

Verhuizing en transformatie

Een onderzoek naar de mogelijkheden van een Package Deal tussen een kantooreigenaar en gebruiker



Afstudeeronderzoek Technische Universiteit Delft
Bouwkunde; Real Estate Management

Collin Oudijk; april 2007



“Een onderzoek naar kantoorverhuizing uit de binnenstad en transformatie van de achtergelaten panden”

C.P.A. Oudijk; B1183958

REM Lab TUDelft

Delft, april 2007

Afstudeerbegeleider: Dhr. Dr. Ir. D.J.M. van der Voordt

Tweede begeleider: Dhr. Dr. Ir T. de Jonge

TUDelft, faculteit Bouwkunde

Afdeling Real Estate & Housing



Voorwoord

Dit verslag, is het resultaat van mijn afstudeeropdracht, een verplicht onderdeel aan de Technische Universiteit Delft, Faculteit Bouwkunde, afdeling Real Estate & Housing.

In Nederland bevinden zich veel structureel leegstaande kantoorgebouwen. Vanwege hun locatie buiten de “bewoonde” wereld heeft de transformatie tot kantoorgebouwen hier weinig kans. Dit verslag beschrijft een mogelijke oplossing.

In dit verslag staat beschreven wat de effecten van een verhuizing voor een kantoorgebruiker vanuit het centrum van Den Haag naar de rand van de stad kunnen zijn. Ook wordt beschreven wat de gevolgen voor de kantooreigenaar kunnen zijn als zijn huurder naar een leegstaand kantoorgebouw van hem aan de rand van de stad verhuist en zijn kantoorpand in het centrum wordt omgebouwd tot woningen.

In dit verslag is de onderzoeksvolgorde niet hetzelfde als de volgorde van beschrijving, omdat dit de leesbaarheid van het rapport tegen zou werken.

Dit verslag is mede totstandgekomen dankzij adviezen en aanbevelingen van mijn begeleiders dhr. Dr.ir. D.J.M.van der Voordt en dhr. Dr. Ir. T. de Jonge. Bij deze wil ik hen bedanken voor de adviezen en opbouwende kritieken die ik van hen heb mogen ontvangen tijdens het schrijven van dit verslag. Ook de ontwikkelaars, kantoorgebruikers, makelaars, bouwkostendeskundigen en ambtenaren van de gemeente Den Haag wil ik hartelijk bedanken voor hun medewerking.

C.P.A. Oudijk
Delft, april 2007

Samenvatting

Betrokkenen

Dit onderzoek richt zich op drie partijen; kantooreigenaren, woningzoekenden en kantoorhuurders.

Kantooreigenaren: In Nederland staan veel kantoorgebouwen leeg. Een groot deel van deze kantoorgebouwen staat structureel leeg en zal niet snel meer verhuurd worden, terwijl de kantoorgebouwen nog in een goede technische staat verkeren.

Woningzoekenden: Er is een grote vraag naar woningen in Nederland.

De huurders van kantoren: Er zijn kantoorhuurders in het centrum die een karakteristiek kantoorgebouw huren dat ze niet nodig hebben voor hun uitstraling. Zij betalen een hoge huur voor dit kantoorgebouw, hebben hoge stookkosten en de locatie is slecht bereikbaar.

Hypothese: Een oplossing voor dit probleem kan zijn dat de kantooreigenaar van zowel een verhuurd pand in het centrum van de stad als een structureel leegstaand kantoorpand aan de rand van de stad, de huurder van het stadspand overhaalt om te verhuizen naar zijn structureel leegstaande kantoorpand aan de rand van de stad. Het leegkomende kantoorpand in het centrum kan getransformeerd worden tot woningen.



Afb. 0.1: Onderzoeksuitleg; De huurder van een karakteristiek pand in het centrum, verhuist naar leegstaande kantoorruimte buiten de stad, het achtergebleven kantoorgebouw wordt getransformeerd tot woningen

Onderzoeksgebied

De mogelijkheden van een *verhuizing en transformatie* zijn onderzocht voor de stad en agglomeratie Den Haag. Den Haag is namelijk een stad met veel structurele kantoorleegstand aan de rand van de stad en de toekomstverwachting is dat dit zo zal blijven.

Ook is er in Den Haag veel vraag naar woningen, vooral naar karakteristieke woningen in het centrum van de stad. De gemeente Den Haag realiseert zich dit en stimuleert woningbouw in het centrum. Transformatie biedt mogelijkheden, want in bepaalde delen van de stad Den Haag blijken woningen een hogere waarde te hebben dan kantoren.

Huurders in de zakelijke dienstverlening, met kleine kantoororganisaties, die geen karakteristiek pand nodig hebben voor hun uitstraling, hebben de meeste baat bij een verhuizing naar de rand van de stad.



Zij ontvangen in het algemeen zelden gasten, maar moeten wel veel klanten bezoeken waardoor een locatie aan de snelweg voor hen voordelen heeft.

Package deal

De eigenaar van het kantoorpand in het centrum en aan de rand van de stad kan onderzoeken, wat de financiële effecten voor hem zijn van de transformatie van het kantoorpand in het centrum en het weer verhuurd krijgen van het kantoorpand aan de rand van de stad.

De effecten van een verhuizing kunnen ook gunstig zijn voor de huurder. Als de ontwikkelaar het voordeel voor de huurder inzichtelijk kan maken kan hij deze proberen over te halen om te verhuizen. Het onderzoek naar de financiële en functionele effecten van de *verhuizing en transformatie* kan leiden tot de uiteindelijke afspraak van de huurder om voor een af te spreken huur te verhuizen naar de kantoorruimte langs de snelweg, dit wordt in dit verslag een package deal genoemd.

Om een package deal te kunnen maken zijn case studies uitgevoerd. Hiervoor zijn de functionele en financiële effecten van een verhuizing en daarop volgende transformatie, van kantoorpanden met transformatiepotentie voor de verhuurder en de huurders, kleine kantoororganisaties in de zakelijke dienstverlening (hier: onderzoeksbureaus), in het centrum van Den Haag, onderzocht.

Lokkosten

Huurders moeten over de streep getrokken worden om te verhuizen. Ontwikkelaars zijn bereid tot het betalen van verhuiskosten en huurvrije periodes van een nauwelijks verhuurbaar kantoorgebouw. Ontwikkelaars zien heil in een verhuizing met transformatie als: *de huurinkomsten van de woningen in het kantoorpand in het centrum + huurinkomsten kantoorpand nabij de snelweg -/- verbouwkosten van het kantoorpand in het centrum -/- maximaal 1 jaar huurvrije periode van het kantoorpand nabij de snelweg¹ -/- verhuiskosten ≥ 0 .*

Uitkomsten

Transformatie van kantoren tot woningen is vaak mogelijk, doordat woningen minder parkeerplaatsen nodig hebben, het nieuwe bouwbesluit geen buitenruimte meer vereist, bestemmingswijzigingen mogelijk zijn en er vrijstellingen op het bouwbesluit aangevraagd kunnen worden. Naast de technische en juridische mogelijkheden zijn ook de wensen van potentiële kopers onderzocht. Zo blijken woningen zonder buitenruimte in Den Haag te voldoen aan het bouwbesluit, maar niet verkoopbaar te zijn. Dit is de reden dat case study –project Louis Couperusplein niet transformeerbaar bleek.

Transformatiewoningen voldoen vaak goed aan de wensen van potentiële kopers en huurders, deze geven veelal de voorkeur aan karakteristieke woningen in traditionele architectuur, met mogelijkheden voor meerwerkopties.

Het tweede case study-kantoor was wel transformeerbaar en de te realiseren woningen sluiten aan op de marktvraag.

De opbrengsten van verhuur en verkoop (v.o.n.) van het oorspronkelijke kantoorgebouw bleken hoger te zijn dan bij verhuur of verkoop als getransformeerd woongebouw. Er is in beide gevallen gewerkt met marktconforme prijzen.

De voornaamste reden is dat appartementen in een bestaand gebouw veel gezamenlijke ruimtes hebben. Indien dit oppervlakte geheel wordt doorberekend in de prijs voor het appartement worden de appartementen moeilijk verkoop- en verhuurbaar.

Voor de huurder is het kantoorgebouw in het centrum vergeleken met een referentiekantoor aan de rand van de stad. Door te kijken naar de locatie-eigenschappen en het verschil in stook- en huurkosten konden de financiële en functionele voordelen bepaald worden. De financiële voordelen bleken groot te zijn. Een aanzienlijk nadeel is dat het **aller**grootste deel van de structureel leegstaande

¹ Bij een af te sluiten contract van vijf jaar.



Verhuizing en transformatie

kantoorgebouwen buiten de stad met een oppervlakte tot 500 m² (voorselectie doelgroep) zich bevindt in kantoren waarin zich meerdere hurende partijen bevinden. Huurders die momenteel een heel pand huren in het centrum, en in aanmerking komen voor deze verhuizing kunnen financiële voordelen behalen en functionele voordelen hebben bij een verhuizing. Zij zullen niet voor deze verhuizing kiezen, omdat zij een eigen kantoor willen huren.



Inhoudsopgave

Voorwoord Samenvatting

1. Inleiding	1
1.1 Probleemstelling	1
1.2 Doelstelling	1
1.3 Onderzoeksvragen	1
1.4 Afbakening	2
1.5 Leeswijzer	3
1.6 Onderzoeksmethode	5
2. Kantooreigenaren	7
2.1 Verkenning van de huidige situatie op de kantorenmarkt	7
2.1.1 Landelijk	7
2.1.2 Regionaal	9
2.1.3 Conclusie	10
2.2 De financiële effecten van transformatie voor kantooreigenaren	11
2.2.1 De waarde van woningen ten opzichte van kantoren	11
2.2.2 Waardebepaling van het kantoorpand	17
2.2.3 Subsidies	18
2.2.4 Transformatiekosten	19
2.3 Woningmarkt voor transformatieprojecten	20
2.3.1 Woningbehoefte Den Haag	20
2.3.1.1 Woningbouwproductie	21
2.3.1.2 Conclusie	23
2.3.2 Woonwensen	24
2.3.2.1 Landelijke ontwikkelingen woningmarkt	25
2.3.2.2 Voorselectie doelgroep marktonderzoek	28
2.3.2.3 Huur of koop	28
2.3.2.4 Koopwoningen	28
2.3.2.5 Huurwoningen	34
2.3.2.6 Conclusie	38
2.3.4 Markteigenschappen transformatiewoningen	39
2.4 Transformatie	42
2.4.1 Voorbereidingen	42
2.4.2 Juridisch	43
2.4.3 Bouwtechniek	47
2.4.4 Terugkerende onderdelen transformatie	53
2.5 Transformatiebevordering	58
2.5.1 Sturingsmiddelen vanuit de markt	58
2.5.2 Het stimuleren van een verhuizing	63

3	<u>Kantoorhuurders</u>	65
3.1	Welke kantoren komen in aanmerking voor een verhuizing richting snelweg?	65
	3.1.1 Conclusie	68
3.2	Functionele verhuisredenen kantoorgebruikers	68
	3.2.1 Redenen om niet te verhuizen	68
	3.2.2 Redenen om wel te verhuizen	69
	3.2.3 Uitgangspunten nieuw te betrekken vastgoed	70
	3.2.4 Gewenste locatie	71
	3.2.5 Wensen kantoorgebouw	72
	3.2.6 Huurcontract	72
	3.2.7 Conclusie	73
3.3	Financiële effecten verhuizing kantoorgebruikers	75
	3.3.1 Huurkosten	75
	3.3.2 Stookkosten	77
	3.3.3 Verhuiskosten	78
4	<u>Case studies en Package deals</u>	80
4.1	Selectie case studies	80
4.2	Functionele mogelijkheden kantoorhuurder	87
4.3	Functionele mogelijkheden kantooreigenaar (transformatiemogelijkheden)	88
4.4	Financiële effecten kantoorhuurder	91
	4.4.1 Huurkosten	91
	4.4.2 Stookkosten	92
	4.4.3 Verhuiskosten	93
4.5	Financiële effecten kantooreigenaar	94
	4.5.1 Transformatie	94
	4.5.2 Verhuizing	98
	4.5.3 Verhuizing en transformatie	99
4.6	Package Deals	104
5	<u>Conclusie en aanbevelingen</u>	106
	Literatuurlijst	110
	Bijlagen	114
	1 Projectbeschrijving Nassaulaan 4	115
	2 Elementenbegroting Nassaulaan 4	117
	3 Referentiebegroting Nassaulaan 4	122
	4 Referentieproject Javastraat 100 B	125
	5 Exploitatiebegroting Nassaulaan 4	127
	6 Locatieprofielen Randstad	129
	6.1 Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur <i>groot</i> huis	129
	6.2 Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur <i>klein</i> huis	130
	6.3 Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand	131



met voorkeur <i>luxe</i> huis	
6.4 Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand	132
met voorkeur <i>goedkoop</i> huis	
6.5 Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand	133
met voorkeur <i>meergezinswoning</i>	
7 Warmtegeleidingscoëfficiënten gevelonderdelen	134
8 Referentiekantoor	136
9 R-waarden referentiekantoor	137
10 Financiële baten huurder	139



1 Inleiding

Hypothese

Door de vele (relatief nieuwe) leegstaande kantoren op goed bereikbare locaties kunnen gebruikers van oude kantoren in het stadscentrum naar deze locaties verhuizen. De, veelal karakteristieke, kantoorgebouwen, welke niet meer aan de eisen van de tegenwoordige kantoorgebruikers voldoen, kunnen getransformeerd worden tot woningen. Deze oplossing kan een bijdrage zijn aan een oplossing voor het woningtekort en financiële en functionele effecten hebben voor de kantoorgebruikers en –eigenaren.

1.1 Probleemstelling

Kantoorgebruikers kunnen momenteel moeilijk inschatten wat de economische en functionele voordelen van een kantoorverhuizing kunnen zijn.

Momenteel durven weinig kantooreigenaren een transformatie aan.

Mogelijke beweegredenen kunnen zijn:

- Verhuurders denken meer te verdienen aan de verhuur van kantoorgebouwen dan aan woningen.
- Transformatie kan een probleem opleveren, want de wet- en regelgeving voor kantoren verschilt met die voor woningen.
- Locaties kunnen in het bestemmingsplan voorbestemd zijn voor kantoren en geen woningen toestaan.
- De voordelen van kantoren aan de rand van de stad zijn niet voor alle kantoorgebruikers duidelijk

1.2 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is de economische en functionele effecten en mogelijkheden van de verhuizing vanuit oude kantoorgebouwen naar leegstaande kantoorgebouwen en de transformatie van het leegkomende kantoor tot woongebouw, inzichtelijk te maken voor beide partijen. Als de effecten voor beide partijen positief genoeg zijn kan dit leiden tot een Package Deal. De betrokken partijen zijn de huurder van een kantoorgebouw in het centrum van Den Haag, en de eigenaar van dat kantoorpand in het centrum van Den Haag die tevens eigenaar is van onverhuurbaar kantoorvastgoed aan de rand van de stad.

1.3 Onderzoeksvragen

Voor dit onderzoek wordt er gewerkt met een hoofdonderzoeksvraag en een aantal deelvragen.

Hoofdvraag: *Onder welke condities is het momenteel financieel en functioneel mogelijk en wenselijk om als kantoorhuurder te verhuizen naar een leegstaand kantoorgebouw langs de snelweg, waarbij het achtergelaten kantoorgebouw wordt getransformeerd tot woongebouw?*



Om deze hoofdvraag te beantwoorden moet er een aantal deelvragen beantwoord worden.

Deelvragen:

1. *Wat zijn de veranderingen in de vraag en het aanbod van kantoren geweest en wat zijn de verwachtingen. Welke gevolgen heeft dit voor de huurprijzen?*
2. *Wat is de huidige situatie op de woningmarkt en wat zijn de verwachtingen?*
3. *Voor welke bedrijven is een verhuizing aantrekkelijk?*
4. *Wat zijn de functionele voor- en nadelen van een verhuizing voor de kantoorgebruikers en welke zijn aanleiding voor een verhuizing?*
5. *Wat zijn de financiële effecten van een verhuizing voor de kantoorgebruikers?*
6. *Welke kantoorgebouwen komen er in aanmerking voor transformatie?*
7. *Hoe kunnen bestaande kantoorgebouwen getransformeerd worden, rekening houdende met het bouwbesluit en het bestemmingsplan?*
8. *Welk type transformatiewoning ligt het beste in de markt?*
9. *Wat zijn de financiële consequenties van transformatie voor de kantooreigenaren?*
10. *Hoe kunnen kantoorgebruikers over de streep worden getrokken?*

1.4 Afbakening

Dit onderzoek is gericht op de regio waar de kantorenmarkt en woningmarkt het meeste nut heeft voor dit onderzoek. Dit onderzoek is afgebakend voor de COROP-regio Den Haag. De zoektocht naar deze regio wordt verderop in het verslag beschreven.

Dit onderzoek richt zich ook voor de eigendomsituatie op de groep die het meeste nut heeft voor dit onderzoek. Dit zijn kantooreigenaren van leegstaande kantoren aan de rand van de stad, die ook eigenaar zijn van verhuurde panden in het centrum van Den Haag.

Kantoorinnovaties en –indelingen om kantoorgebouwen weer verhuurd te krijgen worden buiten beschouwing gelaten.



1.5 Leeswijzer

**H.2.4;
Sturingsmiddelen
voor transformatie** Het eindresultaat van dit onderzoek is het oordeel of men tot een Package deal kan komen, een overeenkomst tussen een kantooreigenaar en een huurder om als huurder te verhuizen naar een kantoorgebouw langs de snelweg. Om hiertoe te komen zullen de kantooreigenaar van zowel een pand in het centrum als aan de rand van de stad en de huurder van datzelfde kantoor in het centrum moeten bepalen wat de financiële en functionele kosten en baten van transformatie en verhuizing zijn.

**H.2;
Kantooreigenaren** Om tot dit uiteindelijke resultaat te komen wordt dit onderzoek opgedeeld in drie onderdelen. Deel een richt zich op de effecten van verhuizing en transformatie voor de **kantooreigenaren**.

**H.3;
Kantoorhuurder** Deel twee richt zich op de effecten van verhuizing en transformatie voor **kantoorhuurders**.

**H.4;
Package Deals** Deel drie verwerkt de resultaten uit het onderzoek voor de kantoorhuurders en kantoorverhuurders door de uitkomsten te toetsen voor twee geselecteerde casestudies. Uiteindelijk zal dit resulteren in een conclusie en aanbevelingen, waarin wordt beschreven wanneer verhuizing en transformatie haalbaar is.

1. Kantooreigenaren

Onderzoek kantorenmarkt

Onderzoek woningmarkt

Transformatiemogelijkheden

Financiële effecten transformatie

Verhuisstimulatie kantooreigenaren

2. Kantoorhuurders

Onderzoek welke doelgroep in aanmerking komt voor een verhuizing

Verhuisredenen kantoorgebruikers

3. Package Deals

Financiële en functionele effecten verhuizing voor kantoorhuurders

Financiële effecten transformatie voor kantooreigenaren

Stad voor onderzoek

**H.2.1:
Verkenning
kantorenmarkt**

De leegstand op de kantorenmarkt blijkt zeer ernstig te zijn in Den Haag. Ook de toekomstperspectieven op de kantorenmarkt in Den Haag zijn zeer ongunstig.

**H.2.3.1;
Woningbehoefte
Den Haag**

Een onderzoek naar de transformatiemogelijkheden heeft alleen nut als er een overschot aan kantoren is en een vraag naar woningen. Onderzoek wees uit dat er vraag is naar woningen in Den Haag.

Den Haag wordt de stad van dit onderzoek en de case studies zullen uit het centrum van deze stad komen.



De financiële effecten van transformatie voor kantooreigenaren	H.2.2;	Kantooreigenaren	Voor de kantooreigenaar worden de financiële kosten en baten van een transformatie van kantoren tot woningen onderzocht.
	H.2.5;		Kantooreigenaren moeten naast het verschil in inkomsten door woningverhuur ook naar het verschil in inkomsten kijken doordat onrendabele kantoren weer verhuurd worden.
Transformatie-bevordering	H.2.5;		Er is onderzocht welke lokmiddelen een kantooreigenaren wil aanwenden om huurders over te halen om te verhuizen naar leegstaand kantoorvastgoed.
			Deze lokaaltes worden verwerkt in de financiële effecten van de Case Studies.
		Transformatiemogelijkheden	
Woonwensen	H.2.3.2;		Een onderzoek op de woningmarkt toont aan of er vraag is naar het type woning dat gecreëerd kan worden door transformatie. Ook wordt er onderzocht voor welke doelgroepen de woningtypes geschikt zijn.
	H.2.3.3;		
Markteigenschappen transformatiewoningen			Kantoortransformaties leiden niet tot standaardwoningen. Er is onderzocht welke oplossingen goed in de markt liggen en welke oplossingen negatieve invloed hebben op de verkoopbaarheid van transformatiewoningen.
	H.2.5;		
Transformatie			Om kantoren te kunnen transformeren tot woningen worden de mogelijkheden op transformatie onderzocht.
		Verhuizing kantoorgebruikers	
H.3.1; Mogelijke doelgroepen voor Package Deals			Vervolgens wordt onderzocht welke kantoorhuurders in het centrum de meeste baat hebben bij een verhuizing naar een locatie buiten het centrum en wat hun beweegredenen zijn om te verhuizen.
H.3.2; Verhuisredenen kantoorgebruikers			Voor de huurders van kantoren in het centrum worden de functionele en financiële effecten van een verhuizing onderzocht.
			Door onderzoek van de case studies kan er besloten worden wel of niet over te gaan tot een Package Deal.



1.6 Onderzoeksmethode

Dit onderzoek start met drie literatuuronderzoeken.

1. Kantorenmarkt
 2. Woningmarkt
 3. Kantoorgebruiker die geneigd is te verhuizen
- } kantooreigenaren

Deze literatuuronderzoeken leiden tot case studies, die geselecteerd zijn op basis van de uitkomsten van de bovengenoemde literatuuronderzoeken en de transformatiepotentiometer.

De drie onderzoeken worden met behulp van literatuuronderzoeken verder uitgewerkt voor de volgende vier onderwerpen.

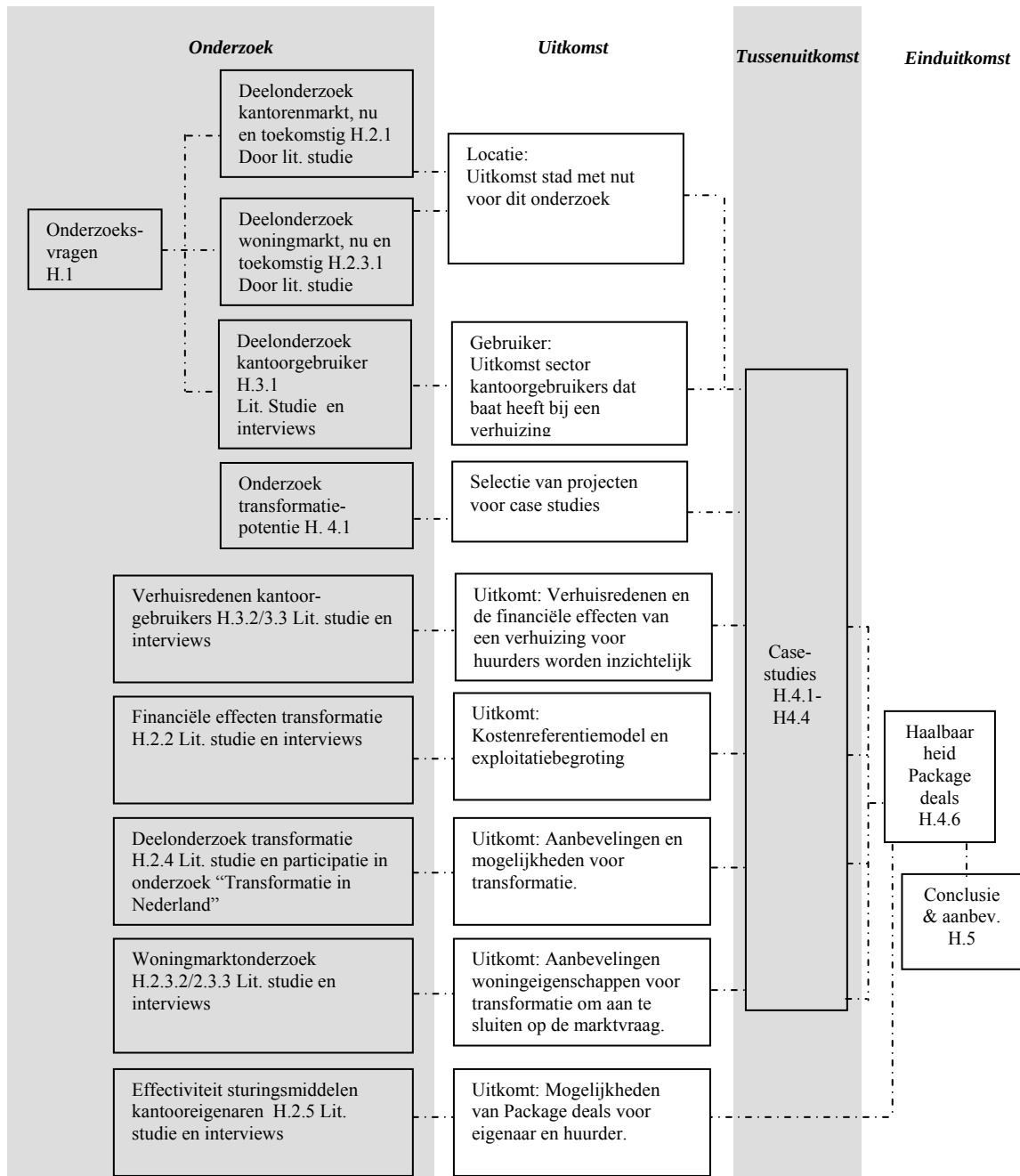
1. Effecten van een verhuizing voor huurders
2. Effecten van een transformatie voor kantooreigenaren
3. Transformatiemogelijkheden
4. Woonwensen en markteigenschappen transformatiewoningen

De uitkomsten van deze onderzoeken, worden verwerkt en getoetst in de case studies, met als uiteindelijk doel een conclusie, waaruit blijkt of de optie *verhuizing en transformatie* een oplossing kan zijn voor beide partijen.

Voor de kantooreigenaar bevat de toetsing een ontwerp van het gebouw voor een bestudeerde doelgroep en een berekening van de financiële effecten van de transformatie.

Voor de huurder bevat de uitkomst een beschrijving en berekening van de functionele en financiële effecten van de verhuizing.

De uitkomsten van de case studies leiden tot de uiteindelijke conclusie of transformatie en verhuizing een goede oplossing is voor het huidige probleem voor de case studies.



Model 1.1: onderzoeksopzet



2. Kantooreigenaar

2.1 Verkenning huidige situatie op de kantorenmarkt

In dit hoofdstuk wordt de algemene tendens op de kantorenmarkt besproken en wordt er gezocht naar een regio of stad waar de problematiek het grootst is. Met deze stad/regio zal in het verdere onderzoek worden gewerkt.

2.1.1 Landelijk

Vanaf 1999 tot 2002 is de groei van de kantorenmarkt constant groter geweest dan de toename van het kantoorgebruik. Dit heeft deels te maken met de daling van de reële rente, welke in deze tijd het hardste daalde. Het risico van ontwikkelen op de kantorenmarkt was toen gering en dit geldt door de lage rentestand nog steeds.

Ook in 2005 is het aanbod van kantoorruimte weer gegroeid, tot 6,3 miljoen m² vvo, 8% meer dan het voorgaande jaar. Van deze 6,3 miljoen m² bevindt 5,3 miljoen m² zich in kantoren ouder dan drie jaar.¹

In 2006 is voor het eerst sinds jaren meer kantoorruimte opgenomen dan aangeboden en de leegstand is zelfs iets afgenomen tot 5,9 miljoen m². In december 2006 stond 12,5 % van de kantoorruimte leeg, dit is een daling van 1,3 %-punt ten opzichte van het jaar daarvoor.²

Jones Lang LaSalle waarschuwt in de Kantorenmarktspecial en de Dutch City Reports voor het 'off-shoringeffect' dat voor een cumulatieve afname van de vraag naar kantoorruimte leidt, die tot 2010 tot ongeveer 760.000 m² vvo kan oplopen.

Deze grote hoeveelheid leegstaande kantoorruimte zorgt voor verontrustende berichten. In 2004 werd slechts 625.000 m² nieuwe kantoorruimte opgeleverd. De verwachting is dat de nieuwbouw de komende twee jaar verder zal afnemen. Dit zal echter niet de problemen van de structureel leegstaande kantoorruimte oplossen.³

Doordat er relatief veel kantoren uit de jaren '90 op de markt kwamen ontstond er ruime keuze. Er was een groter aanbod van kantoorruimte dan de vraag naar kantoorruimte. Hierdoor kan niet al het kantoorvastgoed meer verhuurd worden.

Ondanks de toename in leegstaand kantoorvastgoed is de hoeveelheid leegstaande kantoorruimte in kantoren die minder dan drie jaar oud zijn sterk gedaald, van 1,5 tot 1 miljoen m². Hierdoor ontstaat er een grotere groep onrendabel vastgoed, ouder dan drie jaar, dat zeer moeilijk verhuurbaar wordt.

¹ DTZ, 2006

² Property NL 04-01-2007

³ Property NL 16-10-2005



Kantoorruimte van voor 1991 dat langer dan twee jaar en kantoorruimte na 1990 dat langer dan drie jaar achter elkaar leegstaat wordt structurele leegstand genoemd.

Huurprijzen

Na een daling van de huurprijs in 2003, is deze in 2004 nog verder gedaald, met 1,5% tot gemiddeld € 146,- per vierkante meter. Dat blijkt uit cijfers die in januari 2005 bekend zijn gemaakt door DTZ Zadelhoff. Tot 2003 bleven de huurprijzen stijgen, doordat deze sterk vertraagd reageren op marktveranderingen.

Huurdalingen worden niet snel doorgevoerd, omdat deze voor een zeer lange termijn effect hebben.

In 2005 zijn de huurprijzen voor kantoorruimte gestabiliseerd, na drie jaar van daling. Vorig jaar bedroeg de gemiddeld gewogen huurprijs voor kantoorruimte € 144,- per m² per jaar. Vier jaar geleden bedroeg deze € 151,-

DTZ constateert in juni 2005 dat er een tweedeling in de kantoorhuurprijzen is ontstaan. De huren van de hoogwaardige kantoorruimtes zijn ongewijzigd gebleven, maar bij het kwalitatief minder hoogwaardige aanbod zijn de huurprijzen ongeveer een procent gedaald.⁴

Toegespitst op bouwstatus ziet DTZ voor nieuwe kantoren een stabiel beeld van de huurprijs en voor bestaande bouw een lichte daling van ongeveer 1,0%. De huurprijzen voor verouderd vastgoed staan volgens de bedrijfsmakelaar sterk onder druk.

Parkeercapaciteit⁵

In 2003 beschikt, voor het derde achtereenvolgende jaar, slechts een derde van het kantooraanbod over een marktconforme parkeernorm en heeft een kwart van het aanbod een zeer lage parkeernorm.

De Randstadlocaties hebben een nog ongunstiger verhouding. Voor 30% is het zelfs zeer ongunstig, wat neerkomt op minder dan een parkeerplaats per 110 m² en slechts 20% is marktconform, wat neerkomt op een parkeerplaats per 50 m²

Circa 70% van de snelweglocaties heeft een relatief gunstige verhouding=>1:80m². Bij de stationslocaties kan meer dan de helft als ongunstig worden bestempeld.

Vooraf in de periodes van ruim kantooraanbod kan parkeercapaciteit het verschil maken tussen leegstand of niet.

Ontwikkeling van de werkgelegenheid

In het onderzoek “*Kijk op Kantoren van NYFER; 2003*” is onder andere de regionale verdeling van de kantorenmarkt onder de loep genomen, zodat bekeken kan worden waar de problemen het grootst zijn.

⁴ Property NL 1-7-2005 en www.debeurs.nl i.s.m. DTZ Zadelhoff

⁵ Bron: Aanbodmonitor kantoren 2003; DTZ Zadelhoff & NEPROM



Dit is gedaan door econometrische coëfficiënten te gebruiken welke voor de COROP-regio's de beste voorspellende waarden hadden. Groei in een bepaalde sector heeft namelijk in verschillende regio's verschillende gevolgen voor de vraag naar kantoren en kan dus niet overal gelijk worden gesteld.

Voor de berekening van lange termijnontwikkelingen in de economie wordt met drie scenario's gewerkt, die uitgaan van een verschillende economische groei. Deze zijn opgesteld aan de hand van de volgende voorspellingen:

1. Het Centraal Planbureau (CPB) voorspelt een trendmatige economische groei van 2,25% in het voorzichtige, 2,5% in het meest waarschijnlijke en 2,75% in het optimistische scenario tot 2010.
2. Het arbeidsaanbod stijgt met 1,0% respectievelijk 1,25% , terwijl de arbeidsproductiviteit verantwoordelijk is voor een groei van 2%, respectievelijk 3%.
3. De effecten van de inzet van ICT worden als positief ervaren.
4. De werkloosheid zal stijgen naar een stabiel evenwichtsniveau van 4,75%.
5. Demografische ontwikkelingen, vooral vergrijzing zijn negatief voor de groei van de werkgelegenheid.

De uiteindelijke scenario's bedragen een economische groei van 2,25%, 2,5% en 2,75 %.

In het onderzoek is de huidige leegstand volgens de drie scenario's doorberekend in de toekomst. In de agglomeratie Den Haag en de stad Amsterdam zijn de uitkomsten het meest negatief.

2.1.2 Regionaal

Historische werkgelegenheidsgegevens laten een concentratietendens naar de regio's Amsterdam en Utrecht zien.

Momenteel is de leegstand aan kantoren in de regio's Amsterdam en Utrecht groot en lijkt het erop dat de groei van de kantoorwerkgelegenheid zich in ieder geval tot 2011 in de regio's Utrecht en Amsterdam zal concentreren.⁶

Er zijn geen tekenen om aan te nemen dat deze regio (welke beter bereikbaar is dan de zuidvleugel van de Randstad) binnen 10 jaar 'verzadigd' zou zijn en terrein zou verliezen aan de andere regio's.

Er is door NYFER⁶ niet alleen naar de COROP-regio's, maar ook naar de vier grote steden gekeken, zodat de vergelijking tussen de stad en de agglomeratie gemaakt kan worden, wat vooral in dit onderzoek zeer relevant is.

Met uitzondering van de stad Den Haag verliezen de grote steden, qua werkgelegenheid, terrein ten opzichte van de randgemeenten. Dit betekent dat er in Den Haag in verhouding meer kantoren buiten de stad leeg blijven/komen.

⁶Bron: Kijk op Kantoren, NYFER 2003



In Nederland lijken de binnensteden steeds meer woonsteden te worden. De populairste locaties liggen niet ver van de binnenstad, maar ver genoeg om goed bereikbaar te zijn. De toplocaties bevinden zich langs populaire steden (vooral A'dam en Utrecht) in de buurt van de afrit van de snelweg.

De prijzen van kantoren (en huizen) in de binnenstad zijn in de steden meer toegenomen dan in de randgemeenten.

Het huidige (waarschijnlijk structurele) ruime aanbod aan kwalitatieve kantoorruimte op toplocaties leidt tot de verwachting dat de komende jaren de stad weer terrein zal winnen ten opzichte van de randgemeenten. Dit komt doordat de laatste opnamecijfers (publicatie uit 2003) laten zien dat er in de vier grootste steden van Nederland meer kantoorruimte wordt verhuurd dan in de agglomeratie.

De ontwikkelingen op de kantorenmarkt laat in het noorden van de randstad een grotere groei zien dan het zuiden. De uitzondering in de Randstad is Den Haag, waar de groei achterblijft bij het Nederlandse gemiddelde.⁷

Bereikbaarheid

In het onderzoek van NYFER is de bereikbaarheid niet meegenomen in de onderzoeken. Dit heeft wel degelijk effect en zou voor Den Haag nog negatiever uitkomen. Onlangs heeft de Atlas voor Gemeenten namelijk de vijftig grootste gemeenten van Nederland op veertig punten met elkaar vergeleken. Dit jaar lag de nadruk op bereikbaarheid. In de spits is Den Haag zeer slecht bereikbaar. Andere grote steden als Amsterdam en Rotterdam zijn in de spits stukken beter te bereiken. Den Haag is een paradox. De staatscourant schrijft hier d.d. 19-04-05 het volgende over: *“Den Haag heeft een wat vreemde positie in de statistieken : slecht bereikbaar voor werknemers van buitenaf, maar een prima woonstad. Wie in Den Haag woont en elders werkt, heeft zelden last van files.”*

2.1.3 Conclusie

In de agglomeratie Den Haag en de (agglomeratie en) stad Amsterdam wordt in de toekomst de meeste leegstand verwacht op de kantorenmarkt. Door de positieve aantrekkingskracht van de Noordelijke Randstad liggen de verwachtingen voor Amsterdam iets gunstiger.

Wanneer ook de bereikbaarheid van de stad wordt meegenomen komt Den Haag in een nog slechter daglicht te staan. Als woonstad komt Den Haag hier juist wel goed uit de verf, wat voor dit onderzoek erg interessant is.

De stad Den Haag is gebleken de meest relevante stad te zijn voor dit onderzoek.

⁷ Bron: Kijk op Kantoren, NYFER 2003



2.2 De financiële effecten van transformatie voor kantooreigenaren

In dit onderzoek worden de financiële mogelijkheden van de transformatie van de kantoren tot woningen voor de kantooreigenaar onderzocht. Door een theoretisch model te toetsen aan een case study ontstaat een exploitatieberekening met als uitkomst de financiële effecten van een transformatie.

2.2.1 De waarde van woningen ten opzichte van kantoren

Landelijk

De kantorenmarkt en de woningmarkt hebben allebei een heel andere ontwikkeling ondergaan, zie figuur 2.1.

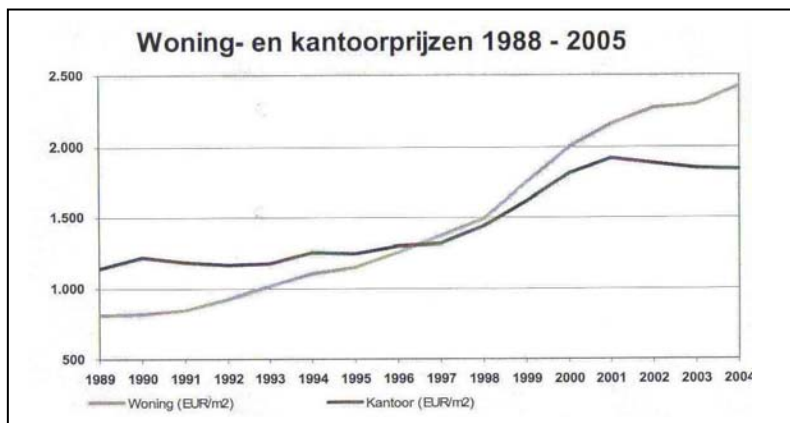


Fig. 2.1 ontwikkeling (markt)waarde kantoren- en woningen, kantoren v.o.n.-prijzen en kantoren bij 5-jaar verhuurd: DTZ Zadelhoff

Om woningen en kantoren met elkaar te kunnen vergelijken is de waarde herschreven tot de marktwaarde per m² bvo.

