

Oude panden, Nieuwe kansen

Welke kantoorpanden in Overijssel zijn kansrijk voor herontwikkeling en wat weerhoudt de eigenaren van deze panden om over te gaan tot herontwikkeling?



Afstudeerscriptie bachelor

Auteur: Sjoerd van den Berg

Opdrachtgever: Lectoraat gebiedsontwikkeling en recht

Werkveldbegeleider: Marloes ter Haar-Wiefferink

Schoolbegeleider: Margot Sloot

Deventer, 11-07-2016

Colofon

Saxion:

Begeleidster: Margot Sloot
Academie: Bestuur, recht en ruimte
Opleiding: Ruimtelijke Ordening en Planologie
Adres: Handelskade 75
7417 DH Deventer
Telefoon: 06-12479854
Mail: m.j.w.sloot@saxion.nl



Opdrachtgever:

Opdrachtgeefster: Marloes ter Haar-Wiefferink
Lectoraat: Gebiedsontwikkeling en Recht
Adres: M.H. Tromplaan 28
7500 KB Enschede
Telefoon: 06-23150344
Mail: m.j.m.terhaar@saxion.nl

Auteur:

Naam: Sjoerd van den Berg
Academie: Bestuur, recht en ruimte
Opleiding: Ruimtelijke Ordening en Planologie
Telefoon: 06-36022979
Mail: sjoerd770@gmail.com

Afbeelding op de omslag:

Termit. (z.d.). Ozonowanie pomieszczeń [Online afbeelding]. Gedownload op 7 juli 2016, van <http://www.ozonowanie24h.pl/ozonowanie-pomieszcze%C5%84.html>

Voorwoord

Voor u ligt de scriptie 'Oude panden, Nieuwe kansen.' Het onderzoek naar de transformatie van kansrijke kantoorpanden en de weerhoudingen van hun eigenaar. Het onderzoek is uitgevoerd onder eigenaren van leegstaande kantoorpanden in de provincie Overijssel. Deze scriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de opleiding Ruimtelijke Ordening en Planologie aan Saxion Hogeschool Deventer en in opdracht van het lectoraat Gebiedsontwikkeling en Recht. Van januari 2016 tot en met juli 2016 ben ik bezig geweest met het onderzoek en het schrijven van deze scriptie.

Samen met de opdrachtgever, Marloes ter Haar-Wiefferink, heb ik de onderzoeksvraag opgesteld. Na uitvoerig kwalitatief onderzoek heb ik de onderzoeksvraag kunnen beantwoorden. Tijdens dit onderzoek stonden mijn stagebegeleider, Marloes Wiefferink, en mijn begeleidster van de opleiding, Margot Sloot, altijd voor mij klaar. Zij hebben steeds mijn vragen beantwoord waardoor ik verder kon met mijn onderzoek.

Op deze manier wil ik graag mijn begeleiders bedanken voor de begeleiding en hun ondersteuning. Ook wil ik alle respondenten bedanken die mee hebben gewerkt aan dit onderzoek. Zonder hun medewerking had ik dit onderzoek nooit kunnen voltooien.

Tevens wil ik mijn mede studenten graag bedanken voor de intervisierondes. Ik heb vaak met hen op effectieve wijze kunnen sparren over mijn onderzoek. Van mijn vrienden en familie heb ik ook wijze raad mogen ontvangen. Bovendien hebben zij mij moreel gesteund tijdens het schrijfproces.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Sjoerd van den Berg

Deventer, 11-07-2016

Samenvatting

Oude panden, Nieuwe kansen is een project waarin Saxion, PIT (Platform Initiatieven Tijdelijkheid) en IAA (Ingenieurs & Architecten Associatie) en provincie Overijssel samenwerken aan de website www.pauzelandenschappen.nl. Deze website heeft als doel het tijdelijk gebruik en/of transformatie van leegstaande gebouwen of gebieden in Overijssel te bevorderen. Op www.pauzelandenschappen.nl zijn verschillende leegstaande gebouwen en gebieden weergegeven in een 'marktplaats' module. Deze panden zijn geïnventariseerd door studenten van Saxion. De projectgroep wil op deze website ook een doorstartpakket (ondersteuning bij transformatie) en showcases (voorbeelden van herbestemming) aanbieden. De projectgroep van Oude panden, Nieuwe kansen is op zoek naar kansrijke kantoorpanden uit hun inventarisatie en input van eigenaren van deze leegstaande kantoren.

Dit onderzoek heeft als doelstelling een overzicht te generen van welke kantoorpanden, die geïnventariseerd zijn door studenten, kansrijk zijn voor herontwikkeling en waar deze panden zich bevinden in Overijssel. Hierop aansluitend, verduidelijking krijgen over wat eigenaren belemmert om over te gaan tot transformatie. Om hiermee het project Oude panden, Nieuwe kansen te ondersteunen bij het ontwikkelen van het doorstartpakket en bijbehorende showcases.

Uit deze doelstelling volgt de volgende probleemstelling: *Welke geïnventariseerde kantoorpanden zijn kansrijk voor herontwikkeling en wat weerhoudt de eigenaren van deze panden om over te gaan tot herontwikkelen?* Om deze probleemstelling te kunnen beantwoorden zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

1. *Welke kenmerken maken een kantoorpand interessant voor herontwikkeling?*
2. *Welke geïnventariseerde kantoorpanden bieden perspectief voor herontwikkeling?*
3. *Wie zijn de eigenaren van de kansrijke kantoorpanden en wat voor type beleggers zijn dit?*
4. *Wat weerhoudt beleggers om kansrijke kantoorpanden te herontwikkelen?*

In deelvraag 1 zijn de kansrijke kenmerken onderzocht. Om het onderzoek naar de kenmerken af te bakenen is er alleen gekeken naar kenmerken die een kantoorpand kansrijk maken voor transformatie naar de functies wonen of zorg. De verzamelde kenmerken uit deelvraag 1 zijn daarna vergeleken met de kenmerken die verzameld zijn binnen de website [pauzelandenschappen](http://www.pauzelandenschappen.nl). De gebouwen die beschikken over kansrijke kenmerken, dus kansrijk voor transformatie worden geacht, zijn vervolgens in deelvraag 2 gepresenteerd met behulp van GIS kaarten. Hierop volgend zijn de eigenaren opgezocht met behulp van het Kadaster. In deelvraag 3 zijn de eigenaren en hun organisatievorm weergegeven. Na het in kaart brengen van de eigenaren is de interviewslag gemaakt. Het interviewen van beleggers in verschillende organisatievormen zorgt voor een compleet beeld van hun weerhoudingen. Aansluitend is er antwoord gegeven op de probleemstelling. Tot slot is er een advies uitgebracht naar Oude panden, Nieuwe kansen.

In tabel 4.6 en 4.7 zijn de kansrijke kenmerken weergegeven. Deze kenmerken maken een kantoorpand kansrijk voor herontwikkeling naar wonen of zorg. In totaal zijn er negen omgevingskenmerken en 24 pandkenmerken verzameld. Het is belangrijk dat panden vrij indeelbaar en uitbreidbaar zijn. Vaak voldoen panden uit de bouwperiode 1960-1980 aan de meeste bouwtechnische eisen. Kantoorpanden in een stadscentrum of aan de rand van een woonwijk zijn kansrijker om te herontwikkelen naar wonen en zorg. Een transformatie op een kantorenpark kan allen als er meerdere kantoren in het gebied mee transformeren.

De selecties op basis van kenmerken en clusters vormen samen de kansrijke kantoorpanden. De twee adressenlijsten van deze kansrijke kantoorpanden zijn weergegeven in bijlage 2. In totaal zijn er 34 panden geselecteerd. Van deze 34 panden kon van zes panden de eigenaar niet achterhaald worden. Deze zes hebben een particuliere eigenaar en zijn beschermd door de privacy wetgeving. Er zijn panden met meerdere eigenaren, maar de meeste geïnventariseerde kantoren hebben één eigenaar. Er bleken 34 eigenaren te zijn van de 28 panden waarvan de eigenaren achterhaald konden worden. 24 Eigenaren zijn georganiseerd als een B.V, twee als een C.V., één als een gemeente, één als een maatschap en drie eigenaren zijn georganiseerd als een stichting. Er zijn nog drie eigenaren waarvan de organisatievorm niet achterhaald kon worden. Er is slechts één eigenaar die meerdere kantoorpanden uit de selectie bezit.

Uit de interviews die in het kader van dit onderzoek zijn gehouden blijken de volgende zaken. De beleggers met grote portefeuilles zijn eerder geneigd niet verhuurbare kantoorpanden samen in een pakket met wel verhuurbare kantoorpanden te verkopen. Hiernaast is transformatie niet altijd een optie vanwege hoge financieringslasten. Eigenaren kiezen er eerder voor om te investeren in goed verhuurbare stationslocaties, niet in de overige locaties. Deze beleggers zijn gericht op het verhuren van kantoren en zijn huiverig over de grotere beheerslast van woningverhuur. Ook is de financieringslast soms te hoog om een transformatie te kunnen financieren, bovendien is er dan ook toestemming van de financieringsverstrekker nodig. Tot slot ontbreekt soms de noodzaak tot transformatie. Soms zijn kantoren contractueel of gedeeltelijk verhuurd. Dan is een transformatie een te groot risico in vergelijking met de huidige opbrengsten. Als een belegger één pand bezit in een leegstandscluster is deze niet snel geneigd om een gebiedstransformatie te initiëren. Ze achten hun belang te klein en vinden vaak dat de gemeente hierin een rol kan spelen. Naast de transformatie-passieve beleggers zijn er ook beleggers die actief op zoek zijn naar transformatieobjecten. Deze groep acquireert nu via het netwerk naar transformatieobjecten. Deze groep zou baat kunnen hebben bij een platform met mogelijke casussen.

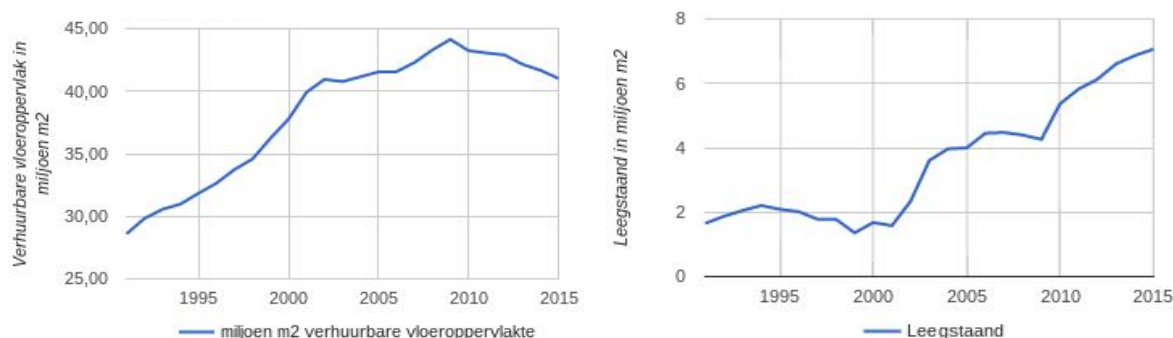
Na aanleiding van deze conclusies zijn er een aantal aanbevelingen gedaan naar Oude panden, Nieuwe kansen. Als eerste is aanbevolen om de kwaliteit en correctheid van de gegevens op de website van pauzelandschappen te verhogen. Ten tweede wordt aanbevolen om in samenspraak met de eigenaren van de kansrijke panden, weergegeven in bijlage 2, de voorbeelden van transformatie te ontwikkelen. Ten derde wordt aanbevolen om de leegstandsclusters en de resultaten van een eventuele gebiedstransformatie te presenteren in een gebiedsvisie. Deze visie kan dan geplaatst worden op de website www.pauzelandschappen.nl. Hierdoor worden eigenaren geprikkeld om een gebiedsontwikkeling te initiëren. Ten vierde hebben meerdere respondenten aangegeven zelf over kenniskanalen te beschikken. Respondenten geven daarnaast aan dat het weergeven van kansrijke casussen wellicht meer prikkelt. Oude panden, Nieuwe kansen zou dit kunnen benutten door meer in te zetten op de showcase/showvisie en minder op kennis. Tot slot wordt aanbevolen om een vervolgonderzoek te starten naar de mogelijkheid om kantoorpanden in bepaalde situaties af te waarderen naar grondwaarde. De bedoeling hiervan is om belastingvoordeel te behalen ten behoeve van transformatie.

Inhoud

1 Probleemdefinitie	6
1.1 Situatieschets	6
1.2 Aanleiding	7
1.3 Doelstelling	7
1.4 Probleemstelling	8
1.5 Opdrachtgever en partners	8
1.6 Begrippen	8
2 Theoretische uiteenzetting	10
2.1 Kantorenmarkt	10
2.2 Soorten beleggers	12
2.3 Leegstand en herontwikkeling	16
2.4 Noodzaak informatievoorziening	18
3 Onderzoeksmethode	20
3.1 Onderzoekschema	20
3.2 Methoden	21
3.3 Validiteit en betrouwbaarheid	22
4 Kansrijke kenmerken	24
4.1 Kansrijke kenmerken	24
4.2 Conclusie	33
5 Kansrijke panden	36
5.1 Vertaling kansrijke kenmerken	36
5.2 Dataset	37
5.3 Selectie op basis van kenmerken	39
5.4 Selectie op basis van cluster	40
5.5 Kansrijke panden	40
6 Eigenaren en organisatievorm	41
6.1 Wie zijn de eigenaren	41
7 In gesprek met de eigenaren	43
7.1 Opbouw interviews	43
7.2 Resultaten interview	43
7.3 Conclusie	46
8 Conclusie en aanbevelingen	48
9 Discussie	50
Literatuurlijst	51
Bijlage 1: Giss analyse	54
Bijlage 2: Adressen kansrijke panden	68
Bijlage 3: Eigenaren kansrijke panden	69
Bijlage 4: Interviewvragen en guide	71
Bijlage 5: Interviews	73
Bijlage 6: Interviewmatrix	87

1 Probleemdefinitie

Kantoorleegstand is een probleem in Nederland. Volgens het Planbureau van de leefomgeving (PBL, 2015) staat 17% van het totale vloeroppervlak van de kantoren leeg in Nederland. In Overijssel is dit percentage hoger. In Overijssel is 21% van het vloeroppervlak leegstaand (CBS, 2016). Een leegstaand kantoorpand kan gevolgen hebben voor de directe omgeving waarin het staat. Volgens Zuidema en Van Elp (2010) kunnen de ruimtelijke kwaliteit en leefbaarheid van de directe omgeving van leegstand afnemen. In figuur 1.1 is te zien dat de hoeveelheid m2 kantoor en kantoorleegstand lange tijd zijn toegenomen.

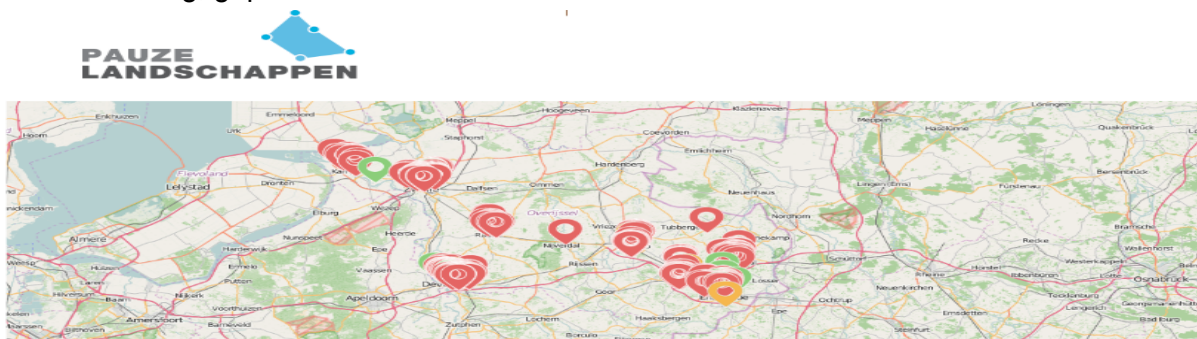


Figuur 1.1: Verhuurbaar vloer oppervlak en leegstand in miljoen m2 (PBL, 2015)

Volgens Geotax (2013) heeft leegstand gevolgen voor de leefbaarheid in gemeenten. Daarnaast is het verspilling van de schaarse grond en lopen gemeenten en eigenaren inkomen mis. Hiernaast komt de veiligheid in het geding door verpaupering, dit is verder toegelicht in de theoretische uiteenzetting. Het rijk stimuleert de aanpak van leegstandproblematiek door wetgeving aan te passen. Voorbeelden hiervan zijn de Ladder van duurzame verstedelijking, leegstandswet en de lijst van kruimelgevallen. Dit zijn wetten die bedoeld zijn om leegstand te voorkomen, en herontwikkeling te bevorderen.

1.1 Situatieschets

Saxion is in samenwerking met het PIT (Platform Initiatieven Tijdelijkheid) en IAA (Ingenieurs & Architecten Associatie) het project Oude panden, Nieuwe kansen gestart. Dit project wil de herontwikkeling van leegstand in Overijssel stimuleren. Het stimuleren van herontwikkeling wordt gedaan door een module aan te bieden op www.pauzelandschappen.nl, waarin verschillende soorten leegstand aangeboden wordt aan partijen die vraag hebben naar ruimte. Daarnaast is op www.pauzelandschappen.nl een kennisbank geplaatst en zullen er in de toekomst showcases, voorbeelden van herontwikkeling, gepresenteerd worden.



Figuur 1.2: Kaartweergave marktplaatsmodule (www.pauzelandschappen.nl)

In het kader van het project Oude panden, Nieuwe kansen is door studenten van Saxion een inventarisatie gedaan van leegstaande panden in de provincie Overijssel. De doelstelling is om ongeveer 800 leegstandslocaties in kaart te brengen. Er zijn gegevens over de volgende onderwerpen verzameld: locatie, gebouweigenschappen, gegevens over de eigenaar of contactpersoon, omgevingsfactoren en gegevens voor herontwikkeling. Deze gegevens zijn opgeslagen op de website www.pauzelandenschappen.nl. Op gemeenteniveau zal er een analyse uitgevoerd worden door andere studenten. Er ontbreekt echter een analyse op macroniveau, dit heeft het project Oude panden, Nieuwe kansen nodig om over te kunnen gaan tot het ontwikkelen van een doorstartpakket. Dit doorstartpakket zal eigenaren van leegstaande kantoren ondersteunen bij het vinden een nieuwe functie. In het doorstartpakket zullen de volgende onderdelen opgenomen worden:

1. Twee ontwerp sessies voor de inrichting van het gebouw, de gevel, de buitenruimte en de aangrenzende openbare ruimte;
2. Advies over specifieke hergebruiksmogelijkheden, maatregelen (contractvorming, functiemenging, ontwikkelend beheer, omzetterelateerde huur, subsidie- en ondersteuningsmogelijkheden, fasering, zelf- en samenwerking, CPO) en mogelijke gebruikers voor het pand;
3. Een 'rekensessie' voor de exploitatieopzet;
4. Overleg met de gemeente over beleidsmatige en juridische medewerking;
5. Plaatsing op www.pauzelandenschappen.nl en andere marktplaats(achtige) websites, zoals www.beta.crowdbuilding.nl.

1.2 Aanleiding

Oude panden, Nieuwe kansen is bezig met het ontwikkelen van een doorstartpakket. De projectgroep van Oude panden, Nieuwe kansen is hiervoor op zoek naar kansrijke kantoorpanden uit hun inventarisatie en input van eigenaren van deze leegstaande kantoren.

1.3 Doelstelling

Een overzicht van welke panden, die geïnventariseerd zijn door studenten, kansrijk zijn voor herontwikkeling naar wonen of zorg en waar deze panden zich bevinden in Overijssel. Hier op aansluitend verduidelijking krijgen over wat eigenaren belemmerd om over te gaan tot herontwikkeling. Om hiermee het project Oude panden, Nieuwe kansen te ondersteunen bij het ontwikkelen van het doorstartpakket en bijbehorende showcases.

1.4 Probleemstelling

De probleemstelling is tweeledig en luidt als volgt:

Welke geïnventariseerde kantoorpanden zijn kansrijk voor herontwikkeling en wat weerhoudt de eigenaren van deze panden om over te gaan tot herontwikkelen?

Om deze probleemstelling te kunnen beantwoorden zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

1. *Welke kenmerken maken een kantoorpand interessant voor herontwikkeling?*
2. *Welke geïnventariseerd kantoorpanden bieden perspectief voor herontwikkeling?*

3. *Wie zijn de eigenaren van de kansrijke kantoorpanden en wat voor type beleggers zijn dit?*
4. *Wat weerhoudt beleggers om kansrijke kantoorpanden te herontwikkelen?*

1.5 Opdrachtgever en partners

Spelers	Belang
IAA	Partner in Oude panden, Nieuwe kansen. IAA gaat de ontwerpessies van het doorstartpakket aanbieden.
Lectoraat gebiedsontwikkeling en recht	De opdrachtgever van het onderzoek en partner in Oude panden, Nieuwe kansen. Het lectoraat gaat stap 2 & 3 aanbieden in het doorstartpakket.
PIT	Partner in Oude panden, Nieuwe kansen. PIT beheert de website Pauzelandschappen en adviseert over beleidsmatige en juridische zaken.
Saxion	Begeleider en beoordelaar van de auteur.

Tabel 1.1: Actoren en belanghebbenden

1.6 Begrippen

Belegger:	Een belegger is iemand die vastgoed bezit met de intentie om er geld mee te verdienen. Niet om vastgoed in een ander proces te gebruiken.
Directe belegger	Een belegger die eigenaar is van vastgoed en zelfstandig de exploitatie uitvoert, en dus de zeggenschap heeft over het management van het vastgoed.
Doorstartpakket:	Een product dat pauzelandschappen gaat aanbieden. In dit pakket zal een reken- en een tekensessie aangeboden worden aan de eigenaren van leegstaand vastgoed. Dit gaat eigenaren ondersteunen om een nieuwe functie te vinden voor hun pand.
Eigenaar:	Het verzamel begrip voor <i>beleggers</i> en <i>investeerdere</i> s. Een eigenaar is iemand die vastgoed op zijn naam heeft staan
Geïnteriseerde kantoorpanden:	De leegstaande kantoorpanden in Overijssel die geïnteriseerd zijn door de studenten van Saxion.
Herontwikkelen /transformeren	Een leegstaand kantoren pand een nieuwe invulling geven door de functies wonen en zorg toe te passen.
Indirecte belegger	Bij een indirecte manier van beleggen is de belegger niet rechtstreeks eigenaar van het vastgoed, maar eigenaar van financiële vermogenstitels die recht geven op de opbrengsten van dat onroerend goed.

Investeerder: zelf	Iemand die vastgoed in eigendom heeft met de intentie hier gebruik van te maken, deze groep eigenaren worden in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten.
Kantorenleegstand:	Het fenomeen van een hoog percentage ongebruikt kantoorvloeroppervlak in Nederland
Kenmerken:	Eigenschappen van een kantoorpand. Dit kunnen zijn: locatie, gebouweigenschappen, gegevens over de eigenaar of contactpersoon, omgevingsfactoren en gegevens voor herontwikkeling.
Leegstaande kantoren:	Een concrete leegstaande locatie in de provincie Overijssel.

2 Theoretische uiteenzetting

Door middel van een theoretische onderbouwing wordt de cyclus en het (on)evenwicht van de kantorenmarkt toegelicht. Hieruit volgt een afbakening van de eigenaren die in dit onderzoek centraal staan. Aansluitend zijn ook de belangen van eigenaren toegevoegd. Deze zijn onderzocht door Drente (2012) en dit geeft inzicht in hoe deze groep keuzes maakt. Tot slot wordt gepresenteerd welke functies vaak toegepast zijn bij herontwikkeling en wat de gevolgen zijn van leegstand.

2.1 Kantorenmarkt

Om de (dis)balans op de kantorenmarkt te verklaren zijn twee theorieën gepresenteerd. Ten eerste zal een eenvoudig model, de varkenscyclus, gepresenteerd worden. Vervolgens wordt het vierkwadrantenmodel van Wheaton & DiPasquale (1992) gepresenteerd.

Op de kantoren vastgoedmarkt is de varkenscyclus van toepassing (Van Eijck, 2011; Neyfer, 2003). De varkenscyclus is weer gegeven in figuur 2.1. In de kantorenmarkt wordt er van uit gegaan dat de ontwikkeling van vraag en aanbod op de huurmarkt niet overeenkomen. Hierdoor is er een wisselende disbalans tussen aanbod van kantoorruimte (Van Eijck, 2011).



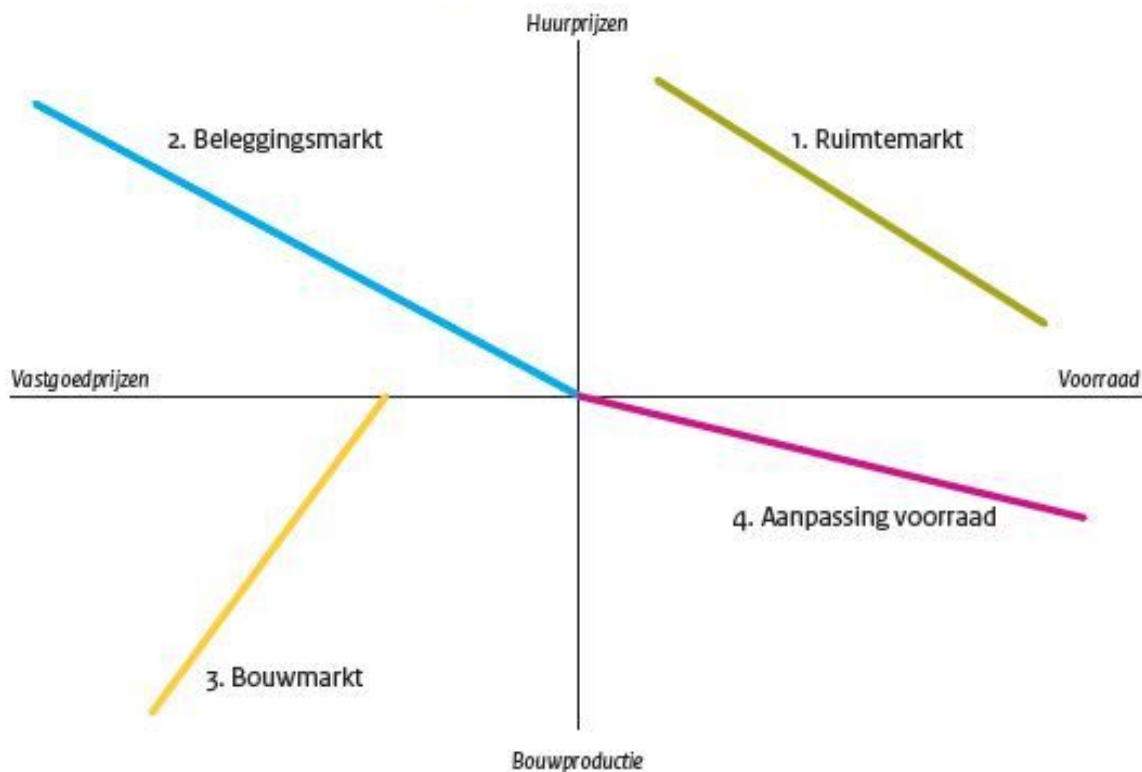
Figuur 2.1: De varkenscyclus (Van Welie, 2011)

In de kantorenmarkt zijn de volgende stappen in de varkenscyclus te onderscheiden:

1. Vraag naar kantoorruimte neemt toe, er ontstaat schaarste;
2. De marges gaan omhoog, de markt reageert met veel nieuwbouw;
3. Er ontstaat overschot, de marges staan onder druk;
4. De nieuwbouwproductie gaat omlaag, er start een nieuwe cyclus (Nyfer, 2003).

De varkenscyclus is een simpele verklaring van de onbalans op de kantorenmarkt. Het houdt echter geen rekening met de verschillende soorten eigenaren en deelmarkten in de kantorenmarkt.

Het vierkwadrantenmodel van Wheaton & DiPasquale (1992) is uitgebreider. In figuur 2.2 is het vierkwadrantenmodel van Wheaton & DiPasquale (1992) weergegeven. Het vierkwadrantenmodel onderscheidt twee markten. Enerzijds is er de property market (kwadrant 1 & 3) en anderzijds de assetmarket (kwadrant 2 & 4). De prijzen in deze twee markten zijn verschillend opgebouwd. De prijzen in de propertymarkt worden bepaald door de behoefte van de huurders, de eigenschappen van de panden en de kwaliteit van de panden. Hiernaast kunnen panden worden verhandeld tussen investeerders. Dit vindt plaats in de assetmarkt en bepaalt de beleggingswaarde.



Figuur 2.2: Het vierkwadrantenmodel (Wheaton & DiPasquale, 1992)

Kwadrant 1

In kwadrant 1 is op de X-as de voorraad kantoorruimte per m² afgebeeld en de Y-as geeft de huurprijs per m² weer. In dit kwadrant staat de vraag naar kantoorruimte centraal. Als de huurprijs afneemt zal de vraag naar kantoorruimte toenemen, dit is de reden dat de lijn een neerwaarts verloop heeft (Van Eijk, 2011).

Kwadrant 2

In de beleggingsmarkt staan de vermogensstromen centraal. In het tweede kwadrant is op de X-as de beleggingswaarde weergegeven en op de Y-as de huurprijs per m² weergegeven. Hier tussen is een relatie, de beleggingswaarde stijgt namelijk proportioneel samen met de huur. Als dit gebeurt dan zal de vraag toenemen (DiPasquale en Wheaton, 1992).

