Ja die panden worden toch aangekocht en wij moeten ons plan daar maar op aanpassen.

Barry: Je ziet dat het andersom gaat he. Het pand is al aangekocht, er is echt niet met de constructeur gekeken van kan dit technisch maar er wordt meer gerekend met kengetallen voor de kosten. En dan kun je rekenen. Dan mag het iets kosten als je een bepaald aantal opbrengsten hebt.

Bart: Maar uiteindelijk, wat heb je gedaan met die wapening, hoe heb je dat opgelost?

Wilbert: Ja daar hebben we een hele puzzel aan gehad maar omdat de locatie van het pand goed was is het pand toch aangekocht dus dan zie je dat locatie toch weer belangrijker is. Kijk we wisten van te voren wel dat die wapening er in lag maar dat heeft ons er niet van weerhouden om het pand te kopen. De ligging was goed en we hebben een grote prijsstijging gehad dus het heeft zich meer dan recht gerekend.

Bart: Maar uiteindelijk, wat was de oplossing?

Wilbert: Nou het waren 2 panden en het worden nu allebei sloop - nieuwbouwprojecten. Dus we hebben allemaal plannen gemaakt en dat is allemaal van tafel geveegd en het wordt nu gesloopt. Qua ontwerp waren we er eigenlijk klaar voor om te transformeren, alles lag op de plank.

Barry: Wat betreft financieel, ja kijk als je de opbrengsten hebt heb je 2 methodes. De verwervingskosten ofwel de bouwkosten, residueel. En ja de vraag: in welke mate sluit de locatie niet aan op de behoefte van de doelgroep? Ik snap niet helemaal waarom die vraag bij financieel staat.

Bart: Ik heb financieel ondergebracht in opbrengsten en kosten. En opbrengsten komen voort uit 3 aspecten, oppervlakteveranderingen, plintfunctie en of het aansluit op de doelgroep.

Barry: Ja, je kunt ook gewoon zeggen: Wat zijn de opbrengsten? En dan onderbouw je waar deze opbrengsten aan gerelateerd zijn. Die heeft relatie met de woonbehoefte. Als de woonbehoefte bovenin hoog scoort dan heeft dat relatie met financieel. Maar de rest is denk ik wel realistisch wat er staat.

#### 4. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?

Barry: Stel in welke mate is de omgeving fysiek veilig en in welke mate is de omgeving sociaal veilig. Dat zou nu bijvoorbeeld wel zo kunnen zijn dat dat niet zo is. Als je 5 jaar geleden in de Bijlmer kwam dan had je hier negatief op gescoord. Tegenwoordig is het alweer anders. Dus ik zou het toekomstperspectief ook toevoegen. Want je kan wel heel negatief scoren op een locatie, terwijl het wel een hele kansrijke ontwikkeling is. Dus je zou het op basis van jou model afschrijven want dan zou je bijvoorbeeld een 2 halen terwijl het juist een winstpakket is. Misschien is het project juist wel een aanjager voor het gebied er rondom heen.

- eerst ev dan parkeren  
- vrije hoogte en vluchtroute is belangrijk

bij de ons wordt eerst aangekocht

model  
residueel maken  
financieel komt uit  
de andere aspecten  
en is conclusie

toekomst omgeving

Barry: Je richt je in het model heel erg op transformatie maar ik zou ook als onderdeel meenemen of het project goed is voor sloop – nieuwbouw. Want als de locatie goed is kan sloop – nieuwbouw interessanter zijn dan transformatie.

**5. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Barry: Nee als ik het zo bekijk niet, je raakt op deze manier wel alle punten.

nee

**6. Wat vind u van het idee dat de antwoorden gegeven kunnen worden doormiddel van de Likertschaal?**

Barry: Nou ja als je kijkt naar bestemmingsplan dan moet de bestemming altijd gewijzigd worden bij kantoren. Dus hoe moet je dan antwoord geven?

Bart: Ja dat klopt alleen in dit model wordt daarmee bedoelt, in welke mate bestaan belemmeringen rondom de bestemming. Dus als je uit ervaring weet dat een bepaalde gemeente erg terughoudend is met betrekking tot transformaties dan kun je hier een lage score voor geven of dat je weet dat een gemeente juist heel erg mee wil werken aan transformaties, dan geef je een hoge score.

Barry: Nee oké, dat klopt wel. Dan zou het wel werken.