De waarde van een m² bvo bedroeg voor kantoorruimte in 1988 €1150,-⁸

De waarde van een m² bvo bedroeg voor woonruimte in 1988 €800,-

De waarde van een m² bvo bedroeg voor kantoorruimte in 2005 €1800,-

De waarde van een m² bvo bedroeg voor woonruimte in 2005 €2400,-

⁸ Berekeningen uitgevoerd door DTZ Zadelhoff, gepresenteerd tijdens seminar transformatie van kantoren, 16-11-2005



Het waardeverschil tussen een m² bvo woon- en kantoorruimte bedroeg in 1998 –€350,-

Het waardeverschil tussen een m² bvo woon- en kantoorruimte bedroeg in 2005 +€600,-

Er is een waardeverschil tussen appartementen en grondgebonden woningen. De waarde van appartementen is licht gestegen t.o.v. grondgebonden woningen, zie figuur 2.2

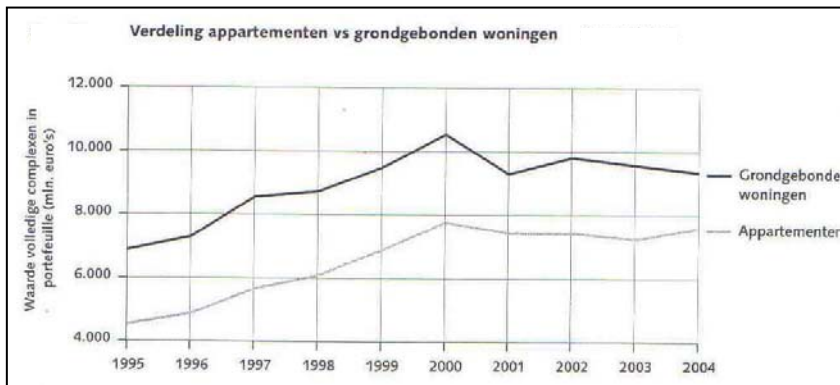


Fig. 2.2 Waardeverdeling appartementen en grondgebonden woningen. Bron: Beschrijving vastgoedbeleggersmarkt 2004 IVBN

Bij deze waarden lijkt transformatie van kantoorgebouwen tot woningen direct zeer aantrekkelijk, maar er zullen twee kanttekeningen moeten worden gemaakt.

1a; koop: **Nadeel verkoop als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor**

Over bestaand vastgoed moet men 6% overdrachtsbelasting betalen. Over nieuw vervaardigd vastgoed moet men 19% omzetbelasting betalen. Bij de verkoop van een bestaand kantoor hoeft de kopende partij dus slechts 6% belasting te betalen. Bij transformatie tot woningen wordt het deel van de waarde van het bestaande vastgoed belast met 6% overdrachtsbelasting. De transformatiekosten worden belast met 19% omzetbelasting. Hierdoor vallen de prijzen van de woningen in verhouding hoger uit dan de prijzen van kantoren.

Indien een getransformeerde woning verkocht wordt moet over het gehele bedrag 19 % omzetbelasting betaald worden.

Voordeel verkoop als transformatiewoning t.o.v. nieuwbouwwoning

Er is een mogelijkheid om niet over de verbouwkosten en de aanschafkosten van het casco 19% BTW te betalen.

Indien de transformatiewoning wordt verkocht binnen een half jaar na aanschaf hoeft er slechts omzetbelasting (19%) betaald te worden over de verbouwkosten. Over de waarde van het oorspronkelijke kantoorvastgoed wordt overdrachtsbelasting (6%) geheven.



De waarde van het oorspronkelijke kantoorvastgoed t.o.v. verbouwkosten verschillen per project. Deze zetten we in dit voorbeeld op 50%⁹ Wanneer een woning v.o.n. wordt verkocht hoeft men de koper geen inzicht te geven in de opbouw van de prijs en het voordeel, van 13% (19%/-6%) over 50% van de waarde, niet aan hem door te berekenen.

1b; huur: **Nadeel verhuur als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor**

Bij kantoorverhuur kan de verhurende partij de B.T.W. van de (ver)bouwkosten voor de belasting aftrekken, omdat hij niet wordt gezien als eindgebruiker.

Voor woningverhuur wordt de verhurende partij wel gezien als eindverbruiker. Hierdoor kan hij de omzetbelasting van 19% niet aftrekken.¹⁰

Om dit bedrag te compenseren zal de huurprijs voor woningen 19% hoger uit moeten vallen, of de waarde per m² met 19% verlaagd moeten worden.

2; koop en huur: **Nadeel verhuur en verkoop als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor**

Het bruto vloeroppervlakte is bij een kantoorgebouw met een huurder niet hetzelfde als bij een woning in een appartementencomplex. Bij een kantoor met een gebruiker worden immers ook verkeersruimten en trappenhuisen tot het bvo gerekend. Bij een woning in een appartementengebouw wordt slechts het vloeroppervlakte achter de voordeur meegerekend. Het bvo ligt bij woningen in een appartementengebouw dus een stuk lager dan bij een kantoor met een gebruiker, zie afb.2.3. Dit verschil wordt snijverlies genoemd. Door DTZ Zadelhoff is dit verschil uit ervaring op 10% gesteld.

Woningen worden niet per m² bvo verhuurd, maar als appartement waar de waarde van de hal en verkeersruimten in de prijs verrekend worden.

De waarde van een m² woning, kan dus niet vergeleken worden met een m² kantoorruimte.

De waarde van een m² woning zal met 11% verminderd moeten worden.

In verhuur- verkoopprijzen is dit niet te merken, want er wordt een prijs per woning bepaald en niet per m². In dit voorbeeld waar oppervlaktes en opbrengsten tussen kantoren en woningen met elkaar vergeleken worden is dit wel van belang.

Uitleg: Kantoor: 100 m² bvo * €100/m² = €10.000,-

Woning: 90 m² bvo * ? = €10.000,-

? = € 111/m²

⁹ Evenals rekenvoorbeeld M. van de Weijenberg, advocatenkantoor Banning, symposium transformatie van kantoren, 16-11-2005

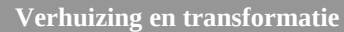
¹⁰ Gelinck S. Transformatie in Nederland, 010 Publishers Rotterdam, 2007 Hoofdstuk: "Financiële haalbaarheid."



A.1.3 Appartement



Afb. 2.3: Verschil tussen BVO van een kantoor en een woning. Het geblokte deel hoort bij het BVO van een kantoor met een gebruiker, maar niet bij het BVO van een woning in een woongebouw Bron: bewerking van NEN 2580.



1a; koop: **Nadeel verkoop als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor**
 Indien de woningen “van tekening” verkocht worden, zal de waarde van een woning voor de helft met 13 % moeten worden verminderd.
 Waarde kantoorvastgoed: €1200,-
 Verbouwkosten: €1200,- -/- 13% = €1044,- +
 €2244,-

1a; huur: **Nadeel verhuur als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor**
De waarde van een woning zal met 19 % over de helft van de verkoopwaarde moeten worden vermindert:
Waarde kantoorvastgoed: €1200,-
Verbouwkosten: €1200,- -/ - 19% = € 972,- +
€2172,-

Het verschil tussen de waarde van een woon- en een kantoorgebouw bedraagt nu in het geval van verhuur geen €600,- maar nog maar €133,- (van €2400,- naar €1933,-) Bij verkoop is het verschil nog €375,- (van €2400,- naar €2002,-) of €254,- (van €2400,- naar €1858,-)

De besproken nadelen worden in databases meegenomen. Het snijverlies van 10% is een voorbeeldwaarde in bovenstaande berekening. In de databases wordt voor casestudies met reële waarden gewerkt en niet met percentages.

**Regio Den Haag**

In bovenstaande paragraaf is gerekend met de huurinkomsten voor een verhurende partij van een kantoorpand ten opzichte van een woning.

In deze paragraaf wordt ook de locatie onderzocht, de verhuizing vanuit het centrum van Den Haag naar de rand van de stad Den Haag.

Volgens DTZ Zadelhoff zijn de kantoorprijzen in de binnenstedelijke randzone relatief laag en de woningprijzen hier relatief hoog.

DTZ Zadelhoff heeft de (beleggings)waarde van de woningen en kantoren van Rijswijk en het centrum van Den Haag met elkaar vergeleken.

	Centrum Den Haag	Rijswijk	Vershil den Haag t.o.v. Rijswijk
Waarde m ² vvo woning	€3000,-	€2100,-	
Waarde m ² vvo kantoor	€1700,-	€1300,-	€400,-
Vershil woning t.o.v. kantoor	€1300,-	€800,-	

Tabel 2.4 vergelijking kantoor- en woningprijzen: DTZ Zadelhoff; 2005

Voor dit onderzoek is slechts de uitkomst van de waardeverschillen tussen woningen en kantoren in Den Haag van belang. Ook deze waarden moeten op dezelfde wijze worden herberekend voor de omzetbelasting en het snijverlies.

1a; koop:

Nadeel verkoop als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor

Indien de woningen “van tekening” verkocht worden, zal de waarde van een woning voor de helft met 13 % moeten worden verminderd.

Waarde kantoorvastgoed: €1500,-
Verbouwkosten: €1500,- -/- 13% = €1305,- +
€2805,-

Indien dit niet lukt zal het gehele bedrag met 13 % verminderd moeten worden:

Verbouwkosten: €3000,- -/- 13% = €2610,-

1b; huur:

Nadeel verhuur als transformatiewoning t.o.v. bestaand kantoor

De waarde van een woning zal met 19 % over de helft van de verkoopwaarde moeten worden verminderd:

Waarde kantoorvastgoed: €1500,-
Verbouwkosten: €1500,- -/- 19% = €1215,- +
€2715,-



- 2 De waarde van een woning zal vervolgens met 11 % moeten afnemen, omdat het verhuurbaar vloeroppervlakte hier 10 % lager ligt.

Huur : €2715,- -/- 11 % = €2416,-

Koop van tekening: €2805,- -/- 11 % = €2496,-

Koop bij oplevering: €2610,- -/- 11 % = €2323,-

Het verschil tussen de waarde van een woon- en een kantoorgebouw bedraagt nu in het geval van verhuur geen €600,- maar nog maar €133,- (van €2400,- naar €1933,-)

Bij verkoop is het verschil nog €375,- (van €2400,- naar €2002,-) of €254,- (van €2400,- naar €1858,-)

Hierdoor wordt het verschil tussen een woning en een kantoor op deze specifieke locatie een stuk groter, namelijk €716,- voor een huurwoning (€2416 -/- €1700) en €796,- (€2496 -/- €1700) of € 623,- (€2323 -/- €1700) voor een koopwoning.

Voor een vastgoedeigenaar levert een woongebouw op deze locatie over het algemeen dus meer op dan een kantoorgebouw.

2.2.2 Waardebepaling van het kantoorpand

Voor een kantoorpand gaan we ervan uit dat de panden worden verkocht voor de marktwaarde, deze wordt berekend door het aantal m² vvo te vermenigvuldigen met de huurprijs/m² en met de kapitalisatiefactor. Er moet gerekend worden met volledige verhuurcijfers.

Een kapitalisatiefactor wordt bepaald door WOZ-taxateurs en is gebaseerd op het type kantoor of bedrijf en het risico dat een investeerder loopt. Zo zijn leegstand, de bouwwijze en het onderhoud van invloed. Heeft een pand een verhoogd risico om leeg te komen staan? Dan wordt de kapitalisatiefactor lager. Ook een hogere onderhoudsgevoeligheid verlaagt de kapitalisatiefactor.

Woningcorporatie Stadswonen uit Rotterdam werkt met een kapitalisatiefactor van 9 à 10. Dit is een zeer lage waarde, vergeleken met een waarde van 11,8 waar Vastgoedmaatschap MPC Holland mee rekent en een waarde van 12 waar DTZ Zadelhoff mee rekent in het centrum van den Haag. Voor mijn voorbeeldberekening heb ik de kapitalisatiefactor 12 overgenomen.

De reden dat Stadswonen met zo'n lage factor werkt is dat ze onrendabel vastgoed aankopen om te transformeren en dit vastgoed heeft logischerwijs een lage kapitalisatiefactor.

Voor dit onderzoek wordt gewerkt met verhuurd vastgoed in het centrum van Den Haag, vandaar dat er in dit onderzoek gewerkt zal worden met de kapitalisatiefactor van DTZ Zadelhoff om de waarde van het kantoor te schatten/bepalen.



In formulevorm:

Verhuurbare m² * jaarhuurprijs/m² * kapitalisatiefactor = marktwaarde.

2.2.3 Subsidies

Een toename van de woonruimte in de binnenstad is één van de doelstellingen in het Binnenstadsplan 2000-2010 van Den Haag. Er is sprake van een subsidiemogelijkheid.¹¹

Om de kwaliteit van het stedelijke milieu te verbeteren zal er een herstructurerings- stedelijk vernieuwingsbeleid komen. In 2000 is het (ISV) Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing in werking getreden. Het ISV kan met het budget niet de gehele actie bekostigen. Door VROM is er een herstructureringsplan opgezet met 56 wijken in Zuid-Holland welke prioriteit krijgen bij de herstructurering. Vooral het aandeel van de woningcorporaties is erg groot (in deze wijken).

Sinds 2000 is ISV in werking. De dertig grootste gemeentes van Nederland ontvangen deze doeluitkering rechtstreeks van het Rijk.

Het budget voor 2000-2004 was € 199,6 miljoen (11,8 % van het gehele budget voor Nederland). Het budget voor 2005-2009 bedraagt € 147,2 (11,0 % van het gehele budget voor Nederland).

De plannen zijn uitgezet in het meerjaren ontwikkelingsplan (MOP).

Door de algehele krapte op de markt voor huurwoningen zullen weinig bewoners verhuizen en zullen er waarschijnlijk onvoldoende woningen vrij komen voor herstructurering. Wellicht kunnen de subsidies deels gebruikt worden voor transformaties, maar hier ga ik voor dit onderzoek niet standaard vanuit en dit wordt dan ook niet meegenomen in de spreadsheets.

Verlaging BTW-tarief voor arbeidsintensieve werkzaamheden in gebouwen ouder dan 15 jaar

Voor stuc- en schilderwerk in gebouwen ouder dan 15 jaar gelden BTW-tarieven van 19% i.p.v. 6% i.v.m. een generatie van arbeidsplaatsen in arbeidsintensieve sectoren.

In een elementenbegroting zijn de effecten hiervan niet te bepalen, dus wordt dit voordeel niet meegenomen in de spreadsheets, maar dit te behalen financiële voordeel kan men wel in zijn achterhoofd nemen.

Een andere fiscale maatregel die de overheid heeft genomen die positief kan uitvallen voor transformatie is dat kantooreigenaren sinds 2007 de waardedaling van hun kantoorvastgoed in mindering mogen brengen van hun winst. Deze maatregel zorgt ervoor dat de marktwaarde en de boekwaarde dicht bij elkaar komen te liggen.¹²

De Gemeente Den Haag heeft in het verleden subsidies gegeven voor transformatieprojecten, omdat ze baat hebben bij deze ontwikkeling.

¹¹ www.vng.nl (Vereniging Nederlandse Gemeenten)

¹² Bron: Decisio bv; Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed.



Vooraf is echter niet te bepalen of er subsidie gegeven wordt voor projecten.¹³ Deze worden dan ook niet meegenomen in de berekeningen.

2.2.4 Transformatiekosten

Er zijn meerder manieren om de haalbaarheid van transformatieprojecten te berekenen. Er kan gerekend worden met kengetallen, elementenbegroting of een detailbegroting.

Naar aanleiding van gesprekken met de architect van het project Hof ter Hage, een transformatie-adviseur van PRC en de ontwikkelaar van het transformatieproject De Stadhoudersplein blijkt dat alledrie de partijen tijdens de eerste financiële verkenning met zeer globale kengetallen werken. Als de investering enigszins haalbaar lijkt wordt er gewerkt met een elementenbegroting. De laatste stap is een detailbegroting. Omdat er als eindresultaat een overzichtelijk verslag moet ontstaan en het vooral om financiële mogelijkheden gaat zal een detailbegroting voor dit onderzoek overbodig zijn en wordt er gewerkt met een elementenbegroting.

Kale verbouwkosten/m ²	€500,-
Opslag en rente (30%)	€150,-
Winst en risico (10%)	€50,-
Totale verbouwkosten/m ²	€700,-

Tabel 2.5 Kengetallen verbouwkosten van kantoor tot woning; DTZ Zadelhoff; 2005

Volgens ervaringen van woningcorporatie Stadswonen liggen de transformatiekosten gemiddeld op €600,-/m².¹⁴ Een gemiddeld kengetal heeft echter zoveel speling dat ik weinig waarde durf te hechten aan deze kengetallen. Twee projecten van Stadswonen zijn namelijk de (verouderde) GEB-toren waar studentenwoningen in zijn geplaatst en het karakteristieke voormalige belastingkantoor Puntegale waarin stukken duurdere appartementen zijn geplaatst. Het afwerkingsniveau van deze twee gebouwen verschilt erg veel door de uiteindelijke prijsklasse waarin de woningen verkocht/verhuurd worden, waardoor rekenen met een vast kengetal niet nauwkeurig genoeg is.

¹³ Gesprek met drs. P. Kersten van Economische Zaken, Gemeente Den Haag

¹⁴ Bron: Dhr. Benraad directeur corporatie Stadswonen Rotterdam; gepresenteerd tijdens seminar transformatie van kantoren, 16-11-2005



2.3 Woningmarkt voor transformatieprojecten

Indien het technisch mogelijk is om een kantoorgebouw om te bouwen tot woningen, betekent dit niet dat de woningen ook verkoopbaar zijn. Dit gebeurt in drie stappen. Ten eerste wordt er gekeken of er vraag is naar woningen in het centrum van Den Haag. Vervolgens wordt er onderzocht wat de eigenschappen zijn waaraan de woningen moeten voldoen. Het gaat hier om een onderzoek naar het type woning, de doelgroep en hun eisen en gewenste prijsklasse. Tenslotte worden de markteigenschappen van specifieke eigenschappen van transformatiewoningen onderzocht, men moet hierbij denken aan kolommen in de woonkamer en het niet kunnen creëren van buitenruimte.

2.3.1 Woningbehoefte Den Haag

In dit hoofdstuk wordt niet alleen de landelijke, maar ook de regionale huidige situatie op de woningmarkt en de vooruitzichten behandeld.

Het woningtekort is in de periode van 1998 tot 2002 fors opgelopen van 1,7% tot 2,5% van de voorraad van de totale woningmarkt. In aantallen gaat het om een groei van 110.000 tot 166.000 woningen. De wachttijd voor een sociale huurwoning was gemiddeld 1,9 jaar in 2001. In 2002 gemiddeld 2,9 jaar. In de vier grote steden moeten woningzoekenden veelal 8 jaar wachten. Voor elk vrijkomend huis waren in 2002 gemiddeld 74 belangstellenden, vergeleken met 64 in 2001.¹⁵

Demografische ontwikkelingen zorgen voor een grotere vraag naar woningen, doordat de gemiddelde woonbezetting daalt. In 1998 waren er 6,8 miljoen huishoudens. De verwachting is dat dit aandeel in 2020 gestegen zal zijn tot 7,2 miljoen. Vooral het aantal alleenstaanden zal stijgen, naar verwachting van 2,35 miljoen in 1998 tot 3,4 miljoen in 2020.¹⁶

De belangrijkste prioriteit voor Den Haag is het bouwen van senioren en starterswoningen.

Jaarlijks moeten er 6000 nultreden woningen voor senioren bijkomen.

Het aandeel sociale woningbouw van de nieuwbouw moet 25 a 30 % zijn en mag vooral niet dalen.

In de eerste plaats wil men nieuwbouw in de centra van de steden, bij voorkeur dicht bij de openbaarvervoer-haltes, binnen de rode contouren. Zuid-Holland heeft de ambitie om 100% van de gesloopte en 50% van de nieuwe behoefte aan woningen binnen de rode contouren ($\approx$ bebouwde kom) plaatsen.

In 2002 was de slaagkans voor woonruimte voor jongeren tussen de 18 en 26 jaar slechts 8%. In 2003 was het percentage flink gestegen, tot 11%, maar dat betekent dat de vraag naar woonruimte onder jongeren nog steeds gigantisch is.¹⁷ Wellicht is het niet mogelijk om jongerenhuisvesting en/of sociale woningbouw te realiseren in kantoorgebouwen, omdat in dit onderzoek gewerkt wordt met relatief kleine kantoorgebouwen op dure locaties. Dit hoeft de haalbaarheid niet negatief te beïnvloeden, want door doorschuiving komt er

¹⁵ Bron: Staatscourant 12-09-2003

¹⁶ Bron: Vastgoedmarkt, januari 2003

¹⁷ nota jongerenhuisvesting 2003 Den Haag



ook voor jongeren woonruimte vrij. De Gemeente heeft om deze reden aangegeven doorstroming te stimuleren.¹⁸

De bouw van dure woningen genereert de langste verhuisketens (gemiddeld drie à vier woningen) waardoor in de woonwensen van meerdere huishoudens wordt voorzien.

Bovendien hebben dure woningen juist een hoge bouwkwaliteit en toekomstwaarde.¹⁹

2.3.1.1 Woningbouwproductie

Landelijk

In de eerste negen maanden van 2006 zijn in Nederland 41.000 woningen opgeleverd. Dit zijn er 5.000 meer dan in dezelfde periode in 2005.

Zuid-Holland is de grote uitzondering, hier werden namelijk 350 woningen minder opgeleverd dan in dezelfde periode in 2005.²⁰

Den Haag

Alleen in Den Haag en omstreken zijn in 2002 & 2003 in totaal meer nieuwbouwwoningen gerealiseerd dan in de 2 jaren daarvoor, zie figuur 2.6.

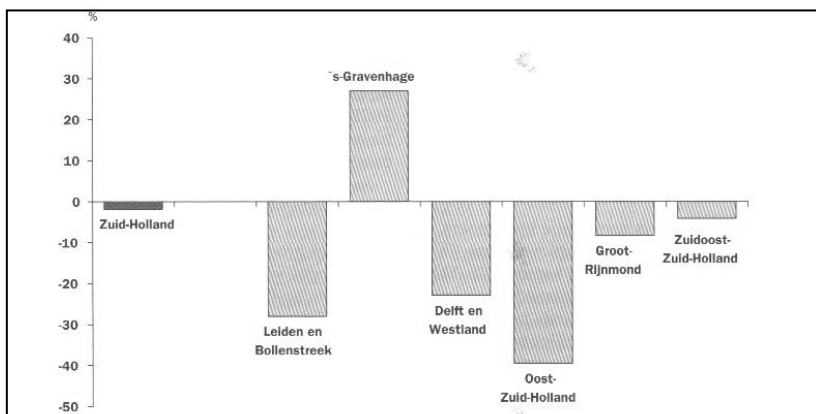


Fig. 2.6: Procentuele verandering van het aantal gerealiseerde nieuwbouwwoningen in 2002-2003 t.o.v. 2000-2001 in de (coropregio's van) Zuid-Holland. Bron: CBS, bewerking EIB

¹⁸ raadsmedeling 176 (2003) Den Haag

¹⁹ Remøy H.M. Tranformatie in Nederland, 010 Publishers Rotterdam, 2007 Hoofdstuk: "De markt voor transformatie van kantoren tot woningen"

²⁰ Bron: CBS 27-11-2006



Dit komt doordat er zich 3 VINEX-locaties bevinden in deze COROP-regio (Den Haag, Leidschendam-Voorburg, Pijnacker-Nootdorp, Rijswijk, Wassenaar en Zoetermeer). Waar in 2008 (volgens planning) 24.000 woningen moeten zijn opgeleverd.

Naast deze VINEX-locaties is er ten oosten van Zoetermeer een nieuwbouwwijk in aanbouw, deze zal 8500 woningen gaan tellen en in Delfgauw ligt de nieuwbouwlocatie Emerald, waar 2400 woningen in ontwikkeling zijn.

Herstel en verbouw

Naast nieuwbouw is er natuurlijk ook nog herstel en verbouw nodig. Woonvisie Zuid-Holland heeft de benodigde bouwproductie tot 2009 bekeken, zie figuur 4.2.

Met 24.000 nieuwbouwwoningen is de toekomstige woningproductie in de regio Den Haag redelijk al is de behoefte aan woningen groter dan de geplande hoeveelheid nieuwbouw doordat er ook vervangingsbouw nodig is, zie tabel 2.7.

	Eigen behoefte	Extra muralisering	Tekort	Vervanging	Totaal
Duin en Bollenstreek/ Leidse regio	9.000	950	900	1.000	11.850
Haaglanden	20.900	2.650	5.000	10.000	38.550
Rijnstroken	2.600	250	250	50	3.150
Midden Holland	4.700	550	550	100	5.900
Alblasserwaard/ Vijfheerenlanden	2.300	350	250	50	2.950
Drechtsteden	4.500	70	600	1.200	7.000
Stadsregio Rotterdam	21.100	3.00	4.900	12.500	41.600
Hoeksche Waard	1.200	200	200	50	1.650
Goeree-Overflakkee	500	150	100	50	800
Zuid-Holland	66.800	8.900	12.750	25.000	113.450

Tabel 2.7: Gewenste woningbouwproductie per regio 2005-2009. Bron: De bouw regionaal gezien, Randstad Zuid' 2004

De grote hoeveelheid nieuwbouwwoningen op VINEX en overige nieuwbouwlocaties zorgen voor voldoende woningen buiten de stadsgrenzen van Den Haag. Deze nieuwbouwwoningen zorgen ervoor dat er woningen leeg komen in de stad. Volgens de Gemeente Den Haag zijn dit er echter niet voldoende.



Woningen in het centrum

Ondanks de nieuwbouw blijft er een grote vraag naar woningen in het centrum. Dit kan voordelig zijn voor de mogelijkheden van transformatie. Dit kan worden opgemaakt uit de volgende drie punten, waarvan punt 1 landelijk is en de punten twee en drie zijn toegespitst op de gemeente Den Haag.

1. In combinatie met de ruime kantoorbouw is er in nieuwe projecten een verschuiving te zien van kantoorlocaties in het centrum naar woonlocaties.
2. Benutting van het bestaand bebouwd gebied gaat voor nieuwe uitbreidingen, waarbij bijzondere stedenbouwkundige, cultuurhistorische en groene kwaliteiten in het bebouwd gebied niet mogen worden aangetast. Tot 2015 is het streven om tenminste vijftig procent van de vraag naar stedelijke functies, zoals wonen en werken, binnen de grens van het bebouwd gebied 1996 te realiseren.²¹
3. Ook wordt er de laatste tijd aandacht besteed aan een levendige leefomgeving, door in kantoorgebieden ook woningen te plaatsen. Dit is gebeurd in Beatrixkwartier en is onderzocht voor de Haagse binnenstad.

Wonen in het centrum is niet alleen voordelig voor de Gemeente Den Haag, die daardoor een levendigere stad krijgt, maar ook voor de bewoners. De staatscourant schrijft n.a.v. de reeds besproken Atlas voor Gemeenten: *“Den Haag heeft een wat vreemde positie in de statistieken : slecht bereikbaar voor werknemers van buitenaf, maar een prima woonstad. Wie in Den Haag woont en elders werkt, heeft zelden last van files.”*²²

2.3.1.2 Conclusie

De (toekomstige) woningproductie in de regio Den Haag is redelijk goed, maar de locatie van de woningproductie sluit niet aan op de locaties waar de meeste vraag naar woningen is. Er is namelijk vooral vraag naar woningen in het centrum van Den Haag. Transformatie van kantoorgebouwen in het centrum kan hier aan bijdragen.

De Gemeente Den Haag heeft vooral behoefte aan woningen voor ouderen of jongeren. Indien de kantoren niet getransformeerd kunnen worden tot woningen voor deze doelgroepen ontstaat er toch doorstroming en zullen er ook voor de ouderen en/of jongeren woningen vrij komen.

²¹ Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening 2000/2020; Ruimte maken, ruimte delen (punt C.2c)

²² Artikel staatscourant 19-04-2005



2.3.2 Woonwensen

Bij onderzoeken naar de mogelijkheden van transformatie wordt de nadruk veelal gelegd op de mogelijkheden om te transformeren terwijl de verkoop- of verhuurbaarheid van de woningen zeker zo belangrijk is.

In dit onderzoek wordt, in chronologische volgorde, afzonderlijk voor koop- en huurwoningen onderzocht naar welke eigenschappen van de woning, woonmilieu en type woning voldoende vraag is.

Het onderzoek is zoveel mogelijk convergerend opgebouwd door landelijke, regionale en gemeentelijke eigenschappen te onderzoeken met bijpassende literatuur, zie ook onderstaande matrix.

Hoofdstuk	Toegepaste literatuur (onderzoeksserie NVB/OTB)
H. 5.1: Landelijke ontwikkelingen woningmarkt	Landelijk
H 5.2: Voorselectie doelgroep marktonderzoek	Randstad
H 5.3: Huur of koop	Landelijk ²³
H 5.4: Koopwoningen	Randstad
H 5.4.1: Eigenschappen koopwoningen	Randstad
<i>H 5.4.1.1: Woonmilieu</i>	<i>Stadsgewest Den Haag</i> ²⁴
<i>H 5.4.1.2: Type woning en prijsklasse</i>	<i>Randstad en Stadsgewest Den Haag</i>
H 5.5: Huurwoningen	Landelijk
<i>H 5.5.1 Eigenschappen</i>	<i>Landelijk</i>
<i>H 5.5.2: Woonmilieu</i>	<i>Landelijk</i> ²⁵
<i>H 5.5.3: Type woning en prijsklasse</i>	<i>Landelijk</i>
H 5.6: Conclusie	Combinatie

Tabel 2.8 onderzoeksmatrix

²³ Voor de huurwoningenmarkt waren slechts landelijke onderzoeken voorhanden die vergeleken konden worden met de onderzoeken voor de koopwoningenmarkt.

²⁴ De informatie van Stadsgewest Den Haag is gedateerd (1999) en slechts toegepast voor onderwerpen die minder tijdsgevoelig zijn.

²⁵ Idem voetnoot 19.



2.3.2.1 Landelijke ontwikkelingen woningmarkt

Vanaf 1995 tot 2004 is er een sterk dalende lijn te zien in de verhuisbehoefte van Nederland, afbeelding 2.9.

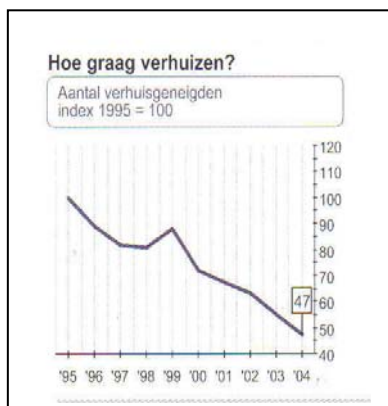


Fig. 2.9 Verhuisgeneigdheden: NVB Huizenkopers in profiel; voorjaar 2004

In 2001 bleek de verhuisbehoefte van heel Nederland veruit het hoogste in de Randstad²⁶. Het aantal mensen met serieuze verhuisplannen bedroeg in de Randstad 17 procent, terwijl deze in Noord- en Oost-Nederland respectievelijk 9 en 10 procent bedroegen en in Zuid-Nederland 13 procent. De afname van de verhuisbehoefte is in heel Nederland ongeveer gelijk.

Ook de stijging van de huizenprijzen is afgenomen en zelfs lager uitgevallen dan de inflatie²⁷, maar een verwachte ineenstorting van de huizenmarkt blijft uit. In het eerste kwartaal van 2005 is het aantal transacties een stuk hoger uitgevallen dan verwacht. Het geldvolume dat hierbij gemoeid was lag zelfs 20% hoger dan in dezelfde periode in 2004²⁸.

De reden hiervan is dat de hypotheekrente tot 4% is gedaald in juni en juli 2005. Dit is de laagste waarde in de afgelopen 50 jaar. Een tweede reden kan zijn dat Projectontwikkelaars en bouwondernemers meer woningen aanbieden met een goede prijs/kwaliteit-verhouding, omdat ze beseffen dat niet alles verkoopbaar is.²⁹

Er zijn echter ook minder positieve aspecten zichtbaar op de woningmarkt. Er is namelijk sprake van een mismatch. Deze mismatch wordt veroorzaakt door een overaanbod aan dure appartementen en een tekort aan eengezinswoningen. Een tweede mismatch bevindt zich op locatieniveau en pakt hier wel gunstig uit

²⁶ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; Randstad voorjaar 2003. Hierin wordt gewerkt met waarden uit 2001. Het onderzoek is uitgevoerd i.s.m. OTB van de TUDelft (steekproef bedraagt 500 tot 900 bovenmodale huishoudens per regio)

²⁷ Bron: Spits oktober 2005

²⁸ Bron: NVB Thermometer koopwoningen; Najaar 2005

²⁹ Bron: NVB Thermometer koopwoningen; Najaar 2005



voor dit onderzoek. Het aanbod van nieuwe koopwoningen bevindt zich namelijk voor een groot deel op de VINEX-locaties en niet in de grote steden.

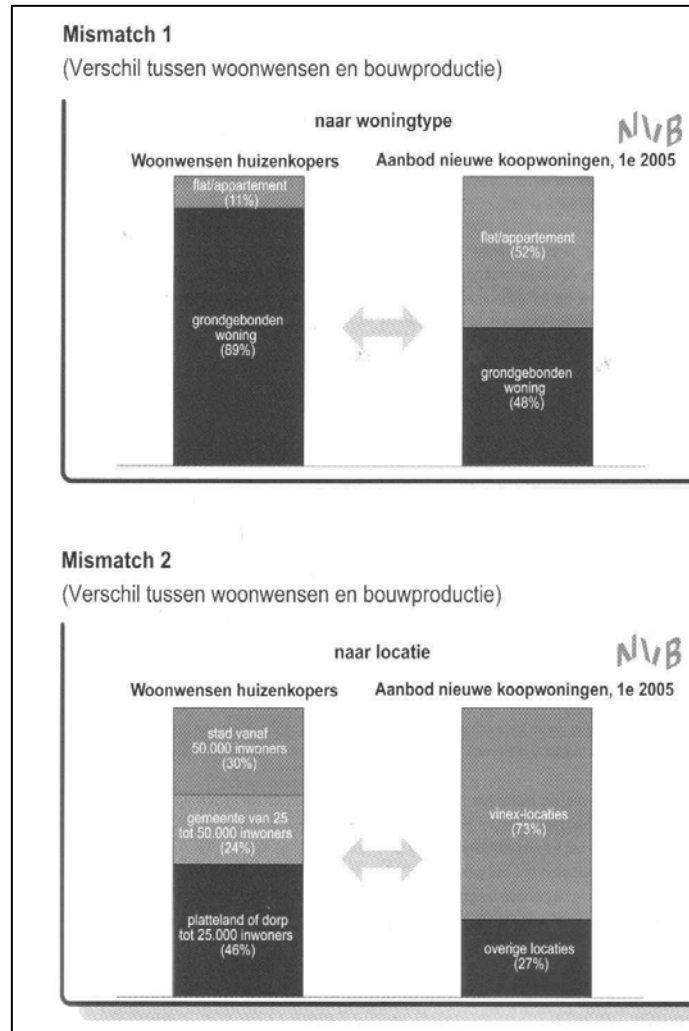


Fig. 2.10: mismatch vraag en aanbod nieuwbouwwoningen: NVB Thermometer koopwoningen; najaar 2005

Naast de mismatch is er een groot aanbod van woningen. Als we de huidige krapte op de woningmarkt bekijken blijkt dat het huidige woningaanbod zich tegenwoordig namelijk bevindt op een niveau zoals het sinds 1987 niet meer is geweest.



Als het aantal woningen dat te koop staat ongeveer 5,5 maal zoveel is als het aantal transacties dan kan men volgens NVB spreken van een evenwichtige markt. Momenteel ligt deze waarde in op 7,5, zie ook figuur 2.11. Hierbij hoort ook een lange leegstand, deze bedraagt momenteel 262 dagen voor nieuwbouwappartementen in Zuid-Holland. Het gemiddelde van alle woningtypen bedraagt hier 179 dagen en voor de (populaire) eengezinswoningen toch ook nog 131 dagen.

	'krapte' op bestaande markt (gemiddeld aanbod gedeeld door aantal transacties per maand)	mediane prijs maal € 1000,-	NVB markttypering
1976	2	56	verkopersmarkt
1977	3	78	
1978	5	85	
1979	7	80	kopersmarkt
1980	10	73	
1981	14	66	
1982	13	59	
1983	10	61	
1984	13	60	
1985	11	60	
1986	8	62	
1987	7	64	
1988	6	67	
1989	5,1	71	verkopersmarkt
1990	5,7	72	
1991	4,4	75	
1992	3,5	81	
1993	2,8	90	
1994	3,3	98	
1995	3,3	102	
1996	2,7	112	
1997	2,9	122	
1998	2,5	133	
1999	2,3	155	
2000	3,2	178	
2001	3,8	195	
2002	4,6	205	
2003	6,2	209	kopersmarkt
2004	6,6	216	
2005	7,5	221	

Tabel 2.11: Aanbodkrapte koopwoningen

Deze waarden zijn opvallend, zeker omdat het aantal transacties in de afgelopen periode sterk is gestegen. Een reden van deze ruime markt is waarschijnlijk het grote aanbod van bestaande woningen. Bij een aantrekkende markt worden ook de woningen die al zeer lang te koop staan verkocht, waardoor het aantal dagen dat een woning te koop heeft gestaan is gestegen.

Het is in ieder geval een feit dat men goed op moet letten niet te bouwen voor de leegstand, vooral omdat appartementen voor de hand liggen voor dit transformatievraagstuk. Om dit te voorkomen is een goed marktonderzoek zeer belangrijk, onlangs de op het eerste gezicht positieve locatie, zie mismatch 2, figuur 2.10.



2.3.2.2 Voorselectie doelgroep marktonderzoek

Bij het marktonderzoek naar de wensen van potentiële verhuizers zal slechts naar de verhuisbehoefte worden gekeken van mensen die de financiële middelen hebben om te verhuizen en eisen te stellen aan hun woning. Hiervoor is de grens getrokken bij een modaal inkomen. Dit geldt zowel voor koop- als voor huurwoningen.

In 2004 heeft 68 procent van de huishoudens een bovenmodaal inkomen. Tweeverdieners met een ondermodaal inkomen per persoon kunnen op deze manier vaak tot de bovenmodaal verdienende huishoudens worden gerekend. Van deze 68 procent kijkt 39 procent in de randstad wel eens om naar een andere koopwoning. Dit komt overeen met 800.000 bovenmodale huishoudens. Enkele jaren geleden ging het om 1.200.000 bovenmodale huishoudens.

Van de 39 procent denkt 17 procent daadwerkelijk serieus over een verhuizing na.³⁰

2.3.2.3 Huur of koop

De populariteit van huurwoningen is gestegen t.o.v. de populariteit van de koopwoningen en ligt nu op 5 procent van de huishoudens met een bovenmodaal inkomen, wat overeenkomt met 225.000 potentiële huurders.³¹ Deze stijging komt mede door de onzekerheid op de huizenmarkt.

Afgelopen jaar was de waardestijging van de koopwoningen minder dan de inflatie,³² waardoor de geneigdheid tot huren is gestegen. De koopgeneigdheid is door de economische recessie de afgelopen jaren gedaald, terwijl de potentie tot verhuizen naar een bovenmodale huurwoning gelijk is gebleven en zelfs is gestegen.³³

De koop- en huurwoningen worden in dit hoofdstuk los van elkaar behandeld.