Kwadrant 3

In het derde kwadrant is de bouwproductie weergegeven. De bouwproductie is afhankelijk van de beleggingswaarde, wat is weergegeven op de X-as. De Y-as geeft de bouwproductie in m² weer. Op de bouwmarkt is er sprake van grondkosten en ontwikkelkosten. Op het moment dat deze kosten gecompenseerd worden door de beleggingswaarde begint de constructie van kantoorpanden (Van Eijk, 2011). Naarmate de beleggingswaarde verder toeneemt zal de productie evenredig toenemen. In deze markt spelen de gemeenten een grote rol omdat zij voor een groot deel de grondprijzen bepalen. Het belang dat de kantorenmarkt voor een lokale economie heeft, zorgt er voor dat gemeenten een prikkel hebben om een stimulerend kantorenbeleid te voeren (Zuidema en Van Elp, 2010).

Kwadrant 4

In het vierde en laatste kwadrant staan aanpassingen aan de voorraad centraal. *"Dit is niet echt een markt te noemen, eerder de resultante van de vastgoedontwikkeling in kwadrant 3"* (PBL, 2013, p40). Veranderingen in de voorraad kunnen plaatsvinden door het slopen van gebouwen of het herontwikkelen van gebouwen naar andere functies zoals (studenten)woningen, hotels en/of zorgcentra (Van Eijk, 2011).

Conclusie

Volgens Overhagen (2014) bevindt de Nederlandse kantorenmarkt zich in overeenstemming met het model van Wheaton en DiPasquale in disbalans. Hierbij is een groot overschot aan kantoren en een afnemende vraag in de gebruikersmarkt.

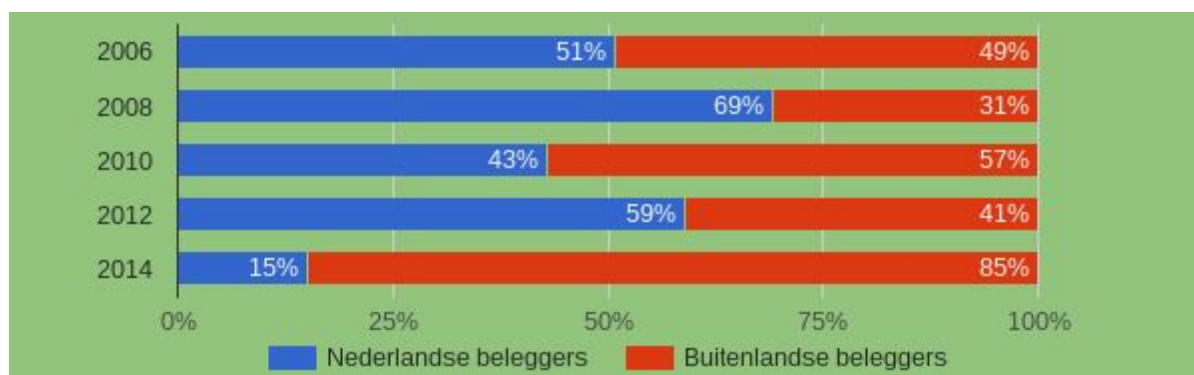
2.2 Soorten beleggers

Om duiding te geven aan het begrip beleggers, is er meer zicht nodig over welke soorten beleggers er zijn. In tabel 2.1 zijn de totalen weergegeven van de beleggingen in de kantorenmarkt. Deze informatie is nodig om de volgende figuren te kunnen interpreteren. Wat opvalt is dat de beleggingen in 2008, 2010 en 2012 lager zijn dan in 2006 en 2014.

	2006	2008	2010	2012	2014
Totaal X 1.000.000 €	5223	2472	1794	1112	3138

Tabel 2.1: totale beleggingen kantorenmarkt (Bak, 2014)

In de kantorenmarkt zijn verschillende soorten beleggers actief. Om te beginnen komen de beleggers uit verschillende landen. In figuur 2.3 is te zien dat in 2006, 2010 en 2012 steeds grofweg de helft van de beleggers buitenlands was. In 2008 was 69% van de beleggers Nederlands, terwijl in 2014 15% van de beleggers Nederlands was. De overige 85% van de beleggers in 2014 is dus buitenlands.



Figuur 2.3: Nederlands en buitenlandse beleggers (Bak, 2014)

Op de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt zijn zowel particuliere als institutionele beleggers actief. Beide typen beleggers verschillen van elkaar waar het gaat om de mate van professionaliteit, het vermogen waarmee belegd wordt, beleggingsdoelstellingen en de beleggingstermijn (Cuppen, 2011). Het verschil tussen institutioneel en privaat is verder toegelicht in het groene kader.

"Het grote verschil met de heterogene groep private beleggers, is dat institutionele beleggers een homogene groep vormen. Weliswaar verschillen institutionele beleggers van elkaar qua omvang, ze beleggen nagenoeg allemaal voor de lange termijn en dienen te voldoen aan hun toekomstige verplichtingen, waardoor zij een bepaalde rendementsdoelstelling hebben. Deze doelstelling wijkt bij institutionele beleggers onderling minder sterk af dan dat deze afwijkt onder private beleggers. Een ander verschil is dat private beleggers doorgaans meer opportunistische beleggers zijn. Wanneer zij winst kunnen maken op een project zullen zij eerder geneigd zijn dat te doen dan institutionele beleggers."
(Cuppen, 2011, p11).

In figuur 2.4 zijn de Nederlandse beleggers weergegeven. Wat opvalt in figuur 2.4 is dat particuliere beleggers een groot aandeel hebben in de Nederlandse beleggingen en dat pensioenfondsen in 2014 een groter aandeel hebben dan in de voorgaande jaren. De institutionele beleggers doen 46% van de beleggingen, particuliere beleggers 41% en de rest is overig.

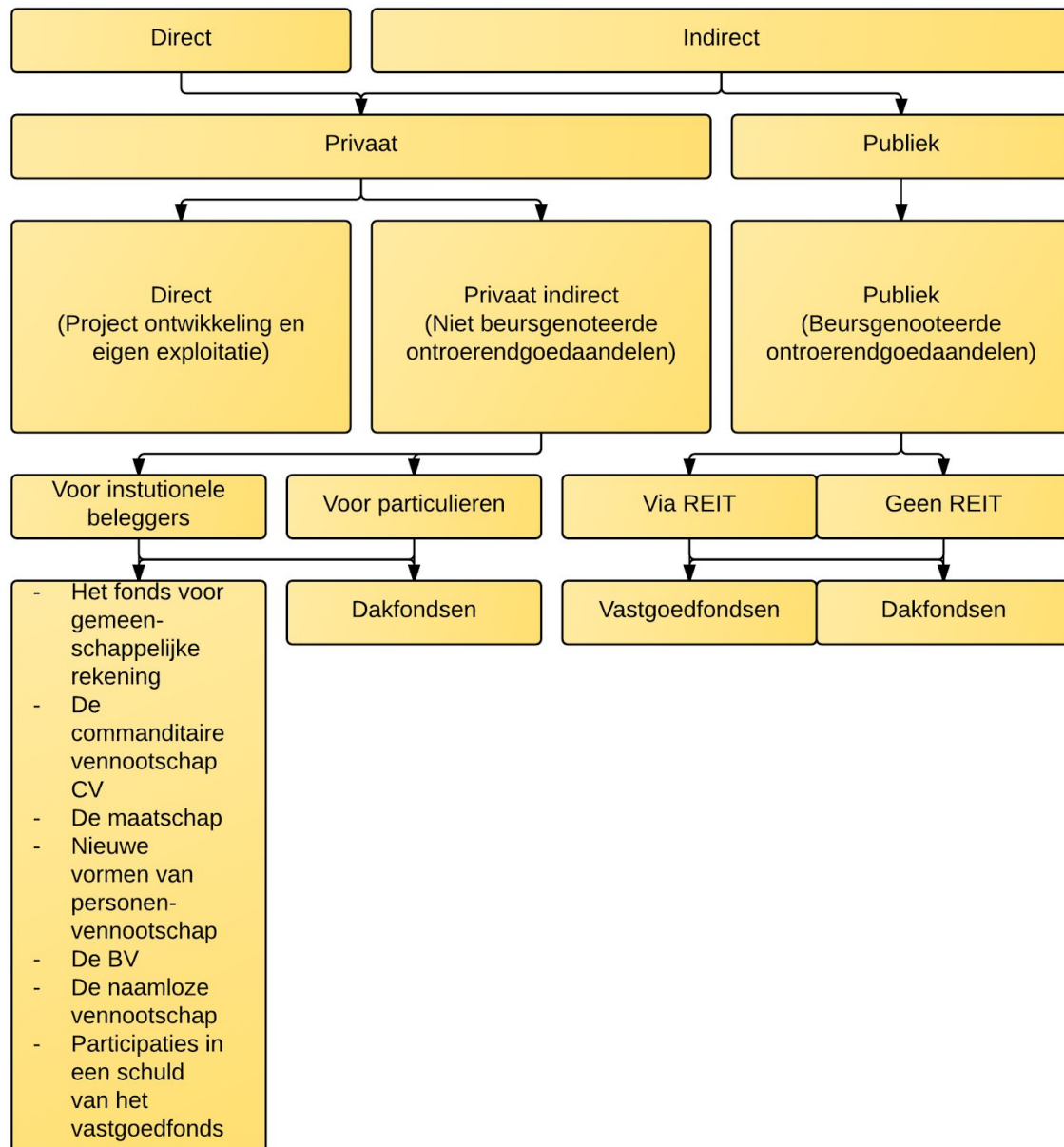


Figuur 2.4: Toevoegingen kantoren en soorten Nederlandse beleggers (Bak, 2014)

Verkoop of herontwikkeling betekent vaak afboeken, dit verlies wordt gelijk duidelijk voor de belegger of de klant hiervan. Beslissingen over verkoop of herontwikkeling worden op het

hoogste niveau genomen door bestuurders, vaak gestationeerd in het buitenland. Deze bestuurders zijn vanwege de gestelde rendementseisen niet snel geneigd om af te boeken (Gemeente Amsterdam, 2009).

Deze partijen investeren op verschillende manieren in vastgoed. Gool et al (2013) stellen in hun boek dat er verschillende soorten beleggingen zijn in vastgoed. Het eerste onderscheidt dat in hun boek gemaakt wordt zijn directe en indirecte beleggingen. Indirecte beleggingen zijn vervolgens in te delen in privaat (niet beursgenoteerd) en publiek (beursgenoteerd). Deze onderverdeling en bijbehorende beleggingsvehikels zijn terug te vinden in figuur 2.5.



Figuur 3.5: Soorten beleggingen (Gool et al., 2013)

Direct en indirect

Bij een directe wijze van beleggen is de belegger rechtstreeks eigenaar van het vastgoed of eigenaar van financiële vermogenstitels die recht geven op de opbrengsten uit de exploitatie (Gool et al., 2013). De directe belegger heeft zeggenschap over het management van het vastgoed (Gool et al., 2013). Bij een indirecte manier van beleggen is de belegger niet rechtstreeks eigenaar van het vastgoed, maar eigenaar van financiële vermogenstitels -aandelen, obligaties en effecten- die recht geven op de opbrengsten van dat onroerendgoed (Gool et al., 2013).

Publiek en privaat

De publieke indirecte markt is de meest toegankelijke vastgoedmarkt. De aandelen zijn verhandelbaar op de aandelenbeurs. Er is keuze uit ruim 500 vastgoed beursfondsen. Het voordeel hiervan is dat met betrekkelijk lage bedragen in en uitgestapt kan worden. Naast de publieke beursgenoteerde fondsen zijn er fondsen die zijn ontstaan in een meer private sfeer en niet op de beurs verhandelbaar zijn. Er zijn veel aanbieders die zich richten op verschillende doelgroepen (Gool et al., 2013). In tabel 3.2 is een overzicht gegeven van de voordelen per manier.

Voordelen direct	Voordelen privaat	Voordelen indirect	Voordelen publiek
Meer invloed op beleid	Stabiele inkomsten	Geen lokale expertise nodig	Makkelijkere performance meting en benchmarking
Meer marktgevoel	Gunstig rendement/risico verhouding	Minder groot vermogensbeslag	Meer markt transparantie
Profiteren van eigen expertise	Diversificatie	Geen overdrachtsbelasting	Hoogste liquiditeit
	Enige inflatie bescherming	Schaalvoordeel	Hoger rendement mogelijk
	Waardecreatie mogelijk	Minder emotie	
	Profiteren van marktinefficiëntie		

Tabel 3.2 Voordelen publiek/privaat direct/indirect (Gool et al., 2013)

REIT

Een REIT is een onderneming die een onroerendgoedportefeuille bezit en deze beheert of door anderen laat beheren. Deze ondernemingsvorm betaalt geen vennootschapsbelasting, maar is wel verplicht om tussen de 80% en de 100% van het netto-inkomen als dividend aan zijn aandeelhouders uit te keren. REIT's worden ook wel fiscaal transparante beleggingsinstrumenten genoemd, door het niet hoeven afdragen van vennootschapsbelasting (Burghgraef, z.j.).

Beleggingsvehikels

Een belegger kan in meer vastgoedvormen investeren dan enkel in kantoren. Ook kan een belegger meerdere organisatievormen hebben. Deze worden toegelicht in tabel 3.3.

Dakfondsen	Een dakfonds is een overkoepelend fonds die beleggen in andere gespecialiseerde fondsen. De bedoeling hiervan is om een zeer gediversifieerde portefeuille te creëren (Bolero, 2014).
FGR	Het Fonds voor Gemene Rekening is een combinatie van beleggers. Het is niet civielrechtelijk geregeld en heeft dus ook geen rechtspersoonlijkheid. De beleggers werken samen door aanschaffing van een participatiebewijs. Dit participatiebewijs kan bijvoorbeeld verkregen worden door een bedrag te storten op een speciaal voor het FGR geopende bankrekening.
CV	Een commanditaire vennootschap (cv) is een speciaal soort vennootschap onder firma. In deze vennootschapsvorm zijn er een aantal beherende vennoten en een aantal stille vennoten. De stille vennoten hebben slechts een financiële inbreng, dit wordt ook commanditaire vennoten genoemd. De beherende vennoot is de gecommanditeerde vennoot. Deze vennoten zijn bevoegd is om te handelen namens de vennootschap. Stille vennoten zijn, net als aandeelhouders van een bv enkel aansprakelijk voor het bedrag dat zij geïnvesteerd hebben. De gecommanditeerde vennoot is aansprakelijk voor alle schulden.
Mts	Een maatschap is een van de vormen van een vennootschap die geen rechtspersoonlijkheid is. Bij een maatschap gaan twee of meer (rechts)personen een bepaalde samenwerking aan. De vennoten brengen iets in, met het doel het voordeel dat daaruit voortvloeit te delen. Ze kunnen arbeid, geld, goederen of goodwill inbrengen.
personen-vennootschap	Een personenvennootschap is een rechtsfiguur, de term wordt gebruikt als tegenhanger van de NV en BV. Een NV of BV komt met een oprichting tot stand komt, terwijl een personenvennootschap tot stand komt met een overeenkomst die wordt aangegaan.
BV	Het kapitaal van een besloten vennootschap is verdeeld in aandelen, die in bezit zijn van de aandeelhouders. De hoogste macht ligt bij de houders van deze aandelen. De bestuurders zijn verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding van de bv. Hiernaast kan een bv kan ook een raad van commissarissen hebben, die toezicht houdt op het bestuur.
NV	Een nv is een vennootschap waarvan het kapitaal is verdeeld in aandelen, net zoals bij een BV. Een NV kent naast aandelen op naam, ook aandelen die vrij verhandelbaar zijn op de beurs, terwijl een BV alleen aandelen op naam kent die alleen via de notaris overdraagbaar zijn.

Tabel 3.3: Voorkomingsvormen niet beursgenoteerde institutionele beleggers

Volgens Drenthe (2012) zoeken eigenaren zekerheid over het slagen van het project. Het gaat dan over onder andere het verkrijgen van de bestemmingsplanwijzigingen en vergunningen (Benraad, Scheldwacht, Singelenberg, & Steedskamp, 2012). Hiernaast wil een eigenaar zekerheid over het terug verdienen van de investering. Dit is alleen mogelijk wanneer het pand na herontwikkeling voor langere tijd kan worden verhuurd. Drenthe (2012) omschrijft ook dat er gebrek aan kennis is. Met name over herontwikkeling, de lokale woningmarkt en de belangen van verschillende groepen. Dit vergroot de stap om tot herontwikkeling over te gaan.

2.3 Leegstand en herontwikkeling

Remoy en Van der Voordt stellen in hun rapportage Zorg voor leegstand (2011) dat de kantorenleegstand ver boven een acceptabel niveau ligt. Een acceptabel niveau is ca. 5%

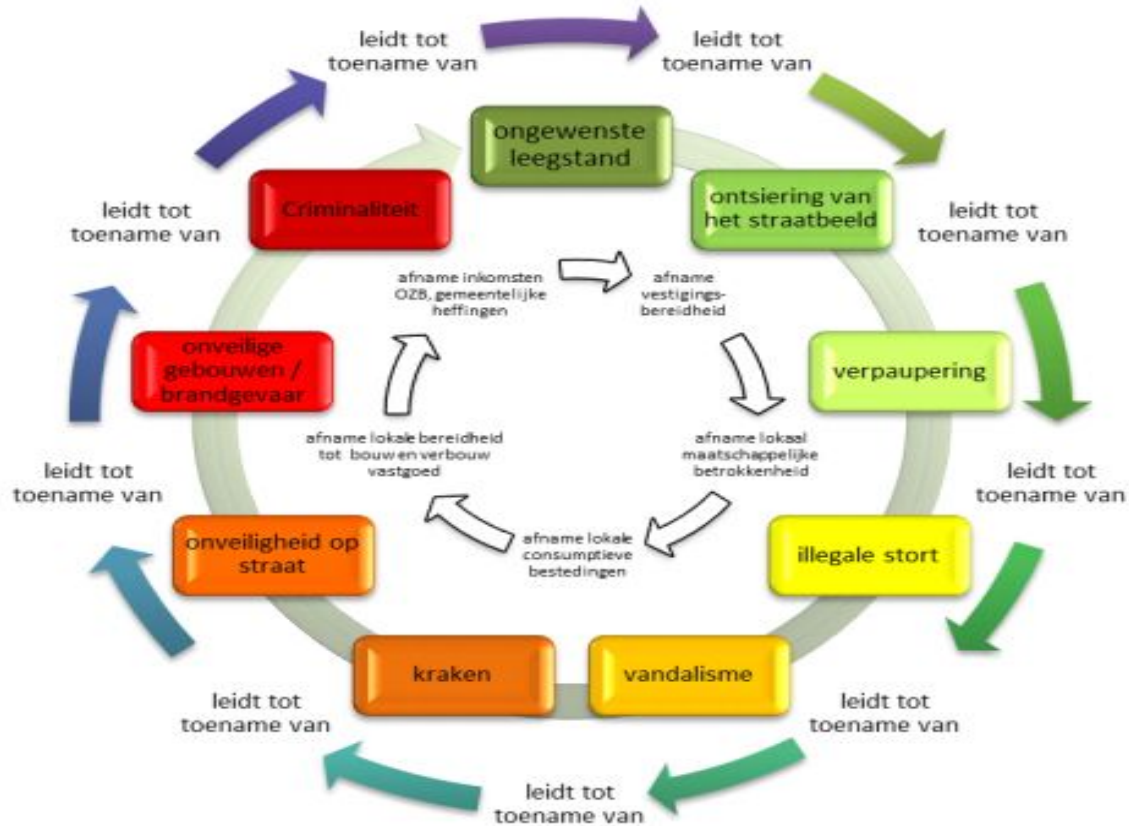
tot 8%. Het niveau in 2011 was ca. 14%. In 2015 was dit zelfs opgelopen tot 17% (PBL, 2015). Remoy en Van der Voordt (2011) stellen dat de afgelopen tien jaar een verschuiving heeft plaatsgevonden in de kantorenmarkt. Het uitbreidingsvraagstuk verschuift naar een vervangingsvraagstuk. De gebruikers van een kantoor verhuizen van een huidig verouderd kantoorgebouw naar een nieuw kantoor. Voor het achtergebleven pand is het vervolgens onmogelijk een nieuwe huurder te vinden. Structureel leegstaande gebouwen worden volgens Remoy en Van der Voordt (2011) niet meer opgenomen in de markt tijdens een economische opleving.

Volgens Van Diepen en Van Dijk (2011) zijn er drie verschillende soorten leegstand. Dit zijn:

1. Fictie leegstand <1 jaar
2. Problematische leegstand 1-<3 jaar
3. Structurele leegstand >3 jaar

Volgens Geotax (2013) is fictieleegstand de gewenste leegstand. Deze leegstand is nodig om bewegingen in de vastgoedmarkt mogelijk te maken. De fictieleegstand voor kantoren ligt tussen 4 en 8% (Zuidema en Van Elp, 2010, Geotax, 2013, Remoy en Van der Voordt, 2011).

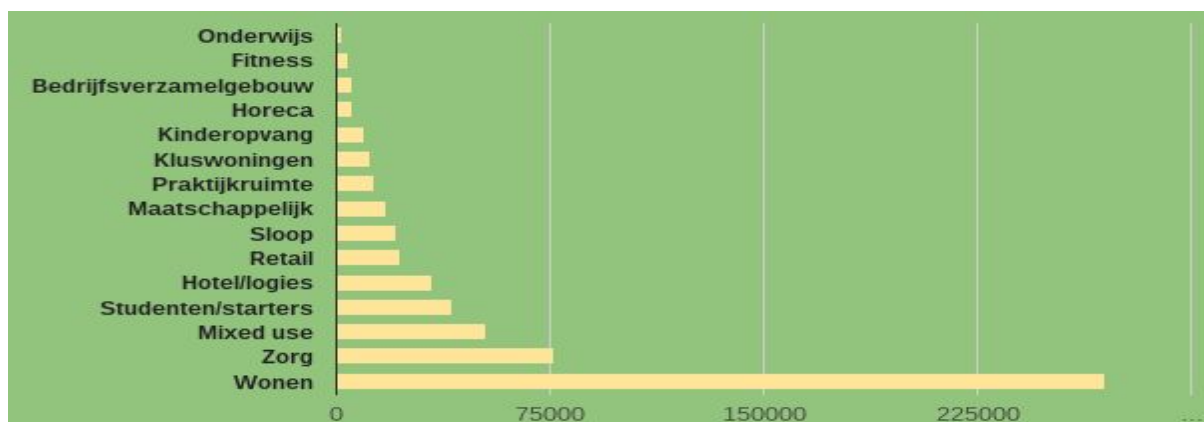
Naarmate de leegstand voortduurt nemen de problemen toe. Volgens Remoy en Van der Voordt (2011) zijn er naast financiële problemen (huurderving en waardevermindering) ook leefbaarheidsrisico's voor de directe omgeving. Deze leegstaande gebouwen worden vaak niet goed onderhouden en verloederen snel. Dit wordt ook onderschreven door Geotax (2013). Geotax heeft de gevolgen voor de leefomgeving weergegeven in een leegstandsspiraal. Deze is van toepassing op problematische- en structurele leegstand en is weergegeven in figuur 2.6.



Figuur 2.6: Leegstandscyclus Leegstandsmonitor, Geotax 2013

Door het gevoel van sociale onveiligheid dat uiteindelijk ontstaat, is leegstand ook een maatschappelijk probleem. Er zijn dus meerdere stakeholders die belang hebben bij een beperking van leegstand. *“Transformatie van leegstaande kantoren naar andere functies kan de huidige leegstand terugdringen. Als echter nieuwe kantoorgebouwen op grote schaal aan de markt toegevoegd blijven worden zal de hoge leegstand aanblijven.”* (Remoy en Van der Voordt, 2011, p.3)

Gemeente Den Haag heeft in de Voortgangsrapportage Transformatie Kantoren (2012) een overzicht gegeven waarnaar kantoren getransformeerd zijn. In figuur 2.7 is het aantal m2 weergegeven per nieuwe functie.



Figuur 2.7: Transformatie functies uit Voortgangsrapportage Transformatie Kantoren gemeente Den Haag, 2012

Uit figuur 2.7 blijkt dat verreweg de meeste kantoren worden getransformeerd naar de functies wonen en zorg. Deze functies zijn verantwoordelijk voor 59% van het totaal aantal m2. Dit wordt ondersteund door de vele onderzoeken die gedaan zijn over het herontwikkelen naar deze twee functies. Zo geeft het Transformatieteam aan in hun nieuwsbrief Kantoortransformatie: kansen voor zorg en wonen (z.d.) dat kantoorpanden een aantal voordelen hebben voor het herontwikkelen naar wonen met zorg. Deze voordelen zijn: flexibele plattegronden, veel gewenste extra's zijn al aanwezig, locaties zijn nabij voorzieningen en openbaar vervoer, maatvoering en omvang geeft kansen voor bewoners met beperkte bestedingsmogelijkheden, snelheid van de realisatie en de aankoopwaarde wordt steeds geschikter voor deze functie. Naast het transformatieteam zijn er nog meer onderzoeken die onderschrijven dat wonen en zorg breed toepasbare vervolgfuncties zijn voor leegstaande kantoorpanden (Vrom, 2006 ;PBL, 2010; Drenthe, 2012; Arcadis 2013; Remøy & Voordt, 2011).

Naast dat wonen en zorg veelvuldig gebruikte functies zijn voor herontwikkeling. Zijn er ook twee processen in Overijssel die de vraag naar de functies wonen en zorg vergroten. Uit de gegevens van een databank van de Rijksoverheid blijkt dat Overijssel enerzijds aan het vergrijzen is en anderzijds aan het individualiseren (Datawonen, 2015). Dit betekent dat het percentage 65+ huishoudens zal toenemen van 26% in 2015 tot 39% in 2040. De totale bevolking zal licht stijgen maar het aantal huishoudens zal sneller toenemen. Dit komt omdat de huishoudgrootte afneemt. Mensen wonen in de toekomst dus met minder mensen samen (Trendbureau Overijssel, 2008).

2.4 Noodzaak informatievoorziening

De noodzaak naar een scan van kansrijke gebouwen wordt aangegeven in twee onderzoeken. Blom en Dieters van het adviesbureau DSP-groep (2014, p.9) stellen: *"Vergroot het zicht op kansrijke gebouwen en de markt. Een scan van kansrijke transformatiegebouwen kan een impuls geven aan transformatie"*. Ook stellen Blom en Dieters (2014) dat deze scans waardevolle instrumenten worden voor gemeenten en corporaties om hun commerciële partners te enthousiasmeren voor transformatiemogelijkheden.

"Gedurende de periode van deze verkenning is gebleken dat eigenaren van vastgoed, evenals overheden in hun rol van regisseur van de kwaliteit van de leefomgeving, een toenemend belang hechten aan gestandaardiseerde gegevens over leegstand. Overheidspartijen geven aan zich te oriënteren op de vraag welke vastgoedgegevens zij als open data kunnen publiceren. Marktpartijen die zich hebben gespecialiseerd in vastgoedgegevens zouden met open data hun dienstverlening verder kunnen uitbreiden, maar dit conflicteert vaak met zowel het verdienmodel als met de aard van de gegevens die betrekking hebben op hun klanten (gevoelig in verband met privacy en aandeelhouderswaarde)."
(Geonovum & Kadaster, 2016, p.14)

De gebruikers van een dergelijke informatievoorziening zijn voornamelijk geïnteresseerd in gegevens op gebouwniveau (Geonovum & Kadaster, 2016). Volgens hetzelfde onderzoek is

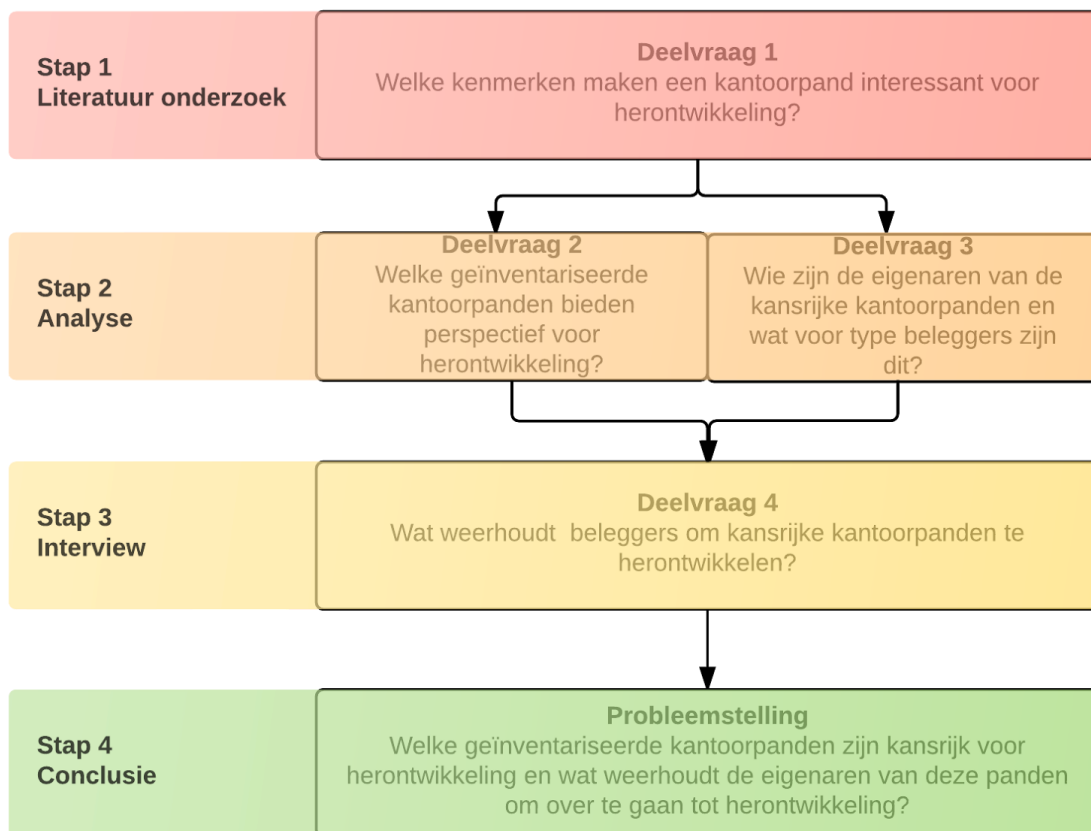
er behoefte aan gegevens over het verhuurbaar vloeroppervlak, duur en aard van de leegstand (problematische/niet problematische) en het type vastgoed. De BAG (Basisregistraties Adressen en Gebouwen) lijkt voor het type vastgoed een redelijke basis. Echter zijn er wel partijen die deze typering niet fijnmazig genoeg vinden (Geonovum & Kadaster, 2016).

