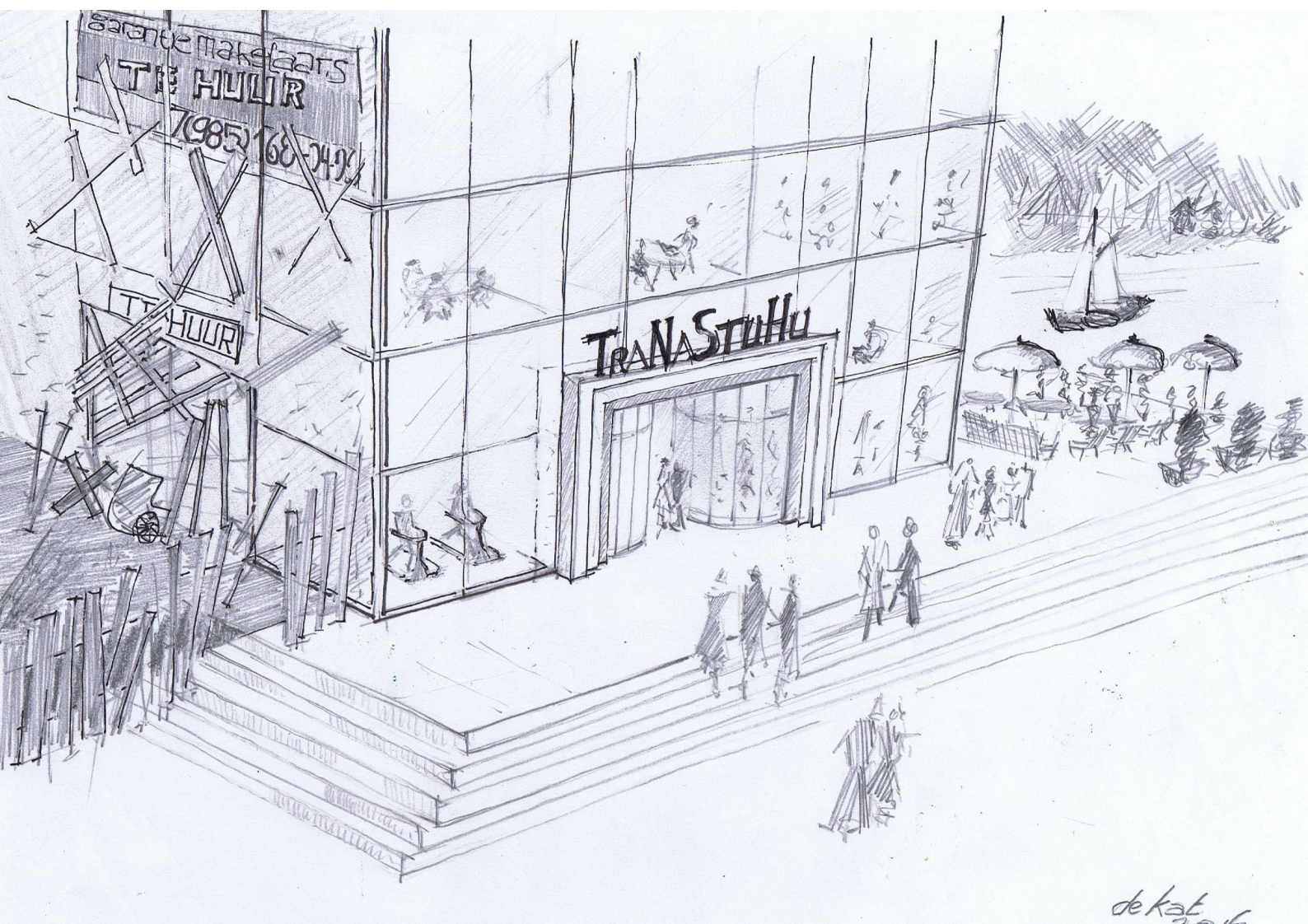


# INSTRUMENT TRANASTUHU

BIJLAGE VAN SCRIPTIE  
"SUCCEFACTOREN & KNELPUNTEN BIJ  
TRANSFORMATIE NAAR STUDENTENHUISVESTING"



**NILS DE KAT**  
MANAGEMENT IN THE BUILT ENVIRONMENT  
ADAPTIVE REUSE; A SUSTAINABLE REAL ESTATE STRATEGY

7 APRIL 2016

## TOELICHTING INSTRUMENT

### Doel

Dit instrument heeft als doel het door de ontwikkelaar positioneren van de marktvraag voor transformatie naar studentenhuysvesting (TraNaStuHu) in een beoogd bestaand gebouw.

Dit instrument biedt daarmee een handvat om de potentie van TraNaStuHu beter in te schatten, te visualiseren en te beargumenteren in communicatie tussen verschillende actoren. Mogelijk kan het zo projecten bevorderen in de initiatiefase. Dit instrument kan gezien worden als bewustwordingschema.

### Opzet

Het instrument bestaat uit een stappenplan dat de hoofdthema's doorloopt, om zo binnen een aantal bladzijde een zo compleet mogelijk beeld te krijgen van de succesfactoren en knelpunten bij TraNaStuHu. Elk aspect geeft weer waar uitgebreide informatie over de aspecten terug te vinden is in het rapport. Er wordt helder en beknopt inzicht geboden in de talloze succesfactoren en knelpunten binnen de gevonden thema's, waar mogelijk gevolgd door een aanbeveling voor actie door de auteur. Bij elk aspect wordt de mogelijke invloed op de omstandigheden voor TraNaStuHu gegeven, waarmee de invloeden gebundeld kunnen worden in een visueel scenario-kwadrant. Ook kan eigen input toegevoegd worden.

Het instrument volgt de volgorde van de ontstane themalijst die ontstaan is met het oog op relevantie vanuit de positie van een ontwikkelaar in initiatiefase. De marktvraag bleek hierbij de belangrijkste eerste stap, gevolgd door de woonwensen, de financiële en juridische aspecten en het gebouw en omgeving op verschillende niveaus. Daarnaast is binnen de thema's getracht verwante aspecten te clusteren. Zie de exacte gebruiksaanwijzing in het instrument.

### Doelgroep

Dit instrument is in eerste plaats bedoeld voor projectontwikkelaars. Daarnaast is het mogelijk bruikbaar voor andere actoren die de potentie wil inschatten, visualiseren of beargumenteren, zoals gebouweigenaren, gemeenten, studentenhuysvesters en beleggers.

### Type gebouwen

Het instrument is bruikbaar bij elk gebouw waarbij TraNaStuHu overwogen wordt. In praktijk betreft het merendeel kantoren, maar andere type gebouwen, zoals bijvoorbeeld kloosters, zijn ook mogelijk zoals te zien in de database in de bijlage.

### Projectfase

Tijdens de initiatie kan het meeste invloed op het ontwerp worden uitgeoefend en zodoende ligt hier de nadruk. Dit kan gezien worden als één van de eerste stappen om z.s.m. een goed beeld te krijgen van de complexe transformatieopgave, de invloeden en de bijhorende marktvraag.