Barry: Ik denk dat het een mooie tool is. Stel je moet bij wijze van spreken een project aanbrengen bij de directie en je moet onderbouwen waarom het een goede locatie is. Dan kun je dit wel gebruiken om je gevoel te onderbouwen want dan kun je het beschrijvend maken. Vooral voor de wat grotere organisaties kun je aantonen of iets een interessant project is. Op basis van de wegingsfactoren die je dan per bedrijf samenstelt. Want als je bij Pietje komt die zal X zeggen en als je bij Jantje komt die zal zeggen Y. Dus je moet als bedrijf je eigen wegingsfactoren maken. Het gaat meer om het model in plaats van de input van het model. Dus als je die input hebt dan zou het een werkzaam model kunnen zijn.

- onderbouwen bij directie

- eigen wegingsfactoren per bedrijf  
- werkzaam model

**7. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Barry: Nou ja je probeert met dit model je onderbuikgevoel feitelijk te maken. Wat je hier probeert te doen is iets feitelijk maken wat in de praktijk gebeurt.

Wilbert: Ik zie het echt als hulpmiddel om alle punten na te gaan en dat je niets over het hoofd ziet.

Wilbert: Ja op basis van ervaring zou ik die scores invullen.

Barry: Ja feitelijk loop jij (Wilbert) hier een jaar bij Certitudo maar door die ervaring weet jij wat belangrijk is. Als je net begint en je krijgt dit model mee dan weet je waar je op moet letten dus het is ook meer een afvinklijstje, dat is nooit verkeerd. Ja in de basis vind ik het een goed model. En of nou de één nou net iets verder naar boven moet dan de ander dat maakt feitelijk ook niet zo heel veel uit. Je moet het ook niet te zwaarwegend maken.

- onderbuikgevoel  
- gheungensteun

**8. Heeft u verder nog op-/aanmerkingen?**

Ik denk dat stramienmaten wel een hele belangrijke is. Kan je daardoor indelingen maken. Je ziet eigenlijk dat 80% van een project in te delen moet zijn en die 20% dat zijn of de spannende of leuke woningen. Kijk dat is een beetje het probleem in Apeldoorn, dat kan daar niet. Geen één woning is daar straks hetzelfde, we hebben daar straks 90 verschillende woningen. Dat zie je in de kostprijs terug, dat zie je in alles terug. Het is zeg maar wel lekker om 80% hetzelfde te kunnen maken, of in ieder geval een heel eind en dan heb je een aantal restproducten die je gewoon opvult.

Wilbert: Ja kijk die buitengevel is ook wel echt een belangrijke, hoe is de buitengevel opgebouwd en kun je die behouden. Of moet die gesloopt worden en nieuw gebouwd worden.

Barry: Ja ook de grootte van de woningen. Want als je grotere woningen maakt heb je eerder balkons nodig. Voor senioren is dat wel heel belangrijk. En ik vond jou vraag wel terecht van, de 55 plusser. Bijvoorbeeld in Apeldoorn is een bovengemiddelde vergrijzing. Dus dat is zeker een doelgroep waar wij ons op richten. Wat ook wel blijkt uit de onderzoeken is dat de verhuisgeneigdheid laag is. Dat kan twee dingen betekenen: 1 is, ze willen niet verhuizen en 2 is dat het product er niet is. Vaak is het toch het laatste. Want iedereen heeft toch 8 jaar stil gezeten door de crisis en je kreeg je huis

niet verkocht. Vaak hebben de oudjes al afgelost dus dan kost het wonen niet zo veel meer. Maar is het product er wel? Want we hebben in het verleden heel veel kleinere eenheden gemaakt maar je ziet nu steeds meer dat de waardestijgingen zich steeds meer in het midden- en hogere segment afspelen. En dan is dat voor transformeren wel heel interessant. Want de basiskosten voor een woning zijn voor een heel eind hetzelfde. Want je moet een badkamer maken, een keuken maken. Een grotere woning heeft misschien een iets duurdere keuken maar er hoeven geen 2 boilers in om het te verwarmen, je hebt maar 1 kraan om het te verwarmen en een douche idem. Dus een grotere woning die op een gegeven moment qua meter net zo veel oplevert als een kleine woning heeft dat in bouwkosten een lagere kostprijs per woning. Dus als je nou 100 woningen moet maken in een complex of 50, dat scheelt je 50 maal 20.000 euro, minimaal, tegen dezelfde opbrengsten. Het was heel lang dat kleintjes meer opbrachten dan de grote, toen was er geen behoefte aan grote woningen. Kijk de kleinere die verhuurde je wel. Dus dat is misschien nog wel belangrijker dan dat je zegt, is het pand interessant voor senioren. Je kijkt eerst of het pand interessant is, dan is dat automatisch zo voor de senioren maar de jongere mensen willen ook wat. Want met uitzondering van groen en zaai willen de jongeren ook dichtbij dagelijkse voorzieningen wonen. Of de starter, want die 2 doelgroepen hebben best wel veel raakvlakken met elkaar.