Kadaster en Geonovum (2016) geven in hun rapport ook aan dat een gemeenschappelijk informatiemodel ontbreekt. Er is door marktpartijen en kennisinstellingen veel kennis opgebouwd over leegstand en marktontwikkelingen. Er bestaat echter geen gemeenschappelijk informatiemodel. Hierdoor verschillen definities en vastgoedeenheden.

3 Onderzoeksmethode

In hoofdstuk 3 zijn de onderzoeksmethoden weergegeven. Als eerste zijn de verschillende stappen en de volgorde hiervan weergegeven met behulp van het onderzoeksschema. Vervolgens is de gevolgde methode van dataverzameling en verwerking toegelicht. Tot slot is er een verantwoording gegeven over de validiteit en betrouwbaarheid van dit onderzoek.

3.1 Onderzoeksschema



Figuur 3.1: Onderzoeksschema

Deelvraag 1 is nodig om de gegevens, die geleverd worden door pauzelandenschappen, te kunnen verwerken en interpreteren. In deelvraag 1 zijn de kansrijke kenmerken onderzocht. De verzamelde kenmerken uit deelvraag 1 zijn daarna vergeleken met de kenmerken die verzameld zijn door pauzelandenschappen. De gebouwen die beschikken over kansrijke kenmerken, en dus kansrijk voor transformatie worden geacht zijn vervolgens in deelvraag 2 gepresenteerd met behulp van GIS kaarten. Hierop volgend zijn de eigenaren opgezocht met behulp van het Kadaster. In deelvraag 3 zijn de eigenaren van de panden opgezocht. De eigendomssituatie is toegelicht. Na het in kaart brengen van de eigenaren is de interviewslag gemaakt. Het interviewen van beleggers in verschillende organisatievormen zorgt voor een compleet beeld van wat deze groep weerhoudt om over te gaan tot herontwikkeling. Vervolgens is in stap 4 antwoord gegeven op de probleemstelling. Tot slot zal er een advies uitgebracht worden naar Oude panden, Nieuwe kansen

3.2 Methoden

Dit onderzoek is een kwalitatief verkennend onderzoek. Er is een analyse gedaan van een dataset, en hierop volgend een verkenning naar de weerhoudingen van de eigenaren van leegstaand vastgoed. In dit hoofdstuk is de verantwoording opgenomen van de methoden van data verzameling. Daarna wordt weergegeven hoe de data is verwerkt en het resultaat van deze bewerking.

In dit onderzoek zijn verschillende methoden gebruiken om de informatie te verzamelen, met deze informatie wordt vervolgens de vraag- en probleemstelling beantwoord. De manieren van informatieverzameling zijn:

1. Literatuuronderzoek
2. Gegevensanalyse
3. Interview

Deze informatie is vervolgens verwerkt zoals beschreven in dit hoofdstuk. Deze deelproducten leiden tot een conclusie die antwoord geeft op de probleemstelling.

Stap 1

Stap 1 bestaat uit literatuuronderzoek. De literatuur is opgezocht via de databanken Springer Link, EBSCO HOST, Google Scholar en Science direct. Hiernaast is de Saxion bibliotheek veelvuldig geraadpleegd.

Uit de verschillende literatuur is een overzicht gemaakt waarin de kenmerken opgenomen zijn die een kantoorpand kansrijk maken voor transformatie. Om het onderzoek uitvoerbaar te houden zijn de kenmerken weergegeven die een kantoorpand kansrijk maken voor de functie wonen en zorg. Uit de theoretische uiteenzetting blijkt dat er binnen Overijssel vraag is naar deze functie. En dat deze functie door Nederland veelal wordt toegepast bij transformatie. Om structuur in de kenmerken aan te brengen, zijn ze gesplitst in omgevings- en pandkenmerken. Er zijn bijvoorbeeld kenmerken in kaart gebracht over bereikbaarheid, bouwmaten, gemeentelijk beleid, oppervlakten en bouwjaren

Stap 2

In stap twee zijn de gegevens van pauzelandschappen geanalyseerd. Er is gekeken welke geïnventariseerde panden beschikken over kansrijke kenmerken. De gegevens van de website zijn door pauzelandschappen geconverteerd naar een databestand dat is aangeleverd in een Excelbestand. Op basis van de uitkomsten van stap 1 zijn eerst de niet-kansrijke gebouwen gefilterd uit het aangeleverde Excelbestand. Dit is gebeurd met de Excel filter functie. Vervolgens zijn de kansrijke gebouwen, met ondersteuning van Harry Gerritsen (docent Saxion), gevisualiseerd op kaarten door het gebruik van GIS. Deze kaarten zijn gebruikt om clusterleegstand te ontdekken. De kaarten zijn opgenomen in de bijlage en andere interessante uitkomsten zijn vermeld in de rapportage. In deze stap zijn ook de eigenaren en eigendomssituaties achterhaald. Deze gegevens zijn opgevraagd bij het Kadaster. Deze gegevens zijn gebruikt voor stap 3. Tot slot is er nog theorie gezocht over onduidelijkheden betreffende organisatievormen.

Stap 3

In stap drie zijn de eigenaren van kansrijke kantoorpanden geïnterviewd. Dit interview is een semi-gestructureerd interview dat bij eigenaren van interessante kantoorpanden is afgenomen. De doelstelling was om tussen de acht en de tien interviews af te nemen. Deze doelstelling is afgesproken in samenspraak met de opdrachtgever en begeleider. Het is gelukt om zeven semi-gestructureerde interviews met eigenaren van interessante kantoorpanden af te nemen. De resultaten zijn uitgetypt en er is goedkeuring gevraagd aan de geïnterviewden om de resultaten te gebruiken. Hierna zijn de interviews weergegeven in een matrix om de antwoorden te kunnen vergelijken. De matrix met antwoorden is opgenomen in bijlage 6. De conclusies zijn getrokken op het numerieke voorkomen en overeenkomsten tussen de antwoorden. Omdat de gekozen interviewmethode ruimte liet voor een gesprek zijn er soms gegevens opgehaald die niet direct onder een vraag vielen. Deze gegevens zijn weergegeven onder het "kopje" vooraf in het interviewverslag. Deze gegevens zijn niet opgenomen in de matrix maar waren bekend bij de onderzoeker, en zijn opgenomen in bijlage 5. Bij de gegevens die aangeleverd zijn door het Kadaster zaten geen contactgegevens. Deze zijn opgezocht door de onderzoeker met behulp van de internetwebsites Google, De telefoongids, Drimble en Open companies. Ook is in twee gevallen, tegen betaling, de Kamer van Koophandel geraadpleegd. Er is geprobeerd zoveel mogelijk organisatievormen, beschreven in de theoretische uiteenzetting, te interviewen. Van de kansrijke kantoren was er niet één in bezit van een buitenlandse eigenaar. Als dit wel zo was dan zou deze groep in de interviews buiten beschouwing gelaten worden. Het is niet mogelijk om bij deze groep een interview af te nemen.

Stap 4

Stap 4 is de laatste stap geweest van dit onderzoek. In deze stap zijn de conclusies geformuleerd. De werkzaamheden bestaan enkel nog uit deskresearch. De resultaten van de vorige stappen vormen de input voor deze stap. De data uit de onderzoeksvragen zijn verwerkt in het hoofdstuk conclusie en aanbevelingen. Eerst is er terug gekeken naar probleemstelling van dit onderzoek. Vervolgens wordt deze probleemstelling beantwoord met behulp van de gegevens van de vorige onderzoeksvragen. Er is een overzicht gegeven van kansrijke panden en wat eigenaren van kansrijke panden weerhoudt om over te gaan tot herbestemming.

3.3 Validiteit en betrouwbaarheid

In dit hoofdstuk zal per deelvraag besproken worden hoe de validiteit en betrouwbaarheid in dit onderzoek gewaarborgd is.

Deelvraag 1

In deelvraag 1 is de literatuur afkomstig van wetenschappelijke databanken zoals Springer Link, EBSCO HOST, Google Scholar en Science direct. Het gebruiken van deze zoekmachines zorgt voor een betrouwbare basis. Hiernaast zijn meerdere bronnen geraadpleegd en vergeleken om tot kansrijke kenmerken te komen. Dit verhoogt de betrouwbaarheid verder. Tot slot is er vooraf een afbakening gegeven van de functies, wonen en zorg, waarvoor kenmerken verzamelt worden. Dit zorgt er voor dat er gericht kon worden gezocht.

Deelvraag 2

Er zijn kanttekeningen te plaatsten bij de gegevens die aangeleverd zijn voor dit onderzoek. Deze gegevens zijn afkomstig van studenten die leegstandslocaties geïnspecteerd hebben. De studenten zijn er op uit gestuurd om in het veld leegstaande panden te gaan zoeken. Door studenten de lokalisatie en inventarisatie te laten doen, is er informatie verzameld die niet via andere systemen en methoden te achterhalen is. Echter is door deze aanpak niet duidelijk of de informatie 100% volledig, juist en onveranderlijk is. Zo kan het voorkomen dat langdurige leegstand niet herkend wordt als er geen zichtbaar effect is op de uitstraling of omgeving van het pand. In dit onderzoek wordt leegstand, die niet zichtbaar is in de uitstalling of omgeving als niet problematisch gezien. De mindere betrouwbaarheid van de gegevens is gecompenseerd door intervisie, veel gebruik maken van theorie en het gebruik systematische analyses. Naast de gegevens vooraf te controleren zijn de gegevens gecontroleerd tijdens het interview.

Deelvraag 3

De gegevens van deelvraag 3 zijn voornamelijk afkomstig van het Kadaster, er kan dus worden aangenomen dat deze betrouwbaar zijn. Het Kadaster zal geraadpleegd worden via de opdrachtgever en diens partners. Gegevens die naast de gegevens van het Kadaster nodig waren, zijn opgezocht via de databanken Springer Link, EBSCO HOST, Google Scholar en Science direct.

Deelvraag 4

Om de validiteit en betrouwbaarheid van het semi-gestructureerde interview te verhogen, is een interviewverslag opgesteld en aangeboden aan de geïnterviewde. De gegevens van het interview zijn alleen gebruikt nadat deze zijn goedgekeurd door de respondent.

Probleemstelling

In de beantwoording van de probleemstelling worden alleen gegevens uit de vorige deelvragen gebruikt. Er is gebruik gemaakt van twee van elkaar losstaande groepen studenten waarmee intervisie en overleg is gepleegd. Dit is gebeurd in een intervisiegroep van zowel de schoolbegeleider en opdrachtgever. Deze intervisies zijn gehouden onder toezicht van een begeleider. Dit is gedaan om de betrouwbaarheid van de laatste fase van het onderzoek te vergroten. Hiernaast zijn de gegevens waarop de conclusies gebaseerd zijn afkomstig van wetenschappelijke literatuur en de geïnterviewde experts uit het werkveld.

4 Kansrijke kenmerken

Om een selectie te kunnen maken uit de geïnventariseerde panden is er kennis nodig over de kenmerken die een kantoorpand kansrijk maken voor herontwikkeling. Uit de theoretische uiteenzetting blijkt dat wonen en zorg breed toepasbare functies zijn voor herbestemming. Als eerste is een overzicht gegeven van welke kenmerken de literatuur kansrijk acht. Als conclusie is er een tabel opgenomen met kansrijke kenmerken en de literatuur waarin deze voorkomen. In hoofdstuk 5 is de vertaling gemaakt naar de gegevens van Pauzelandenschappen.

4.1 Kansrijke kenmerken

Zoals in de theoretische uiteenzetting al aangegeven, is wonen een breed inzetbare vervolgfunctie voor een voormalig kantoorpand, er is echter wel discussie over de doelgroep. In het onderstaande kader is een citaat opgenomen uit een rapport van het ministerie van binnenlandse zaken. Uit dit rapport blijkt dat wonen een wenselijke functie is en dat dit vaak wordt ondersteund door het rijk en de desbetreffende gemeenten (BZK, 2013).

“Transformatie? Goed idee, maar wie wil er nou wonen tussen kantoren? Leuk voor studenten en kunstenaars misschien.” Het is een hardnekkig misverstand dat allang weerlegd wordt in de praktijk, aldus Sander Gelinck, lid van het Expertteam Kantoortransformatie.”
(BZK, 2013, p.5).

Er zijn veel publicaties omtrent het mogelijk maken van wonen in voormalig kantoorpanden. Er zijn verschillende publicaties die ingaan op gebouw-, locatie- en proceskenmerken. Als eerste zal ingegaan worden op de transformatiepotentiometer van Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007). Dit is een keuzemodel waarmee panden geselecteerd kunnen worden die kansrijk zijn voor transformatie. De Transformatiepotentiometer wordt ook gehanteerd in het stuk Wonen op zaak (VROM, 2006) en in de afstudeerscripties van Mulder (2015) en Heffels (2012). Vervolgens zullen de criteria die hierin zijn opgesteld vergeleken worden met de informatie uit de rapporten van Mulder (2015), NVM (2016), Remøy (2007) en VROM (2006).

Transformatieteam

Zo geeft het Transformatieteam in hun nieuwsbrief “Kantoortransformatie: kansen voor zorg en wonen (z.d.)” aan dat kantoorpanden in het algemeen een aantal voordelen hebben voor het herontwikkelen naar wonen met zorg.

Flexibele plattegronden

Kantoren hebben veelal een grotere verdiepingshoogte. Ook ontbreken vaak dragende binnenwanden. Dit betekent dat de draagstructuur zich beperkt tot kolommen. Bij kantoren uit de jaren ‘80 en ‘90 zijn de gevels vaak dragend. Hierdoor zijn de vloeren zelfs geheel vrij indeelbaar. Bovendien geeft het Transformatieteam (z.d) aan: “Zorgconcepten zullen sneller verouderd zijn dan de gebouwen; er zal dus noodzaak zijn om tijdens de exploitatieperiode

de indeling, en mogelijk ook het gebruik, aan te passen. Daar is dus “letterlijk” ruimte voor in getransformeerde kantoren.”(transformatieteam, z.j., p1).

Veel gewenste extra's zijn reeds aanwezig

Volgens het transformatieteam (z.d.) hebben zorgfuncties vraag naar voorzieningen zoals liften ruime trappenhuisen, ontmoetingspunten, een atrium, inpandig parkeren en koeling in het gebouw. Deze voorzieningen zijn vaak al aanwezig in een kantoorgebouw.

Locaties nabij voorzieningen en openbaar vervoer

Kantoren zijn vaak gelegen in een kantorenpark of een ontsluitingsweg vlakbij stedelijk gebied. Met name de laatste locatie is interessant voor een zorgfunctie. Dit is omdat het aanwezige voorzieningenniveau vaak hoger is. Hiernaast zijn deze locaties vaak uitgerust met goed openbaarvervoer op korte afstand (Transformatieteam, z.d.). Volgens het Transformatieteam (z.d.) geven de kantoorparken bij een integrale gebiedstransformatie vaak onverwachte mogelijkheden en kwaliteiten voor de zorgfuncties.

Maatvoering en omvang geeft kansen voor bewoners met beperkte bestedingsmogelijkheden,

De maatvoering van veel kantoren is geschikt om op een economische wijze 3-kamerwoningen te realiseren, volgens het Transformatieteam (z.d.). Veelal zijn ze nog verhuurbaar binnen de liberalisatiegrens. Hierdoor kunnen bewoners in aanmerking komen voor huurtoeslag.

Snelheid van de realisatie en de aankoopwaarde wordt steeds geschikter voor deze functie.

Volgens het Transformatieteam (z.d.) is het mogelijk een transformatie te doen na één jaar voorbereidingstijd, mits de gemeente medewerking verleent. Hiernaast zijn eigenaren steeds meer geneigd een prijs te accepteren die past binnen de bouwbegroting.

Kansrijke kenmerken

- Vrij indeelbare ruimtes, dragende vloeren of kolommenconstructie
- Aanwezigheid van extra's zoals liften, ruime trappenhuisen, ontmoetingspunten, een atrium, inpandige parkeervoorzieningen en een koeling
- Goed bereikbare locaties met voorzieningen
- Mogelijkheid om tussen de 40 en 80 appartementen te creëren
- Een meewerkende gemeente en eigenaar.

Transformatiepotentiometer

Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007) hebben de transformatiepotentiometer opgesteld. De transformatiepotentiometer bestaat uit een aantal stappen. Stap 1 is het bepalen van de vraag. Dit is in dit onderzoek overgeslagen omdat de vraag in de theoretische uiteenzetting onderbouwt is. Stap twee is het beoordelen van de vetocriteria, als een van de kenmerken in tabel 4.1 met een ja wordt beoordeelt is de locatie ongeschikt voor herontwikkeling.

Aspect	Vetocriterium	Gegevens	Oordeel	
Markt			Ja	Nee
Vraag naar woningen	Er is geen woningvraag van lokale doelgroepen	Makelaar/gemeente		
Locatie			Ja	Nee
Stedelijke ligging	Bestemmingsplan laat geen wijzigingen toe	Best.plan/beleid		
	Ernstig gevaar voor de volksgezondheid	Makelaar ter plaatste		
Gebouw			Ja	Nee
Afmetingen casco	Vrije plafondhoogte <2.60	Makelaar		
Organisatie			Ja	Nee
initiatiefnemer	Afwezigheid van een enthousiaste initiatiefnemer	Lokaal onderzoek		
Interne vetocriteria ontwikkelaar, het niet kunnen voldoen aan specifieke eisen	Niet kunnen voldoen aan de eisen t.a.v. regio/ locatie/ bereikbaarheid	Initiatiefnemer		
	Niet kunnen voldoen aan eisen t.a.v. gebouw/ grootte/ uitstraling	Initiatiefnemer		
Eigenaar/belegger	Geen bereidheid tot verkoop van kantoorgebouw	Overleg met eigenaar		

Tabel 4.1: Veto criteria transformatiepotentiometer (Geraerds & Voordt, 2007)

Als een leegstandslocatie niet over vetocriteria beschikt dan kan het doorstromen naar stap drie. Stap drie is het beoordelen van de graduele locatie- en gebouwcriteria. De locatie- en gebouwcriteria zijn weergegeven in tabel 4.2. Deze kenmerken kunnen met ja of nee worden beoordeeld. Als een gebouw over een van deze kenmerken beschikt moet dit in het schema aangegeven worden. De kenmerken zijn negatief geformuleerd dus een 'ja' maakt een pand minder geschikt voor transformatie.

Graduele locatiekenmerken		Graduele gebouwkenmerken	
Aspect	Gradueel criterium	Aspect	Gradueel criterium
Stedelijke ligging	Kantoor op afgelegen industrieterrein of kantorenpark	Bouw of renovatiejaar	Kantoor is recent gebouwd (< 3 jaar)
	Geen/zeer slechte bezonningsmogelijkheden		Recent tot kantoor gerenoveerd (< 3 jaar)
	Slecht uitzicht t.g.v. andere bebouwing bij >75% vl.opp	Leegstand	Kantoor staat gedeeltelijk leeg
Afstand/kwaliteit voorzieningen De kwaliteit van voorzieningen kan beschreven worden in termen van goede staat, brede variëteit en aantal verschillende voorzieningen	Winkel voor dagelijkse boodschappen >1 km		Kantoor staat < 3 jaar leeg
	Buurt-ontmoetingsplaatsen (plein, park) >500m	Nieuwe wooneenheden	Capaciteit <20 1p eenheden realiseerbaar a 50m2
	Horeca (van snackbar tot café/restaurant) >500m		Geen plattegronden inpasbaar voor lokale doelgroepen
	Bank/postkantoor >2km	Uitbreidbaarheid	Geen horizontale uitbreidbaarheid (aanliggende bebouwing)
	Medische basisvoorziening (huisarts/wijkcentrum) >5km		Geen optoppen mogelijk (hellend dak; te lichte constructie)
	Sportacc. (van fitnessclub tot zwembad/sportpark) >2km		Geen mogelijkheid om kelder onder gebouw te realiseren
	Onderwijsacc. (van peuteropvang tot universiteit) >2km		
Bereikbaarheid met openbaarvervoer	Afstand tot station >2km		

	Afstand tot bus/metro/tram >1km		
Bereikbaarheid met auto en parkeren. Obstakels: versmallingen, drempels, bruggen Doorstroming: 1-richting verkeer, park.verb, files	Veel obstakels/belemmeringen; slechte doorstroming Afstand tot parkeerplaatsen >250m < 1 parkeerplaats per 100m ² te realiseren VVo		
Cultureel			
Representativiteit Opmerking oordeel ligging afhankelijk van doelgroep b.v. jongeren niet in monofunctionele wijk b.v. 55+ niet aan stadsrand	Ligging buiten of tegen stadsrand (b.v. langs snelweg) Geen andere gebouwen aanwezig in de directe omgeving Levenloze omgeving Afwezigheid van buurtgroen Slechte reputatie sociaal milieu, imago, vandalisme Gevaar stank- of geluidoverlast (fabrieken, trein en auto's)	Representativiteit Ontsluiting (entree/ liften/ trappen)	Helemaal niet herkenbaar t.o.v. omringende gebouwen Helemaal geen eigen woonidentiteit te realiseren Onduidelijke, onveilige, onoverzichtelijke gebouwentree
Juridisch			
Stedelijke ligging	De geluidsbelasting op de gevel >50db (grens kantoren 60db)	Milieu	Aanwezigheid van grote hoeveelheid gevaarlijke stoffen Geluidsisolatie vloeren < 4 db Zeer slechte warmte-isolatie gevels en/of dak Daglichttoetreding <10% vloeropp. nieuwe eenheden
Grondeigendom	Erfpacht	Bouwbesluiten; bereikbaarheid; vluchtwegen	Geen liften aanwezig/realiseerbaar in gebouw (> 4 verd.) Geen (nood) trappenhuis(zen) Afstand van nieuwe eenheden tot trap en/of lift >50 m

Tabel 4.2: Graduele locatie- en gebouwcriteria (Geraerds & Voordt, 2007)

Het oordeel van de transformatiepotentiometer komt tot stand door het aantal keer "ja" te vermenigvuldigen met de wegingsfactor. De wegingsfactor voor locatiekenmerken is 5 en gebouwkenmerken voor 3. Door de score te vermenigvuldigen met de wegingsfactor en vervolgens de twee scores bij elkaar op te tellen krijgt een pand een transformatiescore. Vervolgens is in schema 4.3 op te zoeken welke transformatieklasse hier bij hoort.

Transformatiescore	Transformatieklasse
Locatie + gebouw = 0 - 40	1= Zeer goed transformeerbaar
Locatie + gebouw = 41 - 80	2= Transformeerbaar
Locatie + gebouw = 81 - 120	3= Beperkt transformeerbaar
Locatie + gebouw = 121 - 160	4= Nauwelijks transformeerbaar
Locatie + gebouw = 161 - 199	5= Niet transformeerbaar

Tabel 4.3: Beoordeling transformatieklassen (Geraerds & Voordt, 2007)

De transformatiepotentiometer is een solide basis voor het opstellen van kansrijke criteria. De transformatiepotentiometer is uitgebreider dan de inventarisatie van Saxion. Er zijn meer

kenmerken opgenomen in de transformatiepotentiometer dan in de inventarisatie van Saxion. De punten uit de transformatiepotentiometer moeten vergeleken worden met de inventarisatie van Saxion om een bruikbaar advies op te kunnen leveren. Dit gebeurt in hoofdstuk 5.

Kansrijke gebiedskenmerken

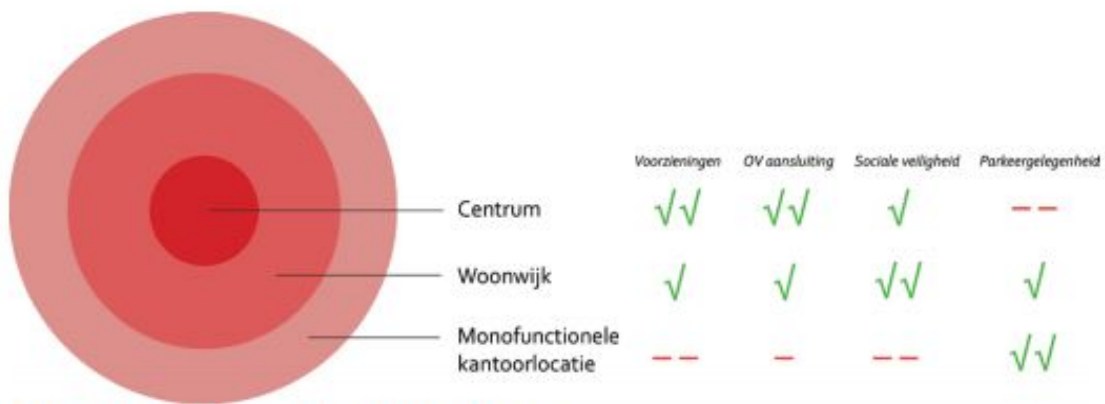
- Kantoor niet op een afgelegen industrieterrein of kantorenpark
- Goede bezonningsmogelijkheden
- Goed uitzicht voor >75% van het oppervlak
- Voorzieningen dichtbij: winkel binnen 1 km, plein of park binnen 500 m, horeca binnen 500 m, bank binnen 2 km, huisarts binnen 5 km, sport accommodatie binnen 2 km en onderwijs binnen 2 km.
- Bereikbaar met het OV: Trein binnen 2 km en bus binnen 1 km
- Bereikbaar met de auto: Geen obstakels en belemmeringen, afstand tot parkeerplek minder dan 250 m en meer dan 1 parkeerplek per 100 m² VVo (verhuurbaar vloeroppervlak)
- Representatief: ligging binnen de stadsrand, andere gebouwen in de directe omgeving, levendige omgeving, aanwezigheid van buurtgroen, goede reputatie, geen gevaar en/of stank overlast.
- Geen geluidsbelasting boven de 50 decibel
- Geen erfpacht

Kansrijke pandkenmerken

- Kantoor langer dan drie jaar geleden gebouwd of gerenoveerd
- Kantoor staat langer dan drie jaar leeg. En is niet gedeeltelijk verhuurd
- Meer dan 20 eenpersoonseenheden van 50 m² realiseerbaar
- Plattegrond past bij lokale doelgroepen
- Pand is uitbreidbaar
- Pand is herkenbaar ten opzichte van omgeving
- Duidelijke en overzichtelijke gebouw entree
- Geen gevaarlijke stoffen en/of overlast
- Goed geïsoleerd
- In gebouwen met meer dan 4 verdiepingen een lift
- Een (nood) trappenhuis
- Afstand nieuwe eenheden tot trap/lift meer dan 50m

Locatie en doelgroep

Kantoren staan meestal op drie verschillende soorten locaties. Dit is in het stadscentrum, in een woonwijk of een (monofunctionele) kantoorlocatie. In het rapport van Mulder (2015) zijn voor deze drie type locaties de volgende voor en nadelen opgesteld, dit is te zien in afbeelding 4.1



Afbeelding 4.1: Locatie factoren Bron: Mulder, 2015

Stadscentrum

Leegstaande kantoren in het stadscentrum of aan de rand hiervan hebben qua locatie de hoogste potentie om naar woningen te herontwikkelen (Mulder, 2015). Voornamelijk studenten, starters en tweeverdieners zonder kinderen hebben vraag naar woningen in het stadscentrum. Dit komt voort uit de nabijheid van de voorzieningen en een goede aansluiting op het openbaar vervoer zoals weergegeven in afbeelding 4.1. De woningvraag van studenten is veel groter als woonruimte op de route naar de universiteit of hogeschool ligt (Hermans, 2004). De interesse van starters en tweeverdieners zonder kinderen wordt gewekt door goede parkeermogelijkheden op de locatie. Vooral in stadscentra zijn de parkeermogelijkheden buiten de locatie vaak gering.

Woonwijk

Kantoorpanden in woonwijken zijn vaak gelegen in kleine clusters aan de rand van de woonwijk. De vraag naar woningen op dit soort locaties is het hoogst bij de empty nesters en de jonge (<65) en de oude senioren (>65) (Mulder, 2015). Woonwijken voldoen namelijk aan de vraag van deze oudere doelgroepen naar een rustige, veilige, ruim opgezette en groene woonomgeving.

(Monofunctionele) kantoorlocatie

Over het algemeen zijn locaties in of aan de rand van het stadscentrum en woonwijken het meest geschikt voor transformaties naar woningen (NVM, 2016). Monofunctionele kantoorlocaties zijn minder geschikt als woonlocatie door het gebrek aan voorzieningen, de lagere sociale veiligheid en de slechte verbinding met stedelijke centra (Eerenberg, 2011). Een transformatie in dit gebied kan alleen succesvol zijn als meerdere panden tegelijk worden getransformeerd (VROM, 2006; Platform 31, z.d.). Door het versnipperde eigendom en de verspreide leegstand die monofunctionele kantoorlocaties kennen. Zijn deze operaties echter zeer complex.