Een aantal van de aspecten zijn mogelijk bruikbaar tijdens de ontwerpfase bij het afwegen en nemen van ontwerpbeslissingen. Ook tijdens de uitvoering van een project is dit instrument bruikbaar om lering te trekken uit succesfactoren en knelpunten. Tot slot is het ook bruikbaar in de beheersfase om bepaalde thema's te evalueren en mogelijk bij te sturen of lering te trekken voor volgend project.

### Uitkomst

Binnen het scenario-kwadrant wordt een bepaalde positie bepaald. In het instrument worden de verschillende uitkomsten weergegeven, welke de mate van omstandigheden voor TraNaStuHu in het betreffende project geven. Dit kan gebruikt worden om de potentie van TraNaStuHu beter in te schatten, te visualiseren en te beargumenteren bij verschillende actoren. Ook kunnen uitkomsten van verschillende projecten vergeleken worden door vergelijkbare projecten te zoeken in de database (opzet) met meer dan 70 TraNaStuHu-projecten.

Dit is een eigen opzet van een instrument, vervaardigd uit gevonden informatie in de scriptie. Dit instrument kan gezien worden als bewustwordingschema. Vervolgonderzoek naar bruikbaarheid wordt aangeraden.

## GEBRUIKSAANWIJZING

### P4 (SPELREGELS/STAPPENPLAN)

Houd het scenario-kwadrant uitgevouwen naar links tijdens gebruik.

Stap 0. Start de checklist door het invullen van het kader linksboven.

Als er een specifiek project (te transformeren gebouw) voor ogen is, worden gegevens hierover als eerste ingevuld.

Het doel van deze stap is het allereerste kader/overzicht op te stellen waarmee de checklist doorlopen kan worden. Ook dient eerste kader om gestructureerd het gesprek met verschillende actoren aan te kunnen gaan. Als het goed is, zal het kader met de uitkomsten van de checklist kunnen worden aangevuld. Schat waar mogelijk de informatie en/of bandbreedte in en vul deze in. Dit kader hoeft niet volledig te worden ingevuld, maar geeft suggesties van te verzamelen informatie, waarmee de aspecten beter overwogen kunnen worden in aanvullende stappen. Wanneer er geen specifiek project voor ogen is, wordt deze stap overgeslagen.

Start vervolgens bij thema 1. Begin bovenaan de lijst.

Stap 1. Lees in de 1e kolom het aspect en de succesfactor/het knelpunt in de 2e kolom.

Stap 2. Bepaal of aanvullende informatie nodig is en pak zo nodig de genoemde bladzijde in de 3e kolom uit het rapport erbij.

Stap 3. Lees de mogelijk aanbevolen actie in de 4e kolom als het aspect beïnvloedbaar is.

Stap 4. Relateer vervolgens het aspect tot het beoogde project en schat in of dit relevant is a.d.h.v. eigen kennis en/of informatie uit het rapport. Zet bij 'ja' een kruis in de 6e kolom.

Stap 5. In de 5e kolom wordt aangegeven in welke richting dit aspect mogelijk de positie van de markt vraag beïnvloed in het scenario-overzicht. Door de gebruiker wordt bepaald in welke mate deze invloed heeft, dus hoe sterk het aspect de markt vraag in een bepaalde richting beïnvloedt. Start vanuit de voorgaande positie van de markt vraag en herpositioneer de positie van de markt vraag die verwacht wordt a.d.h.v. de invloed van het aspect. De hieruit volgende positie vormt het nieuwe uitgangspunt voor de positionering van de markt vraag. Ga naar het volgende aspect en begin bij stap 1. Als dit er niet is, ga naar stap 6.

Stap 6. De ontwikkelaar heeft zo, als het goed is, het groot aantal contextuele invloeden meegenomen in de eerste positionering van de markt vraag voor het beoogde project, eventueel aangevuld met aspecten van eigen inbreng. A.d.h.v. alle relevante aspecten de markt vraag steeds opnieuw gepositioneerd en eindigt zodoende de markt vraag-positie als gevolg van alle aspecten in 1 van de 4 scenario's.

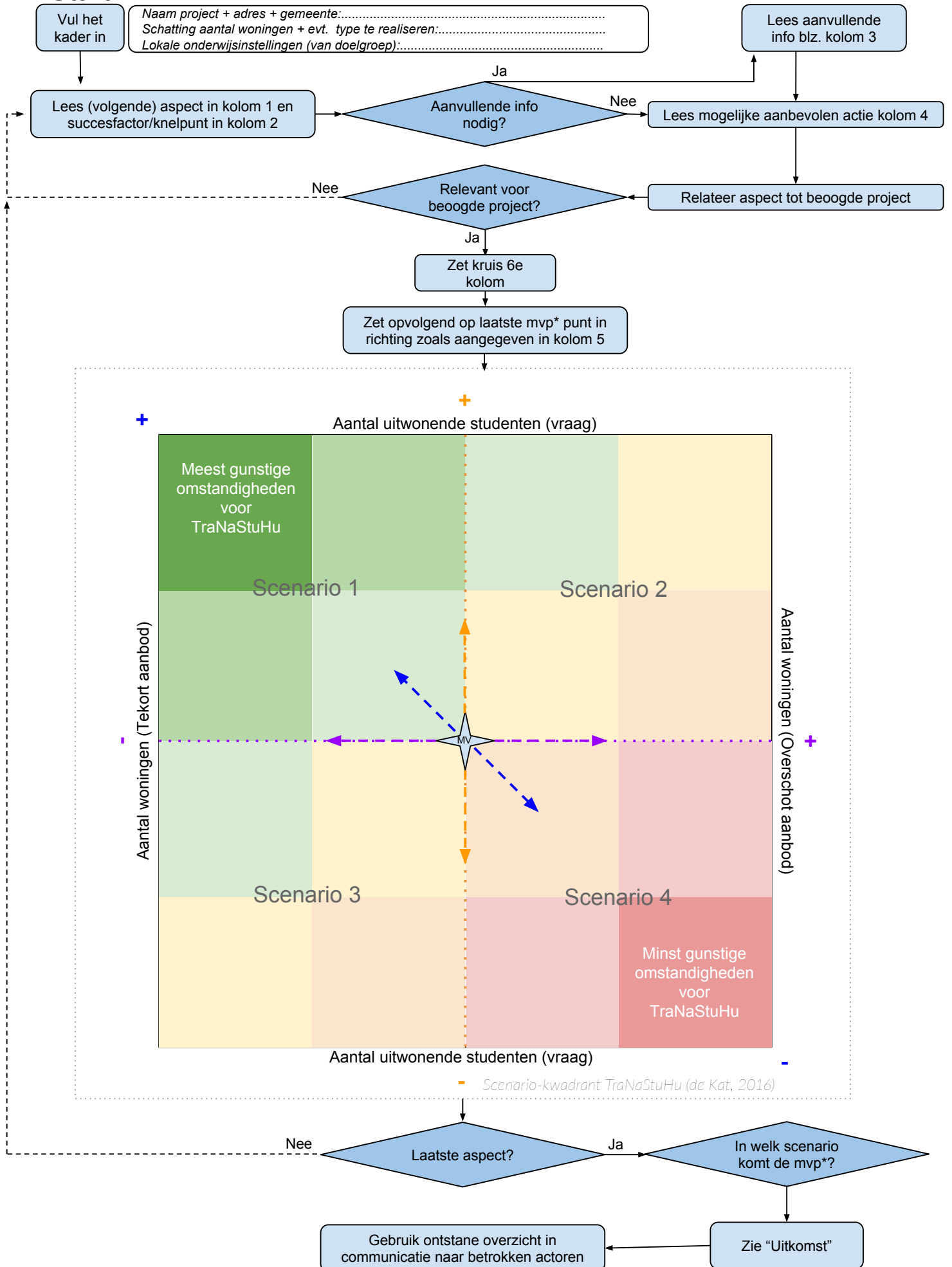
Stap 7. Gebruik vervolgens het ontstane overzicht in communicatie naar andere betrokken actoren en laat ze evt. ook dit instrument gebruiken om zo heldere communicatie te bevorderen.