## Interview

Naam: Jeroen Doornbos  
Bedrijf: SCO-RE  
Adres: Stationsweg 46 Oosterbeek  
Datum: 4 juni 2018 10:30-11:30

## Kennismaking

### 1. Wie bent u en wat is uw functie binnen het bedrijf?

Ik ben Jeroen Doornbos. Ik ben de flexibele schil van Credo in de acquisitie- en initiatieffase. Zij schakelen mij hier voor in. Daarnaast hou ik me nog bezig met een aantal kantoorconcepten. Om in de behoefte van de kleinere kantoorruimtes voor startende ondernemers te voorzien.

Bart: Doe je dat ook als zijnde een flexibele schil, of doe je dat voor je zelf?

Jeroen: Ja, dat doe ik voor mezelf. Ik ben de eigenaar van dat kantoorconcept. Ik huur in van de belegger en de rest verhuur ik onder aan huurders.

### 2. In hoeverre bent u betrokken (geweest) bij een transformatie van kantoren naar (senioren)woningen?

Nou ja, in die zin, ik verhuur op dit moment 3 kantoorpanden die getransformeerd worden naar woningen. Maar daar ben ik niet betrokken bij de ontwikkeling. En bij Credo hebben wij vorig jaar een kantoor onderzocht in Almere, maar eigenlijk al vrij vroeg afgeschoten, dus zonder een checklist door te lopen. Wat we wel verder hebben uitgezocht is de transformatie van een school naar woningbouw. Vooral voor senioren en jongeren, in Meppel.

### 3. Op welke wijze maakt u momenteel een beoordeling of een kantoor potentie heeft om te transformeren naar (senioren)woningen?

In het geval in Meppel was het zo, dat de gemeente het verkocht. Dus dat was een prijsvraag, oh nee een marktinitiatief, zo heet die verkoopprocedure. Wij hebben met de architect een plannetje gemaakt en daarmee hadden we het gevoel dat de techniek en de bouwkosten de bottennek konden zouden zijn dus wij hebben meteen een aannemer risicodragend mee laten doen, dus die zouden we samen kopen. Wij waren voor de vermarketing en zij voor de bouwkosten. Dat zou ik de volgende keer zo weer doen.

### 4. Op basis van welke aspecten maakt u deze beoordeling?

Ja, je merkte in Meppel wel dat de architect het echt beoordeelde op de technische kant maar wij echt meer op de leefbaarheid, meer de markt. Wij moesten blijven zorgen dat er producten kwamen die ook echt te verkopen waren. Het is denk ik een beetje een combinatie. Het is technisch en markt, die moeten met elkaar combineren. Want je hebt een aantal onzekerheden en die probeer je weg te nemen. De één is de aankoopprijs, nou ja dat heb je zelf goed in de hand, je moet niet meer bieden dan dat je kunt betalen en de ander zijn de bouwkosten. Daar hebben wij minder kaas van gegeten en dat zou je met een bouwkostenadviesbureau kunnen doen maar die gaan er niet risicodragend in dus in dit geval hebben we er gewoon een partner bij gezocht.

## Beoordelingsmodel

### 1. Wat is uw eerste indruk van het beoordelingsmodel?

Jeroen: Ja, wat ik denk is dat natuurlijk 3 dingen belangrijk zijn, locatie, locatie en locatie. Dat staat er wel in, wel een beetje verstopt maar het klopt. Eigenlijk kun je bij woonbehoefte al de knip leggen, waardoor de rest misschien wel helemaal niet nodig is. Dat doe je wel dus dat is wel goed. Want kijk als je naar woonbehoefte kijkt, dat kun je niet veranderen. De rest is nog wel een keer op te lossen. Bouwkosten kunnen wel heel hoog zijn maar als de locatie gewoon heel goed is, ja dan zijn het een soort van communicanten.

Bart: Ja zo heb ik het ook in het model gezet, met die bedoeling.

Jeroen: Ja, precies, logisch.

- goed model  
- woonbeh. is onveranderbaar  
- rest is oplosbaar, maar ook financieel?