Kansrijke kenmerken

- Staat in een centrum
- Staat in een woonwijk
- Kantoorlocatie als er sprake is van meerdere panden met leegstand

Onttrekkingen aan de kantorenmarkt

Het NVM heeft in hun onderzoek Een nieuw leven (2016) een overzicht gegeven van wat er wordt herbestemd aan kantoren. Wat opvalt in tabel 4.4 is dat veel kantoren met een bouwjaar tussen 1960 en 1989 herbestemd worden naar wonen. Als vervolgens wordt gekeken naar de grootte van de gebouwen, zijn de meeste gesloopte en getransformeerde kantoorgebouwen 1.000 vierkante meter of groter. Kantoorgebouwen kleiner dan 1.000 vierkante meter worden nauwelijks onttrokken aan de markt. De eigendomsverhouding van de herbestemde kantoren wisselt sterk.

"Het valt op dat kantoren van beleggers veelal worden herbestemd tot woningen en hotels, terwijl kantoren van eigenaar-gebruikers, de zogenoemde koop panden, in veel gevallen worden gesloopt of een onderwijsbestemming krijgen" (NVM, 2016, p62).

Herbestemming leegstaande kantoren		Herbestemming			
Naar locatie	Sloop	Wonen	Hotel	Onderwijs	Overig
Centrum	32%	37%	26%	61%	44%
Woonwijk	27%	40%	29%	12%	17%
Bedrijventerrein	15%	3%	2%	-	5%
Kantorenwijk	25%	20%	43%	27%	30%
Buitengebied	1%	-	-	-	4%
Naar bouwperiodes					
Voor 1950	3%	8%	19%	7%	24%
1950-1959	4%	3%	1%	9%	1%
1960-1969	24%	18%	9%	6%	1%
1970-1979	44%	33%	19%	65%	41%
1980-1989	22%	26%	21%	10%	19%
1990-1999	3%	9%	24%	3%	12%
2000 en later	-	3%	7%	-	2%
Naar gebouwgrootte					
500-999	-	1%	-	-	1%
1000-2499	10%	9%	5%	6%	18%
2500-4999	24%	20%	14%	9%	28%
5000-9999	32%	32%	38%	35%	17%
10000 en meer	34%	38%	43%	51%	36%
Naar eigendom					
Huur	36%	69%	83%	24%	42%
Koop	64%	31%	17%	76%	58%

Tabel 4.4: Onttrekking van kantoren Bron: NVM, 2016 (BAK)

Kansrijke kenmerken

- Oppervlakte vanaf de 1000m²
- Bouwperiode tussen 1960-1989
- Gebouwd in een centrum of woonwijk

Gebouw

Remøy heeft in de rapportage Typologie en transformatie (2007) onderbouwt welke kenmerken een kantoorpand kansrijk maken op een transformatie. Deze kenmerken zijn weergegeven in tabel 4.5

	Bevorderend	Belemmerend
<i>Constructie</i>	<i>Stramienmaat 5,4 m of 7,2 m; ook gebruikelijk in woningbouw</i>	<i>Plaatselijke plafondverlaging door balken</i>
	<i>Hoge plafonds</i>	<i>Rasterconstructie</i>
	<i>Kolommen, vrij indeelbare ruimte</i>	
<i>Vloeren</i>	<i>Berekend op hoge vloerbelasting, 300 kg/ m2, norm woningen 175 kg/m2</i>	<i>Naspanwapening; weinig flexibiliteit voor verticale schachten</i>
		<i>Te weinig massa; zwevende dekvloer en verlaagd plafond nodig om aan geluidsisolatie-eisen te voldoen</i>
<i>Gevel</i>	<i>Stramienmaat 1,8 m en steenachtige dragende muren; goede aansluitpunten</i>	<i>Curtain walls; bouwfysisch slecht, geen aansluitpunten voor woningscheidende wanden</i>
		<i>Uitkragende vloeren; balkons toepassen moeilijk</i>
		<i>Nieuwe gevel prijzig</i>
<i>Stijlpunten</i>	<i>Liften ruim gedimensioneerd</i>	<i>Onvoldoende vluchtroutes</i>
		<i>Trappen en liften nemen veel ruimte in</i>

Tabel 4.5 Gebouwskenmerken (Remøy, 2007)

Kansrijke kenmerken

- Stramienmaat 5.4 of 7.2 meter
- Hoge plafonds
- Kolommen constructie
- Berekent op een hoge vloerbelasting
- Stramienmaat 1,8 m en steenachtige dragende muren
- Liften ruim gedimensioneerd
- Voldoende vluchtroutes
- Geen plaatselijke plafondverlaging door balken
- Geen rasterconstructie
- Geen naspanwapening
- Voldoet aan geluidsisolatie-eisen
- Aansluitpunten voor woningscheidende wanden
- Geen uitkragende vloeren

Proces

Naast de tastbare kenmerken van Remøy, de transformatiepotentiometer en de cijfers van het NVM zijn er ook nog meer procesmatige kenmerken. Deze komen voort uit de rapportages van het VROM (2006) en Andriessen (2007). Andriessen (2007) beschrijft dat alle betrokken partijen de intentie moeten hebben om het te herontwikkelen gebouw te willen behouden. Men moet het gebouw anders gaan waarderen en zich betrokken voelen. Soms is het gemakkelijker en ook financieel aantrekkelijker om een sloop/nieuwbouw strategie toe te passen. Een besluit over herontwikkeling moet op meer gebaseerd zijn dan enkel financiële waarden. Belangrijk is ook dat er rekening gehouden wordt met architectonische en symbolische waarden die het gebouw kan bezitten. Dit is ook onderschreven door het VROM (2006).

"In de praktijk zijn enthousiasme en bereidwilligheid doorslaggevend voor het succes van een project. De eigenaar moet bereid zijn om een pand te verkopen of om zelf te investeren in transformatie. Er is ook een enthousiaste corporatie of ontwikkelaar nodig om een project te laten slagen."
(VROM, 2006, p12)

VROM geeft in haar rapportage Wonen op de zaak (2006) een overzicht van succes- en faalfactoren van andere projecten. Hieruit volgen zes aandachtspunten voor de aanpak van een transformatieproject. Deze zes punten zijn:

1. Is de locatie kansrijk?

Volgens het VROM (2006) komt een leegstaand kantoorgebouw in een woongebied of in de binnenstad vaak in aanmerking voor transformatie naar woonruimte. Hierbij zijn voorzieningen en haltes van openbaar vervoer kansvergroters. Verder is een levendige omgeving met (andere) woongebouwen en buurtgroen belangrijk. Naast deze kenmerken moet er ook een woningvraag zijn. Een gebouw op een afgelegen industrieterrein, in een kantorenpark of in het buitengebied kan zich ook voor transformatie lenen. Voorwaarde is dan wel, dat ook andere panden in de omgeving worden aangepakt. Dan kan een heel gebied van kleur verschieten. Echter op plekken waar de gemeente werkgelegenheid voorop stelt en op locaties aan de snelweg, is transformatie niet gewenst.

2. Biedt het gebouw mogelijkheden?

Een kantoor dat minder dan een jaar leeg staat, komt op voorhand niet voor transformatie in aanmerking. Nieuwe panden of recent gerenoveerde panden liggen als kantoor goed in de markt. Maar panden uit de periode 1960- 1980 blijken zich goed voor woningbouw te lenen (VROM, 2006). Volgens het VROM is een gebouw dat gedeeltelijk als kantoor wordt gebruikt, in principe niet geschikt voor transformatie.

3. Zijn de betrokkenen enthousiast?

Het VROM (2006) beschrijft dat in de praktijk enthousiasme en bereidwilligheid doorslaggevend zijn voor het succes van een project. De eigenaar moet bereid zijn om mee te werken aan een transformatie. Er is ook een enthousiaste corporatie of ontwikkelaar nodig. Tot slot moet ook de lokale overheid willen meewerken aan het verlenen van een bouwvergunning en wellicht een bestemmingswijziging.

4. Welke functies zijn er mogelijk?

De mogelijkheden voor transformatie zijn afhankelijk van het pand, de locatie en de lokale woningmarkt. Om dit te kunnen bepalen zijn gegevens nodig.

“Belangrijke gegevens die van invloed zijn, zijn het bestemmingsplan, vervoersstromen in de omgeving, de samenstelling van de bevolking, de vraag naar bepaalde voorzieningen, kadastrale gegevens van het gebouw, de huurprijs en bouwtechnische gegevens.”
(VROM, 2006, p12)

Op grond van een verkenning van deze gegevens is een keuze voor de meest geschikte functie of mix van functies mogelijk. Het is belangrijk om de mogelijkheden van een gebouw en de mogelijkheden die de locatie biedt, precies op elkaar af te stemmen. Soms bieden een gebouw en de omgeving kansen voor een bepaalde functie of een combinatie daarvan.

5. Welke ingrepen zijn er nodig?

Welke ingrepen en de hoeveelheid daarvan hangt er af van het bestaande pand. Vragen die kunnen spelen zijn: waar zitten de leidingkokers, waar kunnen sanitaire ruimtes worden geplaatst en is er voldoende vrije hoogte om leidingen in een verhoogde vloer of achter een verlaagd plafond weg te leiden? Kantoorpanden zijn vaak berekend op een hoge vloerbelasting, dit biedt over het algemeen voldoende constructieve sterkte om één of twee bouwlagen toe te voegen. Hiernaast speelt ook de kwaliteit van diverse elementen een belangrijke rol. Soms is het mogelijk veel van het bestaande gebouw te behouden. Dat bespaart niet alleen kosten, maar ook het karakter van het pand.

In sommige situaties is het aantrekkelijker een pand tot op het casco te strippen. Bijvoorbeeld wanneer de kwaliteit van veel onderdelen laag is of wanneer het gebouw geen bijzondere architectonische waarde heeft. Jongere kantoorgebouwen zijn vanwege hun vliesgevels gemakkelijk te wijzigen. Dan is alleen de stramienmaat van invloed. De gevel kan in dat geval nieuwe puien krijgen die voldoen aan moderne akoestische en thermische eisen.

6. Welke indeling is gewenst?

Wanneer bekend is naar welke functie getransformeerd wordt en welke bouwtechnische ingrepen daarvoor noodzakelijk zijn, kan er een eerste vlekkenplan worden gemaakt. Hierin krijgt iedere functie een eerste plek. Dat vlekkenplan vormt de basis voor een eerste financiële doorrekening. Met de doorrekening kunnen eventuele kostenbesparingen in beeld komen.

Kansrijke kenmerken

- In een woongebied of in de binnenstad
- In een kantorenpark met meerdere leegstaande kantoren
- Voorzieningen en haltes van openbaar vervoer dichtbij.
- Een levendige omgeving met andere woongebouwen en buurtgroen.
- De bouwperiode 1960- 1980 blijkt zich goed voor woningbouw te lenen
- Niet gedeeltelijk in gebruik
- Meewerkende eigenaar, ontwikkelaar en gemeente
- Symbolische en architectonische waarde

4.2 Conclusie

Uit het voorgaande hoofdstuk kan het volgende overzicht opgemaakt worden. Dit overzicht geeft antwoord op de eerste onderzoeksvraag van dit onderzoek. *Welke kenmerken maken een kantoorpand interessant voor herontwikkeling?* In tabel 4.6 en 4.7 zijn de selectiecriteria gegeven wat een kantoorpand kansrijk maakt. Deze zijn afkomstig uit de bulletpoints van de voorgaande paragrafen.

Kansrijke omgevingskenmerken	Beschreven in:
Kantoor niet op afgelegen industrieterrein of kantorenpark	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), VROM (2006), Mulder (2015)
Goede bezonningsmogelijkheden	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Goed uitzicht voor >75% van het oppervlak	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Voorzieningen dichtbij: winkel binnen 1km, plein of park binnen 500m, horeca binnen 500 m, bank binnen 2km, huisarts binnen 5km, sport accommodatie binnen 2km en onderwijs binnen 2km.	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Bereikbaar met het OV: Trein binnen 2km en bus binnen 1km	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), VROM (2006), Transformatieteam (z.j)
Bereikbaar met de auto: Geen obstakels en belemmeringen, afstand tot parkeerplek minder dan 250m en meer dan 1 parkeerplek per 100m ² VVo	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Representatief: ligging binnen de stadsrand, andere gebouwen in de directe omgeving, levendige omgeving. aanwezigheid van buurtgroen, goede reputatie, geen gevaar en stank overlast.	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), VROM (2006)
Geen geluidsbelasting boven de 50 db	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
In een kantorenpark met meerdere leegstaande kantoren	VROM (2006), Mulder (2015)

Tabel 4.6: Overzicht kansrijke gebiedskenmerken

Kansrijke pandkenmerken	Beschreven in:
Geen erfpacht	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Kantoor langer dan drie jaar geleden gebouwd of gerenoveerd	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), VROM (2006), NVM (2016)
Kantoor staat langer dan drie jaar leeg en niet gedeeltelijk	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), VROM (2006), NVM (2016)
Meer dan 20 eendpersoonseenheden van 50 m ² realiseerbaar	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Transformatieteam (z.j)
Bouwjaar tussen 1960-1980	NVM (2016)
Plattegrond past bij lokale doelgroepen	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Transformatieteam (z.j), Remøy (2007)
Pand is uitbreidbaar	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Remøy (2007)
Pand is herkenbaar ten opzichte van omgeving	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Duidelijke en overzichtelijke gebouw entree	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
Geen gevaarlijke stoffen en overlast	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Remøy (2007)
Goed geïsoleerd	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007)
In gebouwen met meer dan 4 verdiepingen een lift	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Transformatieteam (z.j)
Een (nood) trappenhuis	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Transformatieteam (z.j)
Afstand nieuwe eenheden tot trap/lift meer dan 50m	Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007), Transformatieteam (z.j), Remøy (2007)
Meewerkende eigenaar, ontwikkelaar en gemeente	VROM (2006), Transformatieteam (z.j)
Aansluitpunten voor woning scheidende wanden	Remøy (2007)

Geen na spanwapening	Remøy (2007)
Geen plaatselijke plafondverlaging door balken	Remøy (2007)
Geen rasterconstructie	Remøy (2007)
Geen uitkragende vloeren	Remøy (2007)
Hoge plafonds	Remøy (2007)
Liften ruim gedimensioneerd	Remøy (2007)
Stramienmaat 1,8 m en steenachtige dragende muren	Remøy (2007)
Stramienmaat 5.4 of 7.2 meter	Remøy (2007)
Symbolische en architectonische waarde	Andriessen (2007)

Tabel 4.7: Overzicht kansrijke pandkenmerken

Echter, niet al deze punten zijn opgenomen in de inventarisatie van Oude panden, Nieuwe kansen. In het volgende hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de informatie die verzamelt is door Oude panden, Nieuwe kansen en hoe dit zich vertaalt naar selectiecriteria.

5 Kansrijke panden

In dit hoofdstuk wordt de koppeling gelegd tussen de kansrijke kenmerken die blijken uit hoofdstuk 4 en de geïnterpreteerde kantoorpanden. Als eerste wordt weergegeven waarop de kansrijke panden geselecteerd zullen worden. Ten tweede wordt de dataset toegelicht met algemene tabellen. Ten derde zal de selectie kansrijke kantoorpanden gepresenteerd worden. De selectie kansrijke panden is een gefilterde lijst van het basisbestand. De toegepaste filters zijn afkomstig uit de literatuurstudie. Tot slot zal er in dit hoofdstuk clustervorming van de leegstaande kantoorpanden onderzocht worden. Clusters leegstand maakt kantoren beter geschikt voor herontwikkelen (VROM, 2006; Platform 31, z.d.).

5.1 Vertaling kansrijke kenmerken

In de linker kolom van tabel 5.1 is weergegeven welke gegevens zijn verzameld door Oude panden, Nieuwe kansen. Deze kenmerken zijn allemaal ingevuld met verschillende variabelen. In de rechter kolom van tabel 5.1 is weergegeven bij welke variabele het kenmerk kansrijk is. Een kantoorpand is pas kansrijk als het over al deze kansrijke kenmerken beschikt. De invulling van deze kenmerken is afkomstig uit de literatuurstudie van hoofdstuk 4.

Kenmerken zoals geïnterpreteerd	Wanneer kansrijk
Bouwjaar	Tussen 1960 en 1980
Bouwlagen	-
City	-
Description	-
Floorsize	Meer dan 1000 m2
Objecttype	Gebouw
Andere functies nabij	Ja
Bereikbaar met de bus (OV)	Ja
Bereikbaar met de trein (OV)	Ja
Bestemming	-
Categorie	Kantoor
Eigenaar heeft interesse in nieuwe invulling	Ja
Energieprestatie	-
Limitaties	-
Locatie	Centrum of woonwijk of een kantorenpark met een hoge mate van leegstand
Staat van het pand	-
Staat van onderhoud buitenruimte	-
Status	Niet tijdelijk in gebruik
Tijdsduur tot bereiken snelweg (conform anwb routeplanner)	-
Other	Niet tijdelijk in gebruik
Owner	-
Parkspace	Meer dan 1 parkeerplek per 100m2 VVO

Tabel 5.1 Overzicht selectiecriteria

In hoofdstuk 4 zijn meer kansrijke kenmerken weergegeven dan er in tabel 5.1 staan. De kenmerken die niet in in tabel 5.1 zijn opgenomen, zijn niet geïnterpreteerd door pauzelandschappen. Hierop kan dus niet gezocht worden in de dataset. De kenmerken die wel kansrijk zijn gebleken in hoofdstuk 4 maar niet zijn opgenomen in de gegevens van pauzelandschappen, zijn weergegeven in tabel 5.2.

Kansrijke pandkenmerken	Kansrijke omgevingskenmerken
Geen erfpacht	Goede bezonningsmogelijkheden
Kantoor staat langer dan drie jaar leeg en niet gedeeltelijk	Goed uitzicht voor >75% van het oppervlak
Plattegrond past bij lokale doelgroepen	Geen geluidsbelasting boven de 50 db
Pand is uitbreidbaar	
Pand is herkenbaar ten opzichte van omgeving	
Duidelijke en overzichtelijke gebouw entree	
Geen gevaarlijke stoffen en overlast	
Goed geïsoleerd	
In gebouwen met meer dan 4 verdiepingen een lift	
Een (nood) trappenhuis	
Afstand nieuwe eenheden tot trap/lift meer dan 50m	
Aansluitpunten voor woning scheidende wanden	
Geen na spanwapening	
Geen plaatselijke plafondverlaging door balken	
Geen rasterconstructie	
Geen uitkragende vloeren	
Hoge plafonds	
Liften ruim gedimensioneerd	
Stramienmaat 1,8 m en steenachtige dragende muren	
Stramienmaat 5.4 of 7.2 meter	

Tabel 5.2: Kansrijke kenmerken niet opgenomen in de selectie

Het valt op dat voornamelijk pandkenmerken ontbreken in de dataset van Pauzelandenschappen, met name de technische kenmerken over maten, bouwsoorten en gebouwindelingen.

5.2 Dataset

Uit tabel 5.1 blijkt dat een kantoorpand over twaalf kenmerken moet beschikken om kansrijk te zijn. Belangrijke kenmerken hiervan zijn bouwjaar, locatie en oppervlakte. Omdat niet alle leegstaande kantoorpanden in Overijssel zijn geïnventariseerd is er een overzicht van de dataset nodig, om de resultaten te kunnen interpreteren. Dit is gedaan door de tabellen 5.3, 5.4, 5.5 en 5.6 op te stellen. In totaal zijn er in het kader van het project Oude panden, Nieuwe kansen 339 kantoorpanden geïnventariseerd door studenten van Saxion.

	-	<1800	1800-1960	1961-1980	1981-2000	2001-2012	>2012	Totaal
Almelo	1		1	3	12	8		25
Deventer	4	1	19	18	64	20	4	130
Enschede	5				0			5
Hengelo	0			0	8	4		12
Kampen			7	3	3	7	1	21
Oldenzaal	1		3	4	12	12	1	33
Raalte				4	8	2	2	16
Zwolle	20	2	17	3	31	22	2	97
Totaal	31	3	47	35	138	75	10	339

Tabel 5.3: Geïnventariseerde kantoorpanden naar stad en bouwjaar

In tabel 5.3 zijn de bouwjaren van de geïnventariseerde kantoorpanden weergegeven per stad. Wat opvalt is dat veel kantoorpanden zijn gebouwd in de periode 1960-2012. In deze periode zijn 248 van de 339 geïnventariseerde kantoorpanden gebouwd. Wat ook opvalt in tabel 5.3 is dat een groot aandeel van de kantoorpanden in Deventer en Zwolle staan. Het is aannemelijk dat deze steden beter bereikbaar waren voor de studenten, en hierdoor dus beter geïnventariseerd zijn.

	<1000	1000-2500	2500-5000	5000-10.000	>10.000	Totaal
Almelo	19	3		2	1	25
Deventer	87	27	12	4		130
Enschede	5					5
Hengelo	8	3	1			12
Kampen	20	1				21
Oldenzaal	24	7	2			33
Raalte	13	3				16
Zwolle	67	22	7	1		97
Totaal	243	66	22	7	1	339

Tabel 5.4: Geïnventariseerde kantoorpanden naar stad en oppervlakte

Als de oppervlaktes van de geïnventariseerde kantoren vergeleken worden, valt het op dat er veel kantoren zijn die een oppervlakte hebben van 0 tot 1000m². Dit is weergegeven in tabel 5.4. In de dataset staan 35 kantoorpanden met een oppervlakte van 0m². Dit is afkomstig van een fout tijdens het invoeren, die slechts gedeeltelijk gecorrigeerd kon worden. Deze panden zijn meegenomen in het selectie proces, maar ze zijn niet kansrijk. Omdat ze niet voldoen aan de oppervlakte eis van meer dan 1000 m².

	Almelo	Deventer	Enschede	Hengelo	Kampen	Oldenzaal	Raalte	Zwolle	Totaal
Bedrijventerrein	10	63			5	18	4	22	122
Binnenstedelijk		4	3			5		9	21
Centrumlocatie	13	29	2		6	3	4	12	69
Kantorenpark		20			4	1	4	34	63
Kantorenpark, Bedrijventerrein	1					2			3
Kantorenpark, Centrumlocatie	1								1
Overig		2			1	1		1	5
Woonwijk		2				1	2	3	8
-		10		12	5	2	2	16	47
Totaal	25	130	5	12	21	33	16	97	339

Tabel 5.5: Geïnventariseerde kantoorpanden naar stad en gebied

Tabel 5.5 geeft voor elke stad aan waar de geïnventariseerde kantoorpanden zich bevinden, in welk gebied. Het valt op dat, met name in Deventer, maar ook in de andere steden, dat veel kantoren op bedrijfsterreinen staan. De overige geïnventariseerde kantoorpanden zijn ongeveer gelijk verdeeld over centrum- en kantoorparkgebieden

	-	<1800	1800-1960	1961-1980	1981-2000	2001-2012	>2012	Eindtotaal
<1000	23	3	45	21	87	56	8	243
1000-2500	6		1	9	38	12		66
2500-5000	1		1	2	11	6	1	22
5000-10.000	1			2	2	1	1	7
>10.000				1	0			1
Eindtotaal	31	3	47	35	138	75	10	339

Tabel 5.6: Geïnventariseerde kantoorpanden naar bouwjaar en oppervlakte

In tabel 5.6 zijn het bouwjaar en de oppervlakte van de geïnventariseerde kantoorpanden tegen elkaar uitgezet. Hierin is te zien dat met name in de perioden 1981 tot 2012 kantoren met een oppervlakte minder dan 1000m² zijn toegevoegd.

5.3 Selectie op basis van kenmerken

Uit de literatuurstudie is een lijst met kenmerken naar voren gekomen die een kantoorpand kansrijk maken voor herontwikkeling. Deze lijst is weergegeven in tabel 5.6. Met deze kenmerken is een selectie gemaakt. In bijlage 2 is de adressenlijst van geselecteerde panden opgenomen. Uit selectie één volgde zeven kansrijke panden. Er is besloten om de kenmerken bouwjaar, andere functies nabij en de parkeerplaatsen te versoepelen. Dit met het oog op de interviews, de beoogde respons en het aantal panden dat hier voor nodig is. Uit deze tweede selectie volgde nog eens 15 panden.

De keuze om de kenmerken bouwjaar, oppervlakte, andere functies nabij en parkeerplaatsen te versoepelen, is omdat de literatuur hiertoe aanleiding gaf. In de rapporten van Rob Geraerds en Theo van der Voordt (2007) en VROM (2006) is aangegeven dat een pand niet nieuwer moet zijn dan 3 jaar. Het kenmerk, andere functies nabij, is losgelaten omdat senioren liever aan de rand van een woonwijk wonen (Mulder, 2015). Tot slot zijn parkeerplaatsen losgelaten omdat deze slecht in kaart zijn gebracht.

Kenmerken zoals geïnventariseerd	Eerste selectie	Tweede selectie
Bouwjaar	Tussen 1960 en 1980	Niet jonger dan 3 jaar
Bouwlagen	-	-
City	-	-
Description	-	-
Floorsize	Meer dan 1000 m ²	Meer dan 1000m ²
Objecttype	Gebouw	Gebouw
Andere functies nabij	Ja	-
Bereikbaar met de bus (OV)	Ja	Ja
Bereikbaar met de trein (OV)	Ja	Ja
Bestemming	-	-
Categorie	Kantoor	Kantoor
Eigenaar heeft interesse in nieuwe invulling	Ja	ja
Energieprestatie	-	-
Limitaties	-	-
Locatie	Centrum, woonwijk of kantorenpark met veel leegstand	Centrum, woonwijk of kantorenpark met veel leegstand
Staat van het pand	-	-
Staat van onderhoud buitenruimte	-	-
Status	Niet tijdelijk in gebruik	Niet tijdelijk in gebruik
Tijdsduur tot bereiken snelweg (conform ANWB routeplanner)	-	-
Other	Niet tijdelijk in gebruik	Niet tijdelijk in gebruik
Owner	-	-
Parkspace	Meer dan 1 parkeerplek per 100m ² VVO	-

Tabel 5.6: Eerste en tweede selectiecriteria kansrijke panden

Uit deze analyse zijn in totaal 22 kansrijke panden gekomen. De adressen van deze panden zijn weergegeven in bijlage 2. In deze gegevens ontbreken echter de panden die vanwege hun locatiekenmerk minder kansrijk zijn, maar wel in een cluster staan.

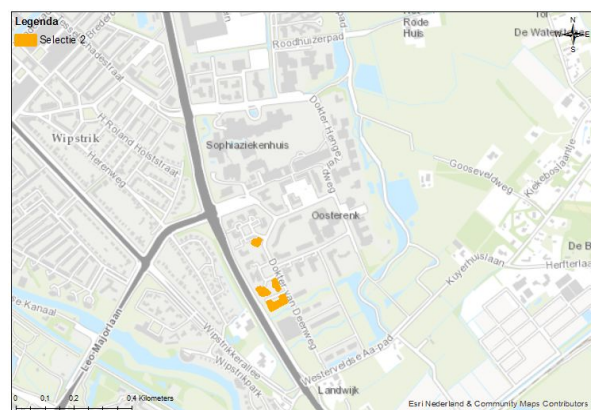
5.4 Selectie op basis van cluster

De leegstaande kantoorpanden op kantorenparken die in clusters staan, zijn ook kansrijk. Om deze te kunnen vinden, is de dataset visueel gemaakt in GIS. Vervolgens zijn er wederom twee selecties gemaakt, echter dit maal zonder locatiefactoren (woonwijk, centrum en kantorenpark variabele). De kaarten die gemaakt zijn zijn weergegeven in bijlage 1. In afbeelding 5.1, 5.2 en 5.3 zijn de drie gevonden clusters te zien. De adressen die hierbij horen, zijn weergegeven in bijlage 2. Er is in de geraadpleegde literatuur geen meetbare definitie gevonden van een leegstandscluster. Daarom is er een voor dit onderzoek geformuleerd. Er is sprake van een leegstandscluster als er meer dan 4 kantoorpanden leegstaan in een straat. De volledige GIS analyse is opgenomen in bijlage 1.

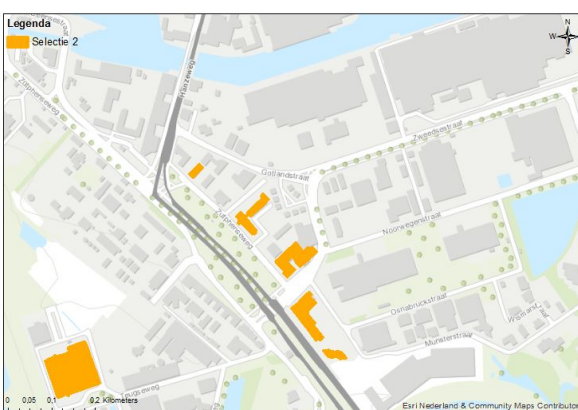
Er zijn twee clusters gevonden in Deventer. Één op de Zutphenseweg met vier kantoorpanden en één in de Keulenstraat met vier kantoorpanden. Deze zijn weergegeven in afbeelding 5.1 en 5.3. Naast de clusters in Deventer is er ook één in Zwolle aangetroffen aan de Dokter van Deenweg. In dit cluster zitten vier kantoorpanden. Het cluster in Zwolle is weergegeven in afbeelding 5.2.



Kaart 5.1 Cluster Keulenweg Deventer



Kaart 5.2 Cluster Dokter van Deenweg Zwolle



Kaart 5.3 Cluster Zutphenseweg Deventer

5.5 Kansrijke panden

De selecties op basis van kenmerken en clusters vormen samen de kansrijke kantoorpanden. De twee adressenlijsten zijn weergegeven in bijlage 2. Deze bijlage geeft antwoord op de tweede onderzoeksvraag. *Welke geïnventariseerde kantoorpanden bieden perspectief voor herontwikkeling?*

In totaal zijn er 34 panden geselecteerd. In hoofdstuk 6 worden de eigenaren van deze kantoorpanden achterhaald en zal er onderzoek gedaan worden naar de achtergronden van de verschillende eigenaren.