## Uitkomst

Zie laatste bladzijde van dit instrument.

Gebruik vervolgens het ontstane overzicht in communicatie naar andere betrokken actoren en laat ze evt. ook dit instrument gebruiken om zo heldere communicatie te bevorderen.

# Start



# Themalijst

ZOALS OOK IN THESIS GEBRUIKT



## **THEMA 1: MARKTVRAAG STUDENTENHUISVESTING**

- 1.1 POSITIONEREN TOEKOMSTIGE MARKTVRAAG
- 1.2 MARKTVRAAG TOT OP HEDEN (2008 - 2015)
- 1.3 TOEKOMSTIGE MARKTVRAAG (2015 - 2022)
- 1.4 INPUT EXPERTS MARKTVRAAG



## **THEMA 2. VERANDERENDE WOONWENSEN STUDENTEN**

- 2.1 VERANDERENDE WOONWENSEN STUDENTEN
- 2.2 INPUT EXPERTS VERANDERENDE WOONWENSEN



## **THEMA 3: FINANCIEEL**

- 3.1 KOSTEN TRANASTUHU
- 3.2 OPBRENGSTEN TRANASTUHU
- 3.3 TOENEMENDE INTERESSE BELEGGERERS
- 3.4 INPUT EXPERTS FINANCIEEL



## **THEMA 4: JURIDISCH**

- 4.1 BELEID
- 4.2 WET- EN REGELGEVING
- 4.3 FISCAAL BELEID
- 4.4 INPUT EXPERTS JURIDISCH



## **THEMA 5: GEBOUW & OMGEVING**

- 5.1 GEBOUW & OMGEVING (MACRO NIVEAU)
- 5.2 OMGEVING (MESO NIVEAU)
- 5.3 GEBOUW (MICRO NIVEAU)

# Marktvraag

1	2	3	4	5	6
Aspect	Thema 1: Marktvraag	Bron	Mogelijk stuurmiddel	Effect	Van toepassing?
<b>Niet beïnvloedbare succesfactoren</b>		<i>Vanaf blz.</i>			
Groeiprognose	Doelgroep uitwonende studenten: 362.000/646.00 in 2015 en prognoses elk komende jaar groei tot 2021	21-26 & 31		↑	
Groeiprognose	Naast prognoses groei nationale student ook (recentere) groeiprognoses internationale studenten	21-26 & 31		↑	
Nieuwe doelgroep	Ook prognoses groei 'studiepuntmobile studenten' in NL; meer tijdelijke huisvesting nodig	21-26 & 31		↑	
Tekort StuHu	Huidig en groeiend toekomstig tekort StuHu in de grote steden	21-26 & 31		←	
Kwaliteit onderwijs	Kwalitatief hoogwaardige onderwijsinstellingen in NL aantrekking op internationale studenten	31		↑	
Overheid	Overheid en gemeente bewust van woningnood StuHu en noodzaak ontwikkeling	21 - 26		↑	
<b>Niet beïnvloedbare knelpunten</b>				<b>Effect</b>	
Studievoorschot	Studievoorschot per 2015 mogelijk negatieve invloed aantal uitwonende studenten 2016 - 2025	21-26 & 31		↓	
Concurrentie	Concurrentie: recentelijk kwantitatief redelijk veel StuHu ontwikkelingen (zie o.a. overzicht bijlage) met mogelijk dreigende verzadiging	21 - 26		→	
Groeiprognose	Enkele prognoses met stagnatie/mindere groei marktvraag StuHu 2016-2021	21 - 26		↓	
Groeiprognose	Verschillende prognoses dalende marktvraag na 2025	21 - 26		↓	
Bronnen marktvraag	Verschillende bronnen hebben zeer uiteenlopende prognoses marktvraag	21 - 26		↓	
Transparantie	StuHu is steeds makkelijker en transparanter te vergelijken, informatie is meer en beter beschikbaar; dreiging StuHu die diensten/producten niet kan/wil onderscheiden	21-26 & 31		↓	
Ranking	Samenwerking actoren moet in bepaalde gevallen nog beter i.v.m. 'global branding' en 'ranking'	21 - 26		↓	
Ranking	Toenemende belang 'Ranking' van onderwijsinstellingen kan evt. negatieve concurrentiepositie versnellen	21 - 26		↓	
Marketing	Gebrek internationale marketing vele onderwijsinstellingen	21-26 & 31		↓	
Groeiprognose	Prognose afname vraag in aantal grote steden met name in Maastricht en Groningen rond 2022	21-26 & 31		↓	
<b>Beïnvloedbare succesfactoren</b>			<b>Mogelijke actie*</b>	<b>Effect</b>	
Transparantie	StuHu is steeds makkelijker en transparanter te vergelijken, informatie is meer en beter beschikbaar; kans tot onderscheiding StuHu	31	Het vergelijken van huidige en geplande lokale concurrentie StuHu middels de transparante middelen om daarmee vast te stellen hoe groot de kwantitatieve vraag is en welke onderscheidende kwaliteiten aangeboden moeten worden. Daarbij ook sterke focus op het transparante beeld van eigen ontwikkeling om dit positief te positioneren.	↑	
Samenwerking StuHu	Samenwerking actoren met onderwijsinstellingen m.b.t. aantrekken & behouden (inter)nationale studenten	21-26 & 31	Het inzetten op samenwerkingen rondom planning StuHu van de lokale onderwijsinstelling i.v.m. verhogen kwaliteit 'ranking' en zeker stellen marktvraag	↑	
Transparantie	Ook transparante vergelijking van onderwijsinstellingen ('Ranking' & 'Global branding') weegt steeds zwaarder	21-26 & 31	Het inzetten op samenwerkingen rondom de 'ranking' van de lokale onderwijsinstelling om zo de vraag naar lokale StuHu te vergroten, o.a. in marketing en kwalitatieve voorzieningen.	↑	
Marktvraagbronnen	Veel verschillende bronnen over getallen marktvraag beschikbaar	21-26 & 31	Het inwinnen van zoveel mogelijk marktvraag-informatie. O.a. middels volgende bronnen: CBS, lokale onderwijsinstellingen, DUO, lokale gemeente, openbare rapporten marktpartijen/overheden, lokale makelaars en externe onderzoeksbureaus	↑	
Tekorten	Grootste StuHu tekorten in bepaalde grote steden verwacht rond 2022	21-26 & 31	Het overwegen van ontwikkeling van StuHu in grote steden, met name A'dam, R'dam en Den Haag. Dit lijkt een lager risico te hebben gezien de prognoses voor grootste Nederlandse vraag naar StuHu in deze 3 steden.	←	
Scenario-schetsen	Scenario-schetsen kan helpen de marktvraag te verhelderen	21 - 26	Het in kaart brengen van zoveel mogelijk contextuele invloedrijke trends om zo de totale gevolgen in scenario's uit te kunnen zetten om zo de specifieke marktvraag beter te positioneren	↑	
<i>Eigen aanvulling gebruiker checklist:.....</i>					