## 2. Ben u het eens met de indeling in vier categorieën?

Jeroen: Ik heb het idee dat ik markt mis.

Bart: Kun je de woonbehoefte niet als markt zien?

Jeroen: Jawel, maar dan zou ik het ook markt noemen. Er zijn een aantal pijlers, juridisch, technisch, markttechnisch. Of afzet, dat ik die kant mis. Dat woonbehoefte daar niet zo de lading van denkt voor mij. Maar het is moeilijk hoor want in markt. Weet je want de mogelijkheid om buitenruimte te realiseren valt bij mij onder woonbehoefte. Er zijn een aantal dingen, je moet een oppervlakte kunnen maken, een buitenruimte, een berging, ik moet mijn auto kwijt kunnen, ik moet naar het openbaar vervoer kunnen. Weet je, die dingen, waarvan ik een afweging maak van wil ik daar wonen? En voor mij hoort daar ook concurrentie nog bij, ik kan me wel voorstellen dat je hem hier uit haalt maar is op dit moment de concurrentie groot? Wat is op dit moment het andere aanbod? En als dat te groot is, dan moet je misschien wel een no go kiezen. Dus daarom mis ik markt. Misschien kun je het wel omgeving noemen, want dan kun je daar ook de fysieke en sociale veiligheid in kwijt en zo. En in omgeving kun je ook concurrentie kwijt, de andere dingen die in die gemeente spelen. De mogelijkheid van subsidiering kun je ook in omgeving kwijt.

Bart: Ja, die subsidiering kun je ook bij financieel kwijt.

Jeroen: Ja, misschien wel inderdaad.

Jeroen: Ik zit nog even naar de gemeente te kijken, de wens van gemeenten om te transformeren. De constructieve houding van de gemeente.

Bart: Die heb ik ondergebracht in de belemmeringen rondom bestemmingsplan. Want bij transformatie is per definitie een bestemmingsplanwijziging noodzakelijk, maar die is naar eigen ervaring in te vullen. Oftewel ook de houding van de gemeente.

Jeroen: Misschien kun je hem wel opdelen in 2 vragen, dus vraag a: hoe weerhoud de gemeente zich ten opzichte van de bestemmingsplanwijziging en vraag b: hoe weerhoud de omgeving zich ten opzichte van de bestemmingsplanwijziging. Daar bedoel ik bezwaren mee. Zoiets. Want ik mis die markt, maar als ik er zo naar kijk dan zit het er beter in. Of omgeving is misschien nog wel een beter woord.

## 3. Vind u het handig dat in het beoordelingsmodel gewichten zijn toegekend aan de aspecten?

Jeroen: Ja, goed idee. Maar als ik overal een 4 invul dan komt er op het eind een 4 uit?

Bart: Ja, klopt.

Jeroen: Moet je hier nog iets in duiden?

Bart: Dat kan ik wel gaan doen inderdaad, maar mijn redenering daar achter is dat elke ontwikkelaar verschillend is, van nou voor een score van 3 ga ik er mee aan de gang, of een score van 2. De ene ontwikkelaar is risicomijdend en de ander weer juist niet.

Jeroen: Ja, dat is waar. Ik vind het een heel goed idee. Want door het model komt er een score uit, en daardoor kun je er wat mee.

## 4. Klopt de volgorde van vragenstelling van boven naar beneden in uw optiek?

Jeroen: Wat ik wel vind is, het zijn continue communicerende vaten. Dat maakt het me zo moeilijk om het in zo'n lijst samen te vatten. Ik snap de volgorde wel. Ik denk dat de woonbehoefte uiteindelijk de belangrijkste is. Wat mij betreft daarna financieel, daarna technisch, daarna juridisch wat die laatste zijn oplosbaar met financieel. Je moet even uitleggen waarom je voor deze volgorde kiest.

## 5. Zijn de categorieën compleet of missen in het beoordelingsmodel nog aspecten?

Ja, volgens mij is dat echt markt, de concurrentie en subsidies.

- markt mist

- concurrentie mist

- omgeving ipv woonbeh.

- subsidiering

- BP vraag opdelen  
in - gemeente  
- omgeving  
↳ bezwaren

goed

- het blijft communicerend.