6 Eigenaren en organisatievorm

In hoofdstuk 4 zijn de kenmerken weergegeven die een kantoorpand kansrijk maken voor herbestemming. Vervolgens is in hoofdstuk 5 weergegeven welke kantoorpanden dit zijn. In dit hoofdstuk wordt de informatie weergegeven die is aangevraagd bij het Kadaster. Er is een overzicht van eigenaren opgenomen in bijlage 3.

6.1 Wie zijn de eigenaren

Van de 34 aangevraagde adressen waren de eigenaren van 28 kantoorpanden te achterhalen door het Kadaster. Het Kadaster is in verband met de privacy wetgeving niet in staat om gegevens van investeerders aan te leveren. Omdat dit onderzoek zich richt op beleggers is hier geen hinder van ondervonden. Er zijn drie verschillende soorten selecties gemaakt in dit onderzoek. In selectie 1 zijn zeven panden geselecteerd, dit zijn in principe de meest kansrijke panden. In selectie 2 zijn de eisen versoepeld. Deze selectie bestaat uit vijftien panden. Tot slot zijn er de leegstandsclusters hierin zijn twaalf panden geselecteerd.

Selectie 1

In selectie 1 zijn zeven panden geselecteerd. Zes van deze panden zijn eigendom van een B.V.. Het zevende pand aan het Stadhuisplein 1 in eigendom zijn van gemeente Almelo. De drie panden aan de Weeshuisstraat in Zwolle zijn een combinatie van de functies wonen, kantoor en winkel. De eigenaren van functies anders dan kantoor zijn in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten. Dit betekent dat alle drie de panden aan de Weeshuisstraat in Zwolle eigendom zijn van Domstadparticipaties B.V.. Hiernaast heeft het pand aan de Botermakerstraat in Raalte nog verschillende eigenaren. De overige twee panden zijn eigendom van MKCEF LANDMARK DEVENTER B.V. en CROWN POINT B.V.

Selectie 2

De eigenaren van de kantoorpanden uit selectie 2 zijn ook inzichtelijk gemaakt in bijlage 3. Van de 15 panden is er één bezit van een C.V., één van een pensioenfonds en één van een Stichting. Hiernaast zijn er nog zes panden eigendom van een B.V. Er is geen eigenaar in selectie twee, met meerdere panden in bezit. Naast deze eigenaren zijn er nog zes waarvan het Kadaster geen gegevens over heeft aangeleverd. Dit zijn investeerders, deze gegevens aanleveren is in strijd met de privacy wetgeving in Nederland.

Clusters

Dokter van Deenweg

De kantoren in het cluster op de Dokter van Deenweg in Zwolle zijn eigendom van drie verschillende besloten vennootschappen (B.V.) en van één commanditair vennootschap (C.V.).

Zutphenseweg

Het cluster op de Zutphenseweg in Deventer bestaat uit vier panden. Twee panden zijn niet goed inzichtelijk gemaakt, deze twee panden zijn eigendom van meneer en mevrouw Kemenade. Er is geen organisatievorm gegeven en via de internetbronnen zijn er geen contactgegevens gevonden. Een kantoorpand is eigendom van Eurocommerce

Projectontwikkelings B.V. Eurocommerce is in 2012 failliet verklaard¹. Het laatste pand is eigendom van Garden-end Building B.V.

Keulenstraat

Er zijn vier kantoorpanden geselecteerd in het cluster op de Keulenstraat in Deventer. Hiervan zijn twee kantoorpanden eigendom van twee besloten vennootschappen. Één kantoorpand is eigendom van een C.V.. Het laatste kantoorpand is eigendom van een Stichting.

Overzicht

In deze conclusie is er terug gekeken op de derde onderzoeksvraag van dit onderzoek. *Wie zijn de eigenaren van de kansrijke kantoorpanden en wat voor type beleggers zijn dit?*

In totaal zijn er 34 organisaties gevonden, die 28 panden in dit onderzoek in eigendom hebben. Er zijn panden met meerdere eigenaren, maar de meeste geïnventariseerde kantoren hebben één eigenaar. 24 (deel)Eigenaren zijn georganiseerd als een B.V, twee als een C.V., één is een gemeente, één als een maatschap en drie (deel)eigenaren zijn georganiseerd als stichting. Er zijn nog drie (deel)eigenaren waarvan de organisatievorm niet achterhaald kon worden.

Er is slechts één eigenaar die meerdere geselecteerde kantoorpanden bezit. KS en Van den Brink Retail Holland B.V. bezit het pand aan de Dokter Klinkertweg 21 en Dokter van Deenweg 74, beide liggen in Zwolle.

¹ Faillissementsnummer F12/376

7 In gesprek met de eigenaren

In hoofdstuk 6 is weergegeven wie de eigenaren zijn van de geselecteerde panden. In dit hoofdstuk is de volgende stap weergegeven. De resultaten van de benaderingen en interviews van eigenaren van kansrijke kantoorpanden zijn gegeven.

7.1 Opbouw interviews

In totaal zijn er zeventien eigenaren benaderd. Tien eigenaren weigerden medewerking aan dit onderzoek of reageerden niet op het verzoek om contact, ondanks diverse verzoeken hierom. Zeven eigenaren waren bereid mee te werken aan een interview. Van de overige elf eigenaren konden geen contactgegevens achterhaald worden. In tabel 7.1 zijn de geïnterviewde eigenaren weergegeven. In de tweede rij is de desbetreffende organisatievorm gegeven. Drie interviews zijn face to face afgenomen en vier zijn er telefonisch afgenomen.

Naam	Rovapro	De Lange bouw & ontwikkeling	NSI kantoren	Hanzevast real estate	Chalet group	SPF beheer	Domstad participaties
Organisatie vorm	B.V.	B.V.	B.V.	C.V.	B.V.	Stichting	B.V.
Gesproken met:	Alexander van der Cammen	Gert Jan de Lange	Martijn Roorda	Ralph Barmantloo	Kees Besseling	Bauke Robijn	Erik van Rooijen

Tabel 7.1 overzicht geïnterviewde eigenaren en organisatievorm

Er is dus bij vijf B.V.'s, één C.V. en één Stichting een interview afgenomen. Dit is redelijk in lijn met het totaalbeeld van de eigenaren. De gemeente en de maatschap zijn niet vertegenwoordigd in de interviews. Dit betekent dat er over deze twee organisatievormen geen uitspraak gedaan kan worden. Deze organisatievormen hebben slechts 2 van de 28 panden in eigendom waarvan de eigenaar bekend is.

7.2 Resultaten interview

In elk interview is dezelfde vragenlijst afgenomen, deze is weergegeven in bijlage 4. Alleen bij interview 1 is van de vragenlijst afgeweken. De geïnterviewde had een vervolgspraak en moest het interview vroegtijdig beëindigd worden. Hierdoor zijn niet alle vragen aan bod gekomen. De interviewvragen zijn afgenomen in drie blokken. Als eerste zijn er vragen gesteld over de situatie van de belegger. Vervolgens zijn een aantal vragen gesteld over het pand. Tot slot is er een serie vragen gesteld over de kennis waartoe de geïnterviewde beschikking had. Dit hoofdstuk is in diezelfde indeling opgesteld.

Situatie

	Interview 1	Interview 2	Interview 3	Interview 4	Interview 5	Interview 6	Interview 7
Naam	Rovapro	De Lange bouw & ontwikkeling	NSI kantoren	Hanzevast real estate	Chalet group	SPF beheer	Domstad participaties
Organisatie vorm	B.V.	B.V.	B.V.	C.V.	B.V.	Stichting	B.V.
Omvang portefeuille	-	95 miljoen	1.2 miljard	100 panden in NL, 10 in DUI	430-450 miljoen	1.2 miljard	25 miljoen
Bezit buitenland	-	Nee	Nee	Ja	Nee	Nee	Ja
Leegstand	-	3-4%	25%	45%	22%	15%	1%

Tabel 7.2 Overzicht eigenaren bezit en leegstand. (bijlage 6)

In tabel 7.2 zijn vragen 1 & 2 weergegeven. Hierin is te zien dat de portefeuille omvang en het leegstandspercentage per organisatie sterk verschillend is. Het valt op dat Hanzevast een leegstandspercentage heeft van 45%. Volgens R. Barmantloo (bijlage 5) komt dit omdat zij hun panden aangekocht hebben in de 'goede tijden' (R. Barmantloo, bijlage 5). Dit betekent dat er veel financiering voor nodig was om ze te kunnen kopen. Door deze hoge financieringslast moeten er keuzes gemaakt worden in de panden waarin geïnvesteerd wordt. Hanzevast heeft ervoor gekozen om te investeren in stationslocaties en de rest dus minder aantrekkelijk te laten worden/zijn. Aan de andere kant valt op dat Domstad en De Lange Bouw en Ontwikkeling veel lagere leegstandscijfers hebben. De Lange (bijlage 5) gaf aan dat zij relatief veel korting weggeven bij een contractverlenging. Van Rooijen van Domstad participaties (bijlage 5) geeft aan dat hij merkt dat de crisis op zijn eind loopt. En daarom de laatste tijd veel verhuurd heeft. Het valt op dat allebei de eigenaren met minder dan 5% leegstand ook de twee kleinste portefeuilles hebben. Hiernaast hebben slechts twee van de zeven eigenaren bezit in het buitenland.

Volgens vijf van de zeven eigenaren staan voornamelijk de kantoren op kantorenparken leeg. Twee eigenaren geven aan dat leegstand door alle segmenten heen aanwezig is.

Alle eigenaren registeren technische en financiële kenmerken van de panden. Geen enkele eigenaar registreert omgevingsfactoren. Drie van de zeven geïnterviewden gaven aan dat het lokale personeel wel op de hoogte is van deze gegevens.

Vijf eigenaren geven aan transformatie te zien als mogelijkheid binnen hun portefeuille. Barmantloo en Roorda (bijlage 5) zien niets in transformatie en gaven aan slecht functionerende kantoorpanden gebundeld met functionerende kantoorpanden te verkopen. Barmantloo (bijlage 5) gaf aan dat hun constructie als commanditaire vennootschap hierop niet van invloed is. Roorda (bijlage 5) is de enige medewerker van een B.V. die aangeeft dat transformatie geen optie is. De andere besloten vennootschappen geven aan transformatie wel te zien als mogelijkheid in hun portefeuille. Hieruit is niet te concluderen dat één organisatievorm transformatie eerder als optie ziet voor panden in hun portefeuille. De organisatievorm is dus niet van grote invloed op de bereidheid om leegstaande kantoorpanden te herontwikkelen.

Pand

Vier eigenaren zijn zich er van bewust dat hun pand wellicht kansrijk is voor transformatie. Twee geven aan dat ze er niet mee bezig zijn en één eigenaar acht zijn pand niet kansrijk voor transformatie. Één van de eigenaren die er niet mee bezig is haalt momenteel inkomsten uit het pand De Lange (bijlage 5). Een eigenaar die er niet mee bezig is geeft aan dat *"Pand en die niet meer verhuurbaar zijn als kantoor worden verkocht."*, Barmmentloo, (bijlage 5).

Twee eigenaren geven aan, naar eigen zeggen, goed op de hoogte te zijn van de panden die wellicht in aanmerking komen voor transformatie. Twee eigenaren geven aan hier niet of pas naar te kijken als een pand een tijd niet verhuurt is. De laatste twee eigenaren geven aan een indeling te maken op basis van locatie. Hiernaast geeft De Lange (bijlage 5) aan: *"Als een pand voor een groot deel gefinancierd is met vreemd vermogen moeten rentelasten gedekt worden. Hiernaast moet de vermogensverstrekker goedkeuring geven voor de functie verandering"*. Dit maakt het herontwikkelen naar een andere functie moeilijk. Barmmentloo (bijlage 5) voegde hieraan toe: *"Deze hoge financieringslast zorgt ervoor dat er keuzes gemaakt moeten worden in de panden waarin geïnvesteerd wordt. Wij kiezen ervoor om te investeren in de panden op stationslocaties. Naar kantoren op stationslocaties is veel meer vraag, en niet naar kantoren in kantorengedieden zoals de Keulenstraat."*

De Lange (bijlage 5) geeft aan wat hij de sleutel tot gebiedstransformatie vindt. Namelijk het in sommige gevallen mogelijk maken van afwaarderen tot grondwaarde. Het is op dit moment verboden panden onder de WOZ waarde te waarderen. Als een kantoorpand afgewaardeerd kan worden tot grondwaarde hoeft een eigenaar minder belasting te betalen en ontstaat er financiële speelruimte voor transformatie. Volgens De Lange is er onder eigenaren van leegstaand vastgoed geen aarzeling om leegstaande panden met een kleine kans op verhuur af te waarderen.

Één eigenaar gaf aan geen middelen te hebben voor een transformatie. Één pand wordt momenteel getransformeerd. Twee eigenaren gaven aan dat de locatie niet goed was, de panden lagen in beide gevallen te ver van het centrum. Van deze twee eigenaren wil er geen één kartrekker zijn voor een gebiedstransformatie, omdat ze te weinig belang in het gebied hebben hiervoor. De laatste drie eigenaren geven aan geen noodzaak te zien voor transformatie, in alle drie de gevallen is het pand in zekere mate verhuurd. M. Roorda (bijlage 5) gaf tijdens het interview aan *"Bij een woonfunctie zijn er meer huurders, en hebben wij er dus meer werk aan"*. Hiermee doelde hij op de hogere beheerslast van wonen in vergelijking met kantoren.

Kennis

Geen van de eigenaren gaf aan kennis te hebben van de woningmarkt. Echter gaven drie eigenaren aan dat ze wel de wegen naar deze informatie hebben bij de gemeente of lokale makelaars of via een uitbesteding aan een adviesbureau.

Drie van de eigenaren gaven aan via het lokale personeel achter lokale belangen te kunnen komen. Op de zelfde manier maken deze drie eigenaren contact met sleutelfiguren. Twee eigenaren verkregen deze kennis via de gemeente. En één respondent kwam in contact met

slutelfiguren via de makelaar. Robijn (bijlage 5) gaf aan dat één kantoor in een kantorenpark te weinig belang is om een gebiedsontwikkeling te initiëren.

Drie eigenaren gaven aan de marktvraag via de makelaar te achterhalen. Eén eigenaar besteedt het uit en één eigenaar verkoopt niet functionerende kantoorpanden dus komt marktvraag niet aan de orde.

Kennis over herontwikkeling onder de eigenaren is zeer verschillend. Drie eigenaren gaven aan wel over deze kennis te beschikken en drie gaven aan er niet over te beschikken. Eén eigenaar heeft de vraag niet beantwoord. Van Rooijen (bijlage 5) geeft aan: *"Ik denk dat de grote ontwikkelaars dit niet herbestemmen omdat dit voor hun kruimelgevallen zijn. Het is voor deze partijen teveel moeite om voor een pand in overleg te gaan met de gemeente en andere stakeholders."* Hier is uit op te maken dat beleggers met grotere portefeuilles minder snel geneigd zijn om panden te herontwikkelen.

Vijf van de zeven eigenaren gaven aan dat een transformatieproject waarschijnlijk kans van slagen heeft binnen hun organisatie. Eén eigenaar koopt ontbrekende kennis in. De laatste eigenaar heeft niet kunnen reageren op deze vraag. Robijn (bijlage 5) gaf aan dat een website zich niet moet focussen op kennis, maar op het aanbieden van interessante projecten. Dit wordt in zekere mate onderschreven door Rooijen (bijlage 5), die gaf aan dat pauzelandenschappen een mooie manier voor hem is om projecten te vinden. De Lange (bijlage 5) vindt dat hij wellicht over te weinig lokale informatie beschikt.

7.3 Conclusie

De conclusie van dit hoofdstuk is tweeledig. Eerst is er antwoord gegeven op de vierde onderzoeksvraag van dit onderzoek *Wat weerhoudt beleggers om kansrijke kantoorpanden te herontwikkelen?* Vervolgens zijn algemene conclusies geformuleerd per vragencluster.

Wat weerhoudt eigenaren

Eigenaren zijn om een aantal redenen minder snel geneigd een transformatie te initiëren. In totaal zijn er vijf redenen gevonden die eigenaren weerhoudt over te gaan tot herontwikkeling.

Ten eerste staan drie van de zeven panden niet (compleet) leeg. Doordat een kantoor gedeeltelijk verhuurd is, zijn er nog inkomsten uit het kantoorpand. Dit zorgt ervoor dat eigenaren geen noodzaak tot herontwikkelen zien. De organisatievorm is niet van grote invloed gebleken op de bereidheid om een transformatie te ondernemen.

Een aantal eigenaren hebben aangegeven dat een hoge financieringslast hen van transformatie weerhoudt. Door deze hoge financieringslast kan niet in alle kantoren geïnvesteerd worden. In deze gevallen wordt er eerder voor gekozen om te investeren in stationslocaties. Hiernaast moet een financier vaak akkoord met een transformatie.

De beheerders in deze selectie met een grote portefeuille verkopen de kantoorpanden als ze niet meer als kantoor functioneren. Deze eigenaren zijn over het algemeen gespecialiseerd

in kantoorpanden. In overleg gaan met gemeenten en stakeholders is hen te veel werk, voor hen zijn het “kruimelgevallen”.

Eén eigenaar gaf aan huiverig te zijn voor woninghuurders. Hier zitten meer beheersaspecten aan dan aan kantoorverhuur.

Tot slot gaven de eigenaren van leegstand op leegstandsclusters aan de locatie als belemmering te zien. Als deze groep een pand in een cluster in eigendom heeft acht deze groep hun belang te klein om gebiedsontwikkeling te initiëren.

Overig

De omvang van de portefeuille verschilt sterk. Slechts twee geïnterviewden hebben bezit in het buitenland. Het viel ook op dat alle geïnterviewden weten welk deel van hun bezit leegstaat.

Er zijn ontwikkelaars die actief op zoek zijn naar transformatieobjecten. Deze ontwikkelaar en een aantal andere geïnterviewden gaf aan dat pauzelandschappen meer kan prikkelen om projecten op te pakken als er businesscases op gepresenteerd zouden worden. De huidige vorm lijkt veel op Funda. Hieraan zou eventueel ook een visie en visualisaties verbonden kunnen worden.

8 Conclusie en aanbevelingen

In dit achtste hoofdstuk is er teruggeblikt op de hoofdvraag van dit onderzoek. De hoofdvraag is in het groene kader weergegeven. Zoals in de vraagstelling is aangegeven is de hoofdvraag tweeledig, enerzijds gaat het over kansrijke panden en anderzijds over wat eigenaren van deze panden er van weerhoudt om over te gaan tot herontwikkeling. De conclusie is daarom ook in twee delen weergegeven.

Welke geïnterpreteerde kantoorpanden zijn kansrijk voor herontwikkeling en wat weerhoudt de eigenaren van deze panden om over te gaan tot herontwikkelen?

Een kantoortransformatie naar wonen of zorg is een complex proces en er zijn veel aspecten van invloed op de haalbaarheid hiervan. In hoofdstuk 4 is een overzicht gegeven van de kenmerken die een kantoorpand kansrijk maken voor herontwikkeling. Er is een onderverdeling in omgevingskenmerken en pandkenmerken. Het is belangrijk dat een kantoorpand in een goed bereikbaar centrum of een woonwijk staat. Bij een gebiedstransformatie is dit minder van invloed dan bij een transformatie waarbij één pand getransformeerd wordt. Transformatie is beter haalbaar als een kantoorpand voldoet aan verschillende pandkenmerken. Dit zal altijd per project beoordeeld moeten worden. Vaak voldoen panden uit de periode 1960-1980 beter aan de bouwtechnische eisen voor transformatie. Deze panden vaak al meer afgeschreven, dit verlaagt de eventuele aankoopssom. Hierdoor is er meer budget voor transformatie waardoor de transformatiepotentie verbeterd

Er blijken veel verschillende soorten eigenaren te zijn. De beleggers met grote portefeuilles zijn eerder geneigd niet verhuurbare kantoorpanden samen in een pakket met wel verhuurbare kantoorpanden te verkopen. Als verkopen geen optie is moet er geïnvesteerd of getransformeerd worden. Dit is echter niet altijd een optie vanwege hoge financieringslasten. Eigenaren kiezen er eerder voor te investeren in stationslocaties, niet in de overige locaties. Deze beleggers zijn gericht op het verhuren van kantoren en zijn huiverig voor de grotere beheerslast van woningverhuur. Ook is de financieringslast soms te hoog om een transformatie te kunnen financieren. Voor transformatie is toestemming van de financieringsverstrekker nodig. Tot slot ontbreekt soms de noodzaak tot transformatie. Soms zijn kantoren contractueel of gedeeltelijk verhuurd en is een transformatie een te groot risico in vergelijking met de huidige opbrengsten.

Als een belegger één pand bezit in een leegstandscluster is deze niet snel geneigd om een gebiedstransformatie te initiëren. Ze achten hun belang te klein en vinden vaak dat de gemeente hierin een rol kan spelen.

Naast de passieve beleggers zijn er ook beleggers die actief op zoek zijn naar transformatieobjecten. Deze groep acquireert nu via het netwerk naar transformatieobjecten. Deze groep zou baat kunnen hebben bij een platform met mogelijke casussen.

Aanbevelingen

De conclusies hierboven beschreven, leiden tot een aantal aanbevelingen. Deze aanbevelingen sluiten aan bij de doelstelling om het project Oude panden, Nieuwe kansen te ondersteunen bij het ontwikkelen van het doorstartpakket en bijbehorende showcases.

- Aanbevolen wordt om de kwaliteit en correctheid van de gegevens op de website van pauzelandenschappen te verhogen. Dit zou gedaan kunnen worden door gericht te zoeken naar kansrijke panden. De aspecten weergegeven in hoofdstuk 4 kunnen hiervoor een kader bieden.
- Aanbevolen wordt om in samenspraak met de eigenaren van de kansrijke panden, weergegeven in bijlage 2, voorbeelden van transformatie te ontwikkelen. Deze panden van de inventarisatie zijn het meest geschikt voor herontwikkeling.
- Aanbevolen wordt om de leegstandsclusters en de resultaten van een eventuele gebiedstransformatie te presenteren in een gebiedsvisie. Deze visie kan geplaatst worden op de website www.pauzelandenschappen.nl. Hierdoor worden eigenaren geprikkeld om een gebiedsontwikkeling te initiëren.
- Meerdere respondenten hebben aangegeven zelf over kenniskanalen te beschikken. Respondenten geven daarnaast aan dat het weergeven van kansrijke casussen wellicht meer prikkelt. Oude panden, Nieuwe kansen zou dit kunnen benutten door meer in te zetten op de showcase/showvisie en minder op kennis. Het is belangrijk bij deze showcase/showvisie meer aandacht te schenken aan de juistheid van de gegevens.
- Aanbevolen wordt om een vervolg onderzoek te starten naar de mogelijkheid om kantoorpanden in bepaalde situaties af te waarderen naar grondwaarde. De bedoeling hiervan is om belastingvoordeel te behalen ten behoeve van transformatie.

9 Discussie

In dit hoofdstuk wordt het onderzoeksproces van deze scriptie geëvalueerd. Het doel van dit onderzoek is behaald. Er is een overzicht van kansrijke kantoorpanden en er is een advies uitgebracht naar het project Oude panden, Nieuwe kansen dat helpt bij het ontwikkelen van het doorstartpakket en bijbehorende showcases. Tijdens dit onderzoek zijn een aantal keuzes gemaakt. De eerste keuze die gemaakt is, is het opstellen van meerdere selecties. Toen de kansrijke kenmerken onderzocht waren en de kansrijke panden gefilterd waren, was de selectie te klein om het onderzoek door te kunnen zetten. Er is samen met mijn begeleiders gekozen om de kenmerken te versoepelen zodat meer panden binnen de selectie zouden vallen. Dit is gebeurd binnen de kaders die zijn aangegeven in de literatuur. Om toch te kunnen beoordelen of er verschil tussen deze panden zit, is er voor gekozen om de panden in meerdere selecties weer te geven. Dit heeft het onderzoek niet minder betrouwbaar gemaakt aangezien de tweede set kenmerken ook naar voren komt in de literatuur.

Er is gekozen dit onderzoek te starten zonder dat vooraf duidelijkheid was over de doelgroep van de interviews. Dit was nodig omdat onbekend was wie deel uit maakte van deze groep. Hierdoor vonden de planning en het houden van de interviews aan het einde van het onderzoekstraject plaats. Dit is een risico geweest en heeft ook voor vertraging gezorgd. De interviews zijn uitgevoerd in een tijdsbestek van vijf weken. Het was lastig om de gegevens van eigenaren te achterhalen. Tijdens het afnemen van de interviews bleek dat drie panden niet compleet leeg stonden. Hierdoor werd duidelijk dat er fouten tussen de gegevens van Pauzelandenschappen zitten. Dit betekent niet dat de betreffende eigenaren niet te maken hadden met leegstand. Maar er kon minder gericht pandspecifieke vragen gesteld worden.

De interviews zijn niet allemaal op dezelfde manier afgenomen. Eén interview is onvolledig, er is gekozen deze toch op te nemen in het onderzoek. Deze keuze is gemaakt omdat er in dit interview is aangegeven dat er weer langzaam beweging in de Keulenstraat in Deventer komt. Dit is een opmerking die dermate interessant leek voor dit onderzoek dat het toch opgenomen is. Dit interview is alleen van invloed geweest op conclusies waarvan de vragen afgenomen konden worden. Een deel van de interviews is telefonisch en een deel is face to face afgenomen. Bij een face to face interview is het toepassen van luisteren, samenvatten en doorvragen (LSD) gemakkelijk. Dit zou van invloed kunnen zijn op de resultaten.

Literatuurlijst

Andriessen, J. W. (2007). *Transformatieprocessen*.

Arcadis. (2013). *DUURZAME TRANSFORMATIE VAN KANTOREN NAAR WONINGEN*.

Bak, R. L. (2014). *Kantoren in cijfers 2014* ((9789490915094)).

Benraad, J., Scheldwacht, R., Singelenberg, J., & Steetskamp, L. (2012). *Wonen buiten kantoortijd* (Handleiding voor permanente of tijdelijke transformatie van kantoorgebouwen).

Blom, S., & Dieters, M. (2014). *Slim transformeren*.

Bolero. (2014). *Fondsen brochure bestemd voor particuliere beleggers*.

Burghgraef, S. (z.d.). *Beleggen in vastgoed Een Risico/Rendementvergelijking tussen Private en Beursgenoteerde vastgoedfondsen*.

Centraal bureau voor de statistiek. (2016). *Leegstandsmonitor Overijssel (Integrale leegstandsanalyse van vastgoed in Nederland en Overijssel)*.

Cuppen, J. (z.d.). *Private en institutionele beleggers samen in één privaat vastgoedfonds?* (Een verkennend onderzoek naar de mogelijkheden tot het structureren van één privaat vastgoedfonds voor zowel private als institutionele beleggers.).

Datawonen. (2015, 11 februari). Primos prognose [Dataset]. Geraadpleegd van <http://primos.datawonen.nl/>

Diepen, W. Van, & Dijk, M. Van. (2011). *Kantorenleegstand*.

Dipasquale, D., & Wheaton, W. (1992). *The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework*.

Drenthe, (2012). *Van kantoor tot woning, maatschappelijk bepaald*.

Eijk, H. Van. (2011). *Het ontstaan van de onevenwichtige situatie op de Nederlandse kantorenmarkt*.

Gemeente Amsterdam. (2009). *Beleggers met leegstaand kantoorvastgoed in kaart* (Waarom een belegger in kantoorvastgoed niet over gaat tot verkoop of transformatie van leegstaand vastgoed).

Gemeente Den Haag. (2012). *Voortgangsrapportage Transformatie Kantoren* (Voortgangsrapportage Transformatie Kantoren).

Geotax. (2013). *Leegstandmonitor..*

Geraedts, R., & Voordt, T. Van Der. (2007). *Transformatiepotentiometer*.

Gool, P. Van, Jager, P., Theebe, M., & Weisz, R. (2013). *Onroerend goed als belegging* (5e ed.). Groningen/Houten, Nederland: Noordhoff.

Heffels, M. (2012). *Transformeren van kantoren naar woningen* (Transformatie als oplossing tegen leegstand?).

Hermans, M. (2004). *Het herbestemmen van kantoren naar woningen: Stand van zaken en aanbevelingen voor proefprojecten*.

Kadaster, & Geonovum. (2016). *Bevindingen en Actielijnen Inventarisatie Informatievoorziening Leegstaand Vastgoed* (v.2.0 definitief rapport).

Ministerie van binnenlandse zaken en koninkrijksrelaties. (2013). *Kantoor- transformatie* (Wonen als alternatief voor leegstand).

Mulder, K. (2015). *Tijdelijk Bewoond* (Een onderzoek naar de financiële haalbaarheid van tijdelijke transformaties van leegstaande kantoorgebouwen naar woningen).

NVM Business. (2016). *Een nieuw leven* (Nieuwe bestemming voor leegstaande kantoren).

NYFER. (2003). *Kijk op kantoren*.

Overhagen, F. Van. (2016). *Werkt diversificatie van Nederlandse kantoorbeleggingen door institutionele beleggers over verschillende regionale kantorenmarkten in een crisis?*.

Planbureau voor de leefomgeving. (2010). *Krimp en woningmarktbeleid* (VROM 6134).

Planbureau voor de leefomgeving. (2013). *Gebiedsontwikkeling en commerciële vastgoedmarkten*.

Planbureau voor de leefomgeving. (2015). *Commercieel vastgoed steeds vaker leeg maar toch populair bij beleggers*.

Platform 31. (z.d.). *De transformatie van leegstaand vastgoed naar woonruimte voor studenten en jongeren*. [Persbericht]. Geraadpleegd op 10 juli, 2016, van https://nl.cameloteurope.com/sites/default/files/Camelot-13-NL-Press%20Platform%2031%20Samenvatting_Transformatie_van_leegstaand_vastgoed.pdf

Remøy, H. T. (2007). *Typologie en transformatie..*

Remøy, H., & Voordt, T. Van Der. (2011). *Zorg voor leegstand*.