# Woonwensen

Aspect	Thema 2: Veranderende woonwensen			Effect	Van toepassing?
<b>Niet beïnvloedbare succesfactoren</b>					
Eigen voorzieningen	Groot tekort woningen eigen voorzieningen; tekort eenkamerwoningen 9.000 en zelfst. woningen 59.000 in 2015	33 - 38		←	
Eigen voorzieningen	Huurtoeslag maakt zelfstandige StuHu in Nederland financieel interessanter	33 - 38 & 39		↗	
MOOC's	MOOC's lijken momenteel weinig invloed op StuHu te hebben	33 - 38 & 39		←	
<b>Niet beïnvloedbare knelpunten</b>					
Huurtoeslag	Groeiend aantal gebruikers huurtoeslag kan mogelijk toekomstig risicofactor vormen m.b.t. Rijksbeleid voor huurtoeslag zelfstandige StuHu woningen	33 - 38		↘	
Eigen voorzieningen	33% uitwonende studenten ontevreden; overschot 68.000 onzelfstandige woningen (kamers + gedeelde voorz.)	33 - 38		↔	
Eigen voorzieningen	Zelfstandige woningen met privé voorzieningen vergen hogere investeringskosten bij aanvang	33 - 38 & 39 & 41		↘	
Transparantie	Grotere online transparantie en vergelijking StuHu zorgen mogelijk voor versnelde negatieve concurrentiepositie wanneer moderne voorzieningen niet aangeboden (kunnen) worden	33 - 38		↘	
MOOC's	Gebruik van MOOC's groeit en invloed op StuHu op de lange termijn is onbekend (zoals noodzaak StuHu nabij onderwijsinstelling); nader onderzoek mogelijk nodig	33 - 38 & 39		↓	
<b>Beïnvloedbare succesfactoren</b>			<b>Mogelijke actie*</b>	<b>Effect</b>	
Vormen StuHu	Op verschillende manieren onderscheid te maken middels vormen StuHu: onzelfstandig/zelfstandige woningen, korte/lange huurtermijn, permanent/tijdelijke ontwikkeling, nieuwbouw/ bestaand/transformatie	33 - 38 & 39	Marktonderzoek naar StuHu op lokaal niveau en daarbij overwegen naar welke vorm er de meest duurzame vraag en of deze vorm haalbaar is	↗	
Eigen voorzieningen	Meer vraag naar- en waardering voor eigen voorzieningen (zelfst. woning)	33 - 38 & 39	Middels lokaal marktonderzoek naar StuHu, o.a. in samenwerking lokale onderwijsinstelling, overwegen of zelfstandige woningen onderscheidend product vormen.	↗	
Woonwensen	Belangrijke woonwensen: huurprijs, grootte, delen keuken en/of badkamer, fietsafstand stadscentrum & campus, buitenruimte, loopafstand supermarkt & park. Variatie overwegen i.v.m. wens-hetogeniteit wordt aanbevolen.	33 - 38	Neem al deze aspecten mee in de afweging en gebruik de transparante vergelijkingsmogelijkheden om onderscheidende producten/diensten aan te bieden binnen de markt van StuHu.	↗	
Studiepunt mobiele studenten	Groeiend aantal studiepunt mobiele studenten (niet hele diplomatie op 1 instelling) welke zeer relevante doelgroep StuHu lijken. Daarbij all-inclusive StuHu (met aanvullende diensten) in trek.	33 - 38 & 39	Hierbij is tijdelijke huisvesting, veelal met meer aanvullende diensten in trek. Voer marktonderzoek uit naar de lokale vraag en overweeg (deels) ontwikkeling van tijdelijke huisvesting met aanvullende diensten.	↑	
Internationale studenten	Groeiend aantal internationale studenten, zowel wereldwijd als in Nederland. Lijkt zeer relevante doelgroep StuHu. Daarbij short-stay met ingerichte kamers in trek.	33 - 38 & 39	Hierbij is tijdelijke huisvesting, veelal met meer aanvullende diensten in trek. Voer marktonderzoek uit naar de lokale vraag en overweeg (deels) ontwikkeling van tijdelijke huisvesting met aanvullende diensten.	↑	
Gemeenschappelijke ontmoetingsruimten	Gemeenschappelijke ontmoetingsruimten voor sociale ontmoeting als voorziening	33 - 38 & 39	Maak in de ontwikkeling ruimte (fysiek en financieel) voor gemeenschappelijke ontmoetingsruimten	↗	
"Brand"	"Brand" kan identiteit voor <i>interne</i> actoren positief beïnvloeden (Eigenaar, gemeente, ontwikkelaar etc.)	33 - 38	Creer intern een 'brand' voor de StuHu-ontwikkeling om interne actoren positief te beïnvloeden.	↗	
"Brand"	"Brand" kan imago voor <i>externe</i> actoren positief beïnvloeden (Studenten, investeerders etc.)	33 - 38	Creer een 'brand' naar buiten toe voor de StuHu-ontwikkeling om externe actoren positief te beïnvloeden. Dit sluit aan bij de trend van groeiende transparante vergelijking en mogelijkheid dit ten gunsten van marketing te gebruiken.	↗	
Aanvullende diensten	Groot aantal aanvullende diensten naast kale huur gezien in StuHu projecten	33 - 38 & 39	Hoewel het niet duidelijk is of aanvullende diensten in winst/kostendekking/verlies resulteren, is aannemelijk dat deze diensten de concurrentiepositie positief beïnvloeden. Weeg de mogelijkheid aan te bieden diensten (zie o.a. lijst scriptie) af tegen de eerder genoemde woonwensen om onderscheidend en concurrerend te kunnen ontwikkelen.	↗	
Internationale studenten	Locatie buiten het centrum relatief vaker bij internationale studenten gezien	33 - 38 & 39	Het is mogelijk dat internationale studenten minder waarde hechten aan de locatie binnen het centrum. Wanneer de focus van de StuHu ontwikkeling op internationale studenten ligt, zou het mogelijk zijn de vaak financieel gunstiger locaties buiten het centrum te overwegen.	↗	
Gedeelde voorzieningen	Er blijft ook vraag naar onzelfstandige woningen ondanks sterke trend en projecten zelfstandige woningen	33 - 38 & 39	Naast trend zelfstandige woningen in overweging nemen door wederom lokaal de markt vraag in kaart brengen. Mogelijk mix zelfstandig/onzelfstandig en flexibiliteit in plattegronden zodat evt. toekomstige aanpassingen mogelijk blijven.	↗	
Aanvullende diensten	Snel + draadloos internet en buitenruimte lijken de meest belangrijke extra voorzieningen (>50% studenten wil hier extra voor betalen na toekomstige verhuizing)	33 - 38 & 39	Bij het overwegen van de aanvullende voorzieningen op de StuHu zou het raadzaam kunnen zijn deze voorzieningen prioriteit te geven in de ontwikkeling.	↗	
<i>Eigen aanvulling gebruiker checklist:.....</i>					