2.3.2.4 koopwoningen

Potentiële huizenkopers willen in 2001 meer betalen voor een koopwoning dan voorheen, figuur 2.12. De woningzoekenden in de Randstad hebben het meeste geld over voor een koopwoning van heel Nederland.³⁴

³⁰ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; Randstad voorjaar 2003.

³¹ Bron: NVB Huurders in profiel; najaar 2004.

³² Metro: krantenknipsel 2005

³³ Bron: NVB Huurders in profiel; najaar 2004.

³⁴ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; Randstad voorjaar 2003.

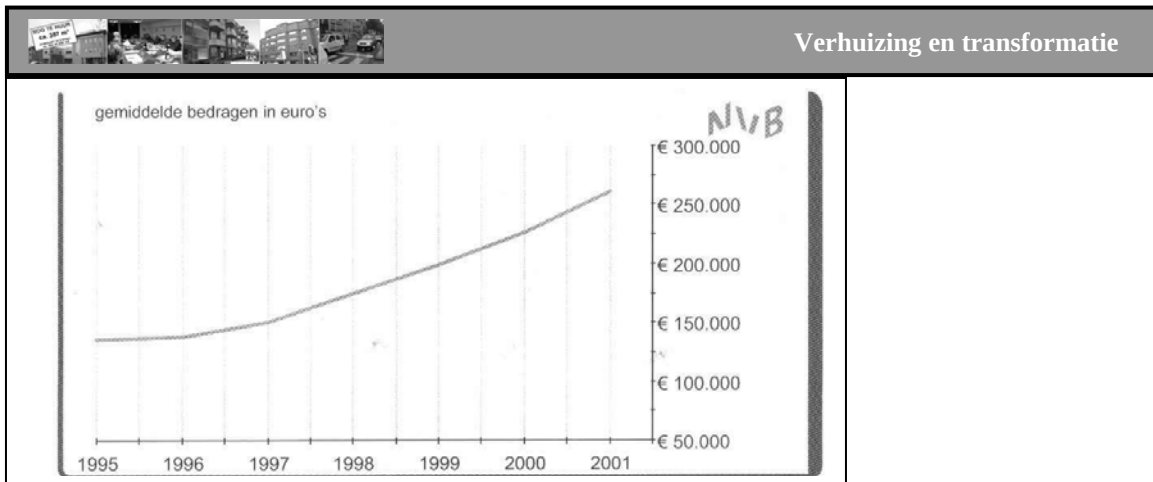


Fig. 2.12 Gemiddelde prijs die kopers bereid zijn te betalen: NVB Randstad; voorjaar 2003

Eigenschappen koopwoningen

Voorkeur architectuur

Wanneer de architectuur in Nederland ingedeeld wordt in drie soorten (traditioneel, modern, experimenteel), dan blijkt dat traditioneel veruit het populairst is, zie afbeelding 2.13.

Het uiterlijk van een woning is van groot belang bij de keuze van een woning. Een kwart van de potentiële kopers in de Randstad vindt het gemis van de gewenste architectuurvorm zelfs een reden om een woning niet te kopen.

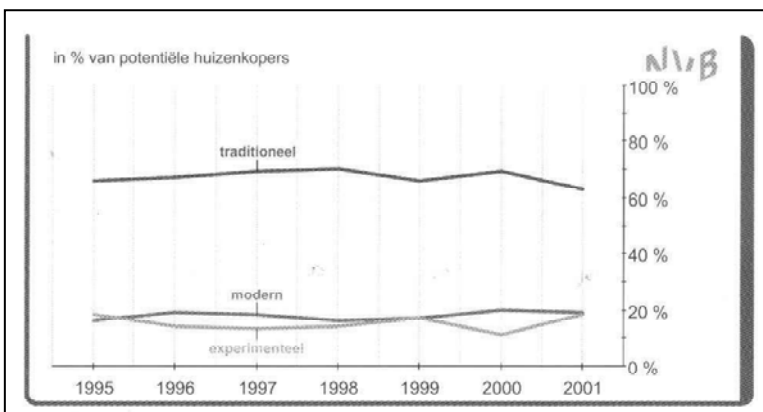


Fig. 2.13 Gewenste voorkeur architectuurvorm: NVB Randstad; voorjaar 2003



Voorkeur nieuwbouw of bestaande bouw

Uit de enquêtes van NVB/OTB blijkt dat er nauwelijks potentiële kopers zijn die een nieuwbouwwoning willen vanwege de energiezuinigheid. Ook is de stijging van de vraag naar nieuwbouwwoningen nauwelijks veranderd, ondanks het nieuwe Bouwbesluit waardoor de kwaliteit van nieuwbouwwoningen verbeterd is.

NVB schrijft: “Kennelijk spelen dus meer aspecten een rol bij de waardering, zoals sfeer en uitstraling. Op deze punten heeft de bestaande bouw in de perceptie van klanten kennelijk dermate sterke troeven in handen, dat zij het hoge energieverbruik van oude huizen voor lief nemen en het nieuwe huis haar positie ten opzichte van de bestaande bouw niet heeft weten uit te bouwen.”

Aan de geënquêteerden die liever een nieuwbouwwoning wilden is gevraagd of ze graag meer invloed wilden hebben op hun eigen nieuwbouwwoning. Hierop antwoordde maar liefst 82 procent met een “ja.”

Een ander onderdeel van de enquête was de vraag of potentiële kopers bereid waren meer te betalen voor hun woning (ongeacht nieuwbouw of huur) als deze aan hun eisen voldeed en hoeveel ze gemiddeld bereid waren meer te betalen.

Conclusie

Als al deze punten met elkaar vergeleken worden, dan lijken de oude karakteristieke panden in het centrum, die in aanmerking komen voor transformatie, populaire woningen te kunnen worden.

1. Architectuurstijl traditioneel: conform 63% van de potentiële kopers.
2. Karakteristiek uiterlijk van de woning: slechts bij 14% van de potentiële kopers speelt dit geen reden bij de keuze voor een woning.
3. De reden dat mensen voor een nieuwbouwwoning kiezen is vooral de mogelijkheid voor meerwerk. Ondanks het feit dat transformatiewoningen niet onder nieuwbouw vallen is de invloed van de bewoners wel degelijk ter realiseren en hier blijken kopers flinke bedragen voor neer te willen leggen. Dus transformatiewoningen kunnen voldoen aan de eisen van woningzoekers naar bestaande en nieuwbouw woningen.
4. Eventuele ontheffingen op nieuwbouweisen van het Bouwbesluit, waardoor bijvoorbeeld de huidige energienormen niet worden gehaald, zullen maar zelden als reden worden aangemerkt om een woning niet te kopen. Dit is namelijk zelden een reden om nieuwbouwwoningen te verkiezen boven bestaande bouw.

Punt een, twee en vier gelden ook voor de huurwoningen en zijn dus ook voor huurwoningen een voordeel.



Woonmilieu

Het aantal mensen dat in het centrum van de stad wil wonen stijgt in de Randstad, maar is kleiner dan het aantal mensen dat aan de rand van de stad wil wonen³⁵.

In het onderzoek van NVB voor Stadsgewest Den Haag uit december 2000 blijkt dat in 1999 de voorkeur voor Stedelijk wonen (centrum stad en rand stad) in Den Haag favoriet is. Nergens anders in Nederland is de voorkeur voor Stedelijk wonen zo sterk uitgesproken als in stadsgewest Den Haag, zie figuur 2.14.

De meest recente bron van Stadsgewest Den Haag komt uit 1999, maar ik zie geen reden om ervan uit te gaan dat deze ontwikkeling niet is voortgezet.

De populariteit van de stadsrandlocatie moet genuanceerd worden. Mensen die aangeven in het centrum te willen wonen zijn standvastig in hun keuze. De mensen die aangeven te willen wonen aan de rand van de stad stappen gemakkelijker over naar een andere locatie, zoals het centrum,³⁶ waardoor ook deze mensen moeten worden meegenomen voor het onderzoek.

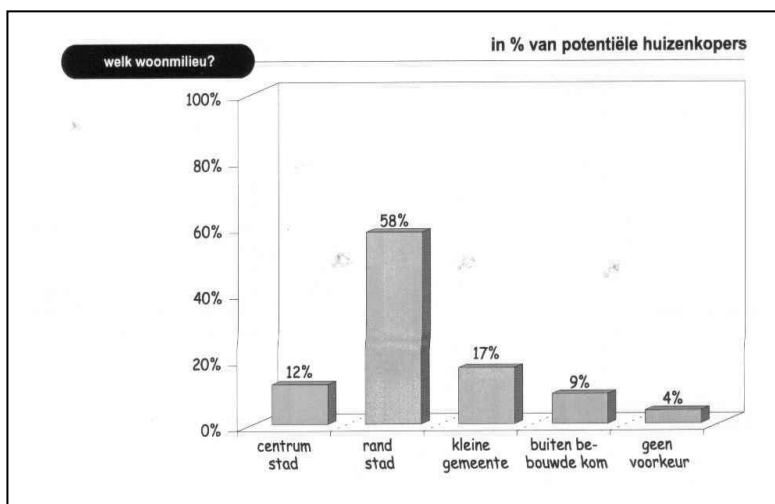


Fig 2.14: Gewenste woonmilieu Stadsgewest Den Haag; NVB Stadsgewest Den Haag; december 2000

Type woning en prijsklasse

Momenteel geeft minder dan 20 % aan het momenteel een geschikt moment te vinden om een woning te kopen. In 1998 was dit nog 40%.

Ondanks de sterke daling van het aantal huishoudens dat wil verhuizen willen potentiële huizenkopers in 2001 meer betalen voor een koopwoning dan voorheen. De woningzoekenden in de Randstad hebben het meeste geld over voor een koopwoning van heel Nederland.

³⁵ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; Randstad voorjaar 2003

³⁶ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; Stadsgewest Den Haag december 2000. Hierin wordt gewerkt met waarden uit 1999. Het onderzoek is uitgevoerd i.s.m. OTB van de TUDelft



NVB OTB schrijft hier in 2004 over: "Niet verwonderlijk hebben de kandidaat-kopers de hoogste bedragen over voor vrijstaande woningen, al of niet in combinatie met de eigen kavel. Ook het luxe penthouse kent een hoge financiële waardering. Het minst hebben zij over voor het doorsnee appartement, gevolgd door het huis in een rijtje."

In het Haagse stadsgewest was in 1999 is de populariteit voor een penthouse al groot (25%). Er is geen reden om aan te nemen dat dit is afgenomen. Dus ga ik er ook van uit dat de waardering van penthouses in Den Haag hoog ligt.

De woonvoorkeur voor luxe penthouses is voor de twee meest kapitaalkrachtige profielen groot.³⁷

- Bij de groep 40-55 jarigen (43% van de bovenmodale kopers) kiest 12 % een luxe penthouse als meest populaire woning.
- Bij de groep 55-plussers (15% van de bovenmodale kopers) kiest 20% een luxe penthouse als meest populaire woning en 12 % voor een appartement.

In het centrum van de stad is het aantal mensen dat liever een eengezinswoning koopt dan een flat of appartement het kleinst. Appartementen zijn van alle wijken het populairst in het centrum.

In dit onderzoek zijn de leeftijdsklassen, inkomcategorieën en gezinssamenstellingen verdeeld naar de volgende 30 woningtypes.

Stadsbewoner (centrum) met voorkeur voor	Stadsbewoner (stadsrand) met voorkeur voor	Plattelandsbewoners met voorkeur voor
1:Groot huis	11:Groot huis	21:Groot huis
2:Klein huis	12:Klein huis	22:Klein huis
3:Luxe huis	13:Luxe huis	23:Luxe huis
4:Goedkoop huis	14:Goedkoop huis	24:Goedkoop huis
5:Eigen kavel voor nieuwbouw	15: Eigen kavel voor nieuwbouw	25:Eigen kavel voor nieuwbouw
6:Seniorenwoning	16:Seniorenwoning	26:Seniorenwoning
7:Appartement	17:Appartement	27:Appartement
8:Rij/hoeek/drive-in woning	18:Rij/hoeek/drive-in woning	28:Rij/hoeek/drive-in woning
9:2-1 kap woning	19:2-1 kap woning	29:2-1 kap woning
10:Vrijstaande woning	20:Vrijstaande woning	30:Vrijstaande woning

Tabel 2.15: Woonvoorkeuren Randstad:Bron NVB 2003

De verhuisgeneigde groep kan opgedeeld worden in een deel planners (serieuze plannen) en een deel dromers (die misschien willen verhuizen). De groepenindeling in dromers en planners is gebaseerd op een reeks vragen, waardoor de hardheid van hu verhuisinteresse gemeten kon worden. Zo is de categorie verhuisgeneigden voor vrijstaande woningen in de stad nauwelijks serieus te nemen.

³⁷ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; Stadsgewest Den Haag december 2000. Hierin wordt gewerkt met waarden uit 1999. Het onderzoek is uitgevoerd i.s.m. OTB van de TUDelft



- Categorie 1 en 11: Ca. 190.000 gegadigden. De belangstelling voor appartementen ligt laag. De belangstelling voor het penthouse is redelijk aanwezig (ongeveer 10%). De gemiddelde maximale bestedingsruimte bedraagt hier €381.700,- De doelgroep is voor een groot deel dromerig.
- Categorie 2 en 12: Ca. 210.000 gegadigden. Er is veel interesse voor appartementen/penthouses (33%). De gemiddelde maximale bestedingsruimte bedraagt hier €264.700,- De categorie is zeer serieus.
- Categorie 3 en 13: Ca. 80.000 gegadigden. Er is interesse voor appartementen/penthouses (21%). De gemiddelde maximale bestedingsruimte bedraagt hier €504.100,- De categorie is vrij serieus.
- Categorie 4 en 14: Ca. 140.000 gegadigden. Er is redelijk veel interesse voor appartementen/penthouses (21%). De gemiddelde maximale bestedingsruimte bedraagt hier €214.200,- De categorie is zeer serieus.
- Categorie 4 en 14: Ca. 40.000 gegadigden. Niet van toepassing voor transformatieprojecten.
- Categorie 6 en 16: Ca. 30.000 gegadigden. Te kleine groep om in dit onderzoek waarden aan te kunnen hangen.
- Categorie 7 en 17: Ca. 80.000 gegadigden. Er is vooral interesse naar appartementen/penthouses (55%). De gemiddelde maximale bestedingsruimte bedraagt hier €273.400,- De categorie is zeer serieus.
- Categorie 8 en 18: Ca. 80.000 gegadigden. Er is geen interesse voor appartementen/penthouses (0%).
- Categorie 9 en 19: Ca. 100.000 gegadigden. Er is geen interesse voor appartementen/penthouses (0%).
- Categorie 10 en 20: Ca. 140.000 gegadigden. Er is geen interesse voor appartementen/penthouses (0%).

Aan de hand van bovenstaande informatie kan een eerste selectie gemaakt worden. Categorie 2,12,3,13,4,14,7 en 17 zijn in eerste instantie het meest geschikt voor transformatieprojecten voor dit onderzoek. Het gaat om stedelingen die op zoek zijn naar een klein of luxe of goedkope woning of appartement. De locatieprofielen zijn af te lezen in bijlage 6.

Bij transformatieprojecten moet men zich deels laten leiden door het gebouw. Aan de hand van de uitgekozen categorieën en diens wensen zal er verder gepuzzeld moeten worden.

Een aandachtspunt is wel dat het hier om de wensen van de woningzoekenden gaat en dat het hier dus niet om het minimum vereiste voor een woning gaat.



2.3.2.5 Huurwoningen³⁸

Nederland vergrijsst en ontgroent in hoog tempo. Toch haken bovenmodale ouderen vaak af als het om een verhuizing gaat.

Van de potentiële huurders in het bovenmodale segment is momenteel 12% jonger dan dertig jaar en 22% ouder dan zestig jaar, zie figuur 2.16. Bij de kopers liggen deze verhoudingen op 18% voor de jongeren en 5% bij de ouderen

Ondanks de vergrijzing is de groep zestigplussers onder de kandidaten voor een verhuizing naar een huurhuis in enkele jaren tijd wel met 50.000 gedaald. Tegenwoordig is de voorkeur voor huurwoningen het grootst in de leeftijdscategorie van 45 tot 60 jaar.

Het aandeel van de potentiële verhuizers dat de voorkeur geeft aan huren ligt bij de leeftijdscategorie boven 60 jaar het hoogst, namelijk op 71 procent, zie figuur 2.17 De verhuisplannen in deze categorie zijn echter zo gering dat dit kwantitatief gezien nog steeds een kleine groep vormt. Wanneer er toch voor deze groep gebouwd zal worden, dan verdient verhuur de voorkeur.

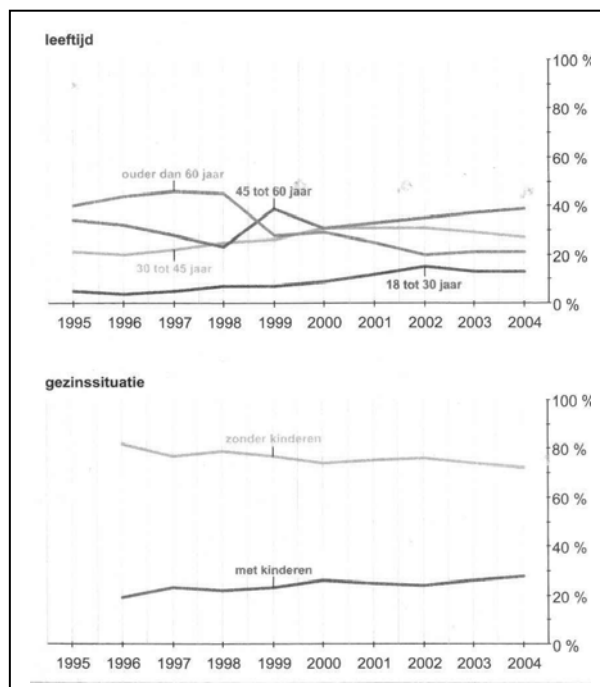


Fig. 2.16: Samenstelling doelgroep huurders, naar leeftijd en gezinssituatie 1995-2004

³⁸ Bron: NVB Huurders in profiel; najaar 2004.

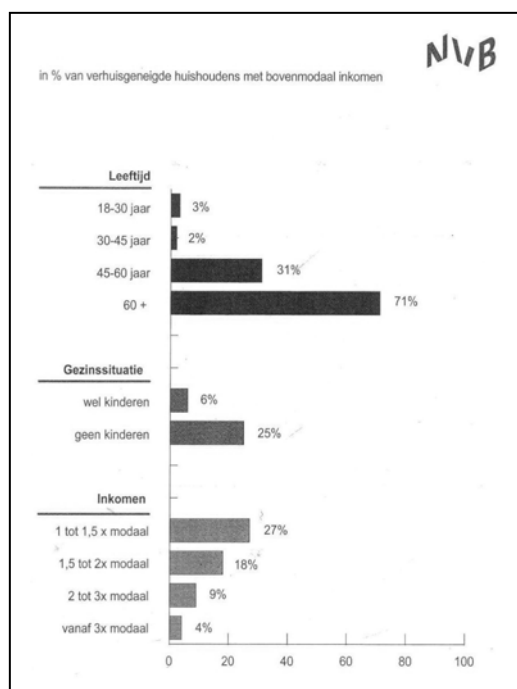


Fig. 2.17: Aantal huishoudens dat liever wil huren dan kopen, naar huishoudensprofiel, 2004

Om huurwoningen op de markt te brengen is het belangrijk om te weten hoe groot het huidige aanbod is. Figuur 2.18 geeft aan dat potentiële huurders het moeilijk vinden om een geschikte huurwoning te vinden. Dit figuur toont aan dat het huidige aanbod niet afdoende is en er zeker ruimte is voor extra huurwoningen.

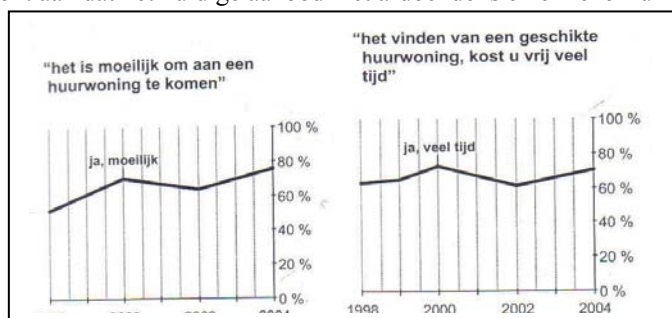


Fig. 2.18: Percentage van de potentiële bovenmodale huurders dat bovenstaande vragen met een "ja" beantwoord



Eigenschappen huurwoningen

In de huursector is de relatieve voorkeur voor nieuwbouwwoningen licht teruggelopen. Net als bij de koopsector blijken ook hier de technische eisen dus niet van doorslaggevend belang. De reden om bij koopwoningen voor nieuwbouw te kiezen is veelal de mogelijkheid om de woning door middel van individuele kopersopties aan te passen aan de eigen wensen. Dit is niet van belang voor een huurwoning, waardoor nieuwbouwwoningen hier minder populair zijn. Een belangrijke reden om voor bestaande woningen te kiezen is sfeer, ruimtelijkheid en uitstraling. Transformatie van karakteristieke woningen kan dit teweeg brengen en kan dus positieve gevolgen hebben voor de verkoopbaarheid van woningen.

Woonmilieu

De afgelopen jaren is de voorkeur voor de centrumlocaties van de stad flink gestegen. De grootste voorkeur gaat echter nog steeds uit naar locaties aan de rand van de stad. Het aandeel huishoudens dat een stedelijke woonomgeving prefereert ligt bij huurwoningen een stuk hoger dan bij koopwoningen, zie figuur 2.19.

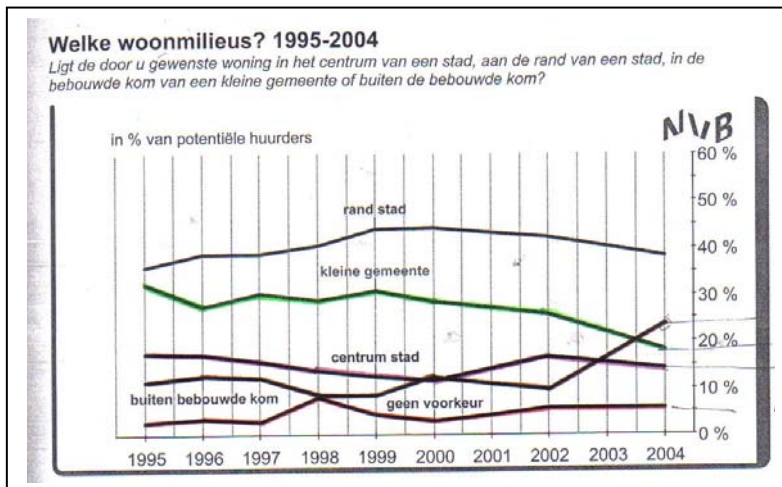


Fig. 2.19: Voorkeurslocaties potentiële huurders



Type woning en prijsklasse

Het aandeel kinderloze huishoudens onder de potentiële huurders is groot. Ongeveer driekwart heeft geen inwonende kinderen. Dit komt door de hoge gemiddelde leeftijd van de huurders, zie figuur 5.7b. Deze ligt namelijk op 59 jaar, terwijl deze bij de koopwoningen op 39 jaar ligt. Dit is van invloed op het type woning dat gewenst is.

Ook in de bovenmodale huursector zijn eengezinswoningen met tuin het populairst. Een verschil met de bovenmodale koopsector is echter dat er in de bovenmodale huursector de laatste jaren weinig veranderingen hebben plaats gevonden.

In de koopsector geeft 18% de voorkeur aan een appartement tegenover ongeveer 26% in de huursector.

De gemiddeld geaccepteerde huurprijs van een woning is na een jarenlange periode van stijging tussen 2002 en 2004 ca. 1,5% gedaald van €543,- tot €535,- per woning per maand.

Wanneer ook het gemiddelde verlangde (binnen)woonoppervlakte wordt bekeken is er geen sprake van een daling in de gemiddeld geaccepteerde huurprijs. De gewenste woningoppervlakte is namelijk gedaald, waardoor de gemiddeld geaccepteerde huurprijs per vierkante meter is gestegen met 7% van €3,75 tot €4,00. De maandhuur van een woning is door NVB opgedeeld in verschillende klassen. De hoogste klasse heeft duidelijk terrein verloren aan de onderliggende klasse. In 2002 was nog 7 % van de verhuigeneigden met voorkeur voor een huurwoning op zoek naar een woning met een huurniveau dat hoger ligt dan €900,- per maand. In 2004 is dit gedaald tot 4%. Zie ook figuur 2.20.

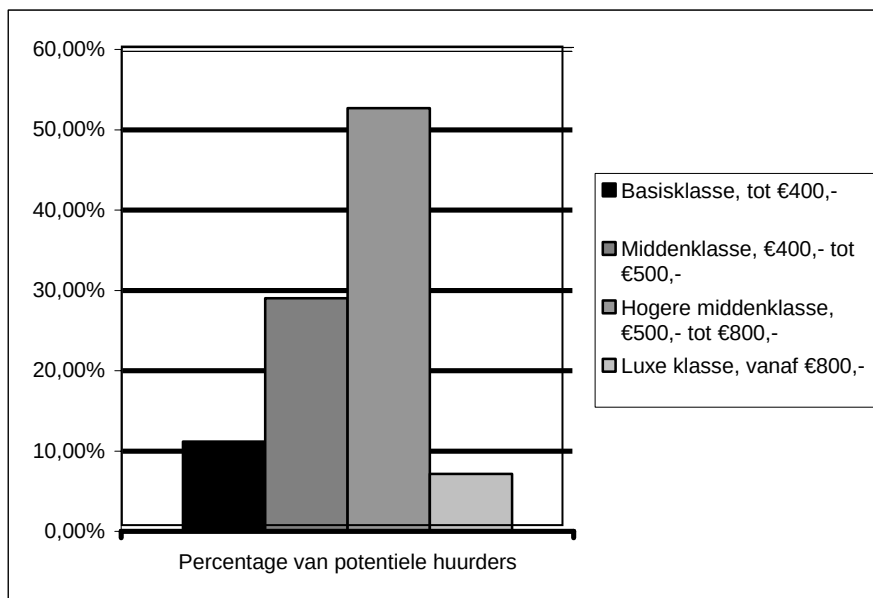


Fig. 2.20: Gewenst huurklasse potentiële huurders



De aangegeven huurprijzen zijn slechts wensen. Wellicht zijn huurders bereid om meer te spenderen indien een woning zeer goed voldoet aan de wensen.

In de prijsklassen tot €550,- per maand zegt 33% meer te willen betalen. Het gemiddelde bedrag dat men bereid is meer te betalen ligt op €73,-.

In de prijsklasse boven €550,- is 15% bereid om per maand meer huur te betalen dan de gewenste waarde. Het gemiddelde bedrag dat men bereid is meer te betalen ligt op €109,-.

2.3.2.6 Conclusie

In de bovenmodale huursector is verhoudingsgewijs meer vraag naar zowel appartementen als woningen in het stedelijke gebied dan in de bovenmodale koopsector.

Wanneer echter de omvang van de klassen wordt bekeken dan blijkt dat de vraag naar koopappartementen nog steeds groter dan de vraag naar huurappartementen in stedelijk gebied, zie figuur 2.21.

De factor “voorkeur koopwoningen:huurwoningen” ligt op 4,4. De voorkeur koopappartementen:huurappartementen ligt slechts op 1,3!

Bij deze vergelijking is gerekend met waarden uit 2004, die gelden voor heel Nederland. Zowel het onderzoek voor de gemeente Den Haag als het onderzoek voor de Randstad zijn in deze vergelijking dus buiten beschouwing gelaten, maar we moeten de opmerkelijkheden van deze gebieden t.o.v. geheel Nederland wel in ons achterhoofd houden, zoals de ver boven het gemiddelde liggende voorkeur voor penthouses in Den Haag.

Categorie	koop	huur
Aantal verhuisgeneigde huishoudens	1.000.000	225.000
..... Met voorkeur voor een stad met meer dan 100.000 inwoners	211.000	61.000
Procentuele voorkeur appartementen (categorie: voorkeur stad)	12%	31%
Werkelijke voorkeur appartementen in een stad met meer dan 100.000 inwoners	25.320	18.910

Tabel 2.21: Potentiële kopers en huurders stedelijke appartementen en penthouses

Er kan dus geconcludeerd worden dat er meer vraag is naar koopappartementen, maar bij een vergelijking van figuur 2.10 en figuur 2.18 kan opgemaakt worden dat het aanbod koopwoningen stukken hoger ligt dan het aanbod huurwoningen. Het aantal mensen dat het moeilijk vindt om een koopwoning te vinden ligt namelijk op 39% tegenover 78% bij de huurwoningen (beiden NVB 2004). Hieruit kan niet geconcludeerd worden dat het aanbod koopwoningen twee keer zo hoog ligt, maar wel dat er een duidelijk verschil is.

Bij een analyse van het aanbod en de vraag naar huur- en koopappartementen in grote steden is het dus moeilijk om een keuze voor een van de twee categorieën te maken, want de vraag spreekt in het voordeel van de koopappartementen en het aanbod in het voordeel van huurappartementen.

Indien het bestaande gebouw uitermate geschikt is voor bewoners ouder dan 60 jaar, is de mogelijk op klandizie voor huurwoningen aanzienlijk groter. Woningen voor bewoners ouder dan 60 jaar liggen echter



niet direct voor de hand. Deze categorie is namelijk niet de grootste, dus voor de afzet is dit niet aan te raden. Ook is dit niet de categorie die het meeste te besteden heeft en hun wensenpakket is zeer uitgebreid, waardoor de opbrengsten voor deze woningen waarschijnlijk niet de meest optimale is.

De keuze voor huur of koop is afhankelijk van de mogelijkheden van het gebouw en de oppervlakte van de appartementen, huurders nemen door de kleinere huishoudensamenstelling namelijk genoeg met minder ruimte dan kopers. Men zal zich dus moeten leiden door de verschillen in financiële resultaten en uitgangspunten en mogelijkheden van het bestaande pand.

Het onderzoek van NVB wees uit dat de huurprijs per vierkante meter verhoogd kan worden met 7%. Bij koopwoningen is de acceptabele prijs per m² met 4,3% gestegen van €1630,- tot €1700,-³⁹. De acceptabele huurstijging is voor de huurappartementen dus in het voordeel.

2.3.3 Markteigenschappen transformatiewoningen

Getransformeerde woningen moeten sowieso voldoen aan de eisen voor bestaande bouw, dus hoeven kopers/huurders niet bang te zijn voor de kwaliteit van de woningen. Dit betekent niet dat als een gebouw aan de eisen van het bouwbesluit voldoet ook daadwerkelijk goed op de markt ligt.

Een aantal aspecten die aan het bouwbesluit voldoen, maar toch de verkoopbaarheid negatief beïnvloeden zijn:

- **Hoge ramen; vides.** Hoge ruimtes met een raam over de hele hoogte kunnen niet, om het uiterlijk van het gebouw geen schade aan te doen, worden opgesplitst met een extra verdiepingsvloer, zie figuur 2.22 en figuur 2.23.

Om in het gebouw toch veel verhuurbaar vloeroppervlakte te creëren kan de toevoeging van een vide een oplossing zijn. De vide blijkt echter vaak erg donker en erg laag te zijn, wat de verkoopbaarheid van de woning bemoeilijkt, zoals is gebleken bij het project Schuttersveld te Delft.

De ruimte onder de vide is te donker en voldoet niet aan de lichttoetredingseisen uit het bouwbesluit. In het bouwbesluit wordt een bepaalde daglichttoetreding vereist in de verblijfsgebieden. Door de ruimte niet als verblijfsgebied te benoemen is het voorschrift uit het bouwbesluit niet van toepassing. De ruimte wordt niet door een fysieke scheidingsconstructie gescheiden, maar door een fictieve krijtstreep. Een voorwaarde is wel dat ondanks de onbenoemde ruimte voldoende verblijfsgebied in de woning aanwezig blijft, want ook de minimale hoeveelheid verblijfsgebied staat voorgeschreven in het bouwbesluit.

De daglichtoppervlakte van het verblijfsgebied moet ten minste 10 % zijn van de vloeroppervlakte met een minimum van 0,5 m².

De totale vloeroppervlakte van het verblijfsgebied moet na wijziging meer dan 55 % zijn.⁴⁰

³⁹ Bron: NVB Huizenkopers in profiel; voorjaar 2004

⁴⁰ Bron: Praktijkboek bouwbesluit 2003; VROM sept. 2005



Afb. 2.22: Vanaf de buitenkant is de terugliggende vide nauwelijks zichtbaar;
Project voormalig faculteitsgebouw Schuttersveld Delft



Afb. 2.23: Vide van binnenuit gezien; ; Project voormalig faculteitsgebouw Schuttersveld Delft

- **Het ontbreken van buitenruimte en bergingen**

Volgens het bouwbesluit is buitenruimte en berging niet noodzakelijk, maar kantoorgebouwen in het centrum van Den Haag sturen richting woningen in het duurdere segment, waardoor woningen



zonder berging en buitenruimte onverkoop-/huurbaar blijken.⁴¹ Oplossingen voor het plaatsen van balkons zijn in het bouwkundige hoofdstuk beschreven.

- **Lofts**

De slechts verkoopbare projecten van Schuttersveld bleken naast de woningen met de vides, waardoor donkere, lage ruimtes ontstonden, de loftwoningen. Volgens de projectontwikkelaar van het project kijken de potentiële kopers niet door de lege ruimte heen. Het appartement is voorzien van binnenwanden, keuken en badkamer en toen bleek het project pas verkoopbaar. De kosten voor het plaatsen van binnenwanden en apparatuur is verrekend in de verkoopprijs.

Ook bleken bepaalde eigenschappen waarvan verwacht werd dat ze de verkoopbaarheid negatief zouden beoordelen de verkoopbaarheid niet te beïnvloeden. Het gaat om:

- **Kolommen**

Kolommen in een woning blijken niet negatief uit te vallen voor de verkoopbaarheid van woningen. Dit geldt niet alleen voor goedkope woningen,⁴² maar ook bij duurdere woningen, zoals Grote Enk in Arnhem, de Twentec residentie in Enschede, Residentie de Deel in Emmeloord.

Bepaalde eigenschappen waar geen waarde aan werd gehecht, maar toch positief zijn voor de verkoopbaarheid zijn:

- **Kelders**

De aanwezigheid van kelders is voor woningbouw erg aantrekkelijk, want deze kunnen omgebouwd worden tot bergingen, zoals bij het Billitongebouw en project Louis Couperusplein. Bergingen zijn volgens het nieuwe Bouwbesluit niet meer verplicht, maar vergroot de verkoopbaarheid van woningen wel.

- **Voorbeeldappartement**

Een bijkomend voordeel van het werken met een bestaand casco is dat er snel voorbeeldkamers ingericht kunnen worden, zoals ook gebeurd is bij Grote Enk. Bij tegenvallende verkoop kunnen door een voorbeeldkamer de twijfelende kopers overgehaald worden.

⁴¹ Bron: Interview Architect en projectontwikkelaar Schuttersveld Delft, mevr. Colijn (Feekes & Colijn) en dhr. Den Breeje(ABB)
Interview Architect Bilitongebouw; Den Haag, dhr. Van Papenrecht (Van Ede Architecten)
Interview Architect Grote Enk; Arnhem, mevr. Mulder (Harmonische Architectuur)
Interview Projectontwikkelaar De Stadhouder; Alphen aan den Rijn, dhr. De Mooy (Giesbers Maasdijken Bouw)



2.4 Transformatie

Aan de hand van de transformatiepotentiemeter kan snel een eerste selectie gemaakt worden voor kantoorgebouwen die in aanmerking komen voor een transformatie tot woningen. Indien een gebouw aan de gestelde vetocriteria voldoet en er woningen gecreëerd kunnen worden, zoals beschreven in het woningmarktonderzoek, betekent dit nog niet dat transformatie haalbaar is.

Door het interviewen van architecten en projectontwikkelaars van de meest aansprekende kantoortransformaties van Nederland van de afgelopen tien jaar zijn een aantal juridische, bouwtechnische en marktgerichte aandachtspunten naar voren gekomen. In dit hoofdstuk zijn toegepaste praktijkoplossingen zijn beschreven, zodat er een meer uitgebreide checklist ontstaat voor mensen met de intentie om kantoorgebouwen te transformeren tot woongebouwen om snel te kunnen bepalen of een transformatie mogelijk zal zijn. De oplossingen zijn aangepast voor binnenstedelijke transformaties van kleine kantoorgebouwen, zoals die in dit afstudeeronderzoek centraal staan. Dit is gedaan door als aanvulling te werken met ervaringen die opgedaan zijn tijdens het uitvoeren van casestudies.

De deelvragen waarop antwoord wordt gegeven zijn:

Juridisch

- Blijkt het **parkeren** in binnenstedelijk gebied problemen op te leveren door verschillende parkeernormen tussen werken en wonen?
- Wat zijn de nadelen van een **herbestemmingswijziging**?
- Moet een transformatieproject aan de nieuwbouweisen uit het **bouwbesluit** voldoen?

Bouwtechnisch

- Hoe kunnen **buitenruimtes** worden gerealiseerd?
- Welke woningontsluiting zorgt voor de meest **positieve oppervlakteverhoudingen**?
- Zijn hoge **hoogtes** een voordeel voor de verkoopbaarheid, of brengt het vooral hoge kosten met zich mee?
- Welke **constructieve kantooreigenschappen** zijn nadelig gebleken voor transformatiemogelijkheden?
- Is **optoppen** een goede oplossing?
- Wat is de **looptijd** van een transformatieproject?
- Zijn er veel voorkomende **ingrepen** om aan het bouwbesluit te voldoen?

2.4.1 Voorbereidingen

Voordat er begonnen wordt met het ontwerpen van woningen binnen een kantoorgebouw is het belangrijk om de volgende informatie⁴³ voorhanden te hebben:

- Gebouwdocumentatie
- Technische staat (per onderdeel), aanwezige installatie (afspraken maken over asbest)
- Boekwaarde
- Eigendomssituatie

⁴³ Bron: Interview dhr. Hek adviseur transformatieprojecten bij PRC



- Is er sprake van erfdienstbaarheid
- Bestemmingsplan

Indien men met een monumentaal pand werkt is het aan te raden om naast de gebruikelijke gebouwdocumentatie vooraf een monumentaal rapport op te laten stellen. Hierdoor zal men achteraf niet voor verrassingen komen te staan. Dit is ook gebeurd bij de transformatie van De Grote Enk te Arnhem. Aan het laten maken van een monumentaal rapport zijn kosten verbonden en door een uitgebreid onderzoek is het mogelijk dat er delen van het gebouw gespaard moeten worden die wellicht over het hoofd zouden kunnen worden gezien. Het niet laten maken van een monumentaal rapport kan zorgen voor vertragingen tijdens het transformatieproces en extra kosten, die de financiële haalbaarheid van een transformatieproject kunnen tegenwerken. Deze informatie wil men het liefst zo vroeg mogelijk in het proces hebben, zodat er nog maar weinig kosten gemaakt zijn.

2.4.2 Juridisch

Parkeren

De binnenstedelijke parkeernorm ligt voor vooroorlogse woningen op 0,7-0,8 per woning. Omdat er sprake is van goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer kan deze waarde vermenigvuldigd worden met een factor 0,9-0,95⁴⁴. Voor de projecten Schuttersveld Delft en Hoog Banka Den Haag is de parkeernorm op 1,0 gesteld. Om de verkoopbaarheid van de woningen te verhogen wordt deze door de projectontwikkelaar vaak vrijwillig verhoogd (Louis Couperus plein Den Haag, Hoog Banka Den Haag).