Saxion Hogeschool, Platform Initiatieven Tijdelijkheid, & Ingenieurs & Architecten Associatie. (2015). *Projectplan Oude panden, Nieuwe kansen*.

Transformatieteam. (z.d.). *Kantoortransformatie: kansen voor zorg en wonen*. Geraadpleegd van <http://www.transformatieteam.nl/wp-content/uploads/2014/12/zorg.pdf>

Trendbureau Overijssel. (2008). *Cijfers en Feiten Trendverkenning Demografie in Overijssel 2030*.

VROM. (2006). *Wonen op de zaak* (VROM 6134).

Welie, V. Van. (2011, 11 april). Marktwerving: (n)iets voor de zorg! Geraadpleegd op 21 januari, 2016, van <https://hrosph.wordpress.com/category/maatschappij/vraagenaanbod/>

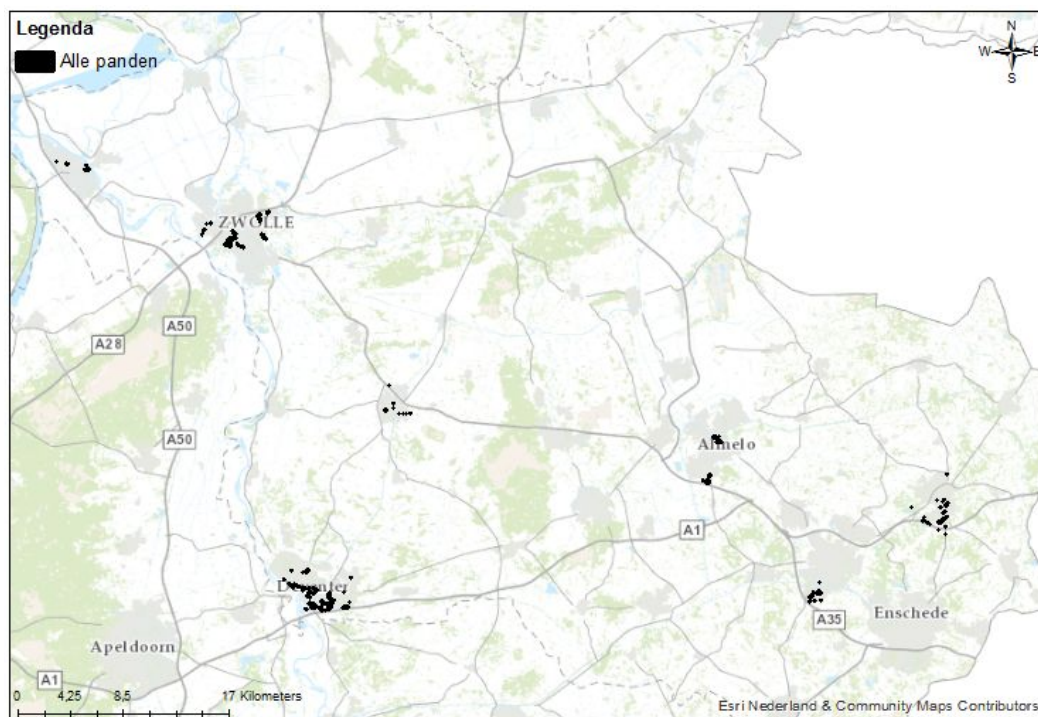
Zuidema, M., & Elp, M. Van. (2010). *Kantorenleegstand*.

Bijlage 1: Giss analyse

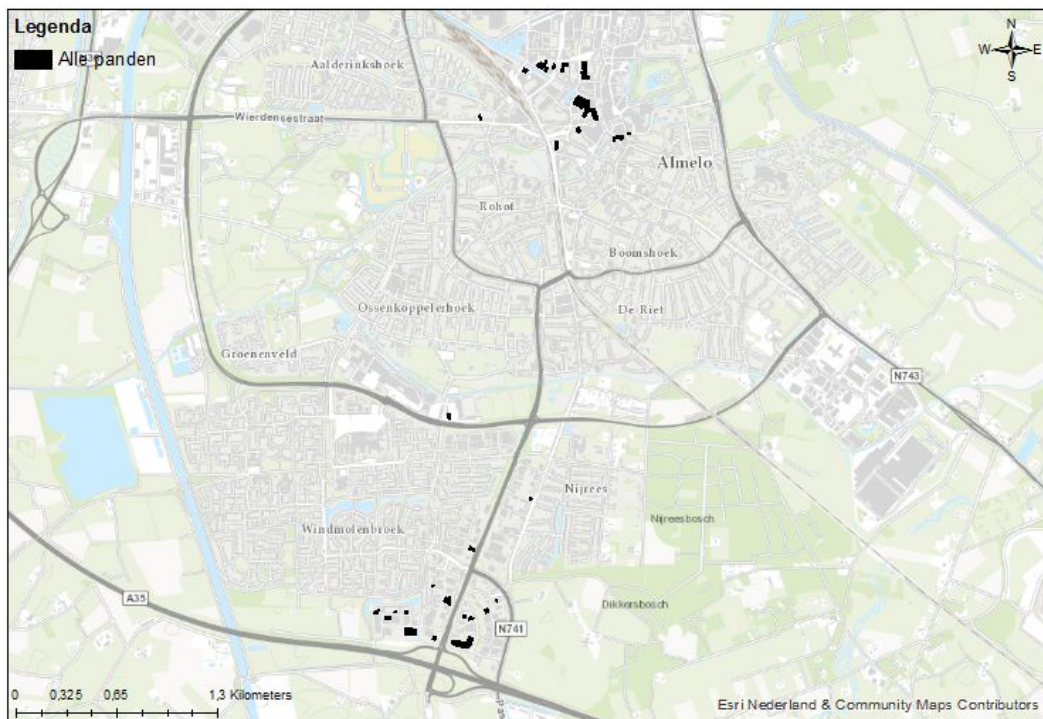
In deze analyse zijn de leegstaande kantoorpanden weergegeven op kaarten. Er zijn zowel overzichts- als stadskarten gemaakt van leegstaande kantoorpanden in Overijssel. Daarnaast zijn er drie verschillende selecties gemaakt in de kantoorpanden. In de eerste paragraaf worden alle kantoorpanden weergegeven. In paragraaf twee worden alle kantoorpanden weergegeven die groter zijn dan 1000m² en tussen 1960 en 1980 gebouwd zijn. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk zijn alle kantoorpanden weergegeven die groter zijn dan 1000m² en ouder zijn dan drie jaar.

Het doel van deze analyse is het ontdekken van clusters. Uit literatuur is gebleken dat kantoren met bepaalde kenmerken meer potentie voor transformatie hebben als ze in cluster staan (VROM, 2006; Platform 31, z.d.). Platform 31 (z.d.) en VROM (2006) geven in hun rapportages geen meetbare omschrijving van het begrip cluster. Platform 31 (z.d.) geeft de volgende omschrijving: *"Alleen wanneer meerdere panden op een dergelijk bedrijventerrein worden omgebouwd en de locatie wordt getransformeerd naar een multifunctionele locatie, liggen er kansen."* (Platform 31, z.d., p5). VROM (2006) geeft de volgende omschrijving: *"Een gebouw op een afgelegen industrieterrein, in een kantorenpark of in het buitengebied kan zich voor transformatie lenen. Voorwaarde is dan wel, dat ook andere panden in de omgeving worden aangepakt."* (VROM, 2006, p12). Omdat er geen meetbare definitie is omschreven in de literatuur, is er een voor dit onderzoek geformuleerd. Er is sprake van een leegstandscuster als er meer dan 4 kantoorpanden leegstaan in een straat.

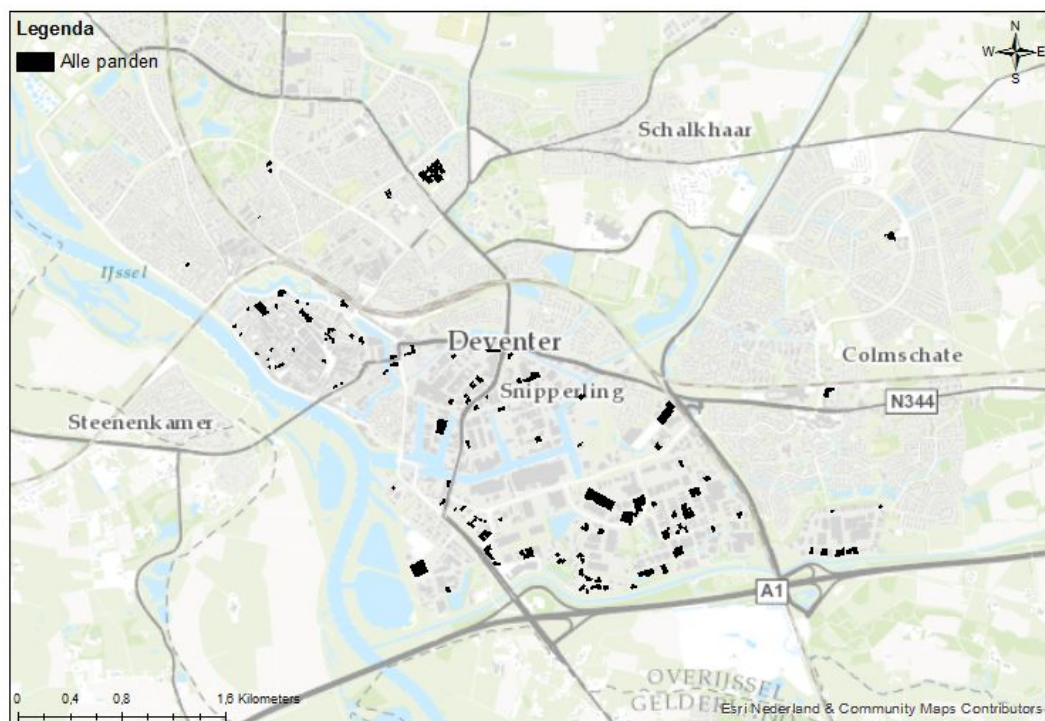
Alle kantoorpanden



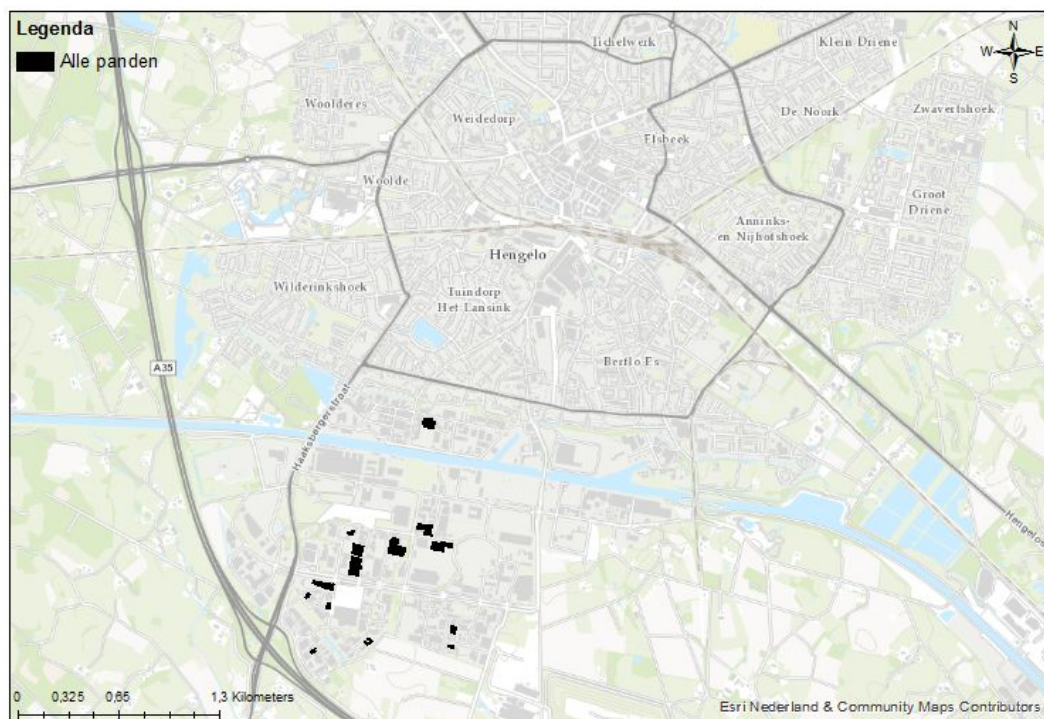
Kaart 1.1 Totaaloverzicht leegstaande kantoorpanden Overijssel



Kaart 1.2 Overzicht leegstaande kantoorpanden Almelo



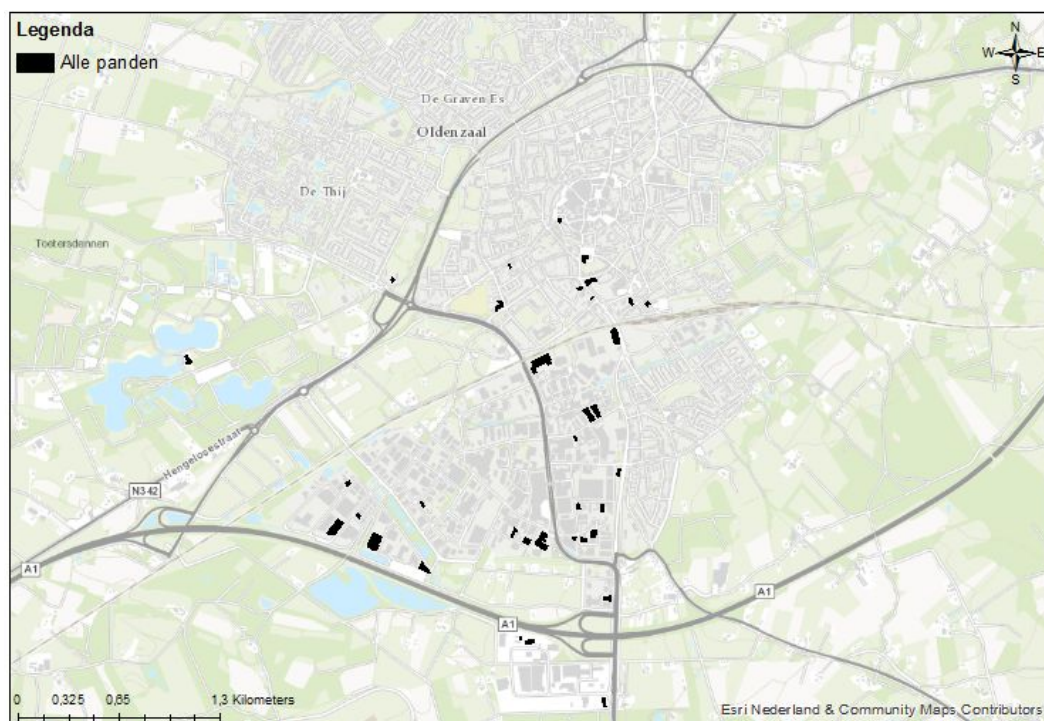
Kaart 1.3 Overzicht leegstaande kantoorpanden Deventer



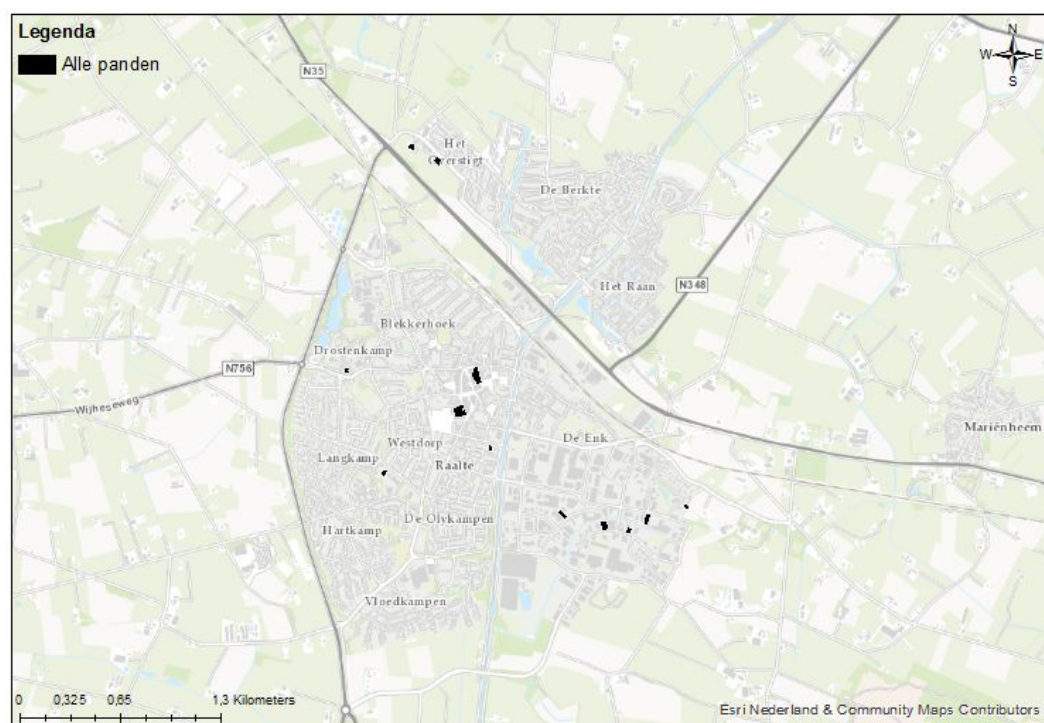
Kaart 1.4 Overzicht leegstaande kantoorpanden Hengelo



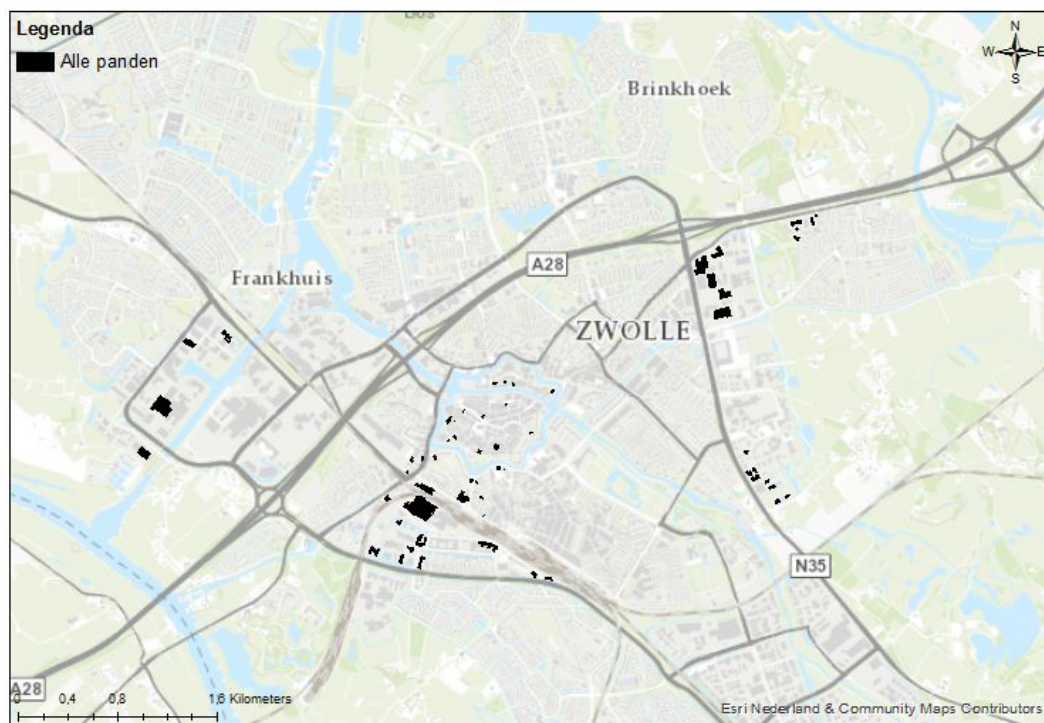
Kaart 1.5 Overzicht leegstaande kantoorpanden Kampen



Kaart 1.6 Overzicht leegstaande kantoorpanden Oldenzaal

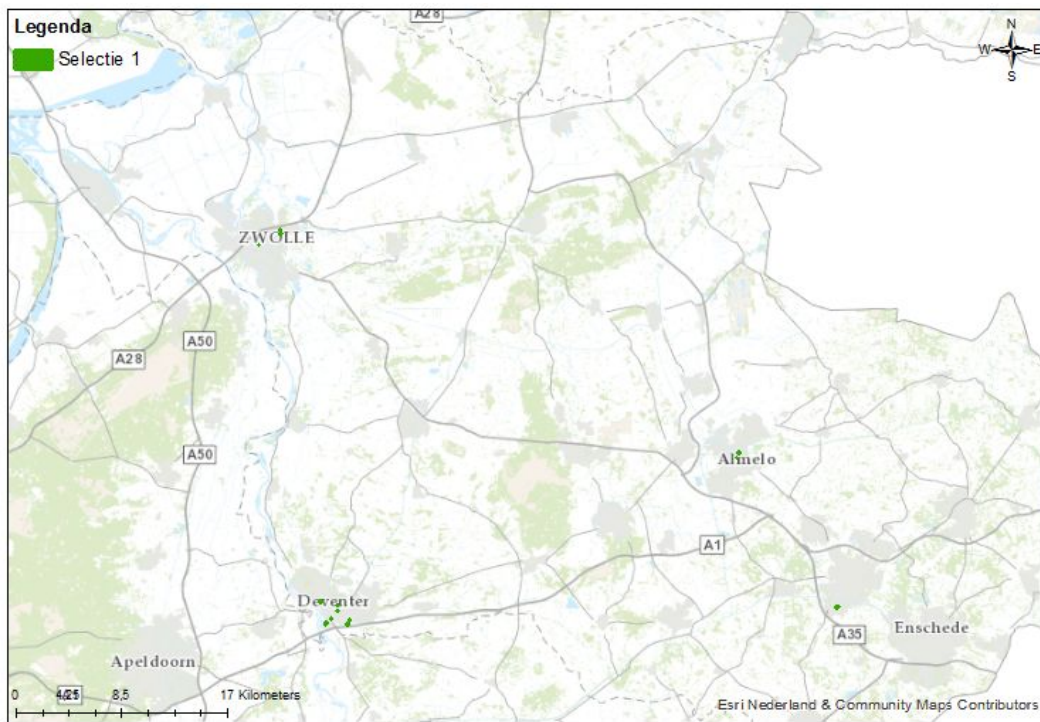


Kaart 1.7 Overzicht leegstaande kantoorpanden Raalte

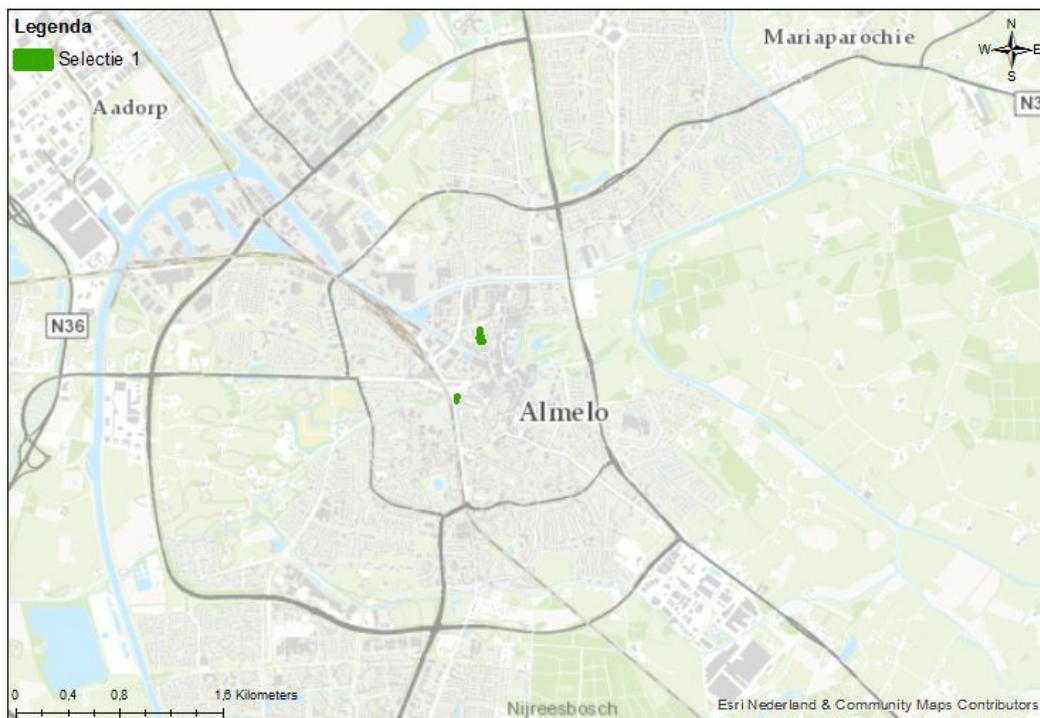


Kaart 1.8 Overzicht leegstaande kantoorpanden Zwolle

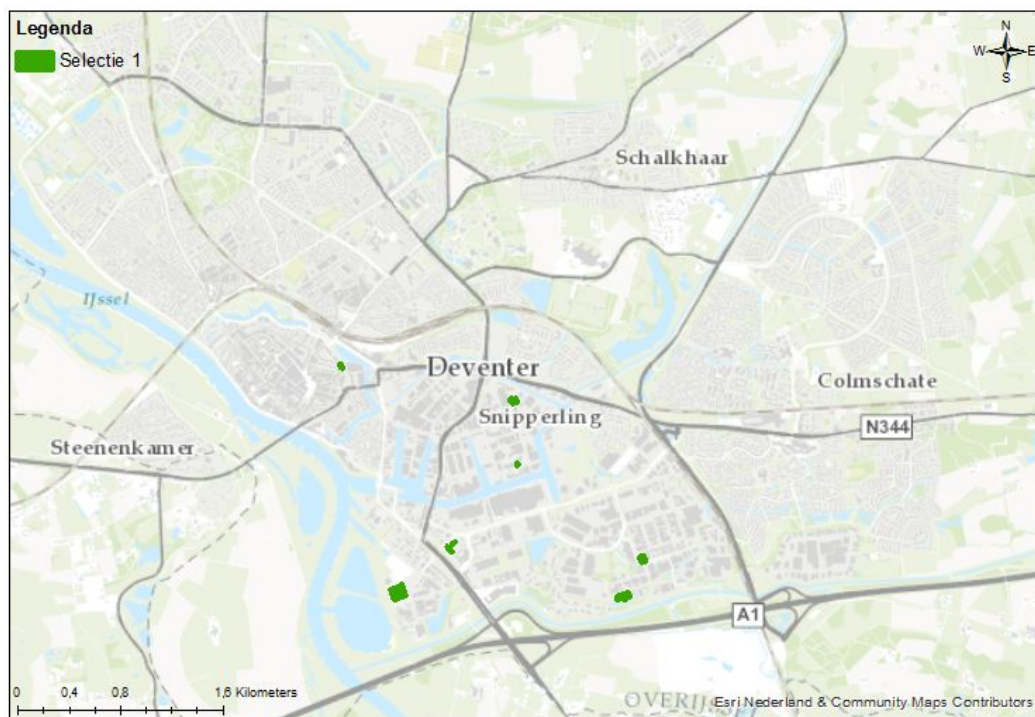
Selectie 1



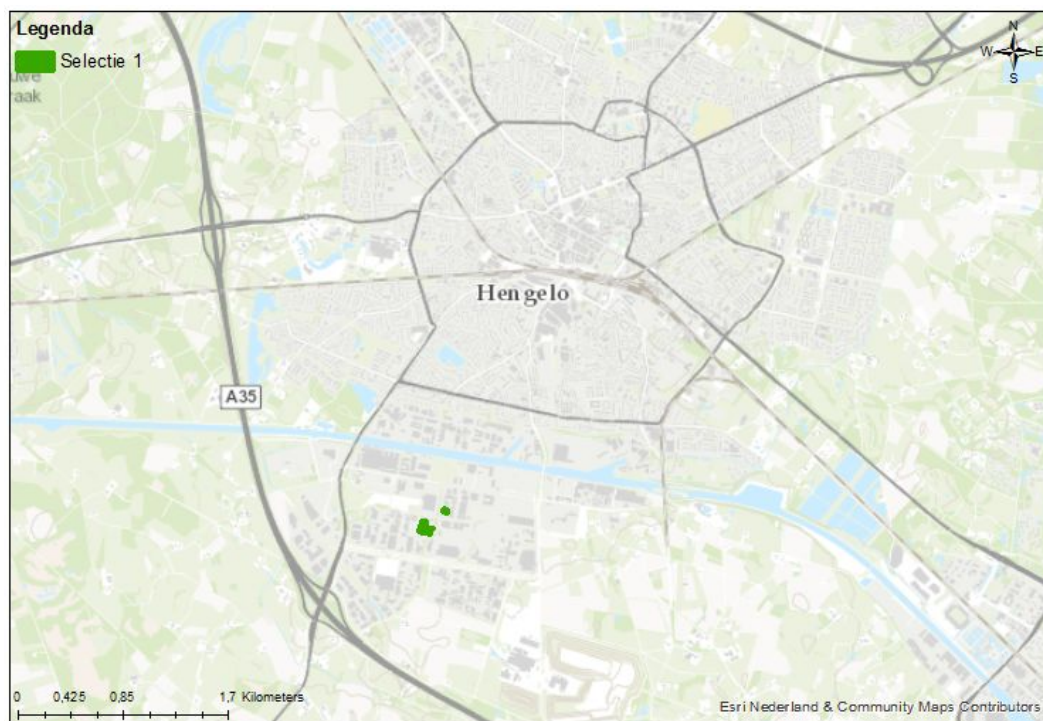
Kaart 1.9 Overzicht Selectie 1 Overijssel