# Financieel

Aspect	Thema 3: Financieel			Effect	Van toepassing?
<b>Niet beïnvloedbare succesfactoren</b>					
TraNaStuHu	Deel succesvolle recentelijke StuHu projecten is TraNaStuHu	41 - 48 &49		↑	
Beleggers StuHu	Recent professionalisering (kwaliteit) beleggersproduct StuHu	41 - 48		↑	
Beleggers StuHu	Recent schaalvergroting (kwantiteit) beleggersproduct StuHu	41 - 48		↑	
Beleggers StuHu	Toenemende interesse beleggers in StuHu ('wall of money')	41 - 48 &49		↑	
Beleggers StuHu	StuHu recent steeds stabiel rendement (rond 5,5%) voor beleggers	41 - 48		↑	
Beleggers StuHu	Naast NL'se beleggers ook sterk toenemende interesse internationale beleggers NL StuHu	41 - 48		↑	
Beleggers StuHu	Nederlandse overheid erkend en stimuleert institutionele beleggers in StuHu	41 - 48		↑	
Tijdelijke StuHu	Bouwkosten tijdelijke transformatie een stuk lager dan permanente bouwkosten	41 - 48		↑	
Schaalvoordelen	Bouw kan efficiënter i.v.m. schaalvergroting StuHu wat ten gunste kan komen van bouw- tijd en kosten			↑	
Kosten leegstand	Bij leegstand blijft gebouweigenaar operationele kosten maken. Grootste kosten: onderhoud, energie, financiering. Belangrijke reden tot actie (TraNaStuHu 1 mogelijke actie)	41 - 48		↑	
Verwervingskosten	Aankopen project vóór bestemmingsplanwijziging kan aankoopkosten drukken wat financiële haalbaarheid ten gunste kan komen	49		↑	
Afwaardering	Noodzaak van afwaardering boekwaarde begint recent meer door te dringen bij actoren	41 - 48 &49		↑	
Afwaardering	2007 – 2011 is er al >24% afgewaardeerd, deel kunstmatige waarde is uit de markt (waardoor mogelijk vraagprijs en bod van ontwikkelaar dichter bij elkaar komen)	41 - 48		↑	
Afwaardering	2013 landelijke aanzet verhogen taxatiefrequentie banken tegen kunstmatige boekwaarden	41 - 48		↑	
Huurtoeslag	Huurtoeslag zorgt in NL voor comfort met eigen voorzieningen voor relatief lage prijs	41 - 48		↑	
Fiscaal beleid	Recent is er een goed onderbouwde aanbevelingen gedaan aan Rijk <i>fiscale</i> beleidswijziging t.o.v. transformatiebevordering	41 - 48		↑	
Instrumenten	Vele instrumenten voor handen voor algemene onderscheiding transformatiekosten	41 - 48		↑	
<b>Niet beïnvloedbare knelpunten</b>				<b>Effect</b>	
Eigen voorzieningen	Privé voorzieningen vergen hogere investeringskosten	41 - 48		↓	
Noodzaak	Noodzaak transformatie moet onderkend worden door in elk geval de gebouweigenaar	41 - 48		↓	
Instrumenten	Instrumenten exacte bepaling transformatiekosten niet voor handen	41 - 48		↓	
Asbestsanering	Bij TraNaStuHu vormt onvoorzien aanwezig asbest mogelijk extra tijd- en kostenpost sanering	41 - 48 &49		↓	
Afwaardering	Kunstmatig hoge waarderings staan transformatie in de weg	41 - 48		↓	
Verwervingskosten	Verwervingskosten zeer uiteenlopende brede bandbreedte, geen bruikbaar kentallen	41 - 48		↓	
Verwervingskosten	Mismatch tussen residuele waarde die ontwikkelaar wil betalen en kunstmatig hoge boekwaarde die eigenaar verwacht	41 - 48 &49		↓	
Afwaardering	Lagging, smoothing en belang belegger zijn 3 redenen voor kunstmatige boekwaarden	41 - 48		↓	
Afwaardering	Afwaarderen mogelijk niet zo 'makkelijk' doordat grootste deel vreemd vermogen is	41 - 48		↓	
Afwaardering	Afwaarderen wordt regelmatig (onafwendbaar) uitgesteld voor later, waardoor op korte termijn grotere mismatch blijft bestaan	41 - 48		↓	
Bouwkosten	Zeer brede bandbreedte bouwkosten transformatie, lastig bepalen	41 - 48 &49		↓	
Fiscaal beleid	Fiscale systemen (BTW en overdrachtsbelasting) grote belemmering transformatie	41 - 48 &49		↓	
Fiscaal beleid	Belastingafdracht over bouwkosten bij transformatie naar woningen	41 - 48		↓	
Beleggers StuHu	StuHu bewerkelijke belegging: lage huuropbrengsten, hoge omlooptijd en extra onderhouds en beheerskosten	49 - 50		↓	
Beleggers StuHu	Beleggers geen kennis 'operations' StuHu dus afhankelijk van externe exploitatie	49 - 50		↓	
Beleggers StuHu	Vele beleggingen komende tijd in StuHu zou mogelijk op lange termijn voor verzadiging en/of overschot kunnen zorgen bij StuHu die bepaalde diensten/voorz. niet aan kan/wil bieden	41 - 48		↔	
Exploitatie	Weinig operators in NL die StuHu op grote schaal kunnen exploiteren	49 - 50		↓	
Huuropbrengsten	Betaalbaarheid StuHu in NL afgenomen in 2015	41 - 48		↓	
Beleggers StuHu	Professionalisering nieuwe StuHu risico op overschot traditionele StuHu	41 - 48		↓	
Verwervingskosten	Voordeliger project aankopen vóór bestemmingsplanwijziging kan risico vergroten	49 - 50		↓	
Bouwkosten	Gevelwijziging bij transformatie duur en moet voldoen aan welstandseisen	49 - 50		↓	