1. woonbehoefte

2. financieel

3. technisch

4. juridisch

↳ oplosbaar met financieel

- concurrentie

- subsidies

**6. Zijn er mogelijk te veel aspecten benoemd in het beoordelingsmodel?**

Voor mij vind ik het al best veel vragen. Eigenlijk kijk ik alleen maar woonbehoefte en financieel. Technisch en juridisch is op te lossen, dat zou ik altijd naar een ander schuiven. Weet je, die trappen en vluchtwegen, verdiepingshoogte en zo die kan ik helemaal niet beantwoorden. Voor mij maakt het dat een moeilijk model, terwijl ik markt en financieel heel makkelijk kan invullen.

- te veel  
- ~~was~~ alleen kijken  
naar wb en financieel  
- moeilijke vragen t-j.

**7. Wat vind u van het idee dat de antwoorden gegeven kunnen worden doormiddel van de Likertschaal?**

Ja dat vind ik wel slim. Maar weet je, je probeert iets objectief te beantwoorden door heel veel vragen subjectief te beantwoorden. En dat vind ik lastig. Want als je 3 of 4 ontwikkelaars dit model in laat vullen op basis van hetzelfde kantoor dan krijg je 4 verschillende uitkomsten.

Bart: Maar dat is ook juist de bedoeling. Want als je dit model niet gebruikt, krijg je ook 4 verschillende antwoorden.

Jeroen: Wat is dan de toegevoegde waarde van het model?

Bart: Dat je duidelijk voor je zelf hebt dat je gevoel wel of niet goed zit. Want misschien wordt je wel verblind door de goede locatie terwijl de locatie uiteindelijk heel veel minpunten heeft waardoor het financieel niet haalbaar is. Ook als iemand naar de leidinggevende duidelijk wil maken dat een bepaalde locatie goed is voor transformatie. Want de leidinggevende vraagt als eerst: waarom vind jij dat die locatie goed is voor transformatie. Dan zeg je eigenlijk, ja mijn gevoel is goed. En dat gevoel kun je aantonen met dit model.

Jeroen: Ja, dat is super mooi.

**7b Zou je niet liever feitelijke cijfers aan de vragen en antwoorden gekoppeld zien?**

Nee want als je dat doet, dan moet je ook de relatie leggen tussen een hele goede markt en de verwervingsprijs en de potentiële opbrengst. Dan haal je het model in de war met je stiko. Want de harde cijfers daar hebben we al meetbaar model voor, dat is de stiko. En als ik de stiko invul en er komt een negatief getal uit, dan moet het haast wel zo zijn dat je er in het model ook negatief uitkomt. Maar je moet ze niet door de war halen. Je moet ze niet te veel door elkaar schuiven. Ze gaan hand in hand, het model en de stiko. Maar het mag zeker geen vervanger worden van mijn stiko. De stiko is nu mijn checklist.

Jeroen: Maar als dit model echt over gevoel gaat, dan staan er voor mij te veel vragen in. Want dan zou ik het snel in willen kunnen vullen. Want 40 vragen duurt een keer zo lang als 20 vragen. Achja nou ja, in praktijk zijn we gewoon echt wel even een paar uur bezig dus dan is 40 vragen ook geen probleem. Maar je zou ze in kunnen vouwen dat je kijkt welke bij elkaar horen. Dat je zegt als ik een quick scan wil maken dan stel ik die vragen en als ik echt uitgebreider het wil onderzoeken dat je alle vragen beantwoord, bijvoorbeeld als je het moet onderbouwen aan de directie waarom een locatie goed is.

subjectief objectief

mooi model  
nee dat is stiko

model niet verwarren  
met stiko

te veel vragen  
clusteren

**8. Waar zou u de score 0-4 op baseren?**

Ja echt mijn gevoel en ik denk ook dat je dat zo moet omschrijven in je scriptie. Het is echt een eerste aanzet om mijn gevoel meetbaar te maken. Want de harde haalbaarheid die hebben we al in de stiko staan. We keuren op het moment al heel veel locaties af op basis van het gevoel en dan is het wel goed om dat meetbaar te kunnen maken.