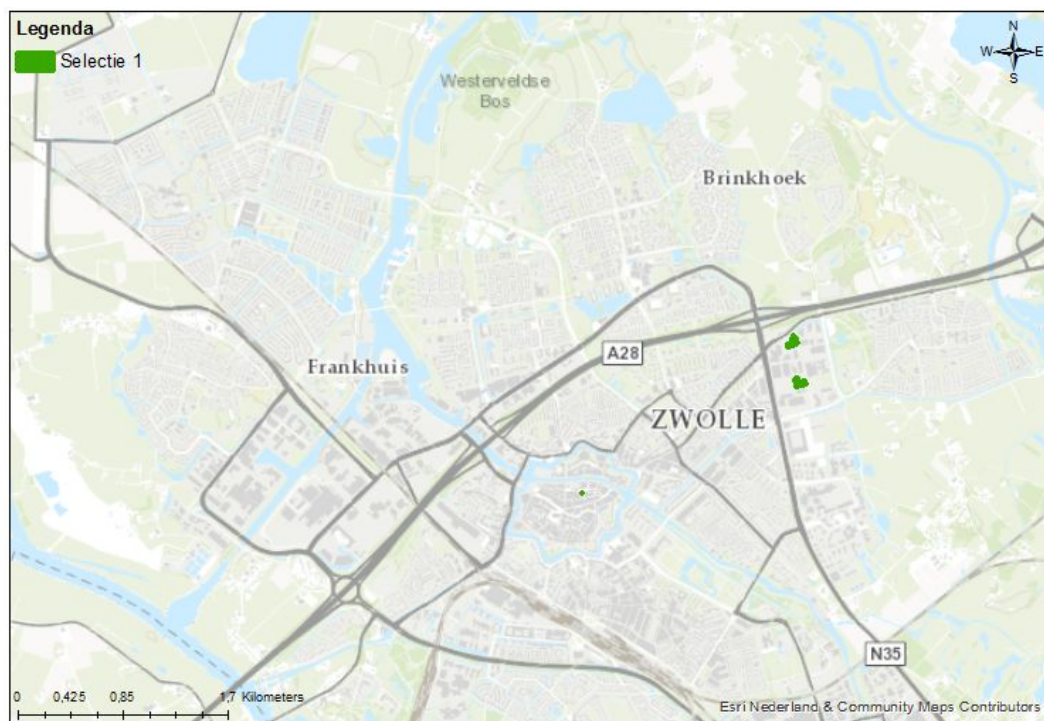
Kaart 1.10 Overzicht Selectie 1 Almelo



Kaart 1.11 Overzicht Selectie 1 Deventer

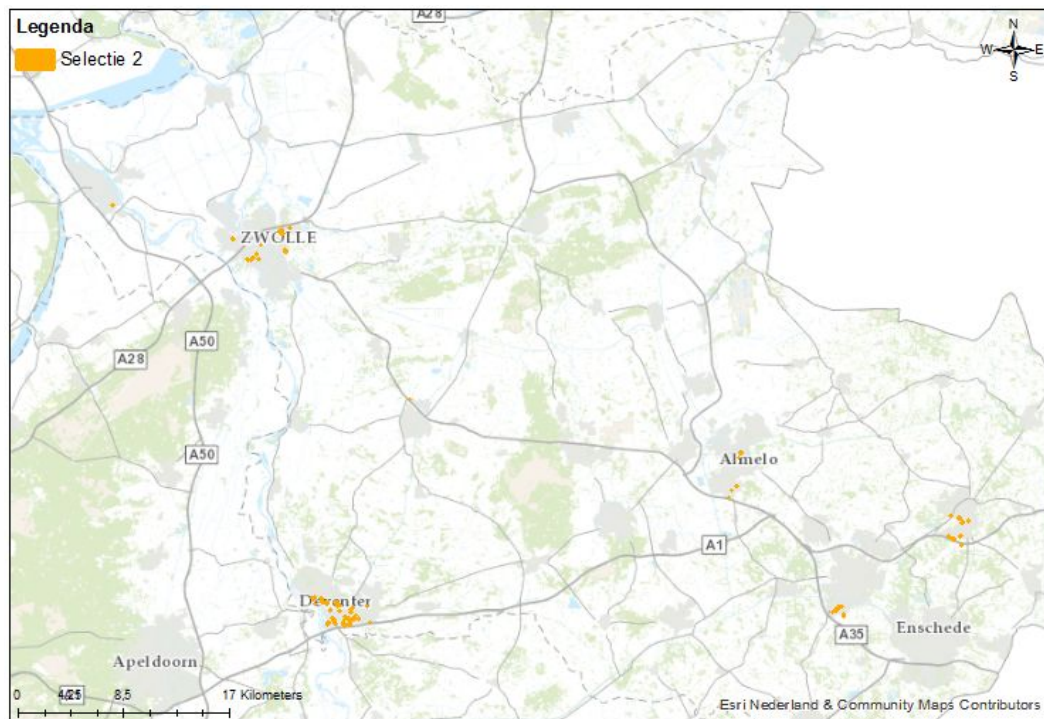


Kaart 1.12 Overzicht Selectie 1 Oldenzaal

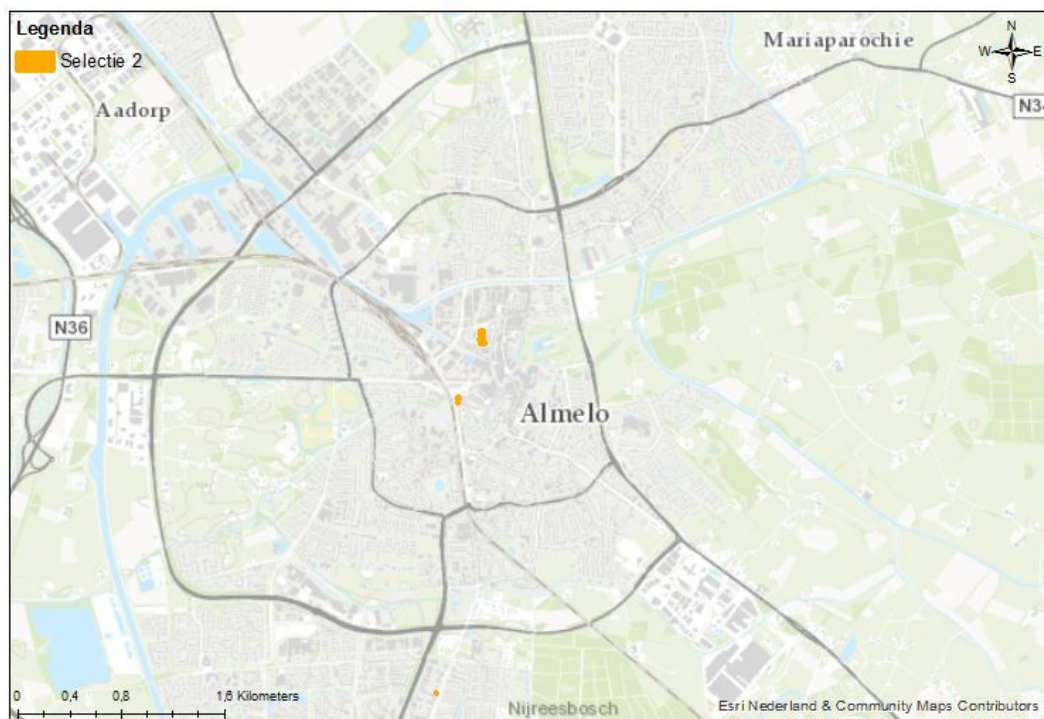


Kaart 1.13 Overzicht Selectie 1 Zwolle

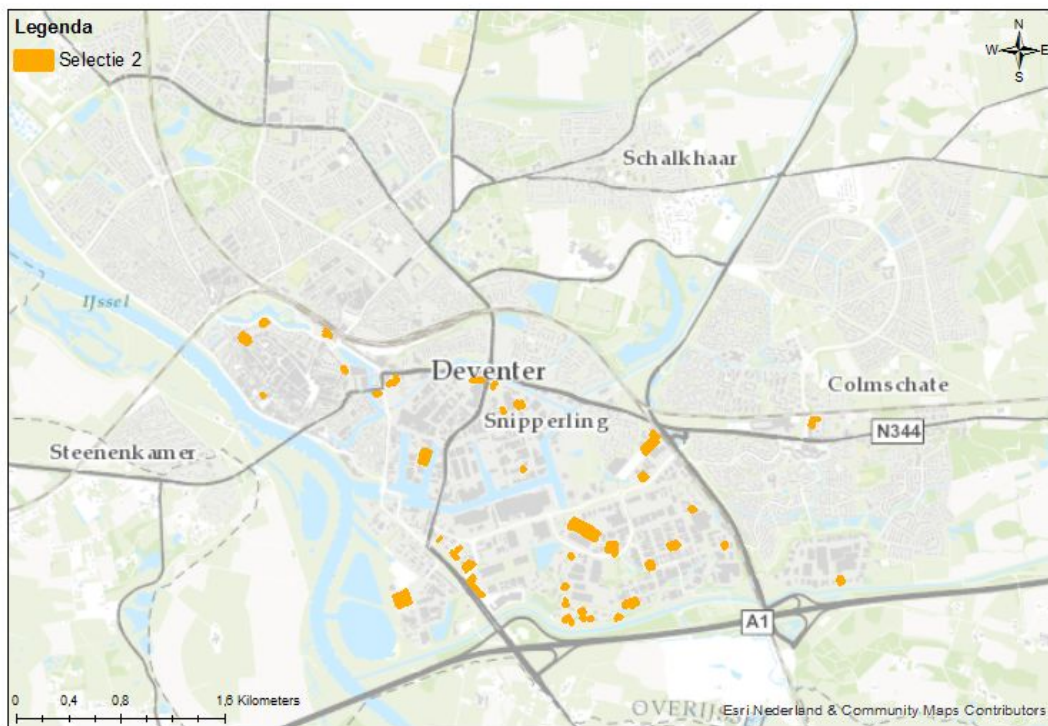
Selectie 2



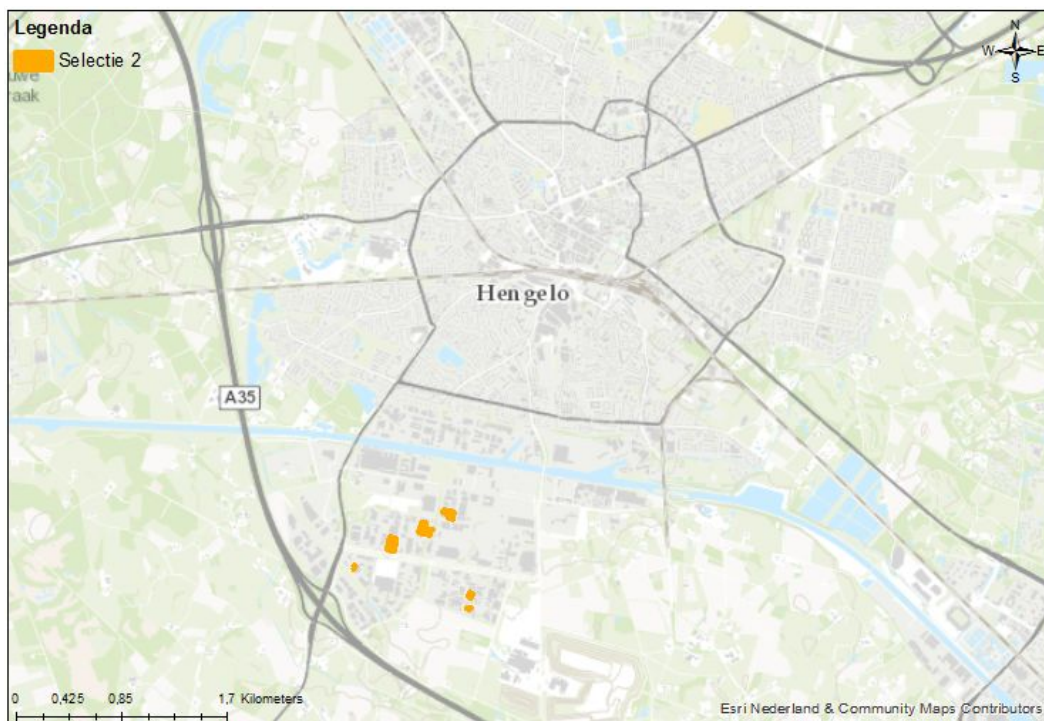
Kaart 1.14 Overzicht Selectie 2 Overijssel



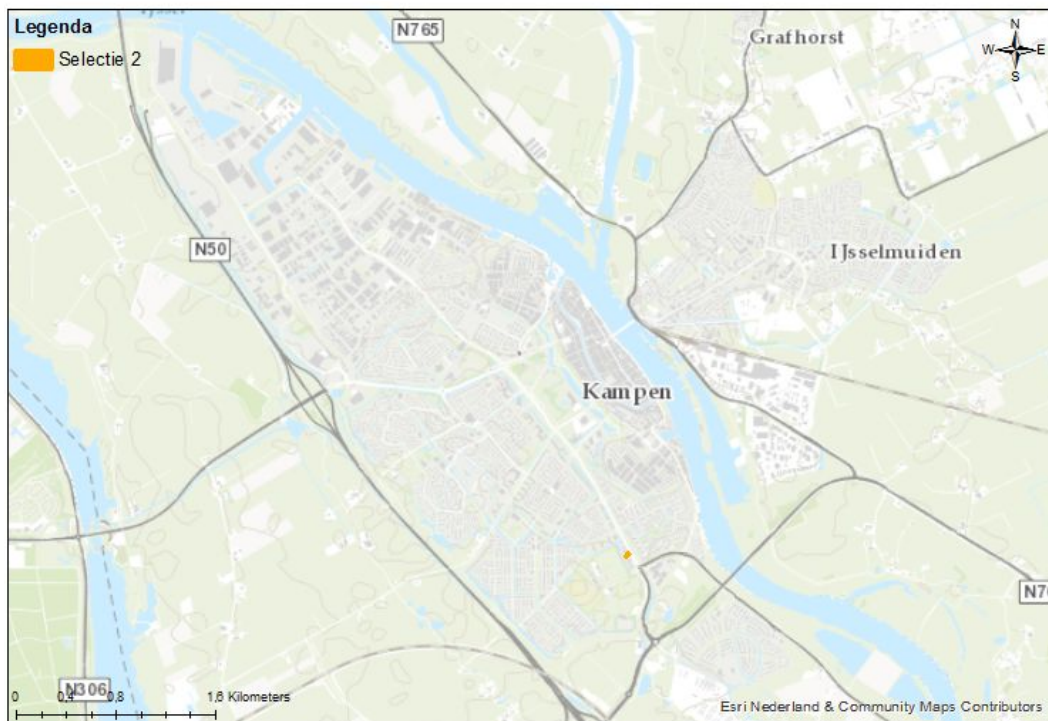
Kaart 1.15 Overzicht Selectie 2 Almelo



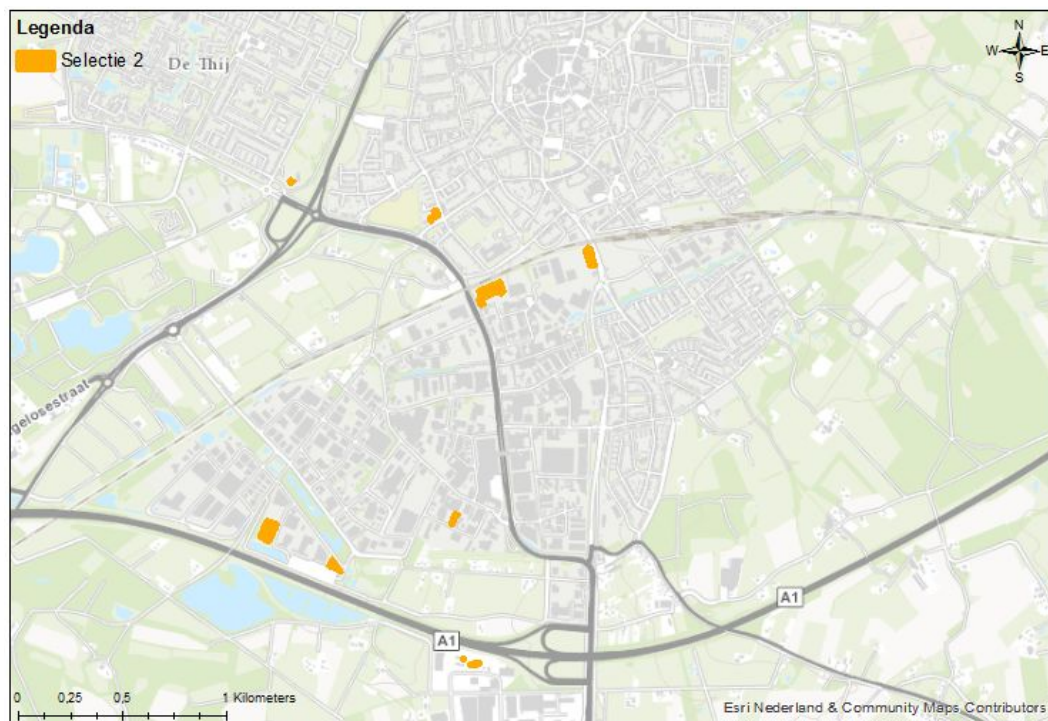
Kaart 1.16 Overzicht Selectie 2 Deventer



Kaart 1.17 Overzicht Selectie 2 Hengelo



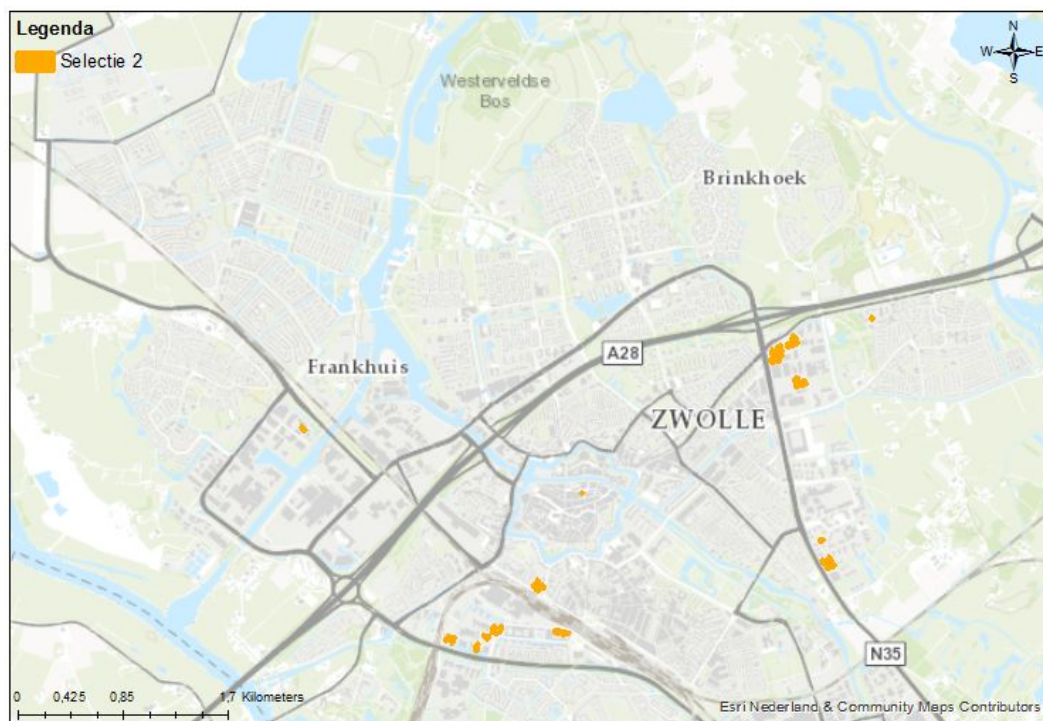
Kaart 1.18 Overzicht Selectie 2 Kampen



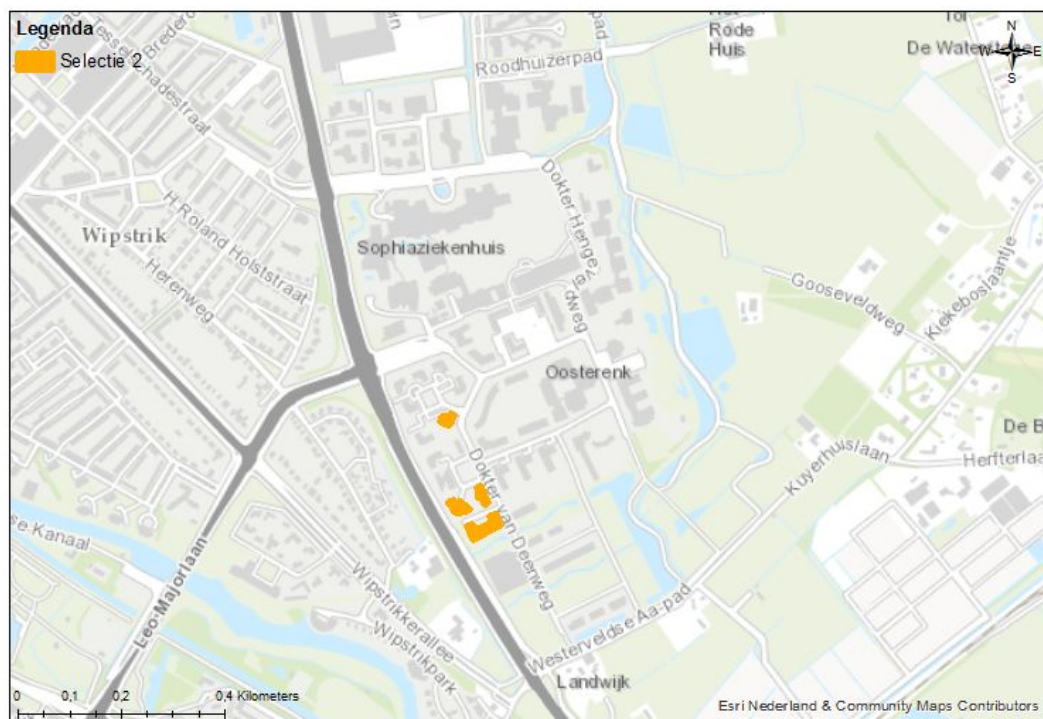
Kaart 1.19 Overzicht Selectie 2 Oldenzaal



Kaart 1.20 Overzicht Selectie 2 Raalte



Kaart 1.21 Overzicht Selectie 2 Zwolle



Kaart 1.22 Cluster selectie 2 Dokter van Deenweg Zwolle



Kaart 1.23 Cluster Selectie 2 Keulenweg Deventer



Kaart 1.24 Cluster Selectie 2 Zutphenseweg Deventer

Bijlage 2: Adressen kansrijke panden

Eerste selectie			Tweede selectie		
Straat en huisnummer	Postcode	Stad	Straat en huisnummer	Postcode	Stad
Weeshuisstraat 25	8011 TZ	Zwolle	Hanzelaan 351	8017 JM	Zwolle
Weeshuisstraat 26	8011 TZ	Zwolle	Dokter Klinkertweg 21	8025 BR	Zwolle
Weeshuisstraat 27	8011 TZ	Zwolle	Stationsplein 3	8011 CW	Zwolle
Botermakerstraat 7	8102 CW	Raalte	Mr. H.F. de Boerlaan 38,	7417 DB	Deventer
Pikeursbaan 23	7411 GT	Deventer	Binnensingel 3	7411 PL	Deventer
Stadhuisplein 1	7607 EK	Almelo	Smedenstraat 284a	7411 RD	Deventer
Burgermeester Raveslootsingel 2	7607 GK	Almelo	Hofstraat 13	7411 PD	Deventer
			Leeuwenbrug 45	7411 TG	Deventer
			Koggeschip 222	7429 BG	Deventer
			Demmersweg 32	7556 BN	Hengelo
			Welbergweg 90	7556 PE	Hengelo
			Schuttenstraat 7	7607 JA	Almelo
			Berkstraat 100	7572 CA	Oldenzaal
			Enschedesestraat 2	7575 AB	Oldenzaal
			Macaronistraat 32	7575 AR	Oldenzaal

Tabel X.5: Adressenlijst eerste en tweede selectie kansrijke panden

Zwolle			Deventer		
Cluster Dokter van Deenweg			Cluster Zutphenseweg		
Dokter van Deenweg	74	8025BH	Zutphenseweg	29	7418 AH
Dokter van Deenweg	120	8025BN	Zutphenseweg	55	7418AH
Dokter van Deenweg	130	8025BM	Zutphenseweg	31	7418 AH
Dokter van Deenweg	140	8025BM	Zutphenseweg	51	7418 AH
			Cluster Keulenstraat		
			Keulenstraat	11	7418ET
			Keulenstraat	1	7418ET
			Keulenstraat	12	7418ET
			Keulenstraat	16	7418ET

Tabel X.6: Leegstaande kantoorpanden groter dan 1000m2 en ouder dan 3 jaar in een cluster

Bijlage 3: Eigenaren kansrijke panden

Straat en nummer	Postcode	Stad	Eigenaren	Type
Weeshuisstraat 25	8011 TZ	Zwolle	DOMSTAD PARTICIPATIES B.V.	B.V
Weeshuisstraat 26	8011 TZ	Zwolle	DOMSTAD PARTICIPATIES B.V.	B.V
Weeshuisstraat 27	8011 TZ	Zwolle	DOMSTAD PARTICIPATIES B.V.	B.V
Botermakerstraat 7	8102 CW	Raalte	ARCHITECTENBUR EAU B.E. EN W.J.C. VAN DER LINDEN BV	B.V
			JEMAAS BEHEER B.V	B.V
			A.G.ALBERS BEHEER RAALTE B.V.	B.V
Pikeursbaan 23	7411 GT	Deventer	MKCEF LANDMARK DEVENTER B.V.	B.V
Stadhuisplein 1	7607 EK	Almelo	GEMEENTE ALMELO	Gemeente
Burgermeester Raveslootsingel 2	7607 GK	Almelo	COGAS INFRA EN BEHEER BV	B.V
			CROWN POINT B.V	B.V

Tabel 1: Eigenaren selectie 1

Straat en nummer	Postcode	Stad	Eigenaar	Type
Hanzelaan 351	8017 JM	Zwolle	STICHTING BEWAARDER VASTGOEDFONDS MPC HOLLAND 58	C.V
Dokter Klinkertweg 21	8025 BR	Zwolle	KS EN VANDENBRINK RETAIL HOLLAND B.V.	B.V
Stationsplein 3	8011 CW	Zwolle	STICHTING SPOORWEGPENSI OENFONDS	Pensioenfonds
Mr. H.F. de Boerlaan 38,	7417 DB	Deventer	-	
Binnensingel 3	7411 PL	Deventer	LA FLEUR DE LYS B.V.	B.V
Smedenstraat 284a	7411 RD	Deventer	-	
Hofstraat 13	7411 PD	Deventer	-	
Leeuwenbrug 45	7411 TG	Deventer	EPISO 4 LEO LEEUWENBRUG B.V.	B.V
Koggeschip 222	7429 BG	Deventer	-	
Demmersweg 32	7556 BN	Hengelo	BEWAARDER VASTGOED SOLIDE MAATSCHAPPIJ BV	B.V
Welbergweg 90	7556 PE	Hengelo	CALITTUM REAL ESTATE BEHEER B.V.	B.V
			CHALET II B.V.	B.V

			STICHTING PARTICULIER FONDS TOECA REAL ESTATE	Stichting
Schuttenstraat 7	7607 JA	Almelo	ACHTERBERG, dhr. J.	?
Berkstraat 100	7572 CA	Oldenzaal	-	
Enschedeesestraat 2	7575 AB	Oldenzaal	-	
Macaronistraat 32	7575 AR	Oldenzaal	HASIE BEHEER B.V.	B.V

Tabel 2: Eigenaren selectie 2

Zwolle				
Cluster Dokter van Deenweg			Eigenaar	Type
Dokter van Deenweg	74	8025BH	KS EN VANDENBRINK RETAIL HOLLAND B.V.	B.V
Dokter van Deenweg	120	8025BN	NEDERPEL HOLDING B.V.	B.V
Dokter van Deenweg	130	8025BM	STICHTING BEWAARDER VASTGOEDFONDS MPC HOLLAND 52	C.V
Dokter van Deenweg	140	8025BM	NSI KANTOREN B.V.	B.V
Deventer				
			Eigenaar	Type
Zutphenseweg	29	7418 AH	EUROCOMMERCE PROJECTONTWIKK ELING B.V.	B.V
Zutphenseweg	55	7418AH	KEMENADE, dhr. A.J.M.H. VAN	?
			KEMENADE, mevr. H.M.A.J. VAN	?
Zutphenseweg	31	7418 AH	-	-
Zutphenseweg	51	7418 AH	GARDEN-END BUILDING B.V. (NIEUW)	B.V
Cluster Keulenstraat			Eigenaar	Type
Keulenstraat	11	7418ET	BERGSTROOM BEDRIJFSHUISVES TING B.V.	B.V
Keulenstraat	1	7418ET	STICHTING BEWAARDER VASTGOEDMAATS CHAPPIJ MPC HOLLAND 18	Maatschap
Keulenstraat	12	7418ET	ROVAPRO B.V.	B.V
Keulenstraat	16	7418ET	STICHTING AGRAFFE VASTGOED BEHEER	Stichting

Tabel 3: Eigenaren leegstandsclusters

Bijlage 4: Interviewvragen en guide

Geachte heer of mevrouw,

Mijn naam is Sjoerd van den Berg, student aan Saxion in Deventer. Om mijn opleiding ruimtelijke ordening en planologie af te sluiten schrijf ik een scriptie over de motieven van beleggers ten aanzien van de herontwikkelingsmogelijkheden van leegstaande kantoorpanden.