# Financieel

	<b>Beïnvloedbare succesfactoren</b>		<b>Mogelijke actie*</b>	<b>Effect</b>	
Tijdelijke StuHu	Tijdelijke (bestemming) studentenhuysvesting gunstig: flexibel, lage investeringskosten (en evt. geen aanschafwaarde)	41 - 48 & 49	Deze vorm met alle voor- en nadelen afwegen tegen die van permanente bestemming StuHu.	↗	
Investeringskosten	Transformatie investeringskosten: grond, bouw, inrichting en bijkomend	41 - 48	Zorg bij de eerste overwegingen dat elk van deze posten in eerste berekeningen al voldoende aandacht krijgen	↗	
Bouwkosten	Hoogste transformatiebouwkosten: gevel, algemene uitvoeringskosten, binnenwanden	41 - 48	Geef prioriteit aan deze kosten bij de eerste overweging van een project en overweg of gevelwijziging echt nodig is voor transformatie en/of onderscheiding t.o.v. andere StuHu.	↗	
Asbestsanering	Voor aankoop financiële afspraken totale mogelijke asbestsanering contractueel vastleggen	49 - 50	Leg duidelijk in initiatiefase vast welke partij het risico van asbestsanering draagt om onvoorziene kostenposten te vermijden.	↗	
Verwervingskosten	Mismatch oplossingen: afwaarderen door eigenaar, verlagen bouwkosten, verlagen rendementseis	41 - 48	Overweeg of 1 van deze oplossingen relevant is bij het overeenkomsten van de verwervingskosten met de gebouweigenaar.	↗	
Huuropbrengsten	Gemiddelde woonlasten ongeveer €425,- per maand voor uitwonende studenten in NL. Goede huurprijs zwaarwegende woonwensen studenten	41 - 48	Gebruik deze gegevens als ondersteuning bij eerste benaderingen van de mogelijke huuropbrengsten.	↗	
Ontwerp	Efficiënte verhouding tussen GBO en BVO gunstig voor huuropbrengsten	41 - 48	Onderzoek of de plattegronden en/of ontwerpen in het bestaande project deze efficiënte verhouding toelaten en stuur hier zo mogelijk op tijdens de ontwerpfase.	↗	
Subsidie	Subsidie: 2014 – 2018 €10.000,- korting verhuurdersheffing per sociale huurwoning uit transformatie	41 - 48	Overweeg of dit de totale financiële haalbaarheid voldoende gunstig beïnvloed en neem de benodigde voorwaarden op in prioriteiten van de ontwikkeling.	↗	
Selectie bouwpartij	Bouwende partij die meedenkt over kwaliteit resultaat belangrijker dan laagste prijs	49 - 50	Overweeg bij selectie van bouwende partij voor het TraNaStuHu project.	↗	
Referentie	Engeland mogelijk nuttig als referentie ter vergelijking en positionering ontwikkeling	49 - 50	Gebruik net als referentieprojecten in Nederland mogelijk referentieprojecten in Engeland om lering te trekken voor eigen project.	↗	
	<i>Eigen aanvulling gebruiker checklist:.....</i>				