Kantoorgebouwen hebben op A-locaties in de Randstad een parkeernorm van 10 per 100 werknemers. Deze waarde kan vermenigvuldigd worden met een factor 0,6 vanwege de goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer.

Uitgaande van 1 werknemer op 30 m² bvo⁴⁵, moeten er voor een kantoor van 120 m² 2,4 parkeerplaatsen aanwezig zijn, tegenover 1 voor een woning met een vergelijkbaar oppervlakte.

Uit de studie naar het type woningen voor de binnenstad blijkt dat het type kantoorgebouwen met zijn karakteristieke uitstraling en toplocatie vooral geschikt is voor grote, dure woningen. Hierdoor komen er maar weinig woningen in de kantoorpanden en geldt het voordeel van het kleine aantal vereiste parkeerplaatsen in sterkere mate.

Bij de casestudies waar kleine kantoorgebouwen in het centrum van Den Haag worden onderzocht blijkt dat de parkeernorm gemakkelijk kan worden behaald door in de binnentuin te parkeren. Het project Louis Couperusplein van VHO heeft voor een ondergrondse variant van automatisch parkeren gekozen, maar dit was slechts nodig omdat de oorspronkelijke parkeer ruimte als stadstuin is verkocht, invoeg figuur tuin LC en parkeren Hoog Banka

Voor het project Hoog Banka (8 Woningen) in Den Haag was het creëren van voldoende parkeerplaatsen in de bestaande parkeergarage ook geen probleem.

⁴⁴ Bron: parkeernormen woningen op basis van Handboek Aanbevelingen Stedelijke Voorzieningen, CROW 1988 (geactualiseerd in 1999)

⁴⁵ Bron: Huisvestingsvoorkeuren van kantoren: over wens en werkelijkheid, INBO

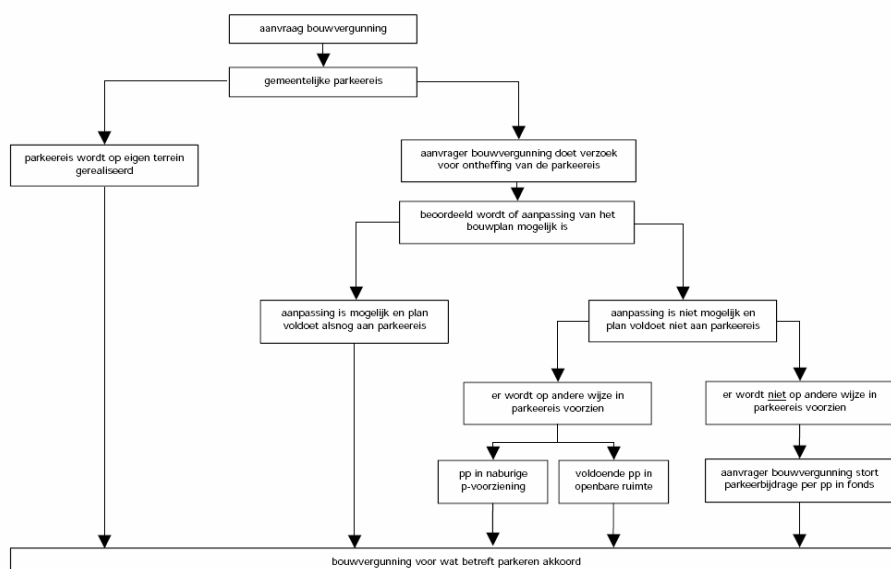


Bij grote kantoorgebouwen met transformatiepotentie in het centrum geldt dit niet, omdat deze vaak niet oorspronkelijk gebouwd zijn als kantoorgebouw en uit een tijd stammen dat er nog maar weinig autoverkeer was.

Wanneer parkeren op eigen terrein niet mogelijk is, of onevenredig hoge kosten met zich meebrengt kan er een ontheffing van de parkeereis aangevraagd worden. De kosten verschillen per locatie.

- Centrum Den Haag: € 13.273,-/parkeerplaats
- Schilgebieden Den Haag: € 13.273,-/parkeerplaats
- Overige gebieden Den Haag: € 7.260,-/parkeerplaats

Indien er bouw- of verbouwplannen zijn waarin op grond van mobiliteitsoverwegingen meer of minder parkeerplaatsen gewenst worden dan de parkeerplaatsverplichting aangeeft, dan kan de gemeente een storting in het bereikbaarheidsfonds verlangen. Deze bedraagt in Den Haag € 6.625,-



Schema 2.24: Schema beoordeling gemeentelijke parkeereis. Bron: Beleidsregels voor toepassing van het parkeerartikel [artikel 2.5.30 van de Nijmeegse Bouwverordening] (2005)

Herbestemmingswijziging

De wijziging van een bestemmingsplan is een langdurige en kostbare ingreep. Om toch een andere bestemming te kunnen verkrijgen kan een vrijstelling op het vigerende Bestemmingsplan worden aangevraagd, de zogenoemde artikel 19 procedure.



Deze wordt afgegeven indien de belangen voldoende zijn om een vrijstelling te verlenen. Uit hoofdstuk 2.3 blijkt dat de Gemeente Den Haag een tekort aan woningen in het centrum heeft en voor de binnenstad van Den Haag is de kans dat toestemming wordt gegeven groot.

Artikel 19 procedure⁴⁶

1. *Bij de voorbereiding van een vrijstelling peilt de gemeente de meningen van de bevolking en andere belanghebbenden (inspraak).*
2. *De gemeenteraad beslist binnen 8 weken na ontvangst van de aanvraag of de aanvraag wordt afgewezen of dat de artikel 19 procedure wordt gestart. In het laatste geval wordt de aanvraag ter inzake gelegd.*
3. *Schriftelijke zienswijzen indienen tegen de aanvraag om vrijstelling binnen 4 weken.*
4. *De gemeenteraad beslist binnen 8 weken tot het aanvragen van een verklaring van geen bezwaar bij Gedeputeerde Staten.*
5. *Gedeputeerde Staten nemen binnen 8 weken een beslissing over de aanvraag.*
6. *De gemeenteraad moet binnen 2 weken een besluit nemen over het verlenen van een vrijstelling.*
7. *Bezwaarschrift binnen 6 weken indienen bij de gemeenteraad. Verzoek om voorlopige voorziening indienen bij de President van de Rechtbank.*
8. *Wanneer het bezwaarschrift ongegrond wordt verklaard moet de aanvrager binnen 6 weken beroep instellen bij de rechtbank.*
9. *Hoger beroep binnen 6 weken instellen bij de afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State.*

Het grote nadeel van een artikel-19-procedure is de vertraging die hierdoor optreedt. De gehele procedure duurt vanaf het moment van aanvragen tot het verkrijgen van de vergunning ongeveer 40 weken. Een bestemmingsplanwijziging duurt stukken langer, 97-127 weken! Wanneer de art.19-procedure is doorlopen moet de bouwvergunning worden aangevraagd. Dit duurt 13 weken.

Alle bovengenoemde proceduredtijden zijn exclusief bezwaar en verlengingen.

Wanneer er een bouwvergunning wordt aangevraagd voor een transformatieproject, dan hoeft men geen woonvergunning meer aan te vragen. Deze komt hiervoor in de plaats (art. 6 lid 3 WW)

Het is zaak om de gemeente zo snel mogelijk in het proces te betrekken, omdat zij ook vrijstellingen moeten verlenen op het bouwbesluit en dit het beste mogelijk is als de gemeente de plannen en redenen van bepaalde beslissingen kent.

Eisen bouwbesluit⁴⁷

⁴⁶ Bron: Gemeente Utrecht, publicatie nummer 15

⁴⁷ Bron: Recht op transformatie! Onderzoek naar de juridische aspecten van de transformatie van kantoren naar woningen; afstudeeronderzoek M.T. Jansen TUDelft 2004



Het bouwbesluit bevat de minimum eisen waaraan een bouwwerk moet voldoen. Het bouwbesluit maakt onderscheid tussen eisen voor nieuwbouw en eisen voor bestaande bouw.

Bij transformatieprojecten moet het project na het herbestemmen minstens voldoen aan de eisen van bestaande woningbouw. Strijdigheden daarmee moet worden opgelost. Alle aanpassingen (aanbouw of renovatie) moeten in beginsel voldoen aan de nieuwbouweisen.

Op de onderdelen die aan bestaande bouw moeten voldoen is het niet mogelijk om vrijstellingen op het bouwbesluit aan te vragen. Indien men gelijkwaardigheid met de gestelde eisen kan aantonen, kan toch een vrijstelling verleend worden. Een voorbeeld hiervan is het plaatsen van een serre met te openen ramen in het appartementengebouw Twentec-residentie in Enschede (opl. 2003) als gelijkwaardige oplossing voor een buitenruimte die niet gerealiseerd kon worden. Dit was toentertijd nog verplicht (oude Bouwbesluit, buitenruimte was nog verplicht).

De nieuw te realiseren delen of te verbouwen onderdelen moeten voldoen aan nieuwbouweisen. Indien dit redelijkerwijs niet mogelijk is kan er een ontheffing worden aangevraagd (bij Bouw- & Woningtoezicht) tot het niveau verbouw. Indien het artikel verbouw niet bestaat voor het bepaalde onderdeel, dan kan ontheffing worden aangevraagd tot het niveau bestaande bouw (bij Bouw- & Woningtoezicht). Een ontheffing op het bouwbesluit duurt net als een bouwaanvraag maximaal 13 weken.

De bepaling of iets aanbouw of renovatie is blijkt vaak erg onduidelijk.

Voor buitenwanden en bestaande vloeren is geen sprake van verbouw of renovatie, dus moet voldaan worden aan bestaande bouw. Voor binnenwanden en te plaatsen balkons gelden nieuwbouweisen.

Door de vastgelegde eisen komen veel voorzieningen bij transformatieprojecten overeen, zoals voorzieningen voor thermische isolatie en brandtrappenhuizen.

Indien het niet mogelijk is om aan gestelde eisen te voldoen mag een ontheffing worden aangevraagd bij Bouw- & Woningtoezicht volgens het gelijkwaardigheidsprincipe. Indien gelijkwaardigheid is aangetoond conform datgene dat de wetgever heeft geëist, dan is B&W verplicht om de vergunning af te geven, zoals bij de Twentec-residentie. Ook al heeft die oplossing niet hun voorkeur.

Wanneer een ontwikkelaar van een transformatiewoning gebruik maakt van een vrijstelling volgens het Bouwbesluit en een onderdeel van de woning niet voldoet aan nieuwbouweisen, dan moet deze dit vermelden aan de kopers. Wanneer dit gebeurd is, heeft de ontwikkelaar aan zijn informatieplicht voldaan. Ondanks deze vrijstelling kan een woning nog steeds met (Stiwoga)garanties verkocht worden. Met Stiwoga kan kortgesloten worden om de woning onder garantie te verkopen, met uitzondering van een bepaald onderdeel.⁴⁸

⁴⁸ Bron: Hobma F. en Weijnenberg van de M.: Tranformatie in Nederland, 010 Publishers Rotterdam, 2007
Hoofdstuk: "Fiscale en juridische aspecten"



2.4.3 Bouwtechniek

Buitenruimte

De plaatsing van balkons (of patio's) aan de representatieve zijde van een gebouw wordt vaak niet geaccepteerd, ook als het niet om een rijksmonument gaat.⁴⁹ Hierdoor is een binnencorridor met woningen aan twee kanten van een gang vaak niet mogelijk. Ook een galerij is geen optie, omdat deze aan de representatieve zijde niet geplaatst kan worden en bij een plaatsing aan de minder representatieve zijde blijft er geen mogelijkheid meer over voor de plaatsing van buitenruimte. Bij maisonnettes is dit wel een mogelijkheid, omdat er twee verdiepingen zijn aan beide zijden, waardoor er voor een verdieping een galerij geplaatst kan worden en voor de tweede verdieping een buitenruimte.

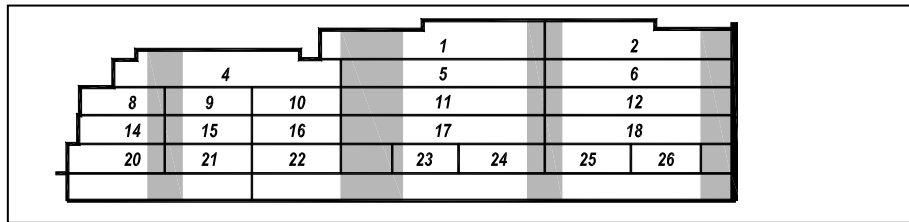
Een oplossing kan een corridor aan de zichtzijde van het gebouw zijn, zie afbeelding 2.25. Dit kan problemen opleveren met de daglichttoetreding en de verkoopbaarheid verlagen als er geen ramen aan deze zijde zijn. Voor de toepassing van deze corridor is er getracht zoveel mogelijk zonintreding te realiseren door de kozijnen van de binnenramen rechts achter de ramen van de buitengevel te plaatsen. Ook zijn de binnenramen zo hoog mogelijk uitgevoerd. Toch was de toepassing van de in hoofdstuk 2.3.3 beschreven krijstreepmethode noodzakelijk.



Afb. 2.25: Afbeelding Grote Enk, Arnhem; woningen met corridor langs de gevel en patio aan de achterzijde. Bron: www.velperparc.nl

Een woning zonder corridors is bij een langgerekt kantoorgebouw mogelijk, maar er moeten wel extra van trappenhuisen worden geplaatst. Dit was ook het geval bij het Billitongebouw, afb. 2.26 en het project Hof ter Hage, fig. 2.27, beiden in het centrum van Den Haag.

⁴⁹ Bron: Interview Architect Billitongebouw; Den Haag, dhr. Van Papenrecht (Van Ede Architecten)
Interview Architect Grote Enk; Arnhem, mevr. Mulder (Harmonische Architectuur)
Interview Architect Hof ten Hage; Den Haag, dhr. Stijger (ONB-architecten)



Afb. 2.26: Systematische doorsnede Billitongebouw met 4 trappenhuisen voor 26 woningen. Bron: autocadtekeningen Van Ede Architecten



Afb. 2.27: Binnentuin transformatieproject Hof ter Hage. Door de plaatsing van balkons kan er geen galerij geplaatst worden aan de binnentuin en zijn er extra trappenhuisen geplaatst. Bron: www.funda.nl

Casestudie Louis Couperusplein heeft een inwendige hoek die het erg moeilijk maakt om elke woning een buitenruimte te geven. De woningen zijn hierdoor erg groot geworden en slecht indeelbaar. De interne hoek maakt een project met buitenruimte zeer slecht mogelijk. Het trappenhuis als vaste kern in de hoek maakt het creëren van buitenruimte nog moeilijker, zie afbeelding 2.28.



Afb. 2.28: Verdiepingstekening project Louis Couperusplein; Weinig mogelijkheden voor buitenruimte, waardoor grote appartementen ontstaan

Kantoorgebouwen die vroeger woningen waren, zoals project Nassaulaan hebben vaak hun oorspronkelijke balkons nog, waardoor het creëren van buitenruimte geen probleem oplevert. Ook het delen van een stadstuin met een brandtrap kan vaak een oplossing zijn voor de kleinere panden.

Een groot voordeel van het nieuwe bouwbesluit (2003) is dat Franse balkons, die de verkoopbaarheid vergroten, volgens het oude bouwbesluit niet aan de nieuwbouweisen voldoen, maar in het nieuwe bouwbesluit, waar buitenruimte geen vereiste is, wel een optie is ter vervanging van een balkon. Voor gevels in het centrum zal een Frans balkon veelal zelden worden goedgekeurd, want het gevelbeeld wordt er sterk door beïnvloed. Franse balkons zijn wel een optie als de bestaande betonvloer niet sterk genoeg is om een balkon te plaatsen. Een voorbeeld hiervan is de Twentec Residentie waar het oude bouwbesluit nog van kracht was. Het plaatsen van een balkon aan de uitkragende vloer was geen optie en een loggia stuitte door thermische problemen en toegangseisen (eis hoogteverschil binnen-buiten) op een aantal problemen. De architect heeft een serre geplaatst, omdat hij gelijkwaardigheid met een buitenruimte aan kon tonen.

Franse balkons zijn toegepast bij de Stadhouders in Alphen aan den Rijn, waar het nieuwe bouwbesluit van toepassing was, zie afbeelding 2.29.



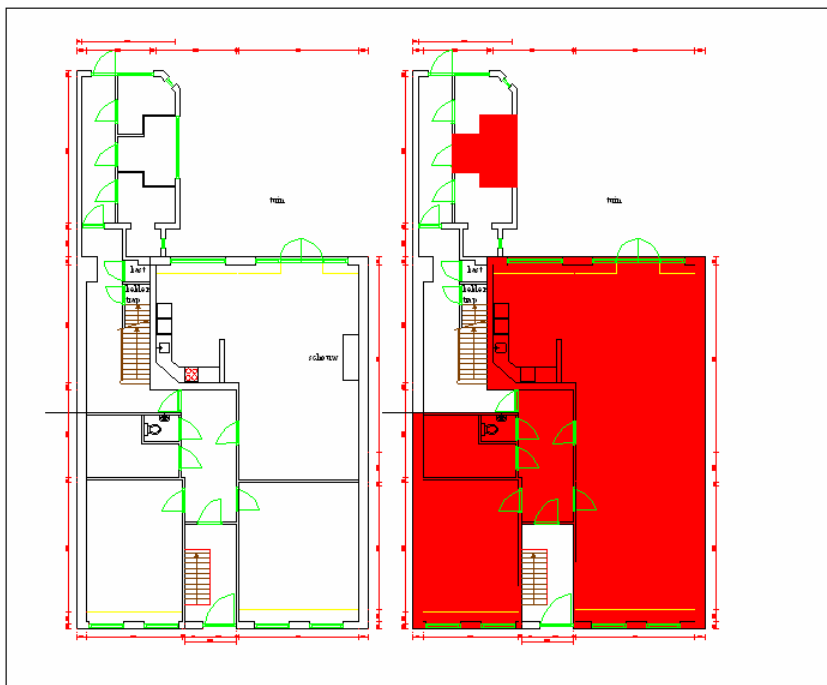
Afb. 2.29: Transformatieproject De Stadhouderslaan aan den Rijn, met omcirkeld een Frans balkon.

De bewoners hadden de mogelijkheid om het Franse balkon uit te laten voeren als loggia. Hier is maar zelden voor gekozen, omdat het om woningen met weinig vloeroppervlakte ging en een Frans balkon en een loggia met dezelfde afmetingen in de breedte nauwelijks verschillen.

Oppervlakteverhoudingen

Veel openbare ruimte zorgt voor een nadelige oppervlakteverhouding. Hierdoor worden de woningen erg duur en moeilijk verhuur-/koopbaar (Schuttersveld).

Bij kantoren die vroeger woonhuizen waren geweest, zoals project Nassaulaan bevindt het trappenhuis zich vaak niet direct achter de voordeur. Als het gebouw in verschillende verdiepingen wordt opgedeeld zal de gang naar de trap het gebouw in twee kleine delen kunnen opdelen, die nauwelijks verhuurbaar zijn en zal er een andere oplossing gezocht moeten worden, zie figuur 2.30. De toevoeging van een buitengalerij is een perfecte oplossing, maar stuit op dezelfde welstandsproblemen als de toevoeging van balkons. De gekozen oplossing zorgt nog steeds voor veel onverhuurbare verkeersruimte en de plaatsing van een tweede trappenhuis achter de oorspronkelijke voordeur.



Afb. 2.30: Plattegrond nieuwe situatie Nassaulaan 4; BVO plattegrond met berging, samen $\pm 145 \text{ m}^2$

Verdiepingshoogtes

Het onderzoek naar de wensen van huizenkopers wijst uit dat nieuwbouwkwaliteit op het gebied van isolatie geen meerwaarde levert. Ook extra hoogte levert geen aanzienlijke meerwaarde⁵⁰, dit geldt ook voor woningen in het dure segment.

Een verdiepingshoogte (na aftrek eventuele ruimte voor een verlaagd plafond voor het wegwerken van leidingen e.d.) van 2,60 m. is ideaal, omdat er dan minder kosten hoeven te worden gemaakt voor het toevoegen van isolatiemateriaal aan de gevel, zoals het box in box systeem van het Billitongebouw in Den Haag, zie afbeelding 2.31. Hoogtes boven de 2,60 m, leiden bij een toepassing van een geheel nieuwe gevel tot extra kosten, maar ook bij het behoud van gevels levert dit extra kosten op. Een grotere hoogte kan leiden tot dikkere metal studwanden om hun eigen hoogte te dragen, zoals bij Hof ter Hage in Den Haag. Ook de kosten voor gevelisolatie aan de binnenzijde nemen toe als de hoogte groter is.

⁵⁰ Bron: NVB Thermometer koopwoningen; najaar 2005



Afb. 2.31: Constructie box-in-box-systeem met diepe negges als gevolg bij het transformatieproject Billitongebouw Den Haag

Constructieve eigenschappen kantoorgebouwen

De vloeren in kantoorgebouwen zijn doorgaans berekend op een grotere vloerbelasting dan de vloeren in woningen (in kantoren 300 kg/m^2 , in woningen 175 kg/m^2). Ook bij oude gebouwen, zoals het Billitongebouw uit 1938 en het faculteitsgebouw in Delft uit 1923 voldeden de dragende vloeren aan de eisen voor woningbouw.

Bij de kantoren uit de jaren '60 en '70 dient men rekening te houden met voorgespannen vloeren. De Churchilltorens uit 1970 en De Stadhouders uit 1974 hadden allebei voorgespannen vloeren. Dit heeft ervoor gezorgd dat er geen sparingen in de vloeren gemaakt konden worden. Dit is zeer essentieel voor de plaatsing van extra trappenhuis en leidingsschachten. Deze moeten allemaal buiten het gebouw worden gerealiseerd of door de liftschacht getrokken worden. De kantoren met voorgespannen vloeren stammen uit dezelfde periode. De kantoren uit deze periode worden veelal niet als waardevol gewaardeerd, waardoor aanpassingen aan het uiterlijk vaak worden goedgekeurd, zoals ook bij De Stadhouders.

Dragende stijpkernen en dragende binnenwanden kunnen niet direct worden toegevoegd als belemmerend voor transformatie. Dit moet per project worden bekeken. Een kolommenstructuur zorgt in eerste instantie wel om een betere indeelbaarheid, maar dragende wanden hoeven dit niet direct uit te sluiten. Dragende stijlpunten kunnen negatief werken voor de indeelbaarheid van een woning, maar ook hier geldt dat dit per project bekeken moet worden en niet direct als nadeel kan worden opgemerkt.

Optoppen

Het plaatsen van een extra verdieping op een kantoorgebouw is een mogelijke oplossing om meerdere woningen in een transformatieproject te kunnen plaatsen. De Stadhouders is een voorbeeld van een project waar een verdieping op het bestaande dak is geplaatst. De maisonnettes zijn aan de voorgevel ontsloten d.m.v. galerij en hebben op de bovenste verdieping buitenruimte aan de achterzijde. Doordat er een maisonnette is geplaatst, hoefden de liften en trappenhuis niet doorgetrokken te worden, maar kon de trap in de maisonnette worden geplaatst. Doordat de trap zich in de woning bevindt ontstaat er een positievere oppervlakteverhoudingen.



Voor de toepassing van kantoorgebouwen in het centrum van Den Haag zitten echter een aantal haken en ogen aan deze toepassing:

Het grootste probleem is niet de kracht van de dakconstructie van kantoorgebouwen, maar de toestemming die door de gemeente moet worden gegeven om een extra verdieping op het dak te plaatsen. Voor beeldbepalende kantoren zal geen toestemming worden gegeven voor optopping.

Volgens de transformatiepotentiometer mag/kan slechts gekozen worden voor kantoren met een niet-kantoorachtig uiterlijk. De kans is zeer groot dat het om beeldbepalende kantoren gaat en er geen toestemming geven zal worden aan een optopping.

2.4.4 Terugkerende onderdelen transformatieprojecten

Het is moeilijk om voor transformatieprojecten terugkomende onderdelen te definiëren, want deze zijn afhankelijk van de aanwezige kwaliteit van het gebouw en verschillen per project. Toch ben ik tijdens de medewerking aan het boek “Transformatie in Nederland” een aantal veel voorkomende problemen en ingrepen tegen gekomen die specifiek van toepassing zijn voor transformatieprojecten voor kleine kantoorgebouwen in het centrum van Den Haag. Deze zijn per categorie beschreven en kunnen als leidraad dienen voor een transformatie-ontwerp.



Trappenhuizen

Een trappenhuis dat in een vluchtroute ligt kan een vluchtrappenhuis of een veiligheidstrappenhuis zijn. Een moet aan een aantal Trappenhuizen kunnen worden opgedeeld in twee soorten, namelijk een vluchtrappenhuis en een veiligheidstrappenhuis.

Vluchtrappenhuis

Een vluchtrappenhuis is een verkeersruimte waarin een trap ligt waardoor een rookvrije vluchtroute voert. Een vluchtrappenhuis waarmee een **hoogteverschil van meer dan 8 meter** wordt overbrugd, moet altijd worden uitgevoerd als **brand- en rookvrije vluchtroute**.

Een vluchtrappenhuis mag in open verbinding staan met andere ruimten. Gaat het om een trappenhuis dat te boek staat als brand- en rookvrije vluchtroute dan moet deze route **uitsluitend voeren door verkeersruimten**. Het is niet ongebruikelijk dat een trap die de bovenliggende verdiepingen ontsluit, rechtstreeks uitkomt op de hal. De consequentie is dan wel dat ook de ruimten die daarmee in open verbinding staan - in dit geval de hal - moeten voldoen aan de eisen die aan een brand- en rookvrije vluchtroute worden gesteld. Het moet dan uitsluitend gaan om verkeersruimten. In de praktijk komt het voor dat bijvoorbeeld een receptie of balie in de entree in open verbinding staat met het trappenhuis. Het gaat dan om een gelijkwaardige oplossing, waarvoor *expliciet toestemming moet worden verkregen*. Volgens de prestatievoorschriften mag een brand- en rookvrije vluchtroute in beginsel immers alleen verkeersruimten bevatten en een receptie of balie moet als verblijfsgebied worden aangemerkt.

Is er in het gebouw een verblijfsgebied dat **hoger ligt dan 50 meter** boven meetniveau, dan moet er tussen een besloten vluchtrappenhuis en een verblijfsgebied **een toegangssluis** zijn op alle bouwlagen. Deze ruimte moet indien besloten als rookcompartiment worden uitgevoerd.

Een vluchtrappenhuis met de status rookvrije vluchtroute is rookwerend gescheiden van de aangrenzende ruimten en valt daarmee altijd buiten een rookcompartiment.

Een vluchtrappenhuis met de status brand- en rookvrije vluchtroute is zowel rook- als brandwerend gescheiden van de omliggende ruimten en moet buiten de omhulling van een brandcompartiment liggen.

Een open trap, maar ook een trappenhuis dat geheel binnen een rookcompartiment ligt, hoeft niet rookwerend te zijn ten opzichte van de omliggende ruimten.

Een vluchtrappenhuis moet op de begane grond bij voorkeur rechtstreeks of via een portaal uitkomen op een buitendeur van het gebouw.

Fig. 2.32: Vluchtrappenhuis. Bron: SBR publicatie 2005 "Brandveiligheid: Ontwerpen en toetsen"



Veiligheidstrappenhuis

Een veiligheidstrappenhuis is een bijzonder type vluchttrappenhuis.

Een veiligheidstrappenhuis is gedefinieerd als een verkeersruimte waarin een trap is gelegen, waarover een **brand- en rookvrije vluchtroute** voert en welke ruimte uitsluitend kan worden **bereikt vanuit een niet- besloten ruimte**. Een niet-besloten ruimte is een ruimte die permanent in open verbinding staat met de buitenlucht, zoals een galerij of buitenbordes. Hiermee wil men voorkomen dat rook doordringt in het trappenhuis. Een veiligheidstrappenhuis heeft volgens de definitie dus altijd de status brand- en rookvrije vluchtroute. Wordt een veiligheidstrappenhuis toegepast dan mogen daarin **twee rookvrije vluchtroutes samenkomen**. Voor dat deel van het vluchtraject kan, vanuit de rookcompartimenten die daarop zijn aangewezen, in dat geval worden volstaan met één vluchtroute. Daarbij gelden geen beperkingen voor de vloeroppervlakte of de af te leggen afstand binnen het trappenhuis. In een veiligheidstrappenhuis mogen twee rookvrije vluchtroutes samenkomen. Een veiligheidstrappenhuis kan dus in de plaats komen van twee vluchttrappenhuizen.

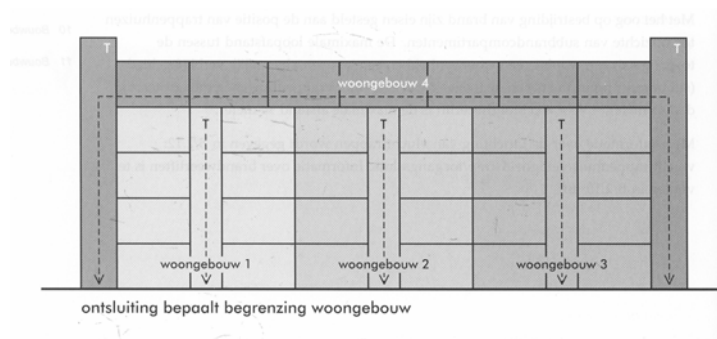


Fig. 2.33: Veiligheidstrappenhuis. Bron: SBR publicatie “Brandveiligheid: Ontwerpen en toetsen”

De bestaande trappenhuizen komen veelal door een entreeruimte waar meerdere vertrekken op uitkomen, maar de toe te voegen trappenhuizen worden slechts voor ontsluiting toegevoegd en komt vaak direct op een buitendeur uit.

Trappenhuizen om te vluchten zullen in het centrum van Den Haag om het uiterlijk van het gebouw geen schade aan te doen binnen het gebouw verwerkt worden. Dit is niet het geval voor een veiligheidstrappenhuis.

Een vluchttrappenhuis ligt voor dit onderzoek het meest voor de hand en deze zal als verder worden uitgewerkt.



Gevelopeningen

Per 1 januari 2006 is de energieprestatiecoëfficiënt voor nieuw te bouwen woningen aangescherpt van 1,0 naar 0,8 (NEN 5128). Het is zeer moeilijk om deze waarde te halen t.p.v. de ramen. Een vrijstelling van het bouwbesluit kan ervoor zorgen dat aan bouwbesluiteisen voor bestaande bouw, 1,0 moet worden voldaan. Indien men de huidige structuur van de kozijnen wil/moet behouden is het type kozijn zeer belangrijk. Stalen kozijnen zijn namelijk niet uit te voeren in de vereiste EPC.

Goede isolatie van getransformeerde vooroorlogse panden zorgt nauwelijks voor een meerwaarde, zie h. 2.3.2. Bouw- & woningtoezicht zal instemmen met behoud van het originele gebouw, ondanks het niet behalen van de voorgeschreven EPC-norm. Bij het project Billitongebouw was de toestemming om aan bestaande eisen m.b.t. de EPC te voldoen afgegeven, maar de ontwikkelaar heeft dit naast zich neergelegd, omdat hij vond dat zulke dure woningen goed geïsoleerd moeten zijn. Dit heeft kostbare ingrepen als gevolg gehad. Het is niet na te gaan of dit de verkoopbaarheid van de woningen sterk heeft verbeterd en de kosten hebben opgewogen tegen de baten. Bij het vragen van een vrijstelling moet de wachttijd van 13 weken doorberekend worden. In onderstaande tabel zijn de meest aanwezige kozijnen beschreven met de uit te voeren actie om de juiste isolatiewaarde te behalen.

Aanwezig	Uit te voeren actie
Houten kozijnen, incl dubbel glas EPC 0,8:	Geen
Houten kozijnen, met (dubbel) glas EPC < 1,0:	Dubbel glas met EPC 0,8 plaatsen.
Stalen kozijnen	Vrijstelling aanvragen. Glas vervangen door isolatieglas
Stalen kozijnen	Vervangen door aluminium profielen met isolatieglas met EPC 0,8.

Tabel 2.34: Uit te voeren acties om vereiste EPC te halen

Gevelisolatie

De buitenwand van een woning zal in de meeste gevallen niet voldoende geïsoleerd zijn om te voldoen aan nieuwbouweisen van het bouwbesluit. Het is niet mogelijk om een vrijstelling op de nieuwbouweisen te krijgen, ook al zou lijkt het op een renovatie. Dit komt omdat de vereiste isolatiewaarde gemakkelijk te behalen is door de woning aan de binnenkant te isoleren, waarbij het karakteristieke uiterlijk van de buitenwanden geen schade aan wordt gedaan. Dit wordt gedaan door een houten skelet aan de binnenzijde tegen de wand aan te plaatsen en deze te vullen met isolatiemateriaal, waarna het houten skelet wordt afgetimmerd. Men noemt dit een box in box systeem, zoals afgebeeld op afbeelding 2.32. De EPC van een box in box systeem is afhankelijk van het isolatiemateriaal dat in het skelet wordt gebruikt.

De meest voorkomende gevelisolatie in bestaande kantoren zijn:

- Een steensmuur met spouw zonder isolatie:
- Een steensmuur zonder isolatie en spouw:



Woningscheidende wanden

Als woningscheidende wand voldoet een metal stud constructie met dubbellaags (2 * 12 mm) verspringende gipsplaten aan de nieuwbouweisen uit het Bouwbesluit.

Er zijn voorbeelden van ontwikkelaars die toch voor een kalkzandsteenconstructie kiezen, omdat dat meer een gevoel van stevigheid opwekt. Bij het project Hof ter Hage heeft de ontwikkelaar BAM ervoor gekozen om de woningscheidende wanden in de woningen (tot €200.000,- prijspeil 1999) uit te voeren als metal stud wanden en in de duurdere woningen als kalkzandsteen wanden.

Vanaf 2,60 meter wordt het gewicht van de eigen constructie zo groot dat de houten constructie zwaarder uitgevoerd zal moeten worden.



2.5 Transformatiebevordering

Niet elke type belegger of eigenaar kijkt op dezelfde manier tegen een transformatie aan.

Projectontwikkelaars en kleine beleggers binden zich vaak voor een relatief korte periode waarna verkoop volgt⁵¹. Renovatie of herbestemming past hier veelal alleen in de strategie als rendement op korte termijn opweegt tegen de risico's en rompslomp van de ingreep.

Veel van de grote projectontwikkelaars zijn afhankelijk en werken samen met beleggers, financiële instellingen en bouwondernemingen.⁵²

Institutionele beleggers en eigenaar-gebruikers kijken vaak wat anders aan tegen een herbestemming dan projectontwikkelaars. Er is veelal een langere tijdshorizon waarbij de jaarlijkse huuropbrengsten minus uitgaven (belegger) of exploitatielasten (eigenaar-gebruiker) maatgevend zijn.

In het eerste deel van dit hoofdstuk wordt onderzocht wat de mogelijkheden zijn om kantooreigenaren aan te sporen om te transformeren.

In het tweede deel van dit hoofdstuk wordt onderzocht hoe kantooreigenaren aankijken tegen de in dit onderzoek beschreven kantoorverhuizing met transformatie en hoe zij hierin willen participeren.

2.5.1 Sturingsmiddelen vanuit de markt

Beleggers hebben veelal een grote vastgoedportefeuille, waarbij het rendement op portefeuille-niveau i.p.v. objectniveau wordt berekend.

Probleempanden hoeven op deze manier niet direct voor problemen te zorgen.

Een eigenaar-gebruiker is eerder geneigd zijn verlies te nemen. Hij heeft namelijk een kleine onroerend goed portefeuille en het effect van leegstand komt harder aan.

Transformatie lijkt veelal niet haalbaar, maar de leegstandsproblemen zullen toch opgelost moeten worden. Er zijn bepaalde sturingsmiddelen vanuit de markt:

1. Kantooruilfonds. Hierdoor komen gedeeltelijk leegstaande kantoren geheel leeg te staan en komen er meer kantoren vrij voor transformatie.
2. Reëel waarden van kantoren door eigenaren.
3. Informatievoorziening van projectontwikkelaars en financiers over de mogelijkheden van transformatie aan betrokken vastgoedeigenaren.
4. Package-deals door marktpartijen. Pakketten aanbieden waarbij herbestemming een belangrijke rol inneemt.
5. Expertise opbouwen door marktpartijen.

Een enquête onder zowel marktpartijen als de overheid wees uit dat de beleggers het reëel waarden van kantoren en de betrouwbaarheid van de taxatiewaarde, het belangrijkste sturingsmiddel vonden, zie tabel 2.35.

⁵¹ Bron: Fritsche en Kortweg, 1990

⁵² Bron: Kohnstamm en Regterschot, 1993



Sturingsmiddel	Overheid (n=27)	Marktpartijen (n=119)
1.Oprichten kantoorruilfonds	19 %	7 %
2.Reëel waarden van leegstaande kantoren door eigenaren	63 %	68 %
3.Informatievoorziening door marktpartijen	19 %	24 %
4.Package deals door marktpartijen	52 %	34 %
5.Expertise opbouwen door marktpartijen	33 %	45 %
Geen mening/ Weet niet	0	1 %

Tabel 2.35: Effectiviteit van sturingsmiddelen volgens overheid en marktpartijen⁵³

Sturingsmiddel, conform figuur 9.1.	Overheid (n=27)		Marktpartijen (n=119)	
	Haalbaar	Niet haalbaar	Haalbaar	Niet haalbaar
1	15 %	67 %	8 %	78 %
2	74 %	15 %	74 %	18 %
3	52 %	22 %	60 %	17 %
4	63 %	22 %	55 %	28 %
5	74 %	7 %	83 %	3 %

Tabel 2.36: Haalbaarheid van sturingsmiddelen door verschillende partijen (geen mening is geschrapt)⁵⁵

Het onderzoek dat in dit verslag wordt beschreven kan ook gezien worden als een zesde sturingsmiddel, die in enkele opzichten lijkt op een package deal. Dit is echter alleen mogelijk als er ook een voedingsbodem is voor dit sturingsmiddel. Uit tabel 2.36 blijkt dat men het meeste vertrouwen heeft in een reële waardering en het opbouwen van expertise door marktpartijen. Een reële waardering is aankomende (IFRS) en ook de expertise van marktpartijen neemt toe.

Gelukkig is het percentage ondervraagden dat een package deal haalbaar acht een stuk groter dan het aantal dat het niet haalbaar acht.

De marktpartijen hebben over het algemeen meer ondervraagden die sturingsmiddelen niet haalbaar vinden. Dit wordt veroorzaakt door de beleggers en financiers. Dit is niet verwonderlijk, aangezien zij met transformaties investeringen aan moeten gaan die op de lange termijn pas rendement maken.

Onrendabel kantoorvastgoed weer verhuurd krijgen heeft voordelen, ook voor de institutionele en korte termijn beleggers. Het hierdoor leegkomend kantoor in het centrum kan men zelf transformeren, maar dit kan zonder expertise risicovol zijn en investeringen met zich meebrengen die moeilijk zijn uit te leggen bij de beleggers. Met een package deal hoeft men dit kantoorgebouw niet zelf te transformeren, doordat het kantoor met een plan verkocht wordt aan een projectontwikkelaar.