Het pand aan de (straat) in (stad) is opgenomen in een database die is aangelegd door studenten van Saxion. Deze database is aangelegd in een project waarin de provincie Overijssel, Saxion, Pitt, en IAA samenwerken. Het doel is om kennis te vergaren over leegstand en herbestemming van leegstaand vastgoed te bevorderen.

Volgens mijn onderzoek beschikt uw pand over kenmerken die het kansrijk maken voor herbestemming. Echter is dit volgens mijn bronnen tot op heden niet gedaan. Ik zou graag met u in gesprek gaan over de kansen en belemmeringen die u ziet bij het overgaan tot herontwikkeling.

Situatie

1. Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?
2. Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?
3. Welke panden staan volgens u het meest leeg?
4. Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?
5. Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?
 - a. Heeft u in het verleden panden herbestemd?
 - b. Waarom wel, waarom niet?
 - c. Wat zijn die belemmeringen en wat is er wellicht voor nodig om die weg te nemen?
 - d. Wat heeft de belegger nodig om wel een transformatie te realiseren?

Pand

1. Kent u het pand aan de weg nummer... ?
2. In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?
 - a. Hoe komt dit?
 - b. Is er een behoefte om dit inzicht te verbeteren?
3. Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?
4. Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?
5. Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?

Kennis

1. In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?
2. Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?

3. In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?
4. Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?
5. Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?
 - a. Op welk vlak zou ondersteuning nuttig zijn om herontwikkeling te bevorderen?

Bijlage 5: Interviews

Gesproken: Erik van Rooijen

Functie: Directeur

Organisatie: Domstad participaties

Vooraf

Domstad participaties is sinds 1 maart 2016 eigenaar van de kantorenlaag en acht appartementen in het pand van de Keulenstraat 11. De kantorenlaag is ongeveer 1500 m² groot. Domstad participaties heeft deze stukken van het pand aangekocht met het idee om er een functieverandering te laten plaatsnemen. Domstad participaties heeft voor aankoop al een onherroepelijke bouwvergunning toegekend gekregen om het kantoorgedeelte te transformeren naar wonen. Vanwege gunstige ontwikkelingen in de Keulenstraat wacht Domstad participaties met het ontwikkelen van de woningen. Het pand naast het eigendom van Domstad participaties (voormalig V&D pand) krijgt een nieuwe huurder. Dit geeft een nieuwe impuls aan de straat en maakt een winkel bestemming wellicht mogelijk.

Vragen

Situatie

1. *Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?*

De omvang van de portefeuille is ongeveer 25 miljoen, en ik heb ook bezit in het buitenland.

2. *Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?*

Ik heb heel minimaal leegstand, ongeveer 1%. Zeker de laatste tijd is er veel verhuurd, ik kan merken dat we uit de crisis komen.

3. *Welke panden staan volgens u het meest leeg?*

Dat zijn de grote kantoren in de kantorenparken.

4. *Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?*

We beheren en verhuren alle panden zelf. We richten ons dus op informatie die we hiervoor nodig hebben. Deze informatie is voornamelijk technisch van aard. Hiernaast gaan we soms ook zelf bij de panden langs.

5. *Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?*

In het geval van de Weeshuisstraat was de potentie op herbestemming de reden om tot aankoop over te gaan. Maar ik heb wel eerder plannen gemaakt om een kantoorpand te transformeren. De bouwvergunning was al afgegeven maar toen kwam een koper die een goed bod deed. Toen heb ik gekozen voor liquiditeit.

Pand

1. *In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?*

Domstad participaties is zich heel goed bewust van wat een pand kansrijk maakt. Locatie is alles voor het herbestemmen van kansrijke panden. Bij de Weeshuisstraat zijn meerder opties afgewogen. Domstad participaties wil wellicht ook de VVE opknippen. Dit maakt mogelijk dat het complex opgehoogd wordt. In deze extra lagen worden dan meer appartementen gerealiseerd.

2. Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?

Het is aangekocht om te herontwikkelen. Maar op dit moment ben ik mijzelf ook aan het oriënteren om een aantal kantoorvilla's te transformeren. Hier zit al een dubbelbestemming op, dat maakt het een stuk makkelijker.

3. Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?

Domstad pleegt geen nieuwbouw. Transformatie is een veel leuker creatief proces. Hiernaast kan Domstad aan transformatie veel meer verdienen. Maar mensen enthousiasmeren vindt Erik van Rooijen toch het leukste.

4. Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?

Niet van toepassing.

Kennis

1. In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?

Voordat ik er ergens ga investeren doe ik onderzoek naar de woningmarkt via makelaars en internet.

2. Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?

Sleutelfiguren en karttrekkers achterhaal ik meestal via de gemeente. De gemeente heeft meestal een hoop kennis over een gebied. Dit is een van de redenen dat medewerking van de gemeente belangrijk is.

3. In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?

Ik kreeg dit pand aangeboden van mab development. Na dit aanbod ben ik opzoek gegaan naar marktvraag in het gebied. Dit hebben we wederom voornamelijk gedaan bij makelaars.

4. Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?

Ja. Ik denk dat de grote ontwikkelaars dit niet herbestemmen omdat dit voor hun kruimelgevallen zijn. Het is voor deze partijen teveel moeite om voor een pand in overleg te gaan met de gemeente en andere stakeholders.

5. Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?

In principe hebben wij genoeg kennis in huis om een transformatie te doen. We hebben dit in het verleden al gedaan. Echter kunnen wij wel ondersteuning gebruiken bij het vinden van mogelijk interessante projecten. De kaart van www.pauzelandenschappen.nl zou hierbij kunnen helpen. Als hieraan gegevens over de prijs en oppervlakte gekoppeld worden zou het zeker interessant zijn.

Wat Domstad participaties in het verleden ook gemerkt heeft is dat communicatie met ambtenaren van de gemeente wel eens moeizaam verloopt. Domstad participaties vermoedt dat ze worden gezien als *'Utrechtse cowboys'*. Domstad participaties heeft een stedenbouwkundige ingehuurd om de communicatie met de gemeente te versoepelen.

Gesproken: Bauke Robijn

Functie: Manager strategie en acquisitie

Organisatie: SPF beheer

Vooraf

SPF beheer is eigenaar van Stationsplein 3. Dit pand is door studenten aangemerkt als leegstaand, maar bleek tijdens het interview voor 80% verhuurt te zijn. SPF beheer zou na een transformatie meer rendement uit het pand kunnen halen. Echter heeft SPF beheer gekozen voor de zekerheid van de huidige functie, en dus gekozen om geen transformatie door te voeren.

Vragen

Situatie

1. *Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?*

De portefeuille bedraagt ongeveer 1.2 miljard aan panden. Wij hebben geen bezit in het buitenland. Om effectief in het buitenland te beleggen moet je met 500 tot 800 miljoen de stap maken. Wij vinden onszelf dus te klein om de stap naar het buitenland te maken.

2. *Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?*

Het dagelijkse beheer is uitbesteed, maar ik weet dat de leegstand ongeveer 15% bedraagt.

3. *Welke panden staan volgens u het meest leeg?*

Kantoren staan het meeste leeg. Binnen de kantorensector is geen onderverdeling te maken. Hier is geen duidelijke lijn in.

4. *Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?*

Wij registreren voornamelijk financiële kenmerken. Inkomsten, uitgaven en dingen over het rendement. Het dagelijkse onderhoud hebben we uitbesteed, en zijn wij hier op de afdeling dus niet zo mee bezig.

5. *Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?*

Wij zien het wel als optie, maar ik weet niet of wij het al eerder gedaan hebben. Er waren geen panden binnen onze portefeuille die kansrijk waren.

Wij beginnen pas met beoordelen of een pand herbestemd kan worden als er geen huuropbrenggeesten meer uit komen. In het geval van het Stationsplein was er voor ons dus geen noodzaak aangezien het nog voor 80% verhuurt is.

Pand

1. *In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?*

Wij zagen wel de herbestemmingspotentie van het Stationsplein 3. Het ligt in het centrum aan de rand van een woonwijk, daar willen mensen ook best wonen.

2. *Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?*

Ik heb zelfs een voorstel ingediend voor herbestemming. Echter hebben we besloten het risico niet te nemen.

3. *Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?*

Wij kijken pas naar transformatie potentie op het moment dat er geen rendement meer uit de panden komt of dreigt te komen. Dus op dit moment hebben wij hier geen overzicht van.

4. *Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?*

Zoals ik al eerder aangaf heb ik een voorstel ingediend om over te gaan tot transformatie. Echter omdat het pand voor 80% verhuurt is is er geen noodzaak. Er is besloten om het risico niet te nemen, en dus door te gaan met exploitatie op de huidige manier.

Kennis

1. *In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?*

Veel kennis is bij ons uitbesteed. Per project wordt er gekeken welke kennis nodig is en wat er ingehuurd moet worden.

2. *Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?*

Dit is heel moeilijk om te weten. Hierin zien wij een rol voor de gemeente. De gemeente kent de mensen en dus de belangen en sleutelfiguren. De gemeente zou bij gebiedstransformatie ook een initiërende rol moeten hebben. Dit zie ik voor ons niet weggelegd.

3. *In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?*

Veel kennis is bij ons uitbesteed. Per project wordt er gekeken welke kennis nodig is en wat er ingehuurd moet worden.

4. *Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?*

Veel kennis is bij ons uitbesteed. Per project wordt er gekeken welke kennis nodig is en wat er ingehuurd moet worden.

5. *Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?*

Wij zijn een grote organisatie met veel personeel. Kennis die wij niet hebben kunnen we inhuren, ik ben van overtuigt dat wij genoeg kennis hebben om kansrijke panden te vinden en te transformeren.

Bauke gaf tijdens het gesprek aan dat de website zich niet moet focussen op kennis, deze wordt elders ingekocht, maar op interessante projecten. Hiernaast zouden ontwikkelaars toch liever samenwerken met zelf gekozen mensen. De website zou herontwikkeling kunnen stimuleren door interessante panden weer te geven. Hieraan zou dan wellicht een

bijbehorende business case gekoppeld worden. Als de eigenaren geprikkeld zouden worden dan pakken ze wellicht een aantal projecten op.

Gesproken: Ralph Barmentloo

Functie: Asset manager real estate

Organisatie: Hanzevast real estate

Vooraf

Hanzevast real estate is de beheerder van panden die gekocht zijn binnen een aantal commanditaire vennootschappen. Deze commanditaire vennootschappen vallen binnen hetzelfde concern. Ralph Barmentloo gaf aan dat de website www.pauzelandenschappen.nl enigszins hetzelfde aanbiedt als Funda. Hiernaast denkt Ralph Barmentloo dat kennis aanbieden aan grote professionele organisaties niet nodig is. Ralph Barmentloo gaf aan dat het platform pauzelandenschappen zich meer kan richten op mogelijkheden schetsen, zo worden ontwikkelaars meer getriggerd.

Vragen

Situatie

1. Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?

Hanzevast real estate beheert ongeveer 100 panden in Nederland en 10 in Duitsland. Hanzevast heeft in het verleden panden in Duitsland aangekocht omdat er te weinig beleggingsproduct in Nederland was. Hierdoor was de stap naar Duitsland noodzakelijk. Hiernaast was de directeur woonachtig in Duitsland dit vergemakkelijkte de stap.

2. Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?

Ongeveer 45% het aantal vierkante meters staat op dit moment leeg. Dit hoge percentage komt voornamelijk voort uit het feit dat vastgoedfondsen gefinancierd zijn in de 'goede tijden' voor de crisis. Dit betekent dat panden die op dit moment in eigendom zijn soms nog maar de helft waard zijn van waar ze voor aangekocht zijn. Deze hoge financieringslast zorgt ervoor dat er keuzes gemaakt moeten worden in de panden waarin geïnvesteerd wordt. Wij kiezen ervoor om te investeren in de panden op stationslocaties. Naar kantoren op stationslocaties is veel meer vraag, en niet naar kantoren in kantorengebieden zoals de Keulenstraat.

3. Welke panden staan volgens u het meest leeg?

Kantoren in kantorengebieden zoals de Keulenstraat. En dan met name in de uitbreidingslocaties rondom de grote steden.

4. Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?

Ons systeem is behoorlijk uitgebreid, we gebruiken Jordie. Dit is een computersysteem. Hierin staan voornamelijk technische en financiële gegevens. De mensen in het veld hebben de kennis. Maar deze kennis wordt niet opgeslagen. Big data biedt wel veel kansen hiervoor.

5. Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?

Hier komen wel panden voor in aanmerking. Maar we hebben in het verleden zelf geen panden herbestemd. Panden met transformatie potentie worden verkocht. Onze financieringslast is te hoog om een pand voor 1000 euro per m2 te transformeren.

Pand

1. *In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?*

Er komen panden in aanmerking maar het is niet echt een onderwerp bij ons. Eigenlijk wordt hier niet naar gekeken. Panden die niet meer verhuurbaar zijn als kantoor worden verkocht. Transformatie wordt niks mee gedaan.

2. *Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?*

Nee wij besteden hier geen aandacht aan.

3. *Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?*

Wij zijn hier niet echt mee bezig.

4. *Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?*

Eenzijds omdat we niet echt bezig zijn met transformatie, anderzijds omdat we hier niet de financiële middelen voor hebben. Onze constructie als commanditaire vennootschap is hierop niet van invloed.

Kennis

1. *In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?*

Wij houden ons hiermee niet mee bezig en hebben we ook geen kennis over.

2. *Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?*

De mensen in het veld behoren dit te weten

3. *In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?*

Voor kantoren in dit dagelijkse kost. Voor wonen is dit niet zo en hebben we dus ook geen kennis over. Maar ik neem aan dat we dit via makelaars te weten zouden kunnen komen.

4. *Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?*

Wij hebben dit nog niet gedaan, noch hebben wij hier echt interesse in.

5. *Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?*

Ja dit zou moeten lukken.

Gesproken: Alexander van der Cammen

Functie: Directeur

Organisatie: Rovapro B.V.

Vooraf

Raprevro is eigenaar van het pand aan de Keulenstraat 12. Het interview is beëindigd omdat de geïnterviewde een andere afspraak had. Hierdoor zijn niet alle vragen gesteld, deze zijn niet opgenomen in het verslag. Er is voor gekozen toch dit interviewverslag op te nemen omdat het aangeeft dat er vooruitgang zit in de situatie op de Keulenstraat.

Vragen

Situatie

1. Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?

Mensen moeten in eerste instantie in het pand, de eerste huurders moet je kopen. Als op een moment een deel verhuurd is kan je geld verdienen aan de volgende.

2. Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?

Geen enkel pand staat helemaal leeg, Als er per vierkante meter gekeken wordt staat ongeveer 12-13% leeg.

3. Welke panden staan volgens u het meest leeg?

Elk kantorengedebiet kent zijn leegstandsproblemen. Veel klanten zijn naar Apeldoorn en Zwolle gegaan. Vroeger zat de LTO nog hier dat was 3400m². Er zijn veel toeleveranciers vertrokken dit kost ook een hoop m².

Tegenwoordig komen er langzamerhand weer meer bedrijven naar de Keulenstraat. Drukwerkdeal komt misschien naar de Keulenstraat. Deze partij wil 3500 m² dan blijft er nog maar 500m² over.

4. Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?

Ik registreer alleen technische en financiële gegevens.

5. Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?

Het is wel een mogelijkheid maar het is in mijn ogen niet mogelijk op de Keulenstraat. De Keulenstraat is geen goede plek, dichtbij het centrum is interessanter. Daarnaast is er nu geen behoefte aan wonen. De Keulenstraat is echt een industriegebied.

Pand

1. In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?

Ik ben mij ervan bewust dat de Keulenstraat geen goede plek is voor een herbestemming.

2. Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?

Nee want het is geen goede locatie. Misschien als je iedereen mee krijgt kan lukt het. Maar mijn belang in de Keulenstraat is te weinig om hier kartrekker van te worden.

3. Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?

Ik kan een inschatting maken aan de hand van locatie

4. *Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?*

De Keulenstraat is geen goede locatie. Er is niemand die wil wonen midden in een kantorenpark.

Kennis

1. *In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?*

Ik heb kennis over de omgeving van mijn panden. Ik weet wie er in de panden heeft gezeten. De eigenaren van die panden ben ik minder goed van op de hoogte.

Hier gaf Alexander van der Cammen aan dat hij een andere afspraak had, en dat hij het interview dus moest afbreken.

Gesproken: Kees Besseling

Functie: Director Asset Management

Organisatie: Chalet group

Vooraf

Kees Besseling is de director asset management bij Chalet group. Het pand aan de Welbergweg 90 valt mede onder zijn verantwoordelijkheid. Er is een fout gemaakt in de database het pand aan de welbergweg ligt op een kantoren locatie, de database vermeldde dat een station op 500 meter lag, dit is in de praktijk 3km.

Vragen

Situatie

1. *Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?*

Wij hebben geen bezit in het buitenland. En onze portefeuille is bedraagt ongeveer 370.000m². De waarde hiervan is altijd lastig te zeggen, iedereen berekent het anders. Maar het ligt ongeveer tussen de 430 en 450 miljoen.

2. *Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?*

Hier hebben wij inderdaad zicht op. Ongeveer 22% staat leeg. Dit is niet weinig maar ook niet veel. Het is ongeveer gemiddeld. Onze leegstand neemt wel af, tegen het einde van het jaar willen wij op 20% zitten.

3. *Welke panden staan volgens u het meest leeg?*

Ons bezit is 90% kantoor en 10% anderssoortig. Onze kantoorinvesteringen zijn voornamelijk op de B locaties geweest. Dit zijn de snelweg locaties en kantoorgebieden. Zoals Gouda en Kappelle aan de IJssel allemaal rondom de grote steden. Hier is de leegstand het hoogst. De klantvraag gaat meer uit naar stationsgebieden.

4. *Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?*

Wij registreren veel kenmerken, maar omgevingskenmerken registreren wij niet. Dit doen wij eigenlijk te weinig. Wij zijn wel altijd betrokken bij het parkmanagement. Met hun kunnen wij ook burens, stakeholders en de werknemers van de gemeente achterhalen.

5. *Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?*

Wij zien dit beperkt als optie. Veel van ons bezit is niet geschikt voor transformatie. Zoals ik al eerder zei ligt veel van ons bezit op de B locaties. We hebben het al wel twee keer gedaan. Zo hebben we al een kantoor in de Schipholwijk getransformeerd naar hotel, en een kantoor in Arnhem naar wonen. Maar vaak kan transformatie niet om een aantal te redenen:

- Het pand is te klein;
- Is de locatie niet kansrijk;
- Is kantoorgebruik toch aantrekkelijker;
- Is er geen goede functie beschikbaar.

Pand

1. *In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?*

Wij kijken voornamelijk naar locatie. Het pand in Arnhem lag bijvoorbeeld aan de rand van een woonwijk, en het pand vlakbij Schiphol spreekt eigenlijk ook voor zich.

2. *Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?*

Nee de locatie is niet goed ver van het station en het centrum. Niemand wil wonen op de Welbergweg 90.

3. *Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?*

Enigszins, we letten dan voornamelijk op de locatie.

4. *Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?*

Zoals ik al eerder zei is voornamelijk de locatie van dit pand niet goed.

Kennis

1. *In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?*

Beperkt, dit is ook niet ons vakgebied. Meestal gaan we in gesprek met de gemeente om een partij erbij te halen die verstand van de nieuwe functie heeft. In het geval van een andere functie dan kantoor is het toch een schoenmaker blijf bij uw leest.

2. *Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?*

We hebben doorgaans goede contacten met de gemeente, hier halen we ook deze gegevens vandaan. Of zoals eerder gezegd bij het parkmanagement

3. *In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?*

Dit is het zien van kansen. Doorgaans als wij een kans zien onderzoeken wij die ook. We blijven altijd om ons heen kijken en zorgen ervoor dat we op de hoogte zijn van het bestemmingsplan, hierbij helpt het parkmanagement.

4. *Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?*

Jazeker we hebben het ook al twee keer gedaan. We hebben voornamelijk kennis over bestemmingsprocedures, de kennis voor een nieuwe functie halen wij weg bij een andere

partij. Het valt ons ook op dat gemeenten steeds ontvankelijker zijn naar dit soort ideeën.

5. Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?

Ja dit hebben wij, sterker nog we hebben het ook al gedaan. Ik kan nu niet precies zeggen hoe de website www.pauzelandschappen.nl bij kan dragen aan het stimuleren van herbestemming. Als je deze link naar mij mailt, dan kan ik intern navraag doen hierna. En krijg je een beter onderbouwt antwoord. (Tot op heden heb ik nog geen reactie ontvangen)

Gesproken: Gert Jan de Lange

Functie: Directeur

Organisatie: De Lange bouw & ontwikkeling

Vooraf

De Lange bouw & ontwikkeling heeft het kantoorpand aan de Keulenstraat 11 aangekocht van Achema. Na aankoop is door de vorige gebruiker (de KNVB) de huur opgezegd. Echter is dit te laat gedaan, en is de KNVB nog steeds verplicht de aankomende vijf jaar huur te betalen. Dit betekent dat het pand aan de Keulenstraat wel leegstaat, maar nog steeds winstgevend is voor De Lange bouw & ontwikkeling.

De Lange bouw & ontwikkeling richt zich meer op de markt voor productiebedrijfspanden dan kantoorpanden. Volgens De Lange bouw & ontwikkeling zijn productiebedrijven meer honkvast dan kantoorbedrijven.

Volgens De Lange bouw & ontwikkeling is de sleutel tot gebiedstransformatie het in sommige gevallen mogelijk maken van afwaarderen tot grondwaarde. Het is op dit moment verboden panden verder af te waarderen dan de WOZ waarde. Als een kantoorpand afgewaardeerd kan worden tot grondwaarde hoeft een eigenaar minder belasting te betalen en ontstaat er financiële speelruimte voor transformatie. Volgens De Lange bouw & ontwikkeling is er onder eigenaren van leegstaand vastgoed geen aarzeling om leegstaande panden met een kleine kans op verhuur af te waarderen.

Vragen

Situatie

1. Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?

Wij hebben geen bezit in het buitenland en verhuren panden aan ongeveer 65 huurders in Nederland. De waarde van de portefeuille is ongeveer 95 miljoen, 10% hiervan staat momenteel onderwater.

2. Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?

3 tot 4% van de portefeuille staat leeg. Dit is weinig en komt voornamelijk door het weggeven van kortingen bij het verlengen van een huurcontract. Deze kortingen zorgen er wel voor dat het rendement afneemt, maar dit vangt De Lange bouw & ontwikkeling op door zoveel mogelijk panden te verhuren.

3. Welke panden staan volgens u het meest leeg?

Voornamelijk de grotere kantoorpanden in uitloopgebieden staan vaker leeg. Dit zijn panden die groter zijn dan 1000m² en in de steden en dorpen rondom de grootste steden van Nederland staan.

4. Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?

De Lange bouw & ontwikkeling registreert naast alle fiscale gegevens van hun panden ook gegevens over klachten en storingen. Over de omgeving van het pand worden geen gegevens bijgehouden.

5. Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?

De Lange bouw & ontwikkeling ziet herbestemming wel als mogelijkheid voor panden in hun portefeuille. Echter is er nog geen situatie geweest waarin dit nodig was en kon.

Pand

1. In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?

Er is bij De Lange bouw & ontwikkeling nog geen aandacht geschonken aan de transformatie potentie van de Keulenstraat 11. Als er geen huurder zou zijn voor het pand zou hier wellicht wel onderzoek naar gedaan worden.

2. Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?

Dit is nog niet aan de orde.

3. Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?

De Lange bouw & ontwikkeling kan op basis van locatie een inschatting maken van welke panden transformatiepotentie hebben. De Lange bouw & ontwikkeling geeft aan dat het op financieel vlak ingewikkelder is. De mate van financiering bepaalt voor een groot deel het gedrag van eigenaren. Een hoge mate van financiering maakt schakelen tussen functies een stuk moeilijker.

Als een pand voor een groot deel gefinancierd is met vreemd vermogen moeten rentelasten gedekt worden. Hiernaast moet de vermogensverstrekker goedkeuring geven voor de functie verandering.

4. Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?

De Lange bouw & ontwikkeling is niet weerhouden om aan functie verandering te doen, er was geen noodzaak om dit te doen. De Lange bouw & ontwikkeling denkt dat veel eigenaren worden weerhouden door financiering. De banken worden steeds kritischer met het verstrekken van leningen en het goedkeuren van functie veranderingen.

Kennis

1. In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?

De Lange bouw & ontwikkeling beschikt niet over kennis van lokale markten. Als De Lange bouw & ontwikkeling een project gaat ontwikkelen halen ze de kennis weg bij lokale makelaars.

2. Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?

De Lange bouw & ontwikkeling beschikt niet over kennis over lokale sleutelfiguren. Als De Lange bouw & ontwikkeling een project gaat ontwikkelen halen ze deze kennis ook weg bij lokale makelaars.

3. In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?

De Lange bouw & ontwikkeling beschikt niet over kennis over lokale marktvraag. Ook deze kennis wordt weggehaald bij lokale makelaren als er een project ontwikkeld wordt.

4. Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?

De Lange bouw & ontwikkeling heeft geen specifieke kennis over herontwikkeling. Er was nooit noodzaak om zich hierin te verdiepen.

5. Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?

De Lange bouw & ontwikkeling heeft wel genoeg kennis in huis om transformatie project te laten slagen. Meneer De Lange gaf aan dat De Lange bouw & ontwikkeling over genoeg proces- en technische kennis beschikt om een transformatieproject te laten slagen. Echter gaf meneer De Lange ook aan dat zijn organisatie wellicht over te weinig kennis beschikte over lokale kenmerken.

Gesproken: Martijn Roorda

Functie: Head of Tenant Management Offices

Organisatie: NSI kantoren

Vooraf

NSI is een grote beheerder van kantoorpanden. Tijdens het interview gaf Martijn aan dat het pand aan de Dokter van Deenweg 140 niet in zijn geheel leegstaat. Er is nog 900m² van de 2365m² beschikbaar. Daarnaast gaf Martijn Roorda aan dat de website www.pauzelandschappen.nl geen directe meerwaarde heeft voor NSI. NSI is zelf instaat om de transformatie potentie van een pand te bepalen, en is niet actief opzoek naar eventuele transformatie objecten.

Vragen

Situatie

1. Wat is de omvang van uw portefeuille? En beheert u bezit in het buitenland?

De portefeuille bedraagt 1.2 miljard aan kantoor, winkelcentra en één bedrijfsgebouw. Vroeger had NSI bezit in het buitenland dit is afgestoten. NSI is van mening dat het zich beter kan focussen op de Nederlandse markt omdat zij hierover meer kennis bezit, en dus effectiever is.

2. Heeft u zicht op welk deel van uw portefeuille leeg staat?

Het bezettingspercentage is nu 75%. Dit betreft alleen de kantoorpanden.

3. *Welke panden staan volgens u het meest leeg?*

Het zijn voornamelijk kantoorpanden die leegstaan. Kantoren in kantorenparken staan sneller leeg dan in centrumgebieden. NSI ziet ook de trend dat kantoren in uitbreidingslocaties rondom de randstad sneller leeg staan, hier is vaak ook minder economische activiteit.

4. *Hoe ziet uw vastgoed registratiesysteem er uit, en welke kenmerken van een pand registreert u?*

Bijna alles wat je kan bedenken over een pand. Technische en financiële kenmerken worden allemaal verzameld. Kenmerken over de omgeving van een pand zijn bekend bij het lokale personeel. NSI werkt met personeel dat zeer nauw met de panden betrokken is.

5. *Ziet u een herbestemming als mogelijkheid voor de panden in uw portefeuille?*

Dit doen wij niet zelf. Als een pand niet meer winstgevend komt het op de verkooplijst, en wordt hij verkocht. Wij verkopen deze kantoorpanden vanwege een aantal redenen

1. Rendement van wonen is lager dan van kantoren;
2. Bij een woonfunctie zijn er meer huurders, en hebben wij er dus meer werk aan;
3. Wij hebben grote kennis van de zakelijke vastgoedmarkt, wij richten ons liever op onze corebusiness.

Pand

1. *In welke mate bent u zich bewust dat het pand wellicht kansrijk is voor herbestemming?*

Dit is goed in beeld, wij hebben eigen ontwikkelaars in dienst. Deze mensen maken dezelfde sommen als externe ontwikkelaars. Als een pand kansrijk is voor herbestemming adverteren wij deze bij externe ontwikkelaars.

2. *Heeft u gedacht aan herontwikkeling voor dit pand?*

In dit geval niet aangezien 60% verhuurt is. Maar panden die wel slecht lopen, worden doorgaans opgenomen in een pakket en verkocht.

3. *Weet u welke panden wellicht getransformeerd kunnen worden?*

Hier is goed beeld op, vanwege onze eigen ontwikkelaars die wij in dienst hebben.

4. *Wat heeft u tot nu toe weerhouden om over te gaan tot herontwikkeling op deze locatie?*

De locatie is verhuurd dus er is geen noodzaak.

Kennis

1. *In welke mate beschikt u over kennis over de lokale woningmarkt?*

Wij hebben niet echt kennis in huis over de woningmarkt. Wij richten ons op commercieel vastgoed. En daarnaast is kennis over de woningmarkt ook niet echt vereist. We vragen ons af zou hier iemand willen wonen. Is het antwoord ja, dan bieden wij het pand aan bij externe ontwikkelaars.

2. Hoeverre bent u op de hoogte van lokale belangen en sleutelfiguren?

Wij zijn hiervan vrij goed op de hoogte. Het lokale personeel kent de wethouders en grote beleggers.

3. In welke mate bent u op de hoogte van de lokale marktvraag?

Marktvraag is voor ons niet aan de orde, we bieden het aan bij andere partijen, het risico is dan voor hun.

4. Beschikt uw organisatie over kennis van herontwikkeling?

Ja onze ontwikkelaars beschikken over deze kennis.

5. Heeft u genoeg kennis in huis om een transformatieproject te laten slagen?

In principe wel maar onze ambitie ligt niet bij het transformeren. Wij richten ons op het exploiteren van kantoren, de transformatie kandidaten verkopen wij.

Bijlage 6: Interviewmatrix