# Juridisch

Aspect	Thema 4: Juridisch			Effect	Van toepassing?
<b>Niet beïnvloedbare succesfactoren</b>					
Overheidsbeleid	Overheid en gemeente oog voor leegstandsproblematiek en noodzaak van transformatie. Stimulatie o.a. middels: herziening grondprijzen/erfpacht en leegstandsverordening (dwingt eigenaren leegstand te melden)	53 - 57 & 58		↑	
Gemeentelijk beleid	Gemeente stimuleert recent juridisch/planologisch: grenzen bouwregelgeving, flexibelbestemmingsplannen, leegstandsverordening en maatwerk bij erfpachtcontracten.	53 - 57		↑	
Gemeentelijk beleid	Gemeente stimuleert recent financieel: belemmeringen wegnemen, incentives via erfpachtsysteem en/of via WOZ , en/of heffingen	53 - 57		↑	
Overheidsbeleid	Landelijke regelgeving zorgt voor snellere gemeentelijke aanpassingen bestemmingsplan	53 - 57		↑	
TraNaStuHu	Ontheffing TraNaStuHu; niet noodzakelijk te voldoen aan nieuwbouwvoorschriften; ontwikkelaar mag kosten/kwaliteiten optimum bepalen	53 - 57 & 58		↑	
Tijdelijke StuHu	Door tijdelijke ontheffing bestemmingsplan tot 10 jr (Bor) financiële haalbaarheid TraNaStuHu vaak groter	53 - 57 & 58		↑	
CHW	Crisis- en herstelwet vormt meer mogelijkheden voor TraNaStuHu	53 - 57 & 58		↑	
Brandveiligheid	Brandveiligheidsvoorschriften kamergewijze StuHu verhuur samengevoegd/afgesteld in bouwbesluit 2012	53 - 57 & 58		↑	
Subsidie	Korting op verhuurdersheffing tot 1-1-2018 €10.000/transformatie woning (huurgrens & min. Investering)	53 - 57		↑	
Fiscaal beleid	Fiscale verlaging op verbouwingen	53 - 57		↑	
Integratieheffing	Integratieheffing is komen te vervallen wat eerder een grote belemmering van TraNaStuHu was	53 - 57		↑	
Puntenstelsel	Afschaffing puntenstelsel voor transformatie naar woningen wordt momenteel overwogen	53 - 57		↑	
Verhuurdersheffing	Verhuurdersheffing wordt mogelijk in toekomst langer afgeschaft voor transformatie naar woningen	53 - 57		↑	
Nieuwe omgevingswet	Transformatie-stimulerende regels gebundeld met 26 wetten in de 'Nieuwe Omgevingswet' (vanaf 2018)	53 - 57		↑	
Nieuwe omgevingswet	Met 'Nieuwe Omgevingswet' kunnen gemeenten beter omgevingsbeleid aanpassen aan eigen behoefte	53 - 57		↑	
<b>Niet beïnvloedbare knelpunten</b>				<b>Effect</b>	
Wet- en regelgeving	Het duurt in elk geval nog tot 2018 voor de Nieuwe Omgevingswet in werking gaat	53 - 57		↓	
Omgevingswet	Eerste Kamer moet nog stemmen over Nieuwe Omgevingswet met risico's van dien	53 - 57		↓	
Monumenten	Versillende vormen van monumenten (Rijks-, provinciaal-, en gemeentelijk) en beschermde stads- en dorpsgezichten, met strengere regels m.b.t. omgevingsvergunning en bestemmingsplan etc.	53 - 57 & 58		↓	
Fiscaal beleid	Huidige fiscale beleid draagt bij aan vasthouden aan kantoorbestemming	53 - 57 & 58		↓	
Fiscaal beleid	Overdrachtsbelasting bij transformatie kan niet worden afgetrokken	53 - 57 & 58		↓	
Fiscaal beleid	Transformatie valt door bepaalde aanpassingen onder 'nieuw product' met 21% belasting ten gevolg	53 - 57		↓	
Geluidshinder	Geluidshinderwet (GWH) mogelijke belemmering TraNaStuHu	58		↓	
Puntenstelsel	Kleine huurwoningen vallen nu nog onder puntenstelsel, waardoor ze gereguleerd zijn en onder €711 moeten	53 - 57		↓	
Parkeernorm	Gemeentelijke parkeernorm anders bij woningen dan kantoren en anders bij zelfstandig/onzelfstandige woningen	53 - 57 & 58		↓	
Contigent	Afweging door gemeente toekennen zelfstandige StuHu-bestemming mogelijk afhankelijk van invloed op gemeentelijk contingent blijkt in praktijkvoorbeeld	53 - 57		↓	
<b>Beïnvloedbare succesfactoren</b>			<b>Mogelijke actie*</b>	<b>Effect</b>	
Tijdelijke StuHu	Recent tijdelijke ontheffing bestemmingsplan van 5 naar 10 jr (tijdelijke StuHu)	53 - 57 & 58	Overwegen of i.p.v. permanente TraNaStuHu 'tijdelijke' bestemming tot 10 jaar mogelijk is voor dit project. Belangrijk is dan of het verschil in kwaliteit t.o.v. permanente TraNaStuHu overeenkomt met de visie (kwaliteit, diensten) voor de beoogde doelgroep. Als tijdelijke TraNaStuHu (tot 10 jaar) mogelijk is kan dit mogelijk de financiële haalbaarheid vergoten.	↑	
Contractvorm	Campuscontract goede contractvorm om te zorgen dat StuHu alleen aan studenten verhuurt blijft	53 - 57 & 58	Tijdens de initiatiefase overwegen of deze vorm in voor het project en de beoogde doelgroep toegevoegde waarde heeft en mogelijke risico's voor actoren (belegger/eigenaar/uitbater/onderwijsinstelling) weg kan nemen.	↑	
GHW	Ontheffingen GHW onder bepaalde omstandigheden mogelijk via gemeente	58	Onderzoek aan welke eisen m.b.t. geluidshinder moet worden voldaan, of deze van toepassing zijn op het project en of evt. bij betreffende gemeente ontheffing mogelijk is.	↑	
Welstandscommissie	Ervaring betrokken actoren met betreffende welstandscommissie	58	Overwegen bij het selecteren van actoren die betrokken worden bij de initiatief van het project.	↑	
Welstandscommissie	Transformatie-referentieprojecten toegevoegde waarde overtuigen welstand	58	Stel een overzicht op van relevante referentieprojecten. Zie o.a. de nieuwe lijst in scriptie bijlage x.	↑	
Welstandscommissie	In eren herstellen en onjuiste toevoegingen weghalen	58	Onderzoeken of het project karakteristieke onderdelen heeft die de moeite waard zijn om in	↑	

# Juridisch

Oppervlakte	Verlaging bouwbesluit 24m2 naar 18m2 min. Oppervlakte verblijfsgebied woonfunctie; meer woningen per transformatie wat haalbaarheid ten gunste komt	53 - 57	Overweeg of deze waarden voor het project zowel financieel als in kwaliteit het project haalbaar maken.	↗	
Oppervlakte	Bouwbesluit 2012 in 2015 aangepast voor StuHu; min. Oppervlakte StuHu 18m2 naar 15m2 (excl. Sanitair)	53 - 57	Overweeg of deze waarden voor het project zowel financieel als in kwaliteit het project haalbaar maken.	↗	
Buitenruimte	Bouwbesluit 2012 in 2015 aangepast voor StuHu; geen buitenruimte meer verplicht	53 - 57	Overweeg of het weglaten van buitenruimte voor het project zowel financieel als in kwaliteit het project haalbaar maken.	↗	
Bezwaren omgeving	Oplossingsgericht i.p.v. defensief omgaan met bezwaren omgeving	58	Reserveer middelen in ontwerpfase voor overleg en oplossingen i.v.m. bezwaren omgeving.	↗	
	<i>Eigen aanvulling gebruiker checklist:.....</i>				