⁵³ Bron: Transformatie van kantoorgebouwen; Sturingsmiddel om herbestemming van kantoorpanden te bevorderen, Ir. C.L. Hulsman en ir. F.A.M. Knoop; Delft, maart 1998



Een voordeel van de verkopende partij is dat er niet getaxeerd hoeft te worden als een kantoorgebouw, maar als een woning, die op bepaalde plaatsen meer op kan leveren dan een kantoor. Er kan op deze manier gerekend worden met verhuur- of verkoopopbrengsten en verbouwkosten. Een projectontwikkelaar maakt een residuele waardebeoordeling. Als deze ook door de verkopende partij wordt gemaakt zal de verkoopprijs stukken gunstiger uit kunnen vallen dan verkoop als een leegstaand of verhuurd kantoor (momenteel slechts een aanname) ook verhoogt een plan de verkoopbaarheid. PRC Bouwcentrum voert vergelijkbare onderzoeken uit. Ze maken als onafhankelijke partij plannen voor onverhuurbare kantoorruimte. Door de plannen blijken kantoren voor hogere bedragen verkocht te kunnen worden, dan zonder plan.⁵⁴

Het voordeel van deze oplossing is:

- Het vastgoed komt na verkoop niet met verlies in de boeken te staan
- Het kantoorvastgoed dat de minste waarde heeft wordt behouden. Deze kantoren staan in minder populaire gebieden. De kans is hier groter dat er door de Gemeente investeringen in deze beiden worden gedaan, waardoor de grondwaarde toeneemt, dan in een reeds volgebouwde, populaire binnenstad
- Er is geen uitgebreide expertise nodig om te transformeren, slechts een haalbaarheidstudie, die door een extern bureau (bijvoorbeeld PRC) uitgevoerd kan worden
- Er is geen sprake van gezichtsverlies, want de kantooreigenaar heeft een deel van zijn vastgoed als kantoor verkocht en niet als inferieur woningbouwproject, zoals het door bepaalde partijen wordt gezien.

Ook vanuit de overheid zijn sturingsmiddelen mogelijk. In dit onderzoek wordt hier niet verder mee gewerkt, maar dit wordt toch vermeld als eventuele partner in een vervolgonderzoek.

Juridisch

Bij de marktpartijen was het meeste vertrouwen in het juridisch stuurmiddel, “versoepeling van bestemmingsplanwijzigingen,” 69 % van de ondervraagden vanuit de markt acht dit sturingsmiddel effectief. De huidige artikel 19 procedure heeft al voor een flinke versoepeling gezorgd. Ook het nieuwe bouwbesluit heeft meer mogelijkheden voor transformatie geboden, vooral door het niet meer verplichten van buitenruimte en bergingen.

Financieel

Bij de marktpartijen had men het meeste vertrouwen in het financiële stuurmiddel, “subsidies,” 68 % van de ondervraagden vanuit de markt acht dit sturingsmiddel effectief. Momenteel zijn er veel subsidies te verkrijgen, namelijk:

- Stimuleringspremies IPSV. Dit project richt zich op 56 prioriteitswijken in Nederland. Dit zijn woonwijken en niet de monofunctionele kantoorlocaties. Deze subsidie is dus niet van toepassing voor de locaties waar dit literatuuronderzoek op gericht is.
- Grote Steden beleid.

⁵⁴ Interview met dhr. Hek, transformatiespecialist PRC Bouwcentrum



- Besluit Locatiegebonden Subsidie
- Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten
- Subsidies voor herstructurering van bedrijventerreinen
- Doelstelling twee subsidies. Deze zijn bedoeld voor stedelijke achterstandsgebieden en dus ook niet van toepassing voor monofunctionele kantoorlocaties.
- Subsidies van specifieke voorbeeldprojecten. Dit is slechts van toepassing als er uitzonderlijke toepassingen aan het gebouw worden uitgevoerd, zoals een zeer duurzame bouwmethode.

De Gemeente Den Haag heeft in het verleden subsidies gegeven voor transformatieprojecten, omdat ze baat hebben bij deze ontwikkeling.

Vooraf is echter niet te bepalen of er subsidie gegeven wordt voor projecten.⁵⁵

Fiscaal

Bij de marktpartijen was het meeste vertrouwen in het fiscale stuurmiddel, “Reduceren overdrachtsbelasting,” 63 % van de marktpartijen acht dit sturingsmiddel effectief. Bij het juridische en financiële stuurmiddel was het deel van de overheid dat het stuurmiddel effectief acht ongeveer even groot als bij de marktpartijen. Dat geldt bij dit onderdeel niet. Slechts 37 % van de overheid acht de reductie van overdrachtsbelasting effectief. De reden is dat de oude kantoren een lage marktwaaarde hebben, waardoor het voordeel van een lage overdrachtsbelasting een stuk kleiner is dan bij de verkoop van een nieuw kantoorpand. Terwijl vaak juist de oude kantoren, met een lage marktwaaarde en veel verbouwkosten, aantrekkelijk zijn voor transformatie.

Kantoren met hoge verbouwkosten hebben meer baat bij een verlaging van het BTW-tarief. Dit is al deels doorgevoerd en verdere doorvoering heeft potentie in de toekomst. 53 % van de overheid en 52 % van de marktpartijen ziet heil in deze oplossing.

Informatievoorziening vs. materiele en personele sturingsmiddelen

Marktpartijen denken dat algemene informatievoorziening weinig nut heeft. Er is meer geloof in gerichte haalbaarheidsstudies voor specifieke partijen. De door de markt geschatte effectiviteit is 32% voor (algemene) informatievoorziening en 56% voor gerichte haalbaarheidsstudies voor geselecteerde partijen.

⁵⁵ Gesprek met drs. P. Kersten van Economische Zaken, Gemeente Den Haag

Sturingsmiddelen vanuit de overheid				
<i>Juridisch</i>	<i>Financieel</i>	<i>Fiscaal</i>	<i>Informatie-voorziening</i>	<i>Materiele en personele sturingsmiddelen</i>
Versoepelen wijziging bestemmingsplan ⁵⁶	Subsidies	Reduceren overdrachtsbelasting	Voorbeeld functie met o.a. voorbeeld-projecten ⁵⁷	Haalbaarheidsstudie s uitvoeren
Versoepelen bouwbesluit ⁵⁷	Gunstige financieringsmaatregelen	BTW-tarief verlagen naar 6% voor transformatie-gebonden werkzaamheden ⁵⁸	Eigenaren met leegstand wijzen op sturingsmiddelen	Investeren in het gebied van een herbestemmingsproject
Verplichten tot herbestemming	Participatie	Extra aftrekkosten creëren voor transformatiekosten	Voorlichting	Begeleiden en samenbrengen van marktpartijen
		Afschrijvingskosten per gebouwdeel (i.v.m. boekwaarde-problematiek)		Intern coördineren, een gemeentelijk begeleider per project, voor een snelle procedure.
		Rentevrijstelling voor geldschietters (tante Agaathregeling)		
		Verhoging milieubelasting nieuwbouw		

Tabel 2.37: Sturingsmiddelen vanuit de overheid. Bron: Transformatie van kantoorgebouwen; Sturingsmiddel om herbestemming van kantoorpanden te bevorderen, Ir. C.L. Hulsman en ir. F.A.M. Knoop; Delft, maart 1998

Conclusie

Een zesde sturingsmiddel waarbij verhuizing en transformatie als package deal wordt voorgesteld zal waarschijnlijk op support kunnen rekenen, want de meesten achten dit sturingsmiddel haalbaar. Het optimisme geldt waarschijnlijk vooral bij eigenaar-gebruikers, terwijl eigenaren met meerdere panden (veelal institutionele beleggers) juist veel effect zouden kunnen hebben en kantoorgebruikers kunnen lokken met goedkope huisvesting aan de rand van de stad.

⁵⁶ Momenteel al gerealiseerd

⁵⁷ Momenteel in voorbereiding

⁵⁸ Komt deels overeen met de verlaagde belasting voor arbeidsintensieve bedrijfstakken, schilderwerk.



2.5.2 Het stimuleren van een verhuizing

Het stimuleren van een huurder om hem te laten verhuizen, zodat het vrijkomende kantoor aan een andere gebruiker kan worden aangeboden, waardoor meer winst kan worden gemaakt, is een veel voorkomende actie.⁵⁹ Allebei de gesproken ontwikkelaars zien dan ook heil in de package deal.

Beide partijen geloven in de mogelijkheden van het bieden van een tegemoetkoming als “lokkertje” om de huurder te laten verhuizen, maar hebben hier geen ervaring mee.

Een van de belangrijkste redenen van verhuizing is de financiën. Om een huurder te kunnen benaderen is het belangrijk om te weten wat de financiële situatie van de huurder is. Dan kan vooraf worden geschat of de huurder veel waarde hecht aan de financiële effecten van een verhuizing. Deze informatie kan verkregen worden door informatie van de kamer van koophandel en de jaarcijfers van het bedrijf te op te vragen. Modulus vastgoed maakt veel gebruik van deze informatie.

Het stimuleren van een huurder voor verhuizing kan gezien worden als het afkopen van een lopend huurcontract, door de verhurende partij.

Indien een verhuurder een ander kantoorpand aan kan bieden, wordt het lopende contract afgekocht door een huurvrije periode aan te bieden voor het volgende (te huren) kantoorpand.

De waardes van de afkoopsommen van lopende contracten worden niet volgens vaste rekenregels bepaald. De waardes van deze afkoopsommen worden niet naar buiten gebracht, omdat dit niet ten goede komt voor de concurrentiepositie van de kantooreigenaren.

Het afkoopbedrag is afhankelijk van de gewilligheid van de huurder, het profijt dat hij heeft bij een verhuizing heeft en de winsten die gemaakt kunnen worden met de nieuwe functie.

Bedrijfsmakelaar Frisia⁶⁰ in Den Haag vertelt dat de lengte van de huurvrije periode afhankelijk is van het aangeboden kantoor, de hoogte van de huurprijs en de lengte van de leegstand. Als vuistregel geeft hij aan dat de lengte van de huurvrije periode maximaal een jaar is, bij een contract van vijf jaar. Een verlaging van de huurprijzen is geen optie, omdat daarmee ook taxatiewaardes afnemen. Het effect is voor een huurder hetzelfde.

Als verhuisstimulance zal de eigenaar ook de verhuiskosten moeten betalen.

De maximale huurvrije periode is niet recht evenredig met de resterende looptijd van het contract. Als het huurcontract nog een looptijd heeft van een half jaar, dan is het niet zo dat de maximale huurvrije periode 0,1 jaar is. Met een looptijd van nog een half jaar gaat de huurder al op zoek naar vervangende kantoorruimte. In de huidige kantorenmarkt kan hij dan waarschijnlijk betere aanbiedingen krijgen dan deze huurvrije periode.

⁵⁹ Gesprek met vastgoedbelegger dhr. Scheffe, Uni-Invest (7-2-7) en projectontwikkelaar dhr. Stok Modulus Vastgoedondernemingen (14-2-7)

⁶⁰ Telefoongesprek met Frisia, 21-2-7



Verhuizing en transformatie

Op de huidige kantorenmarkt zijn optiejaren in een contract weinig waard en hier hoeft geen rekening mee te worden gehouden bij de afkoop van lopende contracten.

Ontwikkelaar Modulus geeft aan te willen transformeren (of het kantoorpand met plan te verkopen, zodat een andere partij kan transformeren) en huurders te lokken voor een verhuizing, indien het saldo van de inkomsten en uitgaven even groot is als bij een volledig verhuurd kantoorpand in het centrum en een volledig verhuurd kantoorpand aan de rand van de snelweg.

In een beschrijvende formule komt dit neer op:

De huurinkomsten van de transformatiewoningen in het centrum + de huurinkomsten van het kantoorpand aan de snelweg -/- de verbouwkosten van het kantoorpand in het centrum -/- een huurvrije periode van maximaal 1 jaar voor het kantoorpand aan de snelweg -/- de verhuiskosten van de huurder uit het centrum naar het kantoorpand aan de rand van de snelweg ≥ 0 .



3. Kantoorhuurders

3.1 Welke kantoorgebruikers komen in aanmerking voor een verhuizing richting snelweg?

Er zijn in Nederland kantoorachtige bedrijven waar een groot deel van de werknemers nagenoeg dagelijks de auto overdag nodig heeft. En die dus ook in het woon-werk verkeer een hoog auto-aandeel kennen. Deze bedrijven passen slecht in de stad en zelf willen ze dat vaak evenmin. De vraag is dus niet of er kantoren zijn die nabij de snelweg het best gevestigd zijn, maar welke dat zijn.

Kleinschalige voorzieningen zoals een drogist en supermarkt horen in de wijk en bedrijven met veel aanvoer of hinder willen aan de rand van de stad zitten, zoals productiebedrijven. De twijfel over het type vestigingsplaats ligt dan ook vooral bij het bedrijfstype kantoren.

In het traditionele locatiebeleid zijn er drie beweegredenen voor bedrijven om zich in een stad te vestigen.

1. De bedrijven zijn niet afhankelijk van klantbezoek
2. De bedrijven veroorzaken geen gevaar en hinder voor de omgeving
3. De bedrijven willen in steden zitten vanwege de uitstraling of het karakter.

Vooral kantoren voldoen aan deze drie criteria. In ieder geval de kantoren die niet van het bedrijfstype “kantoor-balie” zijn; dus zonder veel inkomend bezoek, zie tabel 3.1.

Type	Eigenschappen	Voorbeeld
Kantoor-balie	Veel bezoek (relatie aanbieder-klant)	Notariskantoor
Kantoor-administratief	Weinig bezoek	Accountantkantoor
Kantoor-zakelijk	Weinig bezoek	Adviesbureau

Tabel 3.1: drie kantoor types

Wat marktwensen betreft zijn juist kantoren veelal niet gebonden aan specifieke locatiekenmerken. Dit geldt in beperkte mate voor het type ‘kantoor-balie,’ welke immers vaak nabij bezoekers/klanten willen zitten. In mindere mate geldt dit ook voor de sector “kantooradministratief.” Dit zijn namelijk vaak grotere kantoren welke voor medewerkers goed bereikbaar moeten zijn, niet alleen per auto. De ‘Kantoor-zakelijke’ branche is het minst locatie-afhankelijk.

Jarenlang bestond er een ‘mismatch’ tussen de locatie en het type bedrijf. Vooral vanaf de jaren tachtig was er een toenemende wens van kantoren te zien om zich te vestigen op stadsrandlocaties, vooral ‘kantorenparken’ en specifieke ‘zichtlocaties.’ Dit leverde een probleem op voor het verkeersbeleid. De match tussen de eigenschappen van de bedrijven en de locatie zou er idealiter als in tabel 3.2 uit moeten zien:



	Arbeids-intensiteit	Afhankelijkheid van zakelijk autogebruik	Bezoek-intensiteit	Goederenvervoer over de weg
A- locatie (goed OV)	Intensief, op kantoor	Beperkt	Intensief, op kantoor	Nauwelijks
B- locatie (redelijk OV en redelijk auto)	Matig	Matig	Matig	Mogelijk
C- locatie (goed auto)	Extensief, buiten kantoor	Sterk	Extensief, buiten kantoor	Belangrijk

Tabel 3.2: locatie-eigenschappen: D. Ligtermoet

Deze tabel is verwerkt en er ontstond een indeling per locatie naar bedrijfstype, zie tabel 3.3.

	Arbeids intensiteit	Zakelijk verkeer	Bezoek-intensiteit	Goederen-vervoer	Conclusie mobiliteitsprofiel
Industrie/ bouw	Extensief, buiten kantoor	Beperkt	Extensief, buiten kantoor	Belangrijk	CACC: C
Groothandel & transport	Extensief, buiten kantoor	Sterk	Extensief, buiten kantoor	Belangrijk	CCCC: C
Detailhandel	Intensief, op kantoor	Beperkt	Intensief, op kantoor	Matig	AAAB: A
Kantoor-balie	Intensief, op kantoor	Beperkt	Intensief, op kantoor	Nauwelijks	AAAA: A
Kantoor-administratie	Intensief, op kantoor	Beperkt	Extensief, buiten kantoor f	Nauwelijks	AACA: A
Kantoor-zakelijk	Intensief, op kantoor	Sterk	Extensief, buiten kantoor	Nauwelijks	ACCA: A of C
Openbaar gebouw	Matig	Beperkt	Intensief, op kantoor	Nauwelijks	BAAA: A
Gezondheids-zorg	Intensief, op kantoor	Beperkt	Intensief, op kantoor	Matig	AAAB: A

Tabel 3.3: Locatie-Indeling per bedrijfstype: D. Ligtermoet

Het type kantoor, welke het beste op een C-locatie kan zitten is het “kantoor-zakelijke.” Deze heeft 2 kenmerken van een A-profiel en twee van het C-profiel. Onder deze branche valt ook de zakelijke dienstverlening. Uit tabel 3.4 valt op te maken dat dit overeenkomt met de werkelijkheid. 32% Van de bedrijven in de zakelijke dienstverlening zit op locaties met een goede autobereikbaarheid. Men kan hierbij denken aan locaties langs een invalsweg van het centrum, afslag autosnelweg en een hoofdweg binnen de



bebouwde kom. 33% Van de zakelijke dienstverlening bevindt zich in de stad. Het gaat hier om de binnenstad, rand binnenstad en woonwijken. Van de zakelijke dienstverlening is 18% gesitueerd op OV-locaties.

Centrale bebouwde kom	46%
Binnenstad	10%
Rand binnenstad	14%
Invalswegen naar centrum	12%
Bij intercitystation	10%
Overig bebouwde kom	41%
Woonwijk	9%
Bij ander OV-knooppunt	8%
Kantorenterrein	7%
Hoofdweg binnen bebouwde kom	7%
Rand van de stad	23%
Afslag autosnelweg	13%
Zwaar industrieterrein	0%
Licht bedrijventerrein	8%
Buitengebied	2%

Tabel 3.4: Locatie van bedrijven in de zakelijke dienstverlening, 1993: Sloterdijk (1994)

Kantoor-zakelijke kantoren hebben de hoogste gemiddelde auto-afhankelijkheid. Dit bleek uit een onderzoek van AVM, welke een database maakte met gegevens over 890 bedrijven en 283.000 werknemers. Gemiddeld lieten deze bedrijven een zakelijke auto-afhankelijkheid van 24% zien, maar met grote variatie per bedrijfstype en locatie. Specifiek voor kantoor-zakelijk is het gemiddelde 42%.

Er is ook onderzoek verricht naar de relatie tussen het autogebruik en de grootte van het bedrijf. Als resultaat bleek dat kleine kantoren een hoger autogebruik hebben (tabel 3.5).

Grootte van het kantoor	Zakelijke auto-afhankelijkheid (% van het aantal werkzame personen)
< 50 werknemers	38 %
50-100 werknemers	31 %
100-200 werknemers	27 %
200-400 werknemers	24 %
>400 werknemers	24 %

Tabel 3.5: Relatie kantoorgrootte- auto-afhankelijkheid: D. Ligtermoet

I.s.m. Neprom, Samas, Achmea Vastgoed en Gemeente Zwolle heeft Imbo Adviseurs Ruimte en Vastgoed het onderzoek 'Kantoorgebruikers in beweging' uitgevoerd. De conclusie van dit onderzoek was dat



kantoorgebruikers monofunctionele locaties associëren met kwaliteit. De monofunctionele locaties winnen terrein, terwijl binnenstedelijke locaties in toenemende mate worden verlaten.⁶¹

3.1.1 Conclusie

Er kan dus geconcludeerd worden dat er gezocht moet worden in de hoek van de zakelijke dienstverlening, en bij voorkeur kantoren met minder dan 50 werknemers. Een voorwaarde van deze kantoren is dat ze weinig waarde hechten aan het binnenstedelijke karakter en de bijbehorende uitstraling en traditie.”

3.2 Functionele verhuisredenen kantoorgebruikers

In dit deelonderzoek naar de gevolgen van een verhuizing van een kantoorgebruiker wordt gekeken naar de functionele gevolgen van een verhuizing naar de rand van de stad.

Hierbij wordt er gewerkt met de functionele redenen die in de literatuur als meest belangrijk zijn ervaren, zodat de uitkomsten niet slechts gebaseerd zijn op de casestudies, maar breed toepasbaar zijn.

De financiële redenen worden bepaald m.b.v. de case studies, deze zijn in het gedeelte “case studies en package deals” beschreven.

3.2.1 Redenen om niet te verhuizen

Nakosteen en Zimmer hebben in 1987 een theoretisch model opgezet waaruit bleek dat bedrijven die hun targets haalden zelden geneigd zijn te verhuizen naar de meest optimale locatie. Hier zijn drie redenen voor.

1. Verhuiskosten en de kosten voor het zoeken naar nieuwe markten, leveranciers en dergelijke. De verhuizing naar een nieuw gebied kan gezien worden als een herstart met grote investeringen en onzekere verdiensten.
Voor een verhuizing, zoals voorgesteld in dit onderzoek zijn slechts de verhuiskosten van belang, want er zal niet naar een nieuw gebied verhuisd worden.
2. Capital Inertia (Auty, 1975); Er kan bijvoorbeeld sprake zijn van lage huisvestingskosten, omdat het gebouw voor een groot deel is afgeschreven.
Een dergelijk voordeel is van toepassing voor het pand op de Nassaulaan waar de huurprijs niet marktconform, maar een stuk lager ligt, maar omdat er sprake is van een eigenaar die het pand niet langer wil verhuren, zal men sowieso niet langer van dit voordeel gebruik kunnen maken.
In het algemeen geldt dit voordeel niet, omdat men in het centrum van Den Haag uit kan gaan van marktconforme huren.
3. De verhouding tussen kosten en opbrengsten van locatiefactoren zijn over het algemeen klein. De winstgevendheid van een gebouw hangt slechts voor een klein deel af van de locatie. Alleen wanneer de winstgevendheid op een andere locatie een stuk hoger is dan op de locatie waar reeds winst wordt gemaakt, zal men overgaan tot verhuizing.

⁶¹ Property NL 26-10-2005



In verhouding zijn de huisvestingskosten voor kleine bedrijven groter dan voor grote bedrijven. Dit is op alle locaties het geval⁶². Dit is voor dit onderzoek in het voordeel, want er wordt met kleine kantoororganisaties gewerkt.

Voor verhuizing van kantoorgebruikers die geen noemenswaardige problemen hebben met hun vastgoed gelden dus vooral de financiën. Er zal gezocht moeten worden naar een waarde om kantoorhuurders over de drempel van een verhuizing heen te trekken, vanaf wanneer de rompslomp van een verhuizing opweegt tegen de eventuele financiële en functionele voordelen van het nieuw te betrekken kantoor.

Van de bovenstaande drie punten zijn alleen de verhuiskosten van punt een en punt drie van toepassing voor dit onderzoek.

Deze twee punten zullen beschreven worden in het financiële deel om te bekijken of de financiële kosten hier opwegen tegen de financiële baten.

3.2.2 Redenen om wel te verhuizen

In 2004 was 21,1 % van de bedrijven in de zakelijke dienstverlening verhuigeneigd⁶³. Veruit de belangrijkste reden van een verhuizing is ruimtegebrek, zie afb. 3.6.

Het is opvallend dat naast de gebouwkwaliteit, nummer 2 en 3, ook de prijs van het kantoor relatief belangrijk is geworden. Bij hetzelfde onderzoek in 2001 werd dit punt gemiddeld als 8^e gewaardeerd.

Top 8 belangrijkste verhuisredenen		Cijfer (1-10)
1	Ruimtegebrek	5,81
2	Het kantoor heeft een inefficiënte indeling	3,85
3	Het kantoor is technische verouderd	3,4
4	Het kantoor is te duur	3,34
5	Interne reorganisatie	3,32
6	Het kantoor heeft te weinig parkeerplaatsen	3,23
7	Het kantoorpand heeft weinig uitstraling	3,09
8	Het kantoorpand heeft achterstallig onderhoud	3,07

Tabel 3.6: top 8 belangrijkste verhuisredenen. Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynsta Gudde

Voor dit onderzoek is ruimtegebrek geen uitgangspunt, maar wel het geval bij casestudy Louis-Couperusplein. Om dit onderzoek zo breed mogelijk toegepast te kunnen laten worden werken we met bedrijven die

⁶² Firm relocations: State of the art and research prospects;
P.H. Pellenbarg, J. Van Dijk; University of Groningen, Faculty of Spatial Sciences and Urban and Regional Studies Institute.
L.J.G. van Wissen; idem en Netherlands Interdisciplinary Demographic Institute, The Hague.

⁶³ Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynsta Gudde



geen ruimteprobleem hebben. Ook omdat verhuizing niet als een vrijwillige keuze gezien kan worden, maar als een noodzakelijkheid. De uitgangspunten inefficiënte indeling, technische veroudering, te duur, te weinig uitstraling en achterstallig onderhoud zijn vaak van toepassing bij de binnenstedelijke kantoorpanden.

In het onderzoeksrapport 'Kantoorgebruikers in beweging' van Imbo Adviseurs Ruimte en Vastgoed komt naar voren dat organisatorische veranderingen onder invloed van de stagnerende economie een belangrijk verhuismotief zijn geweest. In zijn keuze heeft de kantoorgebruiker de kans gegrepen om de huisvesting kwalitatief te verbeteren zonder daar meer voor te hoeven betalen.⁶⁴

3.2.3 Uitgangspunten nieuw te betrekken vastgoed

Wanneer er uiteindelijk voor een verhuizing wordt gekozen blijkt uit onderzoek van NVB uit 1998 dat het belangrijkste criterium bij de zoektocht naar nieuw kantoorvastgoed de aanwezigheid van voldoende parkeervoorzieningen is. Dit punt werd in het onderzoek van NVB namelijk gewaardeerd met het cijfer 8,1 op een schaal van 10. Het huurprijsniveau werd gewaardeerd met een 7,3 en de hoogwaardige uitstraling met een 6,8.

Ook de enquêtes die gevoerd werden voor het onderzoek “Toekomst van de kantorenmarkt” van Geert Dewulf (TuDelft;1993) wezen uit dat deze twee criteria doorslaggevend waren. Zo geeft 97% (n=616) van de geënquêteerden aan de bereikbaarheid van een kantoorpand redelijk tot zeer belangrijk te vinden en 87% (n=618) vindt de parkeermogelijkheden redelijk tot zeer belangrijk.

Ook in het recente onderzoek van Twynstra Gudde uit 2004 bleken deze waarden nog nauwelijks achterhaald, zie tabel 3.7.

Top 12 belangrijkste keuzecriteria		Cijfer (1-10)
1	Voldoende parkeerruimte voor medewerkers en bezoekers	8,27
2	Goede autobereikbaarheid	8,25
3	Acceptabel huurprijsniveau	8,02
4	Hoogwaardige uitstraling van omgeving en gebouwen	7,67
5	Goede aansluiting op openbaar vervoer	7,63
6	Uitbreidingsmogelijkheden op locatie	6,51
7	Nabijheid van personeel	6,38
8	Nabijheid van klanten en personeel	6,09
9	Gelegen op loopafstand van winkels	5,59
10	Gelegen op loopafstand van de binnenstad	5,31

Tabel 3.7: Top 10 belangrijkste keuzecriteria kantooromgeving. Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynstra Gudde

⁶⁴ Property NL 26-10-2005



Parkeervoorzieningen

Het aantal parkeerplaatsen bij kantoren is niet in iedere periode hetzelfde. De kantoorpanden uit de jaren '90 beschikken over het algemeen over weinig parkeerplaatsen en zullen het ondanks een mooie uitstraling veelal moeten afleggen tegen kantoorpanden uit eerdere periodes, die meer parkeerplaatsen hebben.⁶⁵ Zeker omdat het bij deze doelgroep van kantoorgebruikers in mindere mate om de uitstraling van het kantoorgebouw gaat.

3.2.4 Gewenste locatie

In het onderzoek van Twynstra Gudde uit 2004 is onderzoek gedaan naar het gewenste locatietype. Dit onderzoek wees uit dat de gewenste locatie grotendeels overeenkwam met de huidige locatie. Dus nog maar weinig kantoorgebruikers hebben de intentie om van locatietype te wisselen, zie afbeelding 3.8

Locatietype	Aanwezig op locatie; 2004	Gewenste locatie;2004
Woonwijk	6,0%	5,4%
Snelweg	13,6%	14,7%
Uitvalsweg	17,6%	18,9%
Rand binnenstad	35,3 %	33,1 %
Binnenstad	27,3%	28,0%

Tabel 3.8 Huidige en gewenste locatie. Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynsta Gudde

De voorkeur voor locaties aan de uitvalswegen en snelwegen zijn het hardst gestegen. Ook de populariteit van de binnenstad is gestegen, maar iets minder dan bovengenoemde. De verschillen zijn echter marginaal. Door de ondervraagden is het belang van een afslag van een snelweg binnen 1000 m. gewaardeerd met een 7,7 en een halte van een metro/bus/tram met een 7,3. De aanwezigheid van een treinstation (zowel intercity als stoptrein) werd slechts met een 6,0 gewaardeerd.⁶⁶

⁶⁵ Bron: Dhr. E. Halter;DTZ Zadelhoff, uitgesproken tijdens seminar transformatie van kantoren, 16-11-2005

⁶⁶ Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynsta Gudde



3.2.5 Wensen kantoorgebouw

Door kantoorgebruikers zijn verschillende gebouwaspecten bij de keuze van kantoorruimte gewaardeerd, zie afbeelding 3.9.

Kantooreibenschap	Waardering 2004 (1-10)	Waardering 2001 (1-10)
Aanwezigheid moderne ICT-voorzieningen	8,25	7,80
Lage exploitatielasten	7,77	Geen gegevens
Klimaatbeheersing	7,39	7,64
Flexibele indelingsmogelijkheden	7,57	7,83
Hoog afwerkingsniveau en uitstraling interieur	7,48	7,84
Laag energieverbruik	7,48	Geen gegevens
Uitstraling/architectuur van het pand	7,53	7,53
Voldoende uitbreidingsmogelijkheden	6,79	6,93
Aanwezige voorzieningen als receptie en restaurant	6,66	6,92
Huurprijsniveau	n.v.t.	6,04

Tabel 3.9 : Waardering kantooreibenschappen door gebruikers. Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynsta Gudde

De financiële aspecten scoren in 2004 een stuk hoger dan in 2001. Uiterlijke kenmerken zijn minder belangrijk geworden.

De kantoorpanden aan de rand van de stad zullen op alle punten een verbetering zijn t.o.v. de binnenstadspanden, behalve de uitstraling (binnen en buiten), maar bij de keuze van de kantoorgebruikers is dit effect al gefilterd.

3.2.6 Huurcontract

Volgens Property.nl heeft 85% van de kantoorhoudende bedrijven met een vloeroppervlakte van minder dan 500 m² een huurcontract met een looptijd van minder dan 5 jaar afgesloten. De reden hiervan is dat kantoorgebruikers nauwelijks lange termijnvisies hebben voor hun panden. Er wordt slechts aan de toekomstige uitbreidingsmogelijkheden gedacht.⁶⁷

Ook INBO en Buck Cosultants International komen met vergelijkbare uitkomsten en concluderen dat 42% van de kantoorgebruikers tot 10% meer huur bereid is te betalen om een contract van minder dan 5 jaar te tekenen.

De gemiddelde looptijd van huurcontracten was in de topjaren begin deze eeuw het laagst (3,2 jaar in 2001). Een verklaring hiervoor is dat veel gebruikers vanwege groei van de onderneming snel nieuwe ruimte nodig hadden en deze ruimtevraag probeerden in te vullen door tijdelijke contracten af te sluiten. Daarnaast waren beleggers, onder invloed van de toentertijd relatief krappe marktsituatie, waarschijnlijk eerder geneigd in te

⁶⁷ Bron: Property.nl, 19-9-2003; artikel “kortlopend huurcontract voor kantoorruimte rukt op”



stemmen met kortere contracten. Wanneer een kantoor leeg kwam zou het immers snel weer verhuurd worden en kon misschien zelfs wel een substantiële stijging in huurniveau behaald worden. Onderzoek van DTZ Zadelhoff wijst uit dat de gemiddelde lengte van een nieuw afgesloten huurcontract 4 jaar is. Dit lijkt in de huidige economische situatie een balanswaarde te zijn tussen de flexibiliteit van de huurder en de zekerheid van de verhurende partij.⁶⁸

Deze uitkomsten komen niet overeen met de uitkomsten van het nationale kantorenmarktonderzoek uit 2004. Volgens hun onderzoek onder bijna 4000 kantoorgebruikers bleek slechts 26% een huurcontract van minder dan 5 jaar te willen, zie tabel 3.10

De verschillen tussen de uitkomsten van de onderzoeken komen doordat kantoorverhuurders het risico van leegstand willen beperken en dat een kantoorgebruiker zijn investeringen (verhuizing en kantoorinrichting) over een langere periode wil afschrijven.

Een andere reden voor een looptijd van meer dan vijf jaar kan zijn dat een kantoorgebruiker optimaal gebruik wil maken van de lage huren.

Dit wordt onderstreept door de volgende passages⁶⁹

- "Met het enorme overaanbod in de huidige kantorenmarkt wordt het echter steeds moeilijker om de vraaghuurprijzen onaangetast te laten"
- "(een huurder die) een goed contract wil hebben, kan gebruik maken van de marktomstandigheden. Bevindt de markt zich in een neergaande lijn, dan kan het interessant zijn om een lange looptijd voor een huurcontract te kiezen. Daarnaast is het zaak de lengte van het huurcontract zo uit te meten dat er niet op het moment van de te verwachten volgende piek opnieuw onderhandeld moet worden.
- Annaert (van makelaarskantoor Boer Hartog Hoofd) gaat uit van een periode van zeven tot negen jaar voor de varkenscyclus. Tien jaar is te lang, zegt hij"

Gewenste looptijd huurcontract	Grootte groep
0 tot 3 jaar	9%
3 tot 5 jaar	17%
5 tot 10 jaar	56%
Meer dan 10 jaar	18%

Tabel 3.10: gewenste looptijd huurcontract in 2004. Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004; Twynsta Gudde

Voor dit onderzoek is het van belang om een zo laag mogelijke huurprijs te realiseren en die is te realiseren door een lange looptijd te hebben voor het kantoorpand. Hier zal dan ook naar gezocht worden in de rest van het onderzoek.

3.2.7 Conclusie functionele baten verhuizing

De kantoorlocaties aan de rand van de stad hebben duidelijk voordelen op het gebied van parkeren en bereikbaarheid en dit blijken ook daadwerkelijk belangrijke punten te zijn bij een zoektocht naar vastgoed.

⁶⁸Bron: Property NL 08-11-2006

⁶⁹ Bron: Financieel Dagblad, 12-1-2003; artikel "Strategische huurder volgt varkenscyclus"



Verhuizing en transformatie

Ook de kwaliteit van de kantoorpanden is een belangrijke factor. De kantoorgebruikers zullen echter pas geneigd zijn te verhuizen als dit ook financieel grote voordelen heeft.



3.3 Financiële effecten verhuizing kantoorgebruikers

De financiële kosten en baten hebben betrekking op de volgende gebieden:

- huurkosten
- stookkosten
- verhuiskosten

Deze onderdelen zullen stapsgewijs worden doorgenomen. De uitkomsten worden berekend voor de case studies.

3.3.1 Huurkosten

De vraaghuurprijzen van kantoorgebouwen zijn in Den Haag tussen 2004 en 2005 nauwelijks veranderd, zie figuur 8.6. In het hoge segment staan de huren wel onder druk⁷⁰. Wanneer een huurder een contract heeft zullen deze wijzigingen niet direct te merken zijn, dus er is geen voordeel voor huurders van kantoorvastgoed in het centrum.

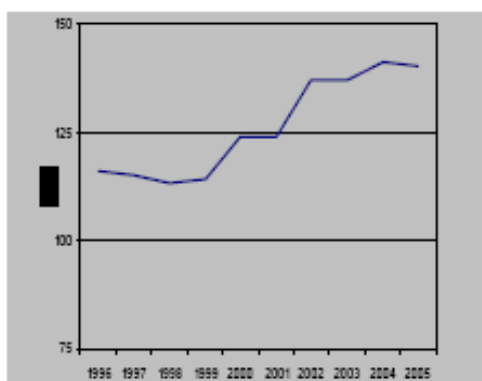


Fig. 3.11: Ontwikkeling vraaghuur (excl. B.T.W.) van aangeboden bestaande kantoorpanden in Den Haag 1996-2005

Landelijke wijzigingen van huurprijzen op de kantorenmarkt pakken niet direct positief uit voor een verhuizing van een kantoor in het centrum naar de rand van de stad. De prijzen van de binnenstedelijke kantoren zijn namelijk met 43% gestegen en die aan de uitvalswegen en gemengde bedrijventerreinen met respectievelijk 56 en 72%, zie afbeelding 3.12.

Hierdoor zijn de reële huurprijzen van kantoren in de binnenstad zelfs lager komen te liggen dan aan de uitvalswegen en het verschil tussen gemengde bedrijventerreinen en het centrum is bijna verwaarloosbaar.

⁷⁰ Bron: Dynamis "Sprekende cijfers 2005"



Verhuizing en transformatie

Locatie	Huur/m ² 1999	Huur/m ² 2001	Stijging 1999-2001	Huur/m ² 2004	Stijging 2001-2004	Stijging 1999-2004
Binnenstad	€ 123	€ 135	9.76%	€ 176	30.37%	43.09%
Rand binnenstad	€ 119	€ 128	7.56%	€ 158	23.44%	32.77%
Singels/ uitvalswegen	€ 117	€ 134	14.53%	€ 182	35.82%	55.56%
Kantorenpark	€ 122	€ 141	15.57%	€ 179	26.95%	46.72%
Gemengde bedrijven- terreinen	€ 101	€ 120	18.81%	€ 174	45.00%	72.28%
Overig/ solitaire vestiging	€ 105	€ 114	8.57%	€ 160	40.35%	52.38%
Gemiddeld	€ 117	€ 134	14.53%	€ 172	28.36%	47.01%

Tabel 3.12 :Huurprijsniveau naar locatietype. Bron: Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004 (excl. Percentages); Twynsta Gudde

Dit nadeel voor de huurders zorgt voor grotere voordelen bij een transformatie van kantoren tot woningen in het centrum van het centrum. Het verschil in opbrengsten tussen woningen en kantoren is hierdoor in het centrum groter geworden, in het voordeel van de woningen.

De gevolgen voor de kantoorhuren in Den Haag zijn als volgt:

Locatie	Ondergrens	Bovengrens
Den Haag Beatrixkwartier	€ 153	€ 166
Den Haag Binckhorst	€ 72	€ 106
Den Haag Centraal Station	€ 123	€ 174
Den Haag Centrum	€ 98	€ 170
Den Haag Congresgebouw	€ 98	€ 128
Den Haag Laakhaven	€ 68	€ 115
Den Haag Mariahoeve	€ 85	€ 128
Den Haag Scheveningen	€ 68	€ 119
Rijswijk Plaspoelpolder	€ 68	€ 115

Tabel 3.13 Huurprijzenoverzicht/m² bvo 2006 Bron: Bewerking van huurprijzenoverzicht/m² vvo DTZ Zadelhoff (DTZ Research: vvo = 85% van bvo)



3.3.2 Stookkosten

Om het verschil in stookkosten te berekenen dient de isolerende waarde van alle gevelonderdelen berekend te worden.

De formule waarmee de warmteweerstand wordt berekend is als volgt:

$$\text{Warmteweerstand (R-waarde: } m^2KW^{-1}) = \text{Materiaaldikte (m)} / \text{Warmtegeleidingscoëfficiënt (lambda: } Wm^{-1}K^{-1})$$

Vochtige wanden geleiden warmte beter dan droge wanden. Als een materiaal in de constructie bloot staat aan vocht moet er een toeslagpercentage worden gehanteerd.

In bijlage 7 zijn de warmtegeleidingcoëfficiënten per materiaal beschreven met de bijbehorende toeslagpercentages voor vochtige onderdelen.