~~gevoel~~  
aanzet om gevoel  
meetbaar te maken

## BIJLAGE 6

---

### BIJLAGE 6.1 SCORELIJST

---

|                        |  |
|------------------------|--|
| Bijlage 6.1 Scorelijst |  |
|------------------------|--|

| Wat is het belang van de vraag? |  |
|---------------------------------|--|
|---------------------------------|--|

| Woonbehoefte |                                |                                                                                | Cijfer 1-100                                                            |       |      |            |            |        |      |
|--------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------|------|------------|------------|--------|------|
| Nr.          | Factor                         | Vraag                                                                          | Dennis                                                                  | Johan | Eric | Antoinette | Gemiddelde | Weging |      |
| 1            | Voorzieningen                  | In welke mate zijn dagelijkse voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?  | 90                                                                      | 80    | 80   | 85         | 84         | 0,05   |      |
| 2            |                                | In welke mate zijn stedelijke voorzieningen goed bereikbaar vanaf de locatie?  | 85                                                                      | 65    | 70   | 60         | 70         | 0,04   |      |
| 3            |                                | Bereikbaarheid                                                                 | In welke mate is het openbaar vervoer goed bereikbaar vanaf de locatie? | 85    | 70   | 70         | 60         | 71     | 0,05 |
| 4            |                                | Sociale woonomgeving                                                           | In welke mate is openbare ruimte goed bereikbaar vanaf de locatie?      | 75    | 50   | 60         | 70         | 64     | 0,04 |
| 5            |                                | In welke mate zijn waterpartijen goed bereikbaar vanaf de locatie?             | 50                                                                      | 25    | 50   | 20         | 36         | 0,02   |      |
| 6            | Veiligheid                     | Wat is de kwaliteit van de omliggende infrastructuur?                          | 85                                                                      | 45    | 70   | 80         | 70         | 0,04   |      |
| 7            |                                | In welke mate heeft de locatie uitzicht op natuur?                             | 65                                                                      | 40    | 70   | 40         | 54         | 0,03   |      |
| 8            |                                | In welke mate is de omgeving fysiek veilig?                                    | 95                                                                      | 70    | 80   | 80         | 81         | 0,05   |      |
| 9            |                                | In welke mate is de omgeving sociaal veilig?                                   | 95                                                                      | 70    | 80   | 80         | 81         | 0,05   |      |
| Juridisch    |                                |                                                                                |                                                                         |       |      |            |            |        |      |
| 10           | Bestemmingsplan                | In welke mate dienen bestemmingsplanwijzigingen worden toegepast?              | 100                                                                     | 100   | 70   | 100        | 93         | 0,06   |      |
| 11           | Kostenverhaal grondexploitatie | In welke mate dienen grondexploitatiekosten betaald te worden aan de gemeente? | 40                                                                      | 70    | 50   | 75         | 59         | 0,04   |      |
| 12           | Parkeren                       | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de parkeernorm?                     | 75                                                                      | 80    | 80   | 80         | 79         | 0,05   |      |
| 13           | Geluidshinder                  | In welke mate dienen geluidswerende maatregelen worden getroffen?              | 50                                                                      | 80    | 60   | 80         | 68         | 0,04   |      |
| 14           | Externe veiligheid             | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de externe veiligheid?              | 70                                                                      | 75    | 80   | 75         | 75         | 0,05   |      |
| 15           | Huisvestingsverordening        | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de huisvestingsverordening?         | 65                                                                      | 65    | 80   | 75         | 71         | 0,05   |      |
| 16           | Asbestsanering                 | In welke mate dient asbest gesaneert te worden?                                | 40                                                                      | 50    | 50   | 70         | 53         | 0,03   |      |
| 17           | Grondsanering                  | In welke mate dient de grond gesaneert te worden?                              |                                                                         |       |      |            | 55         | 0,03   |      |
| 18           | Monumentenzorg                 | In welke mate bestaan belemmeringen rondom de monumentenzorg?                  |                                                                         |       |      |            | 55         | 0,03   |      |
| Technisch    |                                |                                                                                |                                                                         |       |      |            |            |        |      |
| 19           | Hoofddraagconstructie          | In welke mate zorgt de constructie voor belemmeringen?                         |                                                                         |       |      |            | 80         | 0,05   |      |
| 20           | Gevel                          | In welke mate zorgt de gevel voor belemmeringen?                               |                                                                         |       |      |            | 75         | 0,05   |      |
| 21           | Installaties                   | In welke mate zorgen installaties voor belemmeringen?                          |                                                                         |       |      |            | 60         | 0,04   |      |
| 22           | Ruimteplan                     | In welke mate zorgt het ruimteplan voor belemmeringen?                         |                                                                         |       |      |            | 75         | 0,05   |      |
| 23           | Ontsluiting                    | In welke mate zorgt de ontsluiting in het kantoorgebouw voor belemmeringen?    |                                                                         |       |      |            | 65         | 0,04   |      |
|              |                                |                                                                                |                                                                         |       |      |            | 1.573      | 1,00   |      |