# Gebouw & omgeving

Aspect	Thema 5: Gebouw en omgeving			Effect	Van toepassing?
<b>Niet beïnvloedbare succesfactoren</b>					
Vraagmarkt	Vastgoedmarkt veranderd van aanbod- naar vraagmarkt	60 - 67		↗	
Prognoses	In 2007 werd verwacht dat leegstand van 13% zou dalen	60 - 67		↗	
Leegstand debat	Vanaf 2007 probleem werd leegstandsproblematiek publiekelijk besproken	60 - 67		↗	
Leegstandspercentage	Beperkte frictieleegstand van 3 – 6 % bruikbaar voor verhuizingen in gezonde vastgoedmarkt. Recent echter rond 17%	60 - 67		↗	
Groei leegstand	Aanbod leegstaande kantoren toegenomen van 1 miljoen in 1974 tot 7 à 8 miljoen m2 in 2014	60 - 67		↗	
Verborgen leegstand	Naast 7 of 8 miljoen m2 leegstand nog ongeveer 7 miljoen m2 verborgen leegstand kantorenmarkt	60 - 67		↗	
Aanbod vs vraag	Kantorenaanbod afgelopen jaren harder gestegen dan de vraag waarmee ook leegstand blijft groeien	60 - 67		↗	
	Gebouw en omgeving hebben sterke invloed op TraNaStuHu potentie	60 - 67		↗	
Groei leegstand	Grootschalige nieuwbouwprojecten creëren nog meer toekomstige leegstand bij oudere kantoren	60 - 67		↗	
Veranderingen kantoorgebruik	Naast economische crisis ook nieuwe werkmanieren, demografische ontwikkelingen en digitalisering afname gebruik aantal m2 kantoor	60 - 67		↗	
Kantoorbanen	Aantal kantoorbanen (en daarmee vraag naar m2) neemt af	60 - 67		↗	
Veranderingen kantoorgebruik	Aantal m2 per werknemer sinds 2005 van 18m2 naar 12m2	60 - 67		↗	
Terugdringen leegstand	Er wordt recent afgelopen jaren meer onttrokken door sloop/transformatie, transformatie wordt deels erkend als oplossing	60 - 67		↗	
Kosten leegstand	Oplossing niets doen bij leegstand kost gebouweigenaar operationele kosten wat noodzaak transformatie versterkt	60 - 67		↗	
Sloop/transformatie	Oplossing sloop zorgt voor verlaging toekomstige inkomsten wat transformatie interessant maakt	60 - 67		↗	
Herontwikkeling/transformatie	Oplossing herontwikkeling naar kantoorfunctie minder relevant gezien teruglopende vraag, wat transformatie logischere keuze maakt, o.a. TraNaStuHu	60 - 67		↗	
Potentie transformatie	Transformatie naar woningen heeft maatschappelijk en financieel potentie	60 - 67		↗	
Duurzaamheid	Duurzaamheid (efficiënter gebruik materiaal, meestal minder grondsanering, bestaande casco) efficiëntere bouwtijd, eerdere cashflow	60 - 67		↗	
Transformatie naar wonen	Transformatie naar wonen lijkt meest relevant naar StuHU, starterswoningen en seniorenappartementen	60 - 67		↗	
Referentie	Grote hoeveelheid StuHu (16.000+) reeds getransformeerd; leerzame referenties	60 - 67		↗	
Studiepuntmobile studenten	Studiepuntmobile studenten relatief vaker buiten centrum woonachtig	60 - 67		↗	
Monofunctionele kantoren	Praktijk laat zien dat monofunctionele kantoren buiten centrum bij bepaalde aanpak wel potentie TraNaStuHu	60 - 67		↗	
<b>Niet beïnvloedbare knelpunten</b>					
Monofunctionele kantoren	Monofunctionele kantoren lijken commercieel gezien alleen transformeerbaar bij totale gebiedsherontwikkeling	60 - 67		↘	
Expertise	Partiële deskundigheid	60 - 67		↘	
Initiatiefase	Extra tijd en kosten in initiatiefase i.v.m. extra haalbaarheidsonderzoeken en onderhandeling aankoopprijs	60 - 67		↘	
<b>Beïnvloedbare succesfactoren</b>					
Potentie omgeving	De Transformatiepotentiometer heeft 28 functionele, technische, culturele en juridische gebouwaspecten die relevant zijn voor TraNaStuHu	60 - 67	Vul de Transformatiepotentiometer in en gebruik deze als aanvulling bij het positioneren van de potentie	↗	
Potentie locatie	De Transformatiepotentiometer heeft 23 functionele, technische, culturele en juridische locatieaspecten die relevant zijn voor TraNaStuHu	60 - 67	Vul de Transformatiepotentiometer in en gebruik deze als aanvulling bij het positioneren van de potentie	↗	
.....	<i>Eigen aanvulling gebruiker checklist:.....</i>				

## UITKOMST

### Scenario 1:

De positie van de marktvraag lijkt zich gunstig te ontwikkelen. Het aantal uitwonende studenten binnen de relevante doelgroep lijkt relatief te groeien en het vergelijkbare aanbod aan StuHu lijkt relatief te krimpen wat voor een grote vraag kan zorgen. Verschillende omstandigheden voor TraNaStuHu (o.a. juridisch beleid) lijken de marktvraag gunstig te beïnvloeden en daarmee de omstandigheden voor TraNaStuHu.

De verwachtingen hierbij voor de omstandigheden voor TraNaStuHu zijn: voldoende gunstig (lichtgroen), gunstig (middel groen) tot zeer (donkergroen).

### Scenario 2:

De positie van de marktvraag lijkt zich redelijk ongunstig te ontwikkelen. Het aantal uitwonende studenten binnen de relevante doelgroep lijkt relatief wel te groeien maar het vergelijkbare aanbod aan StuHu lijkt relatief ook te groeien wat gezamenlijk voor een kleinere vraag kan zorgen. Verschillende omstandigheden voor TraNaStuHu, zoals juridisch beleid, kunnen zowel gunstig als ongunstig de marktvraag beïnvloeden en daarmee de omstandigheden voor TraNaStuHu.

De verwachting hierbij voor de omstandigheden voor TraNaStuHu zijn: voldoende gunstig (lichtgroen), onvoldoende gunstig (geel) tot matig ongunstig (oranje).

### Scenario 3:

De positie van de marktvraag lijkt zich redelijk ongunstig te ontwikkelen. Het aantal uitwonende studenten binnen de relevante doelgroep lijkt relatief af te nemen. Hoewel het vergelijkbare aanbod aan StuHu ook relatief wat af lijkt te nemen, zou dit scenario voor een kleinere vraag kunnen zorgen. Verschillende omstandigheden voor TraNaStuHu, zoals juridisch beleid, kunnen zowel gunstig als ongunstig de marktvraag beïnvloeden en daarmee de omstandigheden voor TraNaStuHu.

De verwachting hierbij voor de omstandigheden voor TraNaStuHu zijn: voldoende gunstig (lichtgroen), onvoldoende gunstig (geel) tot matig ongunstig (oranje).

### Scenario 4:

De positie van de marktvraag lijkt zich ongunstig te ontwikkelen. Het aantal uitwonende studenten binnen de relevante doelgroep lijkt relatief af te nemen en het vergelijkbare aanbod aan StuHu lijkt relatief te groeien wat gezamenlijk voor een veel kleinere vraag kan zorgen. Verschillende omstandigheden voor TraNaStuHu, zoals juridisch beleid, kunnen overwegend ongunstig de marktvraag beïnvloeden en daarmee de omstandigheden voor TraNaStuHu.

De verwachting hierbij voor de omstandigheden voor TraNaStuHu zijn: matig ongunstig (oranje), ongunstig (lichtrood) tot zeer ongunstig (donkerrood).

Bij alle beïnvloedbare aspecten kan gekeken worden of het mogelijk/nodig is bepaalde acties (kolom 4) extra aandacht te geven om mogelijk de marktvraag positie gunstig te beïnvloeden.

Gebruik vervolgens het ontstane overzicht in communicatie naar andere betrokken actoren en laat ze evt. ook dit instrument gebruiken om zo heldere communicatie te bevorderen.

## Database

Pak eventueel de database-opzet erbij (zie volgende pagina) om referentieprojecten op te zoeken

Dit is een eigen opzet van een instrument, vervaardigd uit gevonden informatie in de scriptie. Dit instrument kan gezien worden als bewustwordingsschema. Vervolgonderzoek naar bruikbaarheid wordt aangeraden.

# Database

[https://URL\\_evt\\_op\\_aanvraag\\_via\\_nilsdekat@gmail.com](https://URL_evt_op_aanvraag_via_nilsdekat@gmail.com)



**Voormalig functie(s)**

Kies een waarde... ▼

**Huidige functie**

Kies een waarde... ▼

**Kamers**

25 939

**Opleverjaar**

1976 2016

**Aantal m2**

1000 28500

**Huur €/m2**

10 35

**Investeringskosten €/m2**

200 1800

**Status**

Kies een waarde... ▼

**Adaptief vermogen**

Kies een waarde... ▼

# INSTRUMENT TRANASTUHU



de kat  
2016