Voor de berekening van de warmteweerstand van een gevel kunnen de waarden van de verschillende gevelonderdelen bij elkaar opgeteld worden. De Rm-waarde geeft de warmteweerstand van een materiaal laag van de constructie aan. De R-waarde geeft de waarde van een uit een aantal lagen opgebouwd deel van de constructie aan. Rc-waarde geeft de warmteweerstand van de gehele constructie weer.

Met behulp van een referentiekantoor zijn de volgende R-waardes berekend:

- gevel
- dak
- ramen en kozijnen
- vloer

De waarden van de ramen, kozijnen, vloer en het dak dienen opgeteld te worden. Vervolgens kan de vuistregel worden toegepast: 10 m³ gas per jaar per m² geïsoleerde gevel maal het verschil in K-waarde voor en na de isolatie.

Deze rekenmethode geeft slechts een zeer grove indicatie van de mogelijke besparing. De genoemde K-waarde wordt bekend met de formule:

$$K=1/Rc$$

Met behulp van deze uitkomst kan het verschil in stookkosten berekend worden.



3.3.3 Verhuiskosten

De verhuizing van een organisatie kan voorbereid worden door de verhuizende kantoororganisatie of uitbesteed worden.

Voor dit onderzoek moet de verhuizende kantoororganisatie overgehaald worden om te verhuizen. Een verhuizing moet voor hen dus zo aantrekkelijk mogelijk zijn, vandaar dat er wordt gerekend met een zoveel mogelijk uitbesteede verhuizing.

De kosten van een verhuizing zijn gebaseerd op kengetallen n.a.v. uitgevoerde projecten van Kraan Consulting Rotterdam (2007):

- Kosten verhuisbedrijf: € 120 per werkplek.
Dit bevat:
 - standaard verhuizing van dozen en apparatuur
 - geen kunst en archieven
 - geen server verhuizing
- Kosten cable management: € 30 per werkplek
exclusief materiaal (stekkerdozen, kabels e.d.)
- Kosten verhuismanagement (indien outsourcing): € 100 per werkplek
- Kosten begeleiden tekenwerk en opstellen VAN NAAR bestand: € 15 per werkplek
- Kosten management inhuizing (coördinatie levering losse inventaris in de nieuwbouw) : € 20 per werkplek.
Het betreft hier o.a. bureaus, stoelen, kasten, planten, koffieautomaten, fitness apparatuur, schoonmaakvoorzieningen, prullenbakken, perscontainer, keukenapparatuur, kapstokken
- Kosten leegmanagement: € 20 per werkplek
- Schoonmaak oplevering verhuizing: € 20 per werkplek
- Beveiliging inhuizing en verhuizing: € 20 per werkplek
- De optelsom van al deze kosten komt uit op € 345 per werkplek.

Dit is een compleet pakket dat voldoet voor deze opdracht. Bij deze verhuisopgave wordt het gehele pakket uitbesteed. Het nadeel van deze verhuizing is dat hij niet in het weekend plaatsvindt. Als dit zou gebeuren zou de organisatie niet stil staan, wat extra kosten met zich meebrengt. Volgens Kraan consultancy levert dit indirect een besparing op. Volgens Kraan consultancy levert een verhuizing in het weekend geen problemen op en er kan tot vrijdagmiddag in het oude kantoor gewerkt worden en vanaf maandagmorgen in het nieuwe kantoor.



Verhuizing en transformatie

De verhuiskosten moeten voor een verhuizing in het weekend met een factor 2 vermenigvuldigd worden. De kosten van de voor- en nazorg van de verhuizing hoeven niet met deze factor vermenigvuldigd te worden, want dit werk wordt overdag uitgevoerd.

Verhuiskosten per werkplek (€)		
	Overdag	Weekend
Verhuisbedrijf	120	240
Cable management	30	60
Verhuismanagement	100	100
Tekenwerk	15	15
Management inhuizing	20	40
Leegmanagement	20	40
Schoonmaak oude kantoorpand	20	20
Beveiliging verhuizing en inhuizing	20	40
Totaal	345	555

Tabel 3.14 Verhuiskosten per werkplek (€) tijdens kantooruren en in het weekend. Bron: Kraan Consulting Rotterdam (2007)

Ook al wordt een verhuizing uitbesteed, het inpakken van dozen en het op orde brengen van kasten moet de kantooreigenaar zelf doen. Hiervoor neem ik een gemiddelde van 12 uur per werknemer per verhuizing.



4. Case Studies en Package Deals

4.1 Selectie case studies

Bij de zoektocht naar kantoren om een case study op uit te voeren zijn de uitkomsten van verschillende hoofdstukken nodig.

Het kantorenmarktonderzoek, hoofdstuk 2.1 en 2.2 en het woningmarktonderzoek, hoofdstuk 2.3.1, hebben gezamenlijk geleid tot Den Haag als onderzoeksgebied.

Het onderzoek naar de verhuismotieven, hoofdstuk 3 heeft geleid tot de kantorensector “zakelijke dienstverlening”, bij voorkeur bij kantoren met minder dan 50 medewerkers.

Nadat de locatie en het type kantoor bekend is moet er naar een kantoor gezocht worden met transformatiepotentie. Bij deze zoektocht is gebruik gemaakt van de transformatiepotentiometer van Rob Geraedts en Theo van der Voordt.

Transformatiepotentiometer

Met behulp van de transformatiepotentiometer kan er voor een kantoor gekozen worden met transformatiepotentie. Voor de zoektocht naar een transformatieproject zijn niet alle vijf de stappen voor een transformatieproject doorlopen, maar alleen de eerste drie stappen. Stap vier en vijf bevat een waardering van het kantoor aan de hand van specifieke locatie- en gebouwenkenmerken die nog niet gemaakt kunnen worden in dit stadium.

TRANSFORMATIEMETER			
Stap	Actie	Niveau	Resultaat
Stap 0	Inventarisatie marktaanbod leegstaande kantoren	Voorraad	Inzicht waar leegstaande kantoren staan
Stap 1	Beoordeling marktaanbod met vetocriteria	Locatie Gebouw	Snelle selectie van kantoren; wel of niet geschikt voor nader onderzoek
Stap 2	Beoordeling marktaanbod met graduele criteria	Locatie Gebouw	Gradueel oordeel over de transformatiepotentie van gebouw
Stap 3	Bepaling van de transformatieklasse	Gebouw	Transformatieklasse van kantoorgebouw
Stap 4	Gedetailleerde beoordeling gebouwen	Locatie Gebouw	Gedetailleerd oordeel over de transformatiepotentie van gebouw

Tabel 4.1: De 4 stappen van de transformatiemeter. Bron: Transformatiepotentiometer Rob Geraedts, Theo van der Voordt

Stap 0

In stap nul, tabel 1.2, wordt gezocht naar leegstaand kantoorvastgoed. Mijn onderzoek richt zich juist op kantoren die nog niet leegstaan. Er moeten wel leegstaande kantoren elders aanwezig zijn, anders kunnen de huurders nergens naar toe verhuizen. Ook voor dit onderzoek is onderzocht waar de kantoorleegstand groot is. De kantoorleegstand is groot in de agglomeratie van Den Haag.

Stap 1

Stap 1, tabel 4.2, bestaat uit vijf onderdelen. Onderdeel 3 richt zich op de leegstand van het te transformeren kantoorgebouw. Deze stap zal ik voor dit onderzoek overslaan, want dit onderzoek richt zich juist op verhuurde kantoren.

Een tweede verschil tussen de kantoren die volgens de transformatiemeter⁷¹, en de kantoren die specifiek voor dit onderzoek, in aanmerking komen voor transformatie, is de grootte van het kantoorgebouw.

De transformatiepotentiemeter schrijft meer dan 2000 m² VVO voor. Dat is bij kleine kantoorgebouwen (selectie van de doelgroep die voor dit onderzoek het meeste profijt heeft van een verhuizing) zelden haalbaar!⁷²

STAP 1: VETOBEOORDELING KANTORENAANBOD VOOR TRANSFORMATIE						RIG28-03-2002	
Algemene doelgroep-onafhankelijke criteria							
Normering: als één van de betreffende criteria van toepassing is oordeel = ja, dan vervalt het betreffende kantoorpand voor herbestemming.							
VETOCRITERIA LOCATIE						Oordeel	
ASPECT		CRITERIUM		GEGEVENS		Ja	Nee
1 Stedelijke ligging	#04	1 Kantoor op afgelegen industrieterrein		Plattegrond gemeente		☐	☐
	#05	2 Kantoor ligt midden in kantorenpark		Idem		☐	☐
	Volgorde vraagstelling ---> #06	3 Kantoor ligt in prioriteitsgebied (beleid gemeente) (behoud van werkgelegenheid; kerngebieden/assen)		Idem + beleid gemeente		☐	☐
VETOCRITERIA GEBOUW							
2 Bouwjaar	#07	1 Kantoor is recent gebouwd (≤ 3 jaar)		Bouwjaar		☐	☐
	#08	2 Recent tot kantoor gerenoveerd (≤ 3 jaar)		Renovatiejaar		☐	☐
3 Leegstand	#03	1 Kantoor staat gedeeltelijk leeg (met uitzondering van begane grond)		NEPROM/OBR/VGM o.i.d.		☐	☐
	#01	2 Kantoor staat ≤ 1 jaar leeg (Amsterdam/Neprom = 3 jaar)		Publikaties		☐	☐
4 Afmetingen casco	#09	1 Verdiepingshoogte < 2.70 of > 5.70 meter		Idem		☐	☐
	#10	2 Kantoordiepte < 10 meter		Makelaar of ter plaatse		☐	☐
5 Capaciteit in nieuwe wooneenheden	#02	1 ≤ 40 1p-eenheden realiseerbaar a 50 m2		Makelaar of ter plaatse		☐	☐
				2000 m2 VVO		☐	☐

Tabel 4.2: Stap 1 transformatiemeter. Bron: Transformatiepotentiemeter Rob Geraedts, Theo van der Voordt

De overige onderdelen, punt 1,2,4 uit *stap een* zijn zeer relevant en worden aangehouden bij mijn zoektocht voor een case study.

Uitgangspunten n.a.v. stap 1:

- Kantoren liggen niet in een kantorenpark, afgelegen industrieterrein of prioriteitsgebied
- Kantoor is niet recente gebouwd of verbouwd
- De kantoorhoogte is niet lager dan 2,7 m., hoger dan 5,7 m. en het kantoor is dieper dan 10 m.

Stap 2

Stap 2 is opgedeeld in twee onderdelen, locatie en gebouw.

⁷¹ Woonkantoren; Meetinstrument voor de transformatiepotentie van kantoren naar woningen
Rob Geraedts, Theo van der Voordt; Delft University of Technology, Faculty of Architecture, Department Real Estate & Housing

⁷² Als reflectie geven de makers van de transformatiemeter aan dat dit criterium kan worden gerelativeerd.



Verhuizing en transformatie

STAP 2: GRADUELE BEOORDELING KANTORENAANBOD VOOR TRANSFORMATIE

Algemene én specifieke doelgroep afhankelijke criteria

De oordelen zijn (m.u.v. 1 en 2) gebaseerd op de slechtste scores uit de meest gedetailleerde check (Stap #4).

Normering: oordeel 'ja' is slecht voor transformatie naar woningen

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

Tabel 4.3: Stap 2, locatiecriteria transformatiemeter. Bron: Transformatiepotentiometer Rob Geraedts, Theo van der Voordt

Met uitzondering van de leegstand zijn de locatiepunten uit *stap twee*, tabel 1.4, zeer relevant. Deze punten worden aangehouden bij mijn zoektocht voor een case study.

Uitgangspunten n.a.v. stap 2, locatie:

- Geen erfpacht
- Het kantoor bevindt zich in een “goede” buurt
- Het kantoor heeft voldoende voorzieningen in de omgeving
- Het kantoor is goed bereikbaar met het openbaar vervoer
- Er zijn parkeermogelijkheden aanwezig/te realiseren

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

Tabel 4.4: Stap 2, gebouwcriteria transformatiemeter. Bron: Transformatiepotentiemeter Rob Geraedts, Theo van der Voordt

De beschreven aandachtspunten van het gebouw, tabel 1.5, zijn ook relevant voor de zoektocht naar een case study.

Uitgangspunten n.a.v. stap 2, gebouw

- Het kantoor heeft een uiterlijk dat ook geschikt is voor woningen
- Het kantoorgebouw moet uitbreidbaar zijn
- Het gebouw moet in een goede technische staat zijn
- Het gebouw moet overzichtelijk ingedeeld en ontsloten zijn
- De geluidsbelasting op de gevels mag niet te groot zijn
 - o De vloeren moeten geluidsisolerend zijn en de gevels mogen niet zeer slecht isoleren
 - o Er mogen geen grote hoeveelheden gevaarlijke stoffen aanwezig zijn.
 - o De bezonningsmogelijkheden moeten goed zijn
 - o De geluidsoverlast mag niet te groot zijn.

De geluidsbelasting op de gevel en de bezonningsmogelijkheden zijn niet te veranderen door de eigenaar van het kantoor. De isolerende waarde van een gevel en vloer wel. De isolerende waarde van de gevels en vloeren heb ik dan ook als minder belangrijk aangenomen bij mijn zoektocht naar een kantoorgebouw.



Case study Nassaulaan 4 en Louis Couperusplein 2

De zoektocht in het centrum van Den Haag naar een kantoorgebruiker in de zakelijke dienstverlening met een kleine hoeveelheid werknemers heeft geleid tot Witteveen + Bos. Dit bedrijf verzorgt advies- en ingenieursdiensten voor projecten in de sectoren water, infrastructuur, milieu en bouw. Deze vestiging heeft 35 medewerkers (fte).



Foto 4.5 en 4.6: Uiterlijk en gang kantoor Nassaulaan 4

De zoektocht naar een tweede kantoorgebouw in de zakelijke dienstverlening in het centrum van Den Haag met een kleine hoeveelheid werknemers heeft geleid tot de B&A-groep. Dit bedrijf richt zich met name op beleidsgericht onderzoek voor overheden. De vestiging in Den Haag heeft ongeveer 80 medewerkers (fte).

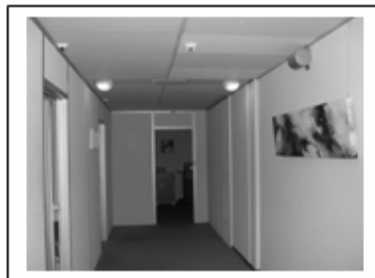


Foto 4.7 en 4.8: Uiterlijk en gang kantoor Louis Couperusplein 2

Voor de gebouwaspecten van de kantoren is gebruik gemaakt van de kenmerken uit de transformatiepotentiometer. Deze zijn in onderstaande tabel geplaatst.



Aspect Transformatiepotentimeter	Aspect Case Study Nassaulaan 4	Aspect Case Study Louis Couperusplein 2
Kantoren liggen niet in een kantorenpark, afgelegen industrieterrein of prioriteitsgebied	Centrum Den Haag, in een gebied met vooral woningen en kantoren	Centrum Den Haag, in een gebied met vooral woningen en kantoren
Kantoor is niet recente gebouwd of verbouwd	Klopt	Klopt
De kantoorhoogte is niet lager dan 2,7 m. of hoger dan 5,7 m. Het kantoor is dieper dan 10 m.	De binnenhoogte is ongeveer 3,5 m. Diepte is min. 14,5 m.	De binnenhoogte is ongeveer 3 m. Diepte is min. 14,5 m.
Geen erfpacht	Geen erfpacht	Geen erfpacht
Het kantoor bevindt zich in een “goede” buurt	Klopt	Klopt
Het kantoor heeft voldoende voorzieningen in de omgeving	Nabij het centrum van Den Haag	Nabij het centrum van Den Haag
Het kantoor is goed bereikbaar met het openbaar vervoer	Bus- en tramhaltes in de nabijheid	Bus- en tramhaltes in de nabijheid
Er zijn parkeermogelijkheden aanwezig/te realiseren	Parkeerplekken op eigen terrein en voor de deur	Parkeerplekken op eigen terrein en voor de deur
Het kantoorgebouw moet uitbreidbaar zijn ⁷³	Ja, er is een kelder aanwezig, het gebouw heeft een plat dak en achtertuin. Het gebouw is echter wel een nationaal monument!	Ja, er is een kelder aanwezig, het gebouw heeft een plat dak en achtertuin. Het gebouw is echter wel een gemeentelijk monument!
Het gebouw moet in een goede technische staat zijn	N.a.v. gesprekken met de huurder; “Ja”	N.a.v. gesprekken met de huurder; “Ja”
Het gebouw moet overzichtelijk ingedeeld en ontsloten zijn	Ja, zie afbeelding 1.6	Ja, zie afbeelding 1.7
De bezonningsmogelijkheden moeten goed zijn	Klopt	Klopt

⁷³ Een karakteristiek uiterlijk, dat positief is voor transformatie tot woningen, heeft vaak als gevolg dat het uiterlijk aan de zichtzijde niet gewijzigd mag worden. Optopping en balkons zijn hier zelden mogelijk!



De vloeren moeten geluidsisolerend zijn en de gevels mogen niet een zeer slecht geïsoleerd zijn	De gevels voldoen niet aan de isolatie-eisen. De geluidsisolatie voldoet ook niet. Dit is zeer waarschijnlijk via isolatietoepassingen op te lossen. Er bevinden zich meer woningen in vergelijkbare panden	De gevels voldoen niet aan de isolatie-eisen. De geluidsisolatie voldoet ook niet. Het identieke (verlengde) deel van dit gebouw is succesvol getransformeerd tot appartementen, Billitongebouw ⁷⁴ . Dit mag dus geen problemen opleveren.
De geluidsoverlast mag niet te groot zijn.	De geluidsoverlast is minder dan het eerder getransformeerde project Billitongebouw in de directe omgeving	De geluidsoverlast is groot, maar dit is op te lossen in de gevelisolatie. Ook hier geldt dat dit bij het naastliggende pand, Billitongebouw, geen onoverkoombaar probleem opleverde
Er mogen geen grote hoeveelheden gevaarlijke stoffen aanwezig zijn.	Niet bekend, maar er staan meer woningen in de directe omgeving, dus dit zal waarschijnlijk geen grote problemen opleveren.	Niet bekend, maar bij de burens, Billitongebouw, leverde dit geen grote problemen op, dus is het hier niet te verwachten

Tabel 4.9: Checklist voor transformatieprojecten Nassaulaan 4 en Louis Couperusplein 4

Alle onderdelen uit de transformatiepotentiometer die relevant zijn voor mijn onderzoek, zijn van toepassing op mijn case studies.

De gekozen kantoorgebouwen:

- staan in een gebied met veel leegstand, ook volgens de toekomstverwachtingen
- worden gehuurd door gebruikers die baat hebben bij een verhuizing
- hebben volgens de transformatiepotentiometer veel transformatiepotentie!

⁷⁴ Gesprek met architect van het Billitongebouw; Van Rede Architecten en de ontwikkelaar van het Billitongebouw; Van Hoogevest Ontwikkeling



4.2 Functionele effecten kantoorhuurder

Kantoorgebouw

De huurders van zowel het kantoor op de Nassaulaan als het kantoor op het Louis Couperusplein hebben aangegeven geen kantoorruimte in een bedrijfsverzamelkantoor te willen huren of een kantoor met een ander bedrijf te willen delen! Ook al is de uitstraling van een karakteristiek oud pand niet noodzakelijk voor hun werkzaamheden, ze willen wel een eigen gebouw huren. Dit is een element dat ik niet voorzien had n.a.v. bestudeerde literatuur en onderzoeken.

Via de website van DTZ-Zadelhoff zijn 119 kantoren geselecteerd in de omgeving Den Haag (Den Haag, rand Delft, Leidschendam, Rijswijk, Voorburg, Voorschoten en Zoetermeer) tussen de 250 en 500 m² die meer dan een jaar te huur staan. Van deze 119 kantoren moeten 106 (!) kantoren gedeeld worden met meerdere gebruikers. Van de overige kantoorruimte voldoen 17 kantoren niet aan de criteria voor de zoektocht. Deze bevonden zich op centrumlocatie, waren slecht indeelbaar, duur of zeer lelijk, zie afb. 4.10.



Afb. 4.10 locatie en huurprijs voldoen vaak, maar het kantoorgebouw moet vaak gedeeld worden met anderen of heeft een wel zeer “armoedige” uitstraling

Bereikbaarheid en parkeervoorzieningen

Uit het verhuisonderzoek in hoofdstuk 3.2 bleek dat het belangrijkste keuzecriteria bij nieuw te betrekken kantoorvastgoed “voldoende parkeerruimte voor medewerkers en bezoekers” is.

Een bestudering van de case studies en een gesprek met diens huurders wees uit dat beide projecten geen tekort aan parkeerplaatsen hebben. Het (verwachte) voordeel van de parkeervoorzieningen geldt dus niet voor deze case studies.



De bereikbaarheid van de locaties langs de snelweg, verder uitgewerkt bij de huurkostenvergelijking, geldt wel als voordeel.

Een kantooareigenaar kan zijn structureel leegstaande kantoorpand verbouwen en opdelen in een aantal solitaire kantoorgebouwen (in rijtjesverband). Deze optie is in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten, omdat dit buiten de afbakening van het onderzoek valt.

Verhuizing

De verhuizing van een organisatie kan voorbereid worden door de verhuizende kantoororganisatie of uitbesteed worden.

Voor dit onderzoek moet de verhuizende kantoororganisatie overgehaald worden om te verhuizen. Een verhuizing moet voor hen dus zo aantrekkelijk mogelijk zijn, vandaar dat er wordt gerekend met een zoveel mogelijk uitbestede verhuizing.

Ook al wordt een verhuizing uitbesteed en in het weekend uitgevoerd, het inpakken van dozen en het op orde brengen van kasten moet de kantooareigenaar zelf doen. Hiervoor neem ik een gemiddelde op van 12 uur per werknemer per verhuizing.

4.3 Functionele mogelijkheden voor de kantooareigenaar

Aan de hand van het onderzoek in hoofdstuk 2.3, waarin de mogelijkheden voor woningen in kantoren in het centrum zijn onderzocht, kan voor de case studies de mogelijkheden van transformatie bekeken worden.

Case study Louis Couperusplein 2

Het kantoorgebouw Louis Couperusplein 2 is zeer moeilijk indeelbaar, vanwege een inwendige hoek bij het trappenhuis. Woningen zonder balkon zijn niet verkoopbaar in het centrum van Den Haag, zie hoofdstuk 2.3.3. Balkons aan de straatzijde zijn niet toegestaan, omdat het kantoorgebouw een gemeentelijk monument is⁷⁵. zelfs loggia's zijn geen mogelijkheid, omdat deze het gevelbeeld teveel aantasten.⁷⁶ Balkons aan de achterzijde zijn zeer moeilijk toepasbaar, omdat sprake is van een inwendige hoek achter een trappenhuis. De enige manier om een balkon te creëren is door zeer grote woningen te maken, tussen de 200 en 250 m². Bewoners van appartementen met deze afmetingen verwachten een groter balkon dan hier toepasbaar is. Hierdoor is het niet mogelijk om dit pand succesvol te transformeren. Verhuurder Van Hoogevest Groep is eigenaar van dit gebouw en was ook eigenaar/ontwikkelaar van het naastliggende pand. Van Hoogevest Groep heeft ook onderzocht of dit pand getransformeerd kon worden en is ook tot de uitkomst gekomen dat dit niet mogelijk is.⁷⁷

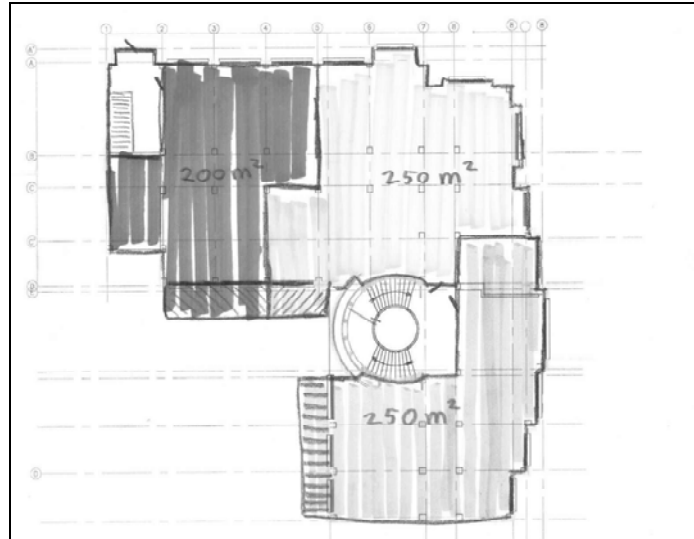
⁷⁵ Interview dhr. H. van Papenrecht, architect Billitongebouw (aangrenzend gebouw Louis Couperusplein)

⁷⁶ Idem voetnoot 75

⁷⁷ Gesprek dhr. Schipperijn, Van Hoogevest Ontwikkeling, juni 2006



Doordat de kans op verhuurbare of verkoopbare panden niet aanwezig is zal de transformatie van dit pand niet verder onderzocht worden.



Afb. 4.11: Indelingsmogelijkheden Louis Couperusplein 2

Case study Nassaulaan 4

Door de locatieprofielen in te vullen bij de aanwezige kwaliteit kan er een ontwerp worden gemaakt. De aanwezige indeling pleit voor een luxe appartement met een groot oppervlakte. Locatieprofiel 3 (bijlage 6.3) past het best bij deze woning. De wensen van de gegadigden voor een luxe woning huren bij voorkeur een appartement van 176 m². Het kantoorgebouw aan de Nassaulaan wordt ongeveer 150 m² groot. De gewenste prijs ligt iets lager dan de te realiseren prijs. Dit verschil kan gecompenseerd worden met de kleinere oppervlakte van het appartement.

De aanwezigheid van voorzieningen in de omgeving, een balkon, en de aanwezigheid van een grote woonkamer komen overeen met de wensen van doelgroep.

Het zou zonde zijn om het prachtige trappenhuis te slopen, maar de verhuurbaarheid van de begane grond wordt erg moeilijk te realiseren als de huidige gang wordt behouden. Een ontsluiting aan de achterzijde is een oplossing en zeer aantrekkelijk voor de bereikbaarheid van de parkeervoorzieningen vanuit de woning, vandaar dat er gekozen is voor een dubbele entree. Bewoners die kiezen voor woningen met dergelijke uitstraling moet men wel een entree aan de voorkant van de laan geven en niet slechts een achteringang. De woningen worden expliciet geen loftappartementen, zie H.2.3.!



Afb. 4.12 en 4.13 : Indelingsplattegronden kantoorpand Nassaulaan 4, met de arcering van het vloeroppervlakte van het appartement



4.4 Financiële mogelijkheden kantoorhuurder

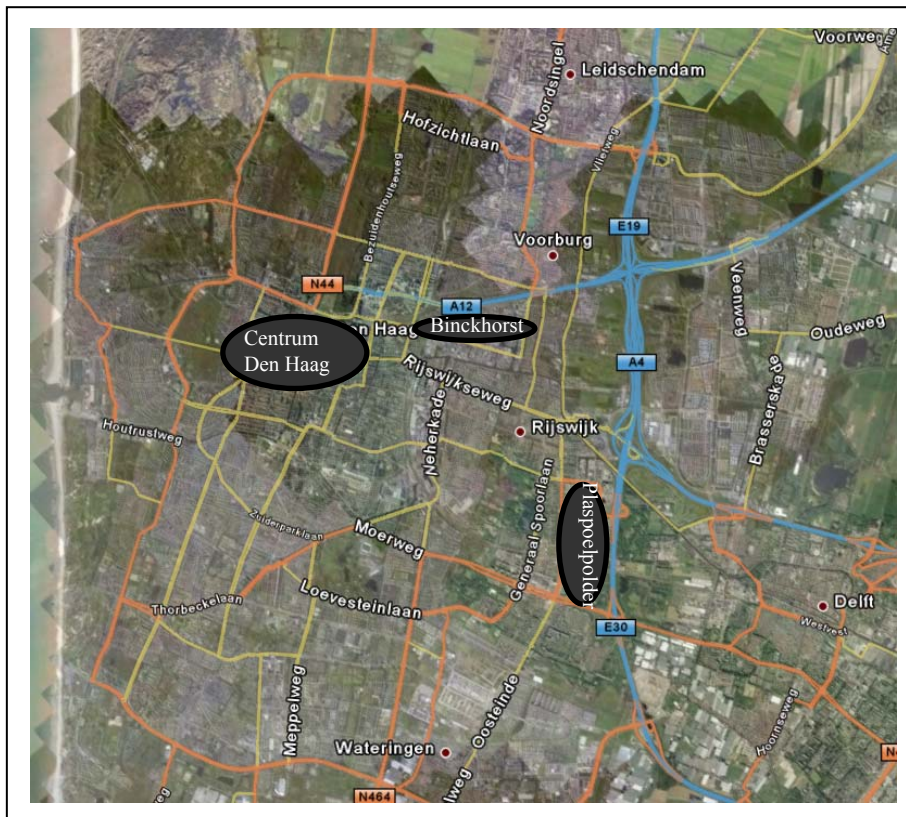
De financiële kosten en baten hebben betrekking op de volgende gebieden:

- huurkosten
- stookkosten
- verhuiskosten

Deze onderdelen zullen stapsgewijs worden doorgenomen. De uitkomst van dit hoofdstuk is een berekening van de financiële effecten van een verhuizing voor de hurende partij, bijlage 10.

4.4.1 Huurkosten

Doordat er geen solitaire kantoorruimte beschikbaar is langs de snelweg is er gewerkt met een referentiekantoor op een goed bereikbare locatie. Hiervoor komen Den Haag Binckhorst en Plaspolder Rijswijk in aanmerking, zie afb. 4.14. Het gaat hier wel om kantoorruimte in een kantoorgebouw dat met meerdere gebruikers gedeeld moet worden.



Afb. 4.14 Luchtfoto met snelwegen (blauw), centrum Den Haag, Plaspolder en de Binckhorst.
Bron: bewerking van google-earth



Locatie		Ondergrens	Bovengrens
Den Haag	Beatrixkwartier	€ 153	€ 166
Den Haag	Binckhorst	€ 72	€ 106
Den Haag	Centraal Station	€ 123	€ 174
Den Haag	Centrum	€ 98	€ 170
Den Haag	Congresgebouw	€ 98	€ 128
Den Haag	Laakhaven	€ 68	€ 115
Den Haag	Mariahoeve	€ 85	€ 128
Den Haag	Scheveningen	€ 68	€ 119
Rijswijk	Plaspoelpolder	€ 68	€ 115

Tabel 4.15: Huurprijzenoverzicht/m² bvo 2006 Bron: Bewerking van huurprijzenoverzicht/m² vvo DTZ Zadelhoff (DTZ Research: vvo = 85% van bvo)

Beide locaties bevinden zich dicht bij een afrit van een snelweg en de kosten van een m² kantoorruimte zijn op beide locaties nagenoeg vergelijkbaar.

Het huidige kantoorgebouw in het centrum heeft een marktconforme huurprijs van €161,-/m².

Ook voor het referentiekantoor is gezocht naar een kantoorgebouw met een marktconforme huurprijs, deze heeft een huurprijs van €95,-/ m², zie arceringen in tabel 4.15.

Om vergelijkend te kunnen rekenen wordt de vorm van het referentiekantoorgebouw gelijk gesteld aan het kantoorgebouw Nassaulaan 4.

Een berekening van het verschil in huurkosten komt neer op € 34.782,- per jaar.

In hoofdstuk 2.5.2 is aangegeven wat een kantooreigenaar als stimuleringsmiddel voor een verhuizing wil betalen. Dit is een maximaal huurvrije periode van een jaar. Bij de bovenbeschreven huren komt dit uit op een maximaal bedrag van € 10.013,- per jaar.

Het verschil in huurkosten per jaar verschilt tussen de € 37.452,- zonder huurvrije periodes en € 47.465,- bij een jaar huurvrij. T.o.v. een jaarhuur op de Nassaulaan van € 84.847,- is dit een flinke besparing, zie ook bijlage 10.

4.4.2 Stookkosten

Om het verschil in stookkosten te berekenen dient de isolerende waarde van alle gevelonderdelen berekend te worden.

In bijlage 8 is de gevelopbouw van de case study Nassaulaan 4 en van het referentiekantoor beschreven. De isolerende waarde van beide kantoorgebouwen zijn berekend in bijlage 9. Er is voor beide kantoorgebouwen met een even groot bvo gerekend. Ook de vormfactoren zijn gelijkgesteld, om te voorkomen dat er appels met peren worden vergeleken.



Met behulp van de vuistregel: *10 m³ gas per jaar per m² geïsoleerde gevel maal het verschil in K-waarde voor en na de isolatie* kan het verschil in stookkosten berekend worden.

Deze rekenmethode geeft slechts een zeer grove indicatie van de mogelijke besparing.

Het te behalen voordeel van de stookkosten bedraagt per jaar € 2.60,27, zie ook bijlage 10.

4.4.3 Verhuiskosten

De kosten van een geheel uitbesteedde verhuizing in het weekend bedragen € 555,-/ FTE. Voor dit bedrijf met 20 FTE komt dit neer op verhuiskosten van € 11.100,-. De verhuizing van een organisatie zal betaald worden door de eigenaar, die denkt baat te hebben bij een verhuizing, hoofdstuk 2.5.2. De verhuiskosten zullen als financieel effect dus alleen de nadelige effecten hebben van de stilstand van de organisatie. Dit onderdeel is al opgenomen in de functionele effecten.



4.5 De financiële effecten van transformatie voor kantooreigenaren

Om het uiteindelijke financiële effect van een verhuizing en transformatie te bepalen zal het financiële effect van de transformatie en het financiële effect van de verhuizing eerst moeten worden bepaald. Dit hoofdstuk is dan ook opgedeeld in drie onderdelen, transformatie, verhuizing en verhuizing en transformatie!

4.5.1 Transformatie

Om het verschil tussen verkoop of exploitatie van een te transformeren kantoorgebouw te bepalen zal als eerste de bouwkosten bepaald moeten worden. Vervolgens zullen de opbrengsten van de woningen bepaald moeten worden. Aan de hand van de verkoop- en verhuuropbrengsten kan een exploitatiebegroting gemaakt worden.

Transformatiekosten

Er is geen begroting van de bouwkosten gemaakt voor de case study Louis Couperusplein 2, omdat dit kantoorgebouw niet getransformeerd kan worden tot goed verkoopbare woningen.

Bij Nassaulaan 4 is dit wel het geval en er is een begroting gemaakt van deze case study.

N.a.v. de gemaakt tekeningen is er als eerste een projectbeschrijving gemaakt van het project, waarin het uitgevoerde bouwkundige werk is beschreven. Het bouwkundige werk is vervolgens uitgewerkt in de elementenbegroting. De appartementen die gerealiseerd worden liggen in een hoge prijsklasse. Er is gewerkt met een hoger afwerkingniveau dan voor sociale woningbouw. Bij het maken van berekeningen voor transformatieprojecten moet vooraf het afwerkingniveau bepaald worden en men kan niet met standaard kengetallen werken.

De elementenbegroting is herschreven tot een referentiebegroting. Door gebruik te maken van de referentieprojectenmethode kunnen de kosten (per gevelonderdeel) van transformatieprojecten met elkaar vergeleken worden.⁷⁸

Voor een vervolgproject kan door referentiebegrotingen te gebruiken de transformatiekosten globaal bepaald worden. De oppervlaktes en aantallen van de te transformeren projecten kunnen in het meest lijkende referentieproject aangepast worden. Indien er in de beschrijving van het meest gelijkende referentieproject grote verschillen zijn t.o.v. het transformatieproject, dan kunnen deze in de elementenbegroting aangepast worden en toegevoegd worden in de referentiebegroting.

Projectbeschrijving Nassaulaan 4: bijlage1

Elementenbegroting Nassaulaan 4: bijlage 2

Referentiebegroting Nassaulaan 4: bijlage 3

De verkoopopbrengsten van de woning zijn verkregen door een vergelijkbare koopwoning te zoeken. Deze is gevonden. De voorbeeldwoning heeft ongeveer hetzelfde oppervlakte, is ook een recent gerenoveerd karakteristiek pand (anno 1906) met balkon, heeft een vergelijkbaar uiterlijk en staat in dezelfde wijk.

⁷⁸ www.winket.nl



Het verschil tussen de projecten is dat de woning op de Javastraat 100B een lift heeft en geen parkeervoorziening op eigen terrein.

De Nassaulaan is een iets rustigere en daardoor populairdere woonlocatie dan de Javastraat. Dit voordeel vereffen ik met het ontbreken van een lift in het project op de Nassaulaan.

De Nassaulaan beschikt over een parkeerplaats op eigen terrein, vandaar dat ik hier de prijs voor een parkeerplaats in de binnenstad bij optel: €30.000,-⁷⁹

Projectbeschrijving referentiemodel Javastraat 100B: bijlage 4

De uiteindelijke verkoopprijs, waarmee ik reken wordt €424.000,- + €30.000,- = €454.000,- v.o.n.

De huurprijs van de appartementen wordt bepaald door een B.A.R.-berekening.



Afb. 4.16: Referentiewoning Javastraat 100 B

Exploitatiebegroting

Voor de *exploitatieberekening*, die is weergegeven in bijlage 5, is gebruik gemaakt van de volgende onderdelen:

B.A.R.

Het bruto aanvangsrendement van kantoorruimte is de laatste jaren (vanaf 2001) flink gedaald. Dit komt door lage leenrentes en gunstige rendementen. Het verwachte aanbod van kantorenportefeuilles zal waarschijnlijk leiden tot hoge investeringsvolumes en lage aanvangsrendementen.⁸⁰ Volgens DTZ ligt het B.A.R. van, de niet meest populaire locaties, in het Westen medio 2006 tussen de 7,2 en 7,9%. Voor dit onderzoek zal in de spreadsheets met een waarde van 7,2% worden gerekend.

⁷⁹ vergelijkende parkeerplaatsen gezocht via www.funda.nl

⁸⁰ Keeris W. Tranformatie in Nederland, 010 Publishers Rotterdam, 2007 Hoofdstuk: "Gelaagdheid in leegstand."



Bruto aanvangsrendementen kantoorruimte per landsdeel

		2003	2004	2005	medio 2006
Noord	Beste locaties	7,60-8,50	7,30-8,30	7,00-8,00	7,00-8,00
	Overige locaties	8,00-9,00	7,80-9,00	7,60-8,75	7,60-8,75
Oost	Beste locaties	7,20-8,20	7,20-8,20	6,80-8,00	6,60-7,80
	Overige locaties	8,00-9,00	7,80-9,00	7,60-8,75	7,60-8,75
Zuid	Beste locaties	7,20-8,20	7,00-8,20	6,20-8,00	6,20-8,00
	Overige locaties	8,00-9,00	7,80-9,00	7,60-8,75	7,60-8,75
West	Beste locaties	6,75-7,50	6,75-7,25	6,00-7,00	5,90-7,00
	Overige locaties	7,50-8,50	7,35-8,00	7,20-7,90	7,20-7,90

* De grondslag voor de aanvangsrendementen voor kantoor-, bedrijfs- en winkelruimte is een 10 jarige overeenkomst met goede debiteuren.

Tabel 4.17: B.A.R. per landsdeel; bron www.dtz.nl

Rots Vast Groep geeft aan bij een dergelijke woning in Den Haag te rekenen met een B.A.R. van 6%. Een b.a.r. van 6%. b.a.r.= markthuur jaar 1 bij volledige verhuur/ totale investering. De totale investering staat niet gelijk aan de verkoopprijs, maar voor deze globale berekening ga ik daar toch van uit.

$0,06 * €454.000,- = €27.240,-$. Dit komt neer op een maandhuur van $€22.700,- / 12 = €2.270,-$. Een vergelijking van deze huurprijs met huurprijzen op www.funda.nl wijst uit dat deze huurprijs overeenkomt met overige huurprijzen op deze locatie.

IRR en BAR heb ik aan elkaar gelijkgesteld.

Bij de exploitatiebegroting is uitgegaan van een volledige verhuur, in zowel de

Leegstand

Het leegstandrisico van kantoren heb ik op 7% gesteld.⁸¹

Het leegstandrisico van woningen heb ik op 6% gesteld⁸².

Restwaarde

Omdat het kantoorgebouw van kantoor naar woning wordt getransformeerd en dit na afloop andersom ook weer mogelijk is. Kan de restwaarde van het gebouw met kantoorfunctie gelijk gesteld worden aan de restwaarde van het gebouw met woonfunctie. Wel moet men erop letten dat de looptijd van de exploitatie niet op hetzelfde moment ingaat en eindigt, in dit geval ben ik ervan uit gegaan dat het kantoor vijf jaar geleden als kantoor is opgeleverd. Hierdoor ontstaan er verschillen in restwaarde. De exit yield moet voor de kantoor- en de woonfunctie gelijk worden gesteld.

De restwaarde wordt berekend door de huurinkomsten van jaar 26 te delen door de exit yield. Doordat het risico van verhuur in de loop van de tijd toeneemt moet de exit yield groter zijn dan de B.A.R. , 8%.

⁸¹ www.joneslanglasalle.nl

⁸² Bron: ervaringscijfers dhr. L. van den Akker, Woningverhuurder Rots-Vast Groep Den Haag



Inflatie, bouwkostenstijging en grondkostenstijging

De inflatie is slechts 1,4 %⁸³. De bouwkostenstijging voor 2007 wordt geschat op 1,5 %⁸⁴. De exploitatiekosten worden op 5 % van de geheel verhuurde situatie gesteld.

Groot onderhoud

Indien de woningen verhuurd worden, zal het gebouw na 15 jaar een grote onderhoudsbeurt ondergaan. Dit is ook het geval voor het kantoor, maar met een ander beginjaar, omdat het kantoorgebouw al verhuurd is op het tijdstip $t=0$.

Bij nieuwbouw kan de hoogte van de onderhoudskosten worden geraamd op 20% van de bouwkosten.⁸⁵ Omdat er geen sprake is van nieuwbouw wordt er gerekend met herbouwwaarden. De herbouwwaarde heb ik gesteld op $434 \text{ m}^2 \text{ bvo} * €1200,-/\text{m}^2 = €520.800,-$.

Belastingverschillen tussen kantoren en woningen

Bij kantoorverkoop v.o.n. wordt over het aanschafbedrag k.k door de koper 6% overdrachtsbelasting betaald.

Bij woningverkoop v.o.n. wordt over het aanschafbedrag k.k door de koper 19% belasting betaald, zie h. 2.2.1.

Indien de woningen al verkocht is voordat de bouwvergunning is afgegeven (=startpunt verbouwing) kunnen het casco deel van de woningen met 6% overdrachtsbelasting belast worden. Er hoeft dan slechts over de verbouwkosten belasting betaald te worden.

De kopers van kantoren kijken naar het bedrag dat zij uiteindelijk moeten betalen.

Dit bedrag komt (excl. notariskosten e.d) voor het referentiekantoor op €449.440,- te liggen,
 $€424.000,- (\text{aanschafbedrag k.k}) + 6 \% (\text{overdrachtsbelasting}) = €449.440,-$

Voor het kantoorgebouw op de Nassaulaan⁸⁶ komt (excl. notariskosten e.d) uit op €504.560,-,
 $€424.000,- (\text{aanschafbedrag k.k}) + 19 \% (\text{omzetbelasting}) = €504.560,-$

Dit levert een verschil op van €55.120,-. Ten opzichte van de k.k.-prijs is dit 13%.

⁸³ C.B.S. januari 2007

⁸⁴ commissie risicoregeling Woning- en utiliteitsbouw (BDB)

⁸⁵ Bron: eDictaat Financieel Economisch Management; Technische Universiteit Delft
Faculteit der Bouwkunde, Werkverband Real Estate and Housing, Leerstoel Bouweconomie i.s.m. leerstoel Bouwinformatica

⁸⁶ Om de berekeningen te kunnen vergelijken is de parkeerplaats buiten de berekening gehouden en zijn allebei de bedragen op €424.000,- gezet.



Verrekening hiervan zorgt ervoor dat een opbrengst van € 86.882,- verandert in een *verlies* van € 90.178,-

Verkoop vanaf tekening resulteert in een positieve opbrengst van € 86.882,-!

Bij woningverhuur kan de omzetbelasting op de verbouwkosten niet afgetrokken worden, zie h.2.2.1.

Om het kantoor te verhuren hoeven geen bouwkosten gemaakt te worden.

Om transformatiewoningen te verhuren moeten wel bouwkosten gemaakt worden.

Het effect van het niet kunnen aftrekken van de omzetbelasting op de verbouwkosten bij verhuur als woning of als kantoor kan dus niet met elkaar vergeleken worden.

4.5.2 Verhuizing

De kosten die een kantooreigenaar maakt om een kantoorverhuizing te stimuleren zijn afhankelijk van het belang dat een kantooreigenaar heeft bij de verhuizing. Bij de verhuizing in dit onderzoek heeft de kantooreigenaar veel belang. In hoofdstuk 2.5.2 zijn de kosten die een kantooreigenaar wil maken om de verhuizing te stimuleren beschreven.

Het gaat om de tegemoetkoming van de gehele verhuiskosten en een huurvrije periode van maximaal een jaar.

De kosten van een geheel uitbesteedde verhuizing in het weekend bedragen € 555,-/ FTE. Voor dit bedrijf met 20 FTE komt dit neer op verhuiskosten van € 11.100,-.

De kosten van een huurvrije periode van een jaar voor het kantoorgebouw aan de rand van de stad met een huurprijs van € 91,-/m² en een bvo van 527 m² bedragen € 50.065,- en worden vooraf berekend.

Jaar	Inkomsten	Grond-kosten	Bouw-kosten	Expl. kosten	Restw. Grond/opstal	Onderhouds-kosten	Saldo	CW
1	€ 50.065			-€ 2.503			€ 47.562	€ 44.367
2	€ 50.766			-€ 2.578			€ 48.188	€ 41.932
3	€ 51.477			-€ 2.656			€ 48.821	€ 39.630
4	€ 52.197			-€ 2.735			€ 49.462	€ 37.453
5	€ 52.928			-€ 2.817			€ 50.111	€ 35.396
								€ 198.779

Tabel 4.18: Exploitatiebegroting kantoorgebouw langs snelweg



4.5.3 Verhuizing en transformatie

In dit onderzoek wordt niet naar de haalbaarheid van de transformatie van één kantoorpand gekeken, maar naar de haalbaarheid van de combinatie van de transformatie van een kantoorgebouw en het weer verhuurd krijgen van het kantoorpand langs de snelweg.

Beide projecten worden in een tabel gezet om ze met elkaar te kunnen vergelijken. Ondanks dat er minder wordt verdiend aan de verkoop of verhuur als woningen dan als kantoren kan het geheel toch een optie zijn, omdat het kantoorgebouw aan de rand van de stad weer wordt verhuurd. Het verschil in opbrengst wordt in tabel 4.19 met elkaar vergeleken.

Project	Nassaulaan kantoorfunctie ⁸⁷	Nassaulaan woonfunctie	Kantoor langs snelweg, nu	Kantoor langs snelweg, na verhuizing	Totaal
Huuropbrengsten CW ⁸⁸	---	---	€ 0,00	€ 198.779,00	
Verkoopopbrengsten	€ 1.018.164,00	€ 1.184.940,00	---	---	
Bouwkosten	---	€ 256.954,00	---	---	
Verhuiskosten	---	---	---	€ 11.100,00	
Huurvrije periode	---	---	---	€ 50.065,00 ⁸⁹	
Saldo per gebouw	€ 1.018.164,00	€ 927.986,00	€ 0,00	€ 137.614,00	
<i>Scenario A:</i> Totale opbrengsten in huidige situatie	€ 1.018.164,00		€ 0,00		€ 1.018.164,00
<i>Scenario B:</i> Totale opbrengsten na verhuizing en verkoop als appartementen (na transformatie)		€ 927.986,00		€ 137.614,00	€ 1.065.600,00
<i>Scenario C:</i> Totale opbrengsten na verhuizing en verkoop als kantoor (geen transformatie)	€ 1.018.164,00			€ 137.614,00	€ 1.155.778,00

Tabel 4.19: Saldo van verhuizing en transformatie

Saldo verkoop getransformeerde woongebouw en verhuizing (optie B) t.o.v. verkoop huidig kantoorgebouw (optie A): € 47.436,00

Saldo verkoop kantoorgebouw en verhuizing (optie C) t.o.v. verkoop huidig kantoorgebouw (optie A): € 137.614,00

Optie B genereert meer inkomsten dan optie A, ondanks de lagere inkomsten door transformatie.

⁸⁷ Uitgaande van een heffing van omzetbelasting over het gehele verkoopbedrag van de woningen

⁸⁸ Exploitatieperiode van 5 jaar

⁸⁹ Gerekend zonder leegstand!



Verhuizing en transformatie

Er zullen geen ontwikkelaars zijn die hun kantoorgebouw gaan transformeren om er vervolgens minder mee te verdienen dan in de huidige situatie. Het is voor hen wel een optie om het kantoorgebouw te verkopen met kantoorfunctie. Deze optie is in de tabel weergegeven als optie C.

Er zijn geen redenen om aan te nemen dat het kantoorgebouw in het centrum niet verhuurd zou kunnen worden voor de huurprijs die momenteel gevraagd wordt.

Optie C waarbij de huurder wordt gestimuleerd om te verhuizen en het kantoorgebouw in het centrum wordt verkocht of verhuurd als kantoor, levert de hoogste opbrengsten op.

Zelfs als de eigenaar het kantoorpand € 90.178,00 onder marktwaarde verkoopt, boekt hij hetzelfde resultaat als na transformatie, terwijl hij het extra werk voor een transformatie niet hoeft uit te voeren!



4.6 Package Deals

Als uitkomst van de toepassing van het onderzoek op de case studies kan bepaald worden of er Package Deals gemaakt kunnen worden. Dit is het geval indien de functionele en financiële kosten en baten van de huurder en eigenaar opwegen tegen de financiële kosten en baten van de huurder en eigenaar. Hieronder is een samenvatting van de financiële en functionele effecten beschreven.

Financiële en functionele effecten kantooreigenaar Nassaulaan 4

Functionele voordelen

Geen

Functionele nadelen

Geen

Financiële voordelen

Hogere inkomsten verkoop als woning dan als kantoor bij verkoop vanaf tekening: + € 95.754 (bijlage 5)

Financiële nadelen

Negatief saldo verhuizing en transformatie, als gevolg van:

Lagere inkomsten verhuur als woning dan als kantoor: - €467.909

Lagere inkomsten verkoop als woning dan als kantoor na belastingcorrectie:- €81.306 (bijlage 5)

Gemaakte kosten om verhuizing te stimuleren: eerste jaar tussen €11.000 en €19.346 en in de opvolgende jaren tussen de € 0 en € 8.246 (bijlage 10)

Financiële en functionele effecten huurder Nassaulaan 4

Functionele voordelen

Betere bereikbaarheid

Functionele nadelen

Het kantoorgebouw moet met meerdere kantoorgebruikers gedeeld worden

De verhuizing veroorzaakt een stilstand van de organisatie van anderhalve dag

Financiële voordelen

Lagere huur en stookkosten, tussen de €31.314 en € 39.560 per jaar (bijlage 10)

Financiële nadelen

Geen



Financiële en functionele effecten kantooreigenaar Louis Couperusplein 2

Functionele effecten:

Het is niet mogelijk om het kantoorgebouw te transformeren tot goed verhuurbare woningen met marktconforme prijzen. Dit komt doordat het niet mogelijk is om buitenruimte te creëren aan de voorgevel. De te creëren buitenruimte aan de achtergevel is zeer beperkt door een inwendig trappenhuis. Het gevolg is dat er grote woningen ontstaan met weinig buitenruimte.

Doordat een transformatie niet “mogelijk” is, is dit onderzoek hier al gestopt.

Financiële en functionele effecten huurder Louis Couperusplein 2

De effecten voor een kantoorhuurder zijn niet onderzocht. Het kantoorgebouw is in het begin van het haalbaarheidsonderzoek al afgefallen, omdat het voor de kantooreigenaar niet “financieel haalbaar” is om het kantoor te transformeren tot woningen.

Conclusie

Voor de twee onderzochte case study-projecten is het niet mogelijk om een Package Deal te maken tussen eigenaar en huurder!



5. Conclusies en Aanbevelingen

Conclusie

Transformatie kan een goede oplossing zijn om op een snelle manier woningen te realiseren. Het idee van een Package Deal waarbij een eigenaar van een kantoorpand in zowel het centrum als aan de snelweg probeert om de huurder van het kantoorgebouw in het centrum over te halen om te verhuizen naar zijn onverhuurbare vastgoed langs de snelweg en het kantoor in het centrum om te bouwen tot woningen, stuit echter op een aantal problemen.

Voor- en nadelen voor kantoorhuurders

Algemeen

Voor dit onderzoek is gewerkt met kantoorhuurders van kleine kantoororganisaties in de zakelijke dienstverlening die geen karakteristiek pand in het centrum nodig hebben voor hun imago en weinig klanten ontvangen. Ze moeten wel vaak klanten bezoeken, waardoor een locatie nabij de snelweg voor hen voordelig is. Dit is de groep kantoorhuurders die volgens onderzoek de meeste baat heeft bij een verhuizing vanuit het centrum naar snelweglocaties.

Er is voldoende leegstaand kantoorvastgoed op de gewenste locaties te vinden en omdat er sprake is van structurele leegstand zijn de kantoorverhuurders bereid om bij een vijfjarig contract een huurvrije periode van maximaal een jaar aan te bieden en de verhuiskosten te betalen. Een verlaging van de huurprijzen is geen optie, omdat daarmee ook taxatiewaardes afnemen.

Voor huurders die voor hun werkzaamheden niet genoodzaakt zijn om te verhuizen, is kostenbesparing de belangrijkste reden van een verhuizing. De belangrijkste functionele redenen zijn parkeervoorzieningen en autobereikbaarheid.

Specifiek

De geselecteerde doelgroep huurt kleine kantoorruimtes. Door case studies uit te voeren is er een groot nadeel naar voren gekomen: De huurders uit de binnenstad willen iets van hun uitstraling inleveren, maar ze willen wel een 'eigen' kantoorgebouw huren. Er is geen structureel leegstaande kantoorruimte, van voldoende kwaliteit aan de rand van de stad aanwezig, dat niet gedeeld hoeft te worden met meerdere huurders. Deze zijn in de binnenstad wel voorradig in de vorm van monumentale stadspanden.

Ook al kunnen de huurders van de case study panden heel veel besparen door de verhuizing,⁹⁰ zij gaan niet akkoord met de verhuizing naar een verdieping in een kantoorgebouw.

⁹⁰ Case study Nassaulaan 4: € 31.314,00/jaar zonder huurvrije periode en € 39.560 /jaar bij een huurvrije periode van een jaar. Ter vergelijking: De jaarhuurprijs in het centrum bedroeg €69.874,00



Voor- en nadelen kantooreigenaren

Functioneel

Algemeen

Er is in het centrum van Den Haag voldoende vraag naar appartementen, vooral met mogelijkheid op meerwerkopties en een karakteristieke uitstraling. Dit sluit aan bij de eigenschappen van transformatiewoningen.

Het nieuwe Bouwbesluit heeft ervoor gezorgd dat buitenruimte niet meer verplicht is.

De kantoren die onderzocht zijn als case study, zijn geselecteerd volgens de transformatiepotentiometer en hadden een grote kans om succesvol getransformeerd te worden tot woningen.

Er is een onderzoek verricht naar de lokale woningmarkt om te onderzoeken of de mogelijkheden van de transformatiewoningen ook aansluiten bij de woonwensen. De markt in Den Haag is niet zo overspannen dat woningen zonder buitenruimte verkocht kunnen worden voor prijzen waarmee ontwikkelaars hun rendement kunnen behalen.

De twee gesproken kantooreigenaren hebben vertrouwen in een verhuizing met transformatie, vooral omdat kantooreigenaren die zich niet bezig houden met woningbouw hun kantoorpand kunnen aanbieden met een bijgeleverd plan.

Specifiek

Case study-project Louis Couperuplein bleek niet transformeerbaar. De reden is een voorgevel waarbij het creëren van buitenruimte geen optie is, vanwege het beschermde gevelbeeld. Aan de achtergevel kan maar weinig buitenruimte worden gecreëerd vanwege het beperkte geveloppervlakte door een inwendige hoek.

Financieel

Algemeen

De gesproken kantooreigenaar is pas geneigd over te gaan op actie indien het resultaat van verhuizing en transformatie, na aftrek van de kosten, minimaal gelijk is aan volledige verhuur van het kantoorgebouw in het centrum en het kantoorgebouw langs de snelweg.

De optie van *verhuizing en transformatie* is alleen aantrekkelijk als de opbrengst van de getransformeerde woningen hoger ligt dan de opbrengst van het huidige kantoorgebouw. Indien dit niet het geval is ligt een *verhuizing en wisseling van kantoorgebruiker* meer voor de hand. Zeker omdat dit minder investeringen met zich meebrengt. In tabel 5.1 zijn deze drie opties met elkaar vergeleken.



Verhuizing en transformatie

Dit resultaat zal niet behaald worden bij case study Nassaulaan. Wel liggen de inkomsten van verhuizing en transformatie hoger dan bij een voortgang van de huidige situatie.

Project	Nassaulaan kantoorfunctie ⁹¹	Nassaulaan woonfunctie	Kantoor langs snelweg, nu	Kantoor langs snelweg, na verhuizing	Totaal
Huuropbrengsten CW ⁹²	---	---	€ 0,00	€ 219.952,00	
Verkoopopbrengsten	€ 1.018.164,00	€ 1.184.940,00	---	---	
Bouwkosten	---	€ 256.954,00	---	---	
Verhuiskosten	---	---	---	€ 11.100,00	
Huurvrije periode	---	---	---	€ 49.970,00 ⁹³	
Saldo per gebouw	€ 1.018.164,00	€ 927.986,00	€ 0,00	€ 158.882,00	
Scenario A: Totale opbrengsten in huidige situatie	€ 1.018.164,00		€ 0,00		€ 1.018.164,00
Scenario B: Totale opbrengsten na verhuizing en verkoop als appartementen (na transformatie)		€ 927.986,00		€ 158.882,00	€ 1.086.868,00
Scenario C: Totale opbrengsten na verhuizing en verkoop als kantoor (geen transformatie)	€ 1.018.164,00			€ 158.882,00	€ 1.177.046,00

Tabel 5.1: Saldo verschillende scenario's van verhuizing en transformatie

Scenario A: De inkomsten bij een voortgang van de huidige situatie zijn: € 1.018.164,00

Scenario B: De inkomsten na verhuizing en transformatie zijn: € 1.086.868,00

Scenario C: De inkomsten na verhuizing en wisseling van kantoorgebruiker zijn: € 1.177.046,00

Voor de kantooreigenaar bleken de inkomsten van woningverkoop of woningverhuur stukken lager te liggen dan de huur- of verkoopinkomsten van het gebouw met kantoorfunctie,⁹⁴ terwijl de kantoor- en woningwaardes allebei marktconform waren.

Een verklaring hiervan ligt in de kantoorhuurprijs en de oppervlakteverhoudingen en niet in de woningopbrengsten of de transformatiekosten.

Woningwaarde: De waarde van een woning kwam redelijk overeen komt met de waarde die DTZ aan een woning in het centrum van Den Haag gaf (€3000,-/m² tegenover €3131,-/m² voor case study Nassaulaan), een verschil van 4%.

Kantoorhuurprijs: De waarde van een kantoor ligt een stuk hoger dan de waarde die DTZ aan een kantoor in het centrum van Den Haag gaf, (€1700,-/m² tegenover €1932,-/m² voor case study Nassaulaan), een verschil van 13,6%.

In dit onderzoek is gezocht naar kantoorgebouwen met transformatiepotentie, dit zijn kantoren met een karakteristiek uiterlijk en deze hebben over het algemeen een hoge waarde, bij case study Nassaulaan een hogere waarde dan de kantoren waar DTZ mee rekent.

⁹¹ Uitgaande van een heffing van omzetbelasting over het gehele verkoopbedrag van de woningen

⁹² Exploitatieperiode van 5 jaar

⁹³ Gerekend zonder leegstand!

⁹⁴ Case study Nassaulaan 4: € 81.306 bij verkoop en € 467.909 bij een verhuurlooptijd van 25 jaar.



Transformatiekosten: Een positief punt voor de transformatie van case study Nassaulaan was dat de transformatiekosten lager waren, ondanks het hoge afwerkingsniveau.

De kosten per m² bvo te realiseren woonruimte lagen een stuk lager dan de kengetallen van DTZ (€700 tegenover €435 voor case study Nassaulaan).

Oppervlakteverhoudingen: Het trappenhuis en de ontvangsthuis in een appartementengebouw worden betaald met de verkoopopbrengsten van de appartementen. De verkoopwaarde van een appartementen neemt echter nauwelijks toe als hij meer gezamenlijke ruimte, zoals trappenhuisen heeft. Het verschil in bvo tussen de verhuur als 1 kantoor met 1 gebruiker en de verhuur/verkoop aan de huurder van 1 appartement in een kantoorgebouw is stukken groter gebleken dan beschreven door DTZ (10 % tegenover 19,5% voor case study Nassaulaan). Het is dus zeer belangrijk dat het snijverlies per project wordt berekend.

De kantooreigenaar en de kantoorhuurder zullen voor beide case studies niet tot overeenstemming komen, er zal geen Package Deal gesloten worden!

Eindconclusie

De effecten van verhuizing en transformatie zijn in onderstaand overzicht geplaatst.

Nassaulaan		Louis Couperusplein	
Positief	Negatief	Positief	Negatief
Karakteristiek uiterlijk	Snijverlies; oppervlakteverhoudingen	Karakteristiek uiterlijk	Geen balkons mogelijk aan voorzijde
Locatie	Wens van de huurder; geen solitaire kantoorruimte beschikbaar langs de snelweg	Locatie	Wens van de huurder; geen solitaire kantoorruimte beschikbaar langs de snelweg
Parkeer-voorzieningen	Hoge huurkosten	Parkeer-voorzieningen	Weinig geveloppervlakte aan achterzijde door inwendige hoek
Balkons			
Prijzen op de lokale woningmarkt			
Lage transformatiekosten			

Tabel 5.2: Positieve en negatieve eigenschappen van transformatie voor de case study-projecten

De specifieke kenmerken waardoor verhuizing en transformatie geen goede mogelijkheid is voor deze case study-projecten, kunnen ook van toepassing zijn voor andere transformatieprojecten:

- Kantoorhuurders zullen vaak niet bereid zijn om hun karakteristieke solitaire kantoorpand te verruilen voor kantoorruimte in een verzamelkantoor.
- Een hoge kantoorhuur en veel snijverlies, verkleinen de haalbaarheid voor transformatie.

Het verschil tussen de huurinkomsten van woningen of kantoorruimte in hetzelfde pand kan groter zijn, indien er gewerkt wordt met goedkope kantoren. Deze hebben vaak ook minder uitstraling. Om appartementen te realiseren zullen de transformatiekosten wel een stuk hoger moeten liggen, want er moet dan een nieuwe gevel gerealiseerd worden.

Indien er onderzoek was gedaan naar goedkope kantoorruimte was het moeilijker geweest om huurder over te halen om te verhuizen, omdat het verschil in huuruitgaven dan kleiner is.



Aanbevelingen

De transformatie van de case studies bleek niet haalbaar op deze locatie. Mondelinge informatie van actoren wees uit dat er in Utrecht langs de snelweg wel solitaire kantoorruimte tot 500 m² te huur is. Op deze locatie valt een groot nadeel voor *verhuizing en transformatie* weg, waardoor hier wellicht wel een Package Deal mogelijk is.

Het is dan ook een aanbeveling voor kantooreigenaren om deze optie nog niet af te schrijven, maar, met de informatie van dit onderzoek, in het achterhoofd, de mogelijkheden van verhuizing en transformatie per vastgoedportefeuille te bekijken.

Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Te onderzoeken:

- Of er een verschil bestaat in de waardering (door klanten) voor een bedrijf, gevestigd in Den Haag of Rijswijk
- wat de bijkomende kosten zijn van een kantoorverhuizing voor een kantoororganisatie, zoals nieuw briefpapier en dergelijke.
- wat de functionele en financiële gevolgen zijn voor indelingsverliezen bij de verhuizing naar een ander moderner kantoorpand.
- hoe groot de groep kantoorgebruikers is die volgens het vooronderzoek in aanmerking komt voor een verhuizing
- of in de transformatiepotentiometer de mogelijkheden van te realiseren buitenruimte, tenzij woningen zonder buitenruimte goed verkoopbaar zijn, opgenomen kunnen worden
- of het haalbaar is om een structureel leegstaand kantoorpand om te bouwen tot een aantal solitaire kantoorgebouwen. Dit zou kunnen door een verticale geleding in herkenbare, zelfstandige eenheden, te creëren.



Literatuur

Benraad K. (1994) Van werkplek naar woonstek, Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, Rotterdam

Bijkerk W.O., W.I.J. de Boer, G.A. Marlet, C.M.C.M. van Woerkens (2003) Kijk op kantoren 2003; De ontwikkeling op de kantorenmarkt tot 2011, Nyfer, Breukelen

Boxtel van R. (2006) Handboek gevelisolatie SBR

Decisio, NICIS (2006) Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed, een handreiking voor gemeenten. Sdu Uitgevers Den Haag

DTZ Zadelhoff, Neprom (2002) Aanbodmonitor kantoren 2002. Utrecht

DTZ Zadelhoff, Neprom (2003) Aanbodmonitor kantoren 2003. Utrecht

Gemeente Den Haag, Dienst Stedelijke Ontwikkeling, Dienst Stadsbeheer (2003) Ruimte voor Kwaliteit; Kadernota Openbare Ruimte Den Haag, Den Haag

Heijer A.C. den, W.C. Mol, A.F. Seckel, J.A.M. van Velthoven (2002) Vastgoed in cijfers; Bouwmanagement en Vastgoedbeheer TU Delft

Hulsman C.L., F.A.M. Knoop (1998) Transformatie van kantoorgebouwen. Sturingsmiddelen om herbestemming van kantoorpanden te bevorderen. Delft University Press, Delft

Melenhorst D.G.B., Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (2004) De bouw regionaal gezien Randstad Zuid. EIB, Amsterdam

Ministerie van VROM (1998) Particuliere huursector in beeld, Den Haag

Ministerie van VROM (2002) Beter thuis in wonen, www.vrom.nl, Den Haag

Ministerie van VROM (2002) Bouwprognoses 2003-2008, www.vrom.nl, Den Haag

Rietdijk N. NVB Bouwondernemers en Ontwikkelaars, Technische Universiteit Delft; Onderzoeksinstituut OTB (2003) Huizenkopers in profiel Randstad Voorjaar 2003. NVB, Voorburg

Rietdijk N. NVB Bouwondernemers en Ontwikkelaars, Technische Universiteit Delft; Onderzoeksinstituut OTB (2004) Huurders in profiel; onderzoek naar wensen van potentiële huurders. Najaar 2004. NVM, Voorburg

Rietdijk N. NVB Bouwondernemers en Ontwikkelaars, Technische Universiteit Delft; Onderzoeksinstituut OTB (2004) Huizenkopers in profiel Voorjaar 2004. NVM, Voorburg



Rietdijk N. NVB Bouwondernemers en Ontwikkelaars, Technische Universiteit Delft; Onderzoeksinstituut OTB(2005) Thermometer koopwoningen najaar 2005. NVB, Voorburg

Rietdijk N., M.J.A. Putman en P.J. Boelhouwer, NVB Bouwondernemers en Ontwikkelaars, Technische Universiteit Delft; Onderzoeksinstituut OTB (2000) Huizenkopers in profiel : wie zijn zij en wat willen zij? : Stadsgewest Den Haag, waaronder de gemeenten: Den Haag, Delft, Leidschendam, Nootdorp, Pijnacker, Rijswijk, Voorburg, Wassenaar, Wateringen, Zoetermeer; december 2000. NVB, Voorburg

Rongen van C.T.H. (1994) Hergebruik van gebouwen, drie afstudeer projecten, Publikatieburo Bouwkunde, Delft

Venema P., J. Winters (2004) Het nationale kantorenmarktonderzoek 2004. Twynstra Gudde

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** ABT Quickscan; Frank Hofmans, Marieke Schopmeijer, Maarten Klerkx, Frans Herwijnen

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** De markt voor transformatie van kantoren tot woningen; Hilde Remoy

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** Financiële haalbaarheid; Sander Gelinck

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** Gelaagdheid in leegstand; Willem Keeris

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** Stappenplan voor gemeentelijke sturing bij herbestemming van monumenten; Fouzia Shamsi

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** Transformatie van verouderde bedrijventerreinen; Annet Jantien Smit

Voordt D.J.M. van der (2007) Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten. Uitgeverij 010, Rotterdam. **Hoofdstuk** Verpoppen van de Plaspoelpolder; Jouke Post



Afstudeerrapporten

Beers, B.J.L. van (2004) "Nieuw licht in Eindhoven; onderzoek naar de herbestemmingsmogelijkheden van industrieel erfgoed"; afstudeerscriptie Faculteit Bouwkunde TUDelft

Jansen M.T. (2004); Recht op transformatie! Onderzoek naar de juridische aspecten van de transformatie van kantoren naar woningen; afstudeerscriptie Faculteit Bouwkunde TUDelft

Vrij, N. de (2004), Transformatiepotentie; meten is weten, afstudeerscriptie Faculteit Bouwkunde TUDelft

Artikelen

Geraedts R.P., D.J.M. van der Voordt (2000), Woonkantoren; Meetinstrument voor de transformatiepotentie van kantoren naar woningen; Delft University of Technology, Faculty of Architecture, Department Real Estate & Housing

Ligtermoet D.(2001), Bedrijven langs de snelweg, een overzicht van bestaande kennis; Ligtermoet + Partners, adviseurs in verkeersbeleid, Gouda

Pellenberg P.H., J. van Dijk, L.J.G. van Wissen. (2000); Firm relocations; state of the art and research prospects; University of Groningen, Faculty of special Sciences and Urban and Regional Studies Institute

Staatscourant, 12-09-2003 en 19-04-2005; artikelen over de slechte bereikbaarheid van Den Haag, n.a.v. uitkomsten van een onderzoek van de Atlas van Gemeenten

Divers

Dekker, S, Hoogevest, M, J.B. Benraad, C. Mooy, F. Bijdendijk, J. M. Coenen, (16-06-2006), Zes presentaties tijdens de bijeenkomst Transformatie van kantoren tot woonruimte, VROM Den Haag

Ervaringen opgedaan tijdens mijn werkzaamheden als student assistent voor het boek: Transformatie van kantoorgebouwen, thema's, actoren, instrumenten en projecten (2007) Uitgeverij 010, Rotterdam.

Halter, E.F, M. van de Weijenberg, J.B. Benraad, K. Kupka (16-11-2005), Vier presentaties tijdens het symposium herbestemming TUDelft/Banning Advocaten

Schuit M, T. de Haas, D.J.M. van der Voordt, S. Lisapaly-de Winkel, R. Schoenaker, J. Taminiau (18-05-2006), Vijf presentaties tijdens het kennisatelier; Ongewenst leeg, wat nu?; NICIS Rotterdam

Weijenberg, M. van de, A. Thomson, H.J. Henket, L. Heijnders (25-05-2005), Vier Presentaties tijdens de uitreiking van de Nationale Renovatieprijs, NRP, 's- Hertogenbosch



Internet

www.cbs.nl

www.debeurs.nl

www.denhaag.nl

www.dtz.nl

www.dynamis.nl

www.ekbouwadvies.nl

www.funda.nl

www.joneslanglasalle.nl

www.minvrom.nl

www.misset.nl

www.senternovem.nl

www.vastgoedmarkt.nl

www.vastgoedmonitor.nl

www.velperparc.nl

www.vng.nl



Bijlagen

- 1: Projectbeschrijving Nassaulaan 4
- 2: Elementenbegroting Nassaulaan 4
- 3: Referentiebegroting Nassaulaan 4
- 4: Referentieproject Javastraat 100 B
- 5: Exploitatiebegroting Nassaulaan 4
- 6: Locatieprofielen Randstad
 - 6.1: Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur *groot* huis
 - 6.2: Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur *klein* huis
 - 6.3: Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur *luxe* huis
 - 6.4: Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur *goedkoop* huis
 - 6.5: Locatieprofiel stadsbewoner centrum en rand met voorkeur *meergezinswoning*
- 7: Warmtegeleidings coëfficiënten gevelonderdelen
- 8: Referentiekantoor
- 9: R-waarden referentiekantoor
- 10: Uitgavenverschil huurder



Bijlage 1: Projectbeschrijving Nassaulaan 4

Oorspronkelijke situatie

Algemeen: Klein representatief kantoorgebouw, met een monumentenstatus, metselwerkgevel, plat dak en parkeerplaatsen op eigen terrein

Oorspronkelijk bouwjaar: rond 1850
Aantal werkplekken kantoor: 20 fte
Oorspronkelijke bestemming: kantoor
Bebouwd oppervlakte: 167 m²
BVO kantoor: 572 m²
Aantal verdiepingen: 3
Verdiepingshoogte: 2,9

Isolerende waarden

De constructie is in een goede staat
De gevel voldoet niet aan de isolatie-eisen van een bestaand gebouw
De kantoren zijn voorzien van centrale verwarming
Het platte dak is in goede staat
De ramen voldoen niet meer aan de gewenste R-waarde en dienen allemaal vervangen te worden.
Er zijn op iedere verdieping balkons aanwezig
De vensterbanken zijn in goede staat
Geen verlaagd plafond
HWA en dakgoten zijn in goede staat
Er zijn al parkeerplaatsen aanwezig in de achtertuin
Alle binnenwanden zijn niet te gebruiken en moeten gesloopt worden. De aanwezige
Deuren kunnen niet herbruikt worden

Nieuwe situatie

Transformatiejaar: 2007
Aantal woningen: 3
Aantal kamers per woning: 3
Bebouwd oppervlakte: 167 m² + 28 m² bergingsruimte
BVO woningen: 435 m² (145 m²/woning)

Algemeen: Klein woongebouw zonder lift, met drie compleet opgeleverde appartementen. Alle Appartementen beschikken over buitenruimte, berging en een parkeerplaats op eigen Terrein.



Technische staat:

De woningen worden behangklaar opgeleverd zonder vloerafwerking.
De woningen worden opgeleverd met een badkamer met bad en een aparte toiletruimte.
Elke woning krijgt een eenvoudige, rechthoekige keuken
Houten kozijnen met dubbelglas, conform eisen Bouwbesluit Nieuwbouw
Alle lichtpunten en schakelaars zijn vervangen.
Er worden vier nieuwe buitendeuren geplaatst t.p.v. de balkons.
De aanwezige toiletten en de pantry worden gesloopt.
In de nieuwe situatie worden drie nieuwe trappen geplaatst.
Er zullen geen liften geplaatst worden.
Alle binnenwanden worden vervangen door metal stud wanden
De gevel wordt geïsoleerd m.b.v. het zogenoemde box in box systeem, voorzetwanden
achter de binnengevel.



Bijlage 2: Elementenbegroting Nassaulaan 4

SfB	Omschrijving	Hoefv.eenh.	Norm	Subtotaal	Groep referentiebegroting
	BODEMVOORZIENINGEN				
11	BUITENWANDEN				
21	ALGEMEEN/SLOOPWERK				
21.00	sloopwerk				
	inzagen metselwerk 2 kanten inzagen (2 *				
	1/2steens-muur tbv deur)	20.8 m'	149.7	€ 3,113.76	
	verwijderen metselwerk tbv deur	7.04 m²	58.55	€ 412.19	
				€ 3,525.95	21
	SCHOONMAKEN GEVEL				
	Schoonmaken gevel	130 m²	21.7	€ 2,821.00	
	subtotaal			€ 2,821.00	41
	VOEGWERK				
	bescherming kozijnen	m²	4.59		
	uthakken/slijpen voegen	m²	12.45		
	schoonmaken gevel	m²	3		
	opnieuw voegen (snijvoeg)	m²	58.5		
	hydrofoberen gevel	m²	8		
	subtotaal	130 m²	86.54	€ 11,250.20	
				€ 11,250.20	41
	BINNENWANDEN				
22	ALGEMEEN/SLOOPWERK				
22.00	sloopwerk				
	binnenwanden	246.50 m²	29.2	€ 7,197.80	
				€ 7,197.80	22
22.13	NIET CONSTRUCTIEF, SYSTEEMWANDEN				
	MS100/1.75.1.A	246 m²	45.5	€ 11,193.00	
	voorzetwanden 75.1.A	130 m²	42	€ 5,460.00	
				€ 16,653.00	41
	24 TRAPPEN EN HELLINGEN				
	VLUCHTTRAPPENHUIS				
24.12	Vuren houten trap (incl. Bomen)	3 st	910	€ 2,730.00	
	houten leuning	14.46 m'	10.9	€ 157.57	
	leuninghouders	18 st	5.6	€ 100.80	
	trap beschermen tijdens de bouw	3 st	13.1	€ 39.30	
	schilderwerk trap	3 st	171.7	€ 515.10	
	subtotaal	st		€ 3,542.77	44
	BUITENVANDOPENINGEN				
31	ALGEMEEN/SLOOPWERK				
31.00	sloopwerk				
	kozijnen incl. toebehoren	53.80 m²	18.11	€ 974.32	
				€ 974.32	31
31.20	GEVULD MET RAMEN				
	kozijnen en ramen				
	spouwvoorzieningen	53.80 m²	44.11	€ 2,373.12	
	houten kozijnen incl. Ramen	53.80 m²	210	€ 11,298.00	
	toeslag ramen	14.00 st	45	€ 630.00	
	beglazing HR ++	53.80 m²	74.99	€ 4,034.46	
	vensterbanken	18.20 m'	27.75	€ 505.05	
	waterslagen	0.00 m'	40	€ 0.00	
	binnenaftrimming kozijnen	69.80 m'	18.52	€ 1,711.25	
	loodstroken	69.80 m'	27.25	€ 2,517.90	
	hang- en sluitwerk	14.00 st	85	€ 1,190.00	
	subtotaal	m²		€ 24,259.78	31



Verhuizing en transformatie

GEVULD MET DEUREN							
31.30	kozijnen en deuren						
	spouwvoorzieningen	18.20 m²	44.1	€ 802.62			
	houten kozijnen incl. deuren	18.20 m²	210	€ 3,822.00			
	toeslag deuren	7.00 st	95	€ 665.00			
	beglazing HR ++ gelaagd	18.20 m²	97.98	€ 1,783.24			
	binnenaftrimming kozijnen	42.00 m¹	18.5	€ 777.00			
	kantplanken	42.00 m¹	32.78	€ 1,376.76			
	loodstroken	42.00 m¹	27.32	€ 1,147.44			
	holonite onderdorpel	15.40 m¹	58.33	€ 898.28			
	hang- en sluitwerk	7.00 st	116	€ 812.00			
	subtotaal	m²			€ 12,084.34		31
BINNENWANDOPENINGEN							
32 ALGEMEEN/SLOOPWERK							
32.00	sloopwerk						
	binnendeuren incl. kozijnen	19 st	17.89	€ 339.91			
	subtotaal				€ 339.91		32
GEVULD MET DEUREN, DRAAIDEUREN							
32.31	houten kozijnen en deuren						
	houten kozijnen	st	175				
	deuren	st	157.54				
	binnendorpels in badkamers en toiletten	st	18.5				
	hang- en sluitwerk	st	55				
	subtotaal natte cellen	9 st	406.04	€ 3,654.36			
	subtotaal overige ruimtes	9 st	387.54	€ 3,487.86			
	subtotaal voordeuren	3 st	506.87	€ 1,520.61			
	subtotaal binnendeuren				€ 8,662.83		32
BINNENWANDAFWERKINGEN							
42 BINNENWANDAFWERKINGEN, AFWERKLAGE							
	behangklaar maken						
	filmen kalkzandsteen	m²	6.7				
	filmen gipsplaten	607.434 m²	5.25	€ 3,189.03			
	subtotaal				€ 3,189.03		42
	keramische wandtegels keuken, toilet en						
	Keramische wandtegels, stelpost (aankoop €50,- /m²)	65.94 m²	78.5	€ 5,176.29			
	subtotaal				€ 5,176.29		42
VLOERAFWERKINGEN							
43 NIET VERHOOGD, BEKLEDINGEN							
	isolerende vloerelementen op de verdieping						
	gyproc rigidur vloerelementen	525 m²		€ 0.00			
					€ 0.00		43
	keramische vloertegels toilet en badkamer						
	Keramische vloertegels, stelpost (aankoop €30,- /m²)	33.63 m²	82.5	€ 2,774.48			
					€ 2,774.48		43
	aftrimming trapgaten						
	multiplex betimmering	m²		€ 0.00			
	subtotaal				€ 0.00		44
	beton slopen voor een trapgat	10 m²					33



Verhuizing en transformatie

PLAFONDAFWERKINGEN						
45.00	45 ALGEMEEN/SLOOPWERK					
	sloopwerk					
	systeemplafond	0 m²	9.55			
	subtotaal				€ 0.00	45
NIET VERLAAGD, AFWERKINGEN						
45.21	45.21 sputwerk					
	sputwerk	525 m²	6.75	€ 3,543.75		
					€ 3,543.75	45
DAKAFWERKINGEN						
47.00	47 ALGEMEEN/SLOOPWERK					
	sloopwerk					
	bitumen dakbedekking	0 m²	8.25	€ 0.00		47
VLAKKE DAKAFWERKINGEN						
47.11	47.11 dak plat					
	dampremmende laag	0 m²	2.14	€ 0.00		
	isolatie met afschot	0 m²	18.45	€ 0.00		
	APP dakbedekking	0 m²	9.76	€ 0.00		
	detailstroken	0 m¹	3.15	€ 0.00		
	loodstroken	m¹	27.33	€ 0.00		
	daklijst	0 m¹	18.17	€ 0.00		
	subtotaal				€ 0.00	47
AFVOEREN						
52.00	52 ALGEMEEN/SLOOPWERK					
	sloopwerk				€ 0.00	
	hwa	0 m¹	3.56	€ 0.00		
n.v.t.	subtotaal	st			€ 0.00	52
REGENWATER						
52.10	52.10 hemelwaterafvoeren					
	pvc hwa	0 m¹	30.42	€ 0.00		
	spuwers	st		€ 0.00		
	subtotaal	st		€ 0.00		
					€ 0.00	52
REGENWATER, GOTEN						
52.11	52.11 dakgoten					
	zinken dakgoot	0 m¹	59.81	€ 0.00		
	subtotaal	st			€ 0.00	52
AFVALWATER						
52.30	52.30 buitenriolering					
	aansluiten op bestaande riolering	1 st	105	€ 105.00		
	subtotaal				€ 105.00	52
WATER						
53	53 ALGEMEEN/SLOOPWERK					
	sloopwerk					
	totale leidingwerk, e- en w- installaties	1 st	550	€ 550.00		
	subtotaal				€ 550.00	53
WATERBEHANDELING						
53.50	53.50 loodgieterswerk					
	riool					
	koudwater	9 st	62	€ 558.00		
	warmwater	6 st	62	€ 372.00		
	subtotaal	st			€ 930.00	53



Verhuizing en transformatie

GASSEN							
54.10	54 BRANDSTOF						
	aansluitpunten gasinstallatie	3 st	103	€ 309.00			
	subtotaal				€ 309.00		54
WARMTEDISTRIBUTIE							
56 WATER							
56.10	cv installatie						
	cv ketel	3 st	1450	€ 4,350.00			
	leidingen	126.12 m'	3	€ 378.36			
	verwijderen radiatoren groot	14 st	72.48	€ 1,014.72			
	plaatsen + aanschaf radiatoren	14 st	200	€ 2,800.00			
	plaatsen + aanschaf decorradiator	3 st	450	€ 1,350.00			
	afvoeren	1 st	527.67	€ 527.67			
	subtotaal	st			€ 10,420.75		56
LUCHTBEHANDELING							
57.30	57 CENTRALE MECHANISCHE AFZUIGING						
	mechanische ventilatie	3 st	680	€ 2,040.00			
	mechanische ventilatie-installatie	3 st	950	€ 2,850.00			
	toeslag gebalanceerde installatie	st			€ 4,890.00		57
	subtotaal						
CENTRALE ELECTROTECHNISCHE VOORZIENINGEN							
61 ENERGIE, LAAGSPANNING							
61.50	e-installatie						
	aansluiten op bestaande e-installatie	3 st	150	€ 450.00			61
	verwijderen meterkast	1 st	84	€ 84.00			61
	installatie meterkast	3 st	580	€ 1,740.00			61
	schakelaar	21 st	57.52	€ 1,207.92			63
	lichtpunt	21 st	75	€ 1,575.00			63
	wandcontactdozen	42 st	85	€ 3,570.00			61
	kook,- vaatwasseraansluiting	3 st	105	€ 315.00			53
	CAI aansluiting	3 st	32.5	€ 97.50			64
	aansluiting tbv telefoon	3 st	32.5	€ 97.50			64
	aansluiting tbv data	3 st	32.67	€ 98.01			64
	thermostaat	3 st	155	€ 465.00			58
	subtotaal	st			€ 9,699.93		
VASTE KEUKENVOORZIENINGEN							
73.00	73 ALGEMEEN/SLOOPWERK						
	sloopwerk						
	keuken	1 st		€ 0.00	€ 0.00		73
	subtotaal	st					
73.20	BIJZONDER						
	keukeninrichting						
	rechte keuken	3 st	1100	€ 3,300.00			
	hoekkeuken	0 st	1300	€ 0.00			
	subtotaal	st			€ 3,300.00		73
VASTE SANITAIRE VOORZIENINGEN							
74.00	74 ALGEMEEN/SLOOPWERK						
	sloopwerk						
	sanitair	4 st		€ 0.00	€ 0.00		74
	subtotaal	st					



Verhuizing en transformatie

74.11	STANDAARD, SANITAIRE TOESTELLEN					
	NORMAAL					
	sanitair, woningen met badkamers zonder bad					
	aankoop sanitair	0 st	1500	€ 0.00		
	aanbrengen sanitair	0 st	900	€ 0.00		
	subtotaal	st			€ 0.00	74
	sanitair, woningen met badkamers met bad					
	aankoop sanitair	3 st	2400	€ 7,200.00		
	aanbrengen sanitair	3 st	1200	€ 3,600.00		
	subtotaal				€ 10,800.00	74
TERREIN						
90.41	90 TERREINAFWERKINGEN, VERHARDINGEN					
	bestrating van betontegels					
	betontegels	0 m²	30.03	€ 0.00		
	zandbed onder bestrating, mach. D = 200 mm	0 m²	7.42	€ 0.00		
	subtotaal	m²			€ 0.00	90

TOESLAGEN

Omschrijving	Toeslag	Bedrag	Totaal
totaal exclusief toeslagen			€ 147,000.12
Bouwplaatskosten (algemene kosten bouwproject)	10.00%	€ 147,000.12	€ 14,700.01
Totaal			€ 161,700.14
Algemene kosten bouwbedrijf	7.00%	€ 161,700.14	€ 11,319.01
Totaal			€ 173,019.14
Winst en risico bouwbedrijf	4.00%	€ 173,019.14	€ 6,920.77
Totaal			€ 179,939.91
Bijkomende kosten (incl. historisch onderzoek, leges, honoraria)	20.00%	€ 179,939.91	€ 35,987.98
Totaal excl. B.T.W.			€ 215,927.89
B.T.W.	19.00%	€ 215,927.89	€ 41,026.30
Totaal			€ 256,954.19
Bijkomende kosten parkeerfonds	0 st.	€ 13,273.00	€ 0.00
Totaal			€ 256,954.19

Bronvermelding: www.misset.nl, aangepast m.b.v. kostenskundige A.M.J. van Leeuwen



Bijlage 3: Referentiebegroting Nassaulaan 4

Nassaulaan 4				
	NEN 2634 (niveau 1)	Hoef	Prijs/ehd	Totaal
	BOUWKOSTEN EXCLUSIEF BTW			
	bouwkosten per m2 nuttige oppervlakte	m2		210,561
	bouwkosten per m2 bruto vloeroppervlakte	435 m2	484.05	210,561
	bouwkosten per m3 bruto inhoud	1,175 m3	179.20	210,561
	NEN 2634 (niveau 3)	Hoef	Prijs/ehd	Totaal
2	BOUWKUNDIGE WERKEN			
2A	FUNDERING			
	-11 bodemvoorzieningen	m2		
	-13 vloeren op grondslag	m2		
	-16 funderingsconstructies	m2		
	-17 paalfunderingen	m2		
2B	SKELET			
	-21 buitenwanden (constructief)	m2		
	-22 binnenwanden (constructief)	m2		
	-23 vloeren (constructief)	m2		
	-27 daken (constructief)	m2		
	-28 hoofd draagconstructies	m2		
2C	DAKEN			
	-27 dakafbouwconstructies	167 m2		
	-37 dakopeningen	m2		
	-47 dakafwerkingen	167 m2		
2D	GEVELS			
	-21 buitenwandafbouwconstructies	183 m2	119.27	13,526.00
	-31 buitenwandopeningen	43 m2	1579.40	124,914.00
	-41 buitenwandafwerkingen	183 m2	147.01	18,602.91
				137,042.91
2E	BINNENWANDEN			
	-22 binnenwandafbouwconstructies	246 m2	174.76	18,391.00
	-32 binnenwandopeningen	70 m2	1128.61	19,003.00
	-42 binnenwandafwerkingen	429 m2	163.49	127,238.29
				154,632.29
2F	VLOEREN			
	-23 vloerafbouwconstructies	- m2		
	-33 vloeropeningen	m2		
	-43 vloerafwerkingen	34 m2	181.62	12,775.00
				12,775.00
2G	TRAPPEN, HELLINGEN, BALUSTRADES			
	-24 trappen en hellingconstructies	3 st	1910.00	12,730.00
	-34 balustrades en leuningen	15 m	117.20	1258.00
	-44 trap- en hellingafwerkingen	3 st	1184.67	1554.00
				13,542.00



Verhuizing en transformatie

2H	PLAFONDS				
	-45 plafondafwerkingen	434 m2	16,75	12,930.00	
				12,930.00	
2	TOTAAL BOUWKUNDIGE WERKEN				1100,922.20
3	INSTALLATIES				
3A	WERKTUIGBOUWKUNDIGE INSTALLATIES				
	-51 warmte-opwekking	m2			
	-52 afvoeren	435 m2	10,24	1105.00	
	-53 water	435 m2	14,13	11,795.00	
	-54 gassen	435 m2	10,71	1309.00	
	-55 koude-opwekking	435 m2		-	
	-56 warmte-distributie	435 m2	123,96	10,421.00	
	-57 luchtbehandeling	435 m2	11,24	14,890.00	
	-58 regeling klimaat en sanitair	435 m2	11,07	1465.00	
				117,985.00	
3B	ELEKTROTECHNISCHE INSTALLATIES				
	-61 electra algemeen	435 m2	113,43	15,844.00	
	-62 krachtstroom	435 m2			
	-63 verlichting	435 m2	16,40	12,783.00	
	-64 communicatie	435 m2	10,67	1293.00	
	-65 beveiliging	435 m2			
	-57 gebouwbeheersvoorzieningen	435 m2			
				18,920.00	
3C	LIFT EN TRANSPORT				
	-66 lift en transport	0 st		-	
				10.00	
3	TOTAAL INSTALLATIES				126,905.00



Verhuizing en transformatie

4	INRICHTINGEN			
4A	VASTE INRICHTINGEN			
	-71 vaste verkeersvoorzieningen	435 m2	-	-
	-72 vaste gebruiksvoorzieningen	435 m2	-	-
	-73 vaste keukenvoorzieningen	435 m2	17,59	13,300.00
	-74 vaste sanitaire voorzieningen	435 m2	124,83	10,800.00
	-75 vaste onderhoudsvoorzieningen	435 m2	-	-
	-76 vaste opslagvoorzieningen	435 m2	-	-
				114,100.00
4	TOTAAL INRICHTINGEN			14,100
5	TERREIN			
5A	TERREIN			
	-90 terrein	0 m2		10.00
				10.00
5	TOTAAL TERREIN			
6	DIVERSEN/ONVOORZIEN			
6A	DIVERSEN/ONVOORZIEN			
	-99 diversen	435 m2	13,26	1,419
6	TOTAAL DIVERSEN/ONVOORZIEN			1,419
	TOTAAL DIRECTE BOUWKOSTEN			143,346
6A	ALGEMENE BOUWKOSTEN (bouwproject)			14,335
6B	ALGEMENE BEDRIJFSKOSTEN (bouwbedrijf)			11,038
6C	WINST EN RISICO (bouwbedrijf)			6,749
	TOTAAL BOUWKOSTEN EXCLUSIEF BTW			175,468
	BIJKOMENDE KOSTEN			35,094
	TOTAAL BOUWKOSTEN EXCLUSIEF BTW	435	1484,05	210,561

**Bijlage 4: Referentieproject Javastraat 100B**

Koopprijs	€ 424.000 kosten koper
Soort object	Appartement
Soort woning	Portiekflat
Aantal kamers	2 kamers
Woonlaag	2 ^e woonlaag
Aantal Woonlagen	4
Woonoppervlakte	150 m ²
Inhoud	420 m ³
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwperiode	Voor 1906
Ligging	In centrum, vrij uitzicht
Balkon	Aanwezig
Berging	Inpandige berging
Verwarming	CV-ketelVaillant
Isolatie	Gedeeltelijk dubbel glas
Extra's	Open haard
Status	Beschikbaar

Javastraat 100 B, 2585 AV 'S-GRAVENHAGE

Prestigieus zeer ruim 2 (eventueel 3) kamer appartement gelegen op de 1^e etage van statig monumentaal herenhuis gelegen in de Archipel. Het kleinschalige gebouw (met 4 appartementen) is voorzien van een lift en trappenhuis. Een eigen berging bevindt zich op de begane grond. Bouwjaar ca. 1900, woonoppervlakte ca. 150m². Indeling: centrale hal met lift en trappenhuis, entree van het appartement, hal met toiletruimte, dichte keuken met diverse inbouwapparatuur. Royale lichte woonkamer in de breedte (ca. 60 m²) aan de voorkant met 3 x openslaande deuren, Frans balkon vanwaar een fraai uitzicht op de Frederikstraat. Dubbele deuren naar riante slaap/werkkamer met prachtige natuurstenen schouw met open haard. Badkamer met ligbad, wastafelmeubel en wasmachineaansluiting. Het appartement is luxueus en zeer stijlvol afgewerkt met marmeren vloeren in de keuken en sanitaire ruimten en een visgraat parketvloer met bies in de woonkamer. Het appartement heeft glas-in-lood ramen en fraai gestucte geornamenteerde plafonds. Evt. geschikt als pied-à-terre. Een bezichtiging is zeer de moeite waard! Oplevering in overleg



Bijlage 5: Exploitatiebegroting Nassaulaan 4

Algemene informatie

Bouwkostenstijging	1,50%
Expl.kosten stijging	3%
Grondkosten	€ 0
Bouwkosten (incl. B.T.W.)	€ 256.954
Huurinkomsten kantoor/m ² /jaar	€ 161
Huurinkomsten kantoor/jaar	€ 84.847
Maandhuur per appartement	€ 2.270
Huurinkomsten totaal (3 app) / jaar	€ 81.720
Koopprijs woning	€ 454.000
Huurindexering	1,4%
Exit yield kantoor	8,00%
Exit yield woning	8,00%
BAR kantoor	7,2%
BAR woning	6%
marktwaarde kantoor	€ 1.018.164,0
marktwaarde woning	€ 1.362.000,00
capitalisatiefactor	12
Exploitatiekosten...van 100% verhuurd	5%
Onderhoudskosten als percentage van de herbouwkosten, na 15 jaar	20%
Leegstandpercentage kantoor	7%
Leegstandpercentage woning	6%
herbouwkosten	€ 520.800

Verschil huurinkomsten op t =25 (over 25 jaar voor woning, 20 voor kantoor)

Huurinkomsten woning	€ 844.383
Huurinkomsten kantoor	€ 1.151.667
Verschil opbrengsten woning-kantoor	-€ 307.283

Verschil verkoopinkomsten (k.k.)

Opbrengst woning	€ 1.362.000,00
Verbouwkosten	€ 256.954,19
Opbrengst kantoor	€ 1.018.164,0
Verschil opbrengsten woning-kantoor	€ 86.881,81

Verschil verkoopinkomsten (v.o.n.)

Opbrengst woning	€ 1.184.940,00
Verbouwkosten	€ 256.954,19
Opbrengst kantoor	€ 1.018.164,0
Verschil opbrengsten woning-kantoor	-€ 90.178,19



Verhuizing en transformatie

Huurinkomsten kantoorfunctie

Kantoor	Inkomsten	Grondkosten	Bouwkosten	Expl.kosten	Rest grond + opstal	Onderhoudskosten	Saldo	CW
0	€ 72.507		€ 0,00	€ 3.643			€ 76.150	€ 76.150
1	€ 73.537			-€ 3.756			€ 69.781	€ 65.094
2	€ 74.581			-€ 3.872			€ 78.453	€ 68.268
3	€ 75.640			-€ 3.992			€ 71.648	€ 58.159
4	€ 76.714			€ 4.115			€ 80.829	€ 61.205
5	€ 77.803		€ 0	-€ 4.242	€ 0		€ 73.561	€ 50.064
6	€ 78.908			-€ 4.370			€ 74.538	€ 49.114
7	€ 80.012			-€ 4.501			€ 75.512	€ 46.414
8	€ 81.133			-€ 4.636			€ 76.497	€ 43.862
9	€ 82.268			-€ 4.775			€ 77.494	€ 41.449
10	€ 83.420			-€ 4.918			€ 78.502	€ 39.168
11	€ 84.588			-€ 5.066			€ 79.523	€ 37.012
12	€ 85.772			-€ 5.218			€ 80.555	€ 34.975
13	€ 86.973			-€ 5.374			€ 81.599	€ 33.049
14	€ 88.191			-€ 5.535			€ 82.655	€ 31.228
15	€ 89.425			-€ 5.701		-€ 120.881,93	-€ 37.158	-€ 13.096
16	€ 90.677			-€ 5.872			€ 84.805	€ 27.881
17	€ 91.947			-€ 6.049			€ 85.898	€ 26.343
18	€ 93.234			-€ 6.230			€ 87.004	€ 24.890
19	€ 94.539			-€ 6.417			€ 88.122	€ 23.517
20	€ 95.863			-€ 6.609			€ 89.254	€ 22.219
21	€ 97.205			-€ 6.808			€ 90.397	€ 20.993
22	€ 98.566			-€ 7.012			€ 91.554	€ 19.833
23	€ 99.946			-€ 7.222			€ 92.724	€ 18.737
24	€ 101.345			-€ 7.439			€ 93.906	€ 17.702
25	€ 102.764			-€ 7.662			€ 95.102	€ 16.723
26					€ 1.284.549		€ 1.284.549	€ 210.711
								€ 1.151.667

Huurinkomsten woonfunctie

Woning	Inkomsten	Grondkosten	Bouwkosten	Expl.kosten	Rest grond + opstal	Saldo	CW
0		€ 0	-€ 256.954	-€ 4.086		-€ 261.040	-€ 261.040
1	€ 76.817			-€ 4.209		€ 72.608	€ 67.732
2	€ 77.892			-€ 4.335		€ 73.557	€ 64.008
3	€ 78.983			-€ 4.465		€ 74.518	€ 60.489
4	€ 80.088			-€ 4.599		€ 75.490	€ 57.162
5	€ 81.210			-€ 4.737		€ 76.473	€ 54.017
6	€ 82.347			-€ 4.879		€ 77.468	€ 51.045
7	€ 83.500			-€ 5.025		€ 78.474	€ 48.235
8	€ 84.669			-€ 5.176		€ 79.492	€ 45.579
9	€ 85.854			-€ 5.331		€ 80.523	€ 43.069
10	€ 87.056			-€ 5.491		€ 81.565	€ 40.696
11	€ 88.275			-€ 5.656		€ 82.619	€ 38.453
12	€ 89.510			-€ 5.826		€ 83.685	€ 36.334
13	€ 90.764			-€ 6.000		€ 84.763	€ 34.330
14	€ 92.034			-€ 6.180		€ 85.854	€ 32.436
15	€ 93.323			-€ 6.366		-€ 130.224,17	-€ 15.249
16	€ 94.629			-€ 6.557		€ 88.072	€ 28.955
17	€ 95.954			-€ 6.754		€ 89.201	€ 27.356
18	€ 97.297			-€ 6.956		€ 90.341	€ 25.845
19	€ 98.660			-€ 7.165		€ 91.495	€ 24.417
20	€ 100.041			-€ 7.380		€ 92.661	€ 23.061
21	€ 101.441			-€ 7.601		€ 93.840	€ 21.792
22	€ 102.862			-€ 7.829		€ 95.032	€ 20.587
23	€ 104.302			-€ 8.064		€ 96.238	€ 19.448
24	€ 105.762			-€ 8.306		€ 97.456	€ 18.371
25	€ 107.243			-€ 8.555		€ 98.687	€ 17.354
26					€ 1.340.532	€ 1.340.532	€ 219.894
							€ 844.383

**Bijlage 6.1****LOCATIEPROFIEL 1 (en 11):****STADSBEWONER (CENTRUM én RAND) met voorkeur groot huis***Profiel van gegadigden voor een grote woning (vanaf 150 m²) in een stadslocatie, 2001***OMVANG GROEP****aantal gegadigden**
categorie: ca 190.000
: 48% van stedelijke huizenkopers; 'dromerig'**FINANCIEEL****Gewenste koopprijs**

: euro 276.7000

Maximale hypotheek

: euro 292.500

Netto jaarinkomen

: euro 42.600

Totale bestedingsruimte

: euro 381.700 (inclusief maximale hypotheekruimte, eventuele overwaarde en eigen geld)

WOONVOORKEUR**Meest genoemde prijsklassen?**

- * zeer luxe vanaf euro 400.000 (12%)
- * luxe van euro 300 tot 400.000 (19%)
- * middenklasse van euro 200 tot 300.000 (46%)
- * basisklasse tot 200.000 (23%)

- Gewenste woninggrootte** : 177 m²
- Gewenste woonkamer** : 43 m²
- Gewenste (ouder)slaapkamer** : 18 m²
- Gewenst aantal kamers** : 5,1 kamers
- Voorkeur extra kamer beneden bij eengezinswoningen** (40%)

Meest populaire woningen?

- * appartement/penthouse (14%)
- * vrijstaand (40%)
- * 2-1 kapwoning (20%)
- * rij/hoeek/drive-in woning (26%)

- Voorkeur kavel bij nieuwbouw** (30%)
- Meer eigen invloed op nieuwbouwproject** (80%)

Meest populaire architectuur?

- * traditioneel/schuine kap (38%)
- * experimenteel (21%)
- * modern/plat dak (15%)

- Voorkeur garage** (49%)
- Voorkeur grote achtertuin vanaf 10 meter bij eengezinswoningen** (86%)
- Voorkeur ruim (dak)terras bij appartementen** (66%)

LOCATIEVOORKEUR**Meest gewenste buurtvoorzieningen?**

- | | |
|---|-------------------------------|
| * winkels dagelijkse boodschappen (75%) | * scholen (42%) |
| * bushalte (57%) | * restaurants/terrasjes (20%) |
| * openbaar park (57%) | * café's (23%) |
| * NS station (38%) | * theater (11%) |

DOORSTROMING**Waar komen zij vandaan?**

- | | |
|-------------------------------|--|
| * zelfde gemeente (44%) | * goedkope huurwoning tot euro 350 p.m. (3%) |
| * aangrenzende gemeente (13%) | * goedkope koopwoning tot euro 200.000 (19%) |
| * verder weg (25%) | * dure huurwoning vanaf euro 500 p.m. (15%) |
| | * dure koopwoning vanaf euro 300.000 (16%) |

OVERIG**Hoe serieus zijn de verhuisplannen?**

- * zeer serieus; zgn 'planners' (30%)
- * minder serieus; zgn 'dromers' (70%)

Leeftijd: 40 jaar**Autobezit:** 1,3 auto's**Aantal inwonende personen** 2,6 personen**Opmerkingen**

De groep die én een groot huis én een stedelijke locatie zoekt is, is beslist 'aanwezig'. Niettemin zijn zij behoorlijk 'dromerig'. De beschikbare bestedingsruimte is vaak behoorlijk.

De belangstelling voor het appartement valt tegen.

**Bijlage 6.2****LOCATIEPROFIEL 2 (en 12):****STADSBEWONER (CENTRUM én RAND) met voorkeur klein huis***Profiel van gegadigden voor een kleine woning (tot 150 m²) in een stadslocatie, 2001***OMVANG GROEP**

aantal gegadigden : ca 210.000
categorie : 52% van stedelijke huizenkopers; zeer serieus

FINANCIEEL

Gewenste koopprijs : euro 197.600
Maximale hypotheek : euro 205.800
Netto jaarinkomen : euro 32.100
Totale bestedingsruimte : euro 264.700 (inclusief maximale hypotheekruimte, eventuele overwaarde en eigen geld)

WOONVOORKEUR

Meest genoemde prijsklassen?
* zeer luxe vanaf euro 400.000 (0%)
* luxe van euro 300 tot 400.000 (9%)
* middenklasse van euro 200 tot 300.000 (37%)
* basisklasse tot 200.000 (54%)
Gewenste woninggrootte : 121 m²
Gewenste woonkamer : 36 m²
Gewenste (ouder)slaapkamer : 14 m²
Gewenst aantal kamers : 4,2 kamers
Voorkeur extra kamer beneden bij eengezinswoningen (31%)
Meest populaire woningen?
* appartement/penthouse (33%)
* vrijstaand (24%)
* 2-1 kapwoning (27%)
* rij/hoek/drive-in woning (16%)
Voorkeur kavel bij nieuwbouw (14%)
Meer eigen invloed op nieuwbouwwoning uit bouwproject (69%)
Voorkeur garage (34%)
Voorkeur grote achtertuin vanaf 10 meter bij eengezinswoningen (73%)
Voorkeur ruim (dak)terras bij appartementen (55%)
Meest populaire architectuur?
* traditioneel/schuine kap (59%)
* experimenteel (9%)
* modern/plat dak (23%)

LOCATIEVOORKEUR

Meest gewenste buurtvoorzieningen?
* winkels dagelijkse boodschappen (81%)
* bushalte (59%)
* openbaar park (35%)
* NS station (46%)
* scholen (23%)
* restaurants/terrasjes (32%)
* café's (30%)
* theater (8%)

DOORSTROMING

Waar komen zij vandaan?
* zelfde gemeente (69%)
* aangrenzende gemeente (10%)
* verder weg (11%)
Wat laten zij achter?
* goedkope huurwoning tot euro 350 p.m. (34%)
* goedkope koopwoning tot euro 200.000 (21%)
* dure huurwoning vanaf euro 500 p.m. (11%)
* dure koopwoning vanaf euro 300.000 (4%)

OVERIG

Hoe serieus zijn de verhuisplannen?
* zeer serieus; zgn 'planners' (60%)
* minder serieus; zgn 'dromers' (40%)
Leeftijd: 35 jaar
Autobezit: 1 auto's
Aantal inwonende personen 1,8 personen

Opmerkingen

Wie op zoek is naar een huis in de stad neemt dikwijls genoegen met minder ruimte. Het gaat om overwegend jonge mensen en dus kleine huishoudens. De portemonnee is vaak beperkt. Gemiddeld zoeken zij in de klasse rond 198 duizend euro. Niet verwonderlijk kiezen zij vaak voor het appartement en de typisch stedelijke genoegens als terrasjes en café's om de hoek. Het percentage planners is relatief erg hoog.

**Bijlage 6.3:****LOCATIEPROFIEL 3 (en 13):
STADSBEWONER (CENTRUM én RAND)
met voorkeur luxe huis***Profiel van gegadigden voor een luxe woning (vanaf euro 300.000) in een stadslocatie, 2001***OMVANG GROEP**

aantal gegadigden : ca 80.000
categorie : 21% van (totale) stedelijke huizenkopers

FINANCIEEL

Gewenste koopprijs : euro 395.500
Maximale hypotheek : euro 340.700
Netto jaarinkomen : euro 47.700
Totale bestedingsruimte : euro 504.100 (inclusief maximale hypotheekruimte, eventuele overwaarde en eigen geld)

WOONVOORKEUR

Meest genoemde prijsklassen?
* zeer luxe vanaf euro 400.000 (31%)
* luxe van euro 300 tot 400.000 (69%)
* middenklasse van euro 200 tot 300.000 (0%)
* basisklasse tot 200.000 (0%)
Gewenste woninggrootte : 176 m²
Gewenste woonkamer : 46 m²
Gewenste (ouder)slaapkamer : 17 m²
Gewenst aantal kamers : 5,1 kamers
Voorkeur extra kamer beneden bij eengezinswoningen (25%)
Meest populaire woningen?
* appartement/penthouse (21%)
* vrijstaand (50%)
* 2-1 kapwoning (19%)
* rij/hoek/drive-in woning (10%)
Voorkeur kavel bij nieuwbouw (32%)
Meer eigen invloed op nieuwbouwwoning uit bouwproject (91%)
Voorkeur garage (66%)
Voorkeur grote achtertuin vanaf 10 meter bij eengezinswoningen (93%)
Voorkeur ruim (dak)terras bij appartementen (43%)
Meest populaire architectuur?
* traditioneel/schuine kap (45%)
* experimenteel (6%)
* modern/plat dak (22%)

LOCATIEVOORKEUR

Meest gewenste buurtvoorzieningen?
* winkels dagelijkse boodschappen (72%)
* bushalte (57%)
* openbaar park (64%)
* NS station (34%)
* scholen (31%)
* restaurants/terrasjes (28%)
* café's (20%)
* theater (13%)

DOORSTROMING

Waar komen zij vandaan?
* zelfde gemeente (62%)
* aangrenzende gemeente (13%)
* verder weg (14%)
Wat laten zij achter?
* goedkope huurwoning tot euro 350 p.m. (6%)
* goedkope koopwoning tot euro 200.000 (1%)
* dure huurwoning vanaf euro 500 p.m. (7%)
* dure koopwoning vanaf euro 300.000 (47%)

OVERIG

Hoe serieus zijn de verhuisplannen?
* zeer serieus; zgn 'planners' (45%)
* minder serieus; zgn 'dromers' (55%)
Leeftijd: 41 jaar
Autobezit: 1,5 auto's
Aantal inwonende personen 2,9 personen

Opmerkingen

Zij zijn er wel en ook nog vrij serieus: de mensen die graag luxe en een stedelijke omgeving willen combineren. Maar de groep is niet echt groot. Ook liggen de wensen vaak extreem hoog en zijn zij niet altijd even reëel.

**Bijlage 6.4:****LOCATIEPROFIEL 4 (en 14):****STADSBEWONER (CENTRUM én RAND) met voorkeur goedkoop huis***Profiel van gegadigden voor een goedkope woning (tot euro 200.000) in een stadslocatie, 2001***OMVANG GROEP**

aantal gegadigden : ca 140.000
categorie : 36% van stedelijke huizenkopers

FINANCIEEL

Gewenste koopprijs : euro 154.600
Maximale hypotheek : euro 212.600
Netto jaarinkomen : euro 33.400
Totale bestedingsruimte : euro 214.200 (inclusief maximale hypotheekruimte, eventuele overwaarde en eigen geld)

WOONVOORKEUR

Meest genoemde prijsklassen?
* zeer luxe vanaf euro 400.000 (0%)
* luxe van euro 300 tot 400.000 (0%)
* middenklasse van euro 200 tot 300.000 (0%)
* basisklasse tot 200.000 (100%)

Gewenste woninggrootte : 131 m²
Gewenste woonkamer : 37 m²
Gewenste (ouder)slaapkamer : 15 m²
Gewenst aantal kamers : 4,2 kamers
Voorkeur extra kamer beneden bij eengezinswoningen (30%)

Meest populaire woningen?
* appartement/penthouse (26%)
* vrijstaand (15%)
* 2-1 kapwoning (16%)
* rij/hoek/drive-in woning (43%)

Voorkeur kavel bij nieuwbouw (13%)
Meer eigen invloed op nieuwbouwwoning uit bouwproject (67%)

Meest populaire architectuur?
* traditioneel/schuine kap (41%)
* experimenteel (20%)
* modern/plat dak (26%)

Voorkeur garage (34%)
Voorkeur grote achtertuin vanaf 10 meter bij eengezinswoningen (73%)
Voorkeur ruim (dak)terras bij appartementen (50%)

LOCATIEVOORKEUR

Meest gewenste buurtvoorzieningen?
* winkels dagelijkse boodschappen (73%)
* bushalte (68%)
* openbaar park (38%)
* NS station (42%)

* scholen (35%)
* restaurants/terrasjes (27%)
* café's (41%)
* theater (11%)

DOORSTROMING

Waar komen zij vandaan?
* zelfde gemeente (49%)
* aangrenzende gemeente (18%)
* verder weg (19%)

Wat laten zij achter?
* goedkope huurwoning tot euro 350 p.m. (31%)
* goedkope koopwoning tot euro 200.000 (27%)
* dure huurwoning vanaf euro 500 p.m. (3%)
* dure koopwoning vanaf euro 300.000 (1%)

OVERIG

Hoe serieus zijn de verhuisplannen?
* zeer serieus; zgn 'planners' (58%)
* minder serieus; zgn 'dromers' (42%)

Leeftijd: 37 jaar
Autobezit: 1,1 auto's
Aantal inwonende personen 2,1 personen

Opmerkingen

Deze stedelijke groep met weinig geld is buitengewoon serieus. Zij zoeken overwegend een niet al te groot en goedkope eengezinswoning. Het zijn vaak kleine huishoudens (nog) zonder kinderen.

**Bijlage 6.5:****LOCATIEPROFIEL 7 (en 17):
STADSBEWONER (CENTRUM én RAND)
met voorkeur meergezinswoning***Profiel van gegadigden voor een meergezinswoning in een stadslocatie, 2001***OMVANG GROEP**

aantal gegadigden : ca 80.000
categorie : 20% van stedelijke huizenkopers;
zéér serieus

FINANCIEEL

Gewenste koopprijs : euro 218.300
Maximale hypotheek : euro 209.700
Netto jaarinkomen : euro 30.200
Totale bestedingsruimte : euro 273.200 (inclusief maximale hypotheekruimte,
eventuele overwaarde en eigen geld)

WOONVOORKEUR

Meest genoemde prijsklassen?
* zeer luxe vanaf euro 400.000 (0%) Gewenste woninggrootte : 127 m²
* luxe van euro 300 tot 400.000 (17%) Gewenste woonkamer : 40 m²
* middenklasse van euro 200 tot 300.000 (45%) Gewenste (ouder)slaapkamer : 16 m²
* basisklasse tot 200.000 (38%) Gewenst aantal kamers : 3,8 kamers
Voorkeur extra kamer beneden bij eengezinswoningen (nvt)

Meest populaire woningen?
* appartement (55%) Voorkeur kavel bij nieuwbouw (nvt)
* luxe penthouse (37%) Meer eigen invloed op nieuwbouwwoning uit bouwproject (nvt)
* bovenwoning (8%)

Meest populaire architectuur?

* traditioneel/schuine kap (27%) Voorkeur garage (48%)
* experimenteel (0%) Voorkeur grote achtertuin vanaf 10 meter bij eengezinswoningen (nvt)
* modern/plat dak (41%) Voorkeur ruim (dak)terras bij appartementen (58%)

LOCATIEVOORKEUR**Meest gewenste buurtvoorzieningen?**

* winkels dagelijkse boodschappen (67%) * scholen (2%)
* bushalte (80%) * restaurants/terrasjes (33%)
* openbaar park (34%) * café's (40%)
* NS station (58%) * theater (9%)

DOORSTROMING**Waar komen zij vandaan?**

* zelfde gemeente (74%) **Wat laten zij achter?**
* aangrenzende gemeente (13%) * goedkope huurwoning tot euro 350 p.m. (27%)
* verder weg (12%) * goedkope koopwoning tot euro 200.000 (32%)
* dure huurwoning vanaf euro 500 p.m. (9%)
* dure koopwoning vanaf euro 300.000 (2%)

OVERIG**Hoe serieus zijn de verhuisplannen?**

* zeer serieus; zgn 'planners' (76%)
* minder serieus; zgn 'dromers' (24%)

Leeftijd: 39 jaar

Autobezit: 1 auto's

Aantal inwonende personen 1,3 personen

Opmerkingen

Hier zijn het vooral de éénpersoons-huishoudens die de dienst uitmaken. Zij zijn in hoofdzaak op zoek naar kleine en te overziene ruimten. Het budget is vaak beperkt, maar zij zijn wel zéér serieus op zoek naar een ander onderkomen.



Bijlage 7: Warmtegeleidingscoëfficiënten gevelonderdelen

Materiaal	Soortelijk gewicht Kg/m ³	Lambda droog W/m.K	Lambda vochtig Toeslag in %
Pleisterlagen			
Cementmortel	1900	0,93	25
Kalkmortel	1600	0,70	30
Gipsmortel	1100-1300	0,37-0,52	30
Dispersiegebonden mortel	1100-1500	0,70	30
Isolerende mortel	200	0,08-0,11	25
Natuursteen			
Basalt / Graniet	3000/2650	3,50	25
Kalksteen zacht	2200-2350	1,4-1,7	25
Kalksteen hard / marmer	2550/2750	2,2/2,9	25
Zandsteen	2000-2650	2,0-4,0	25
Stenen			
Kalkzandsteen	2000	1,0-1,3	25
A2 (Poriso)	1350	0,43	30
A3 (Isolatiesteen)	1000	0,30	35
B1 (Rood)	1300-1700	0,45-0,65	30
B2 (Boerengrauw)	1300-1700	0,45-0,65	30
B3 (Hardgrauw)	1700-1900	0,65-0,73	25
B4 (Gevelklinkers)	2100	0,80-0,90	25
Beton			
Verdicht gewapend/ongewapend	2500/2400	1,9/1,7	25
Niet verdicht gewapend/ongewapend	2300/2200	1,4/1,3	25
Lichte betonsoorten	1300-1900	0,45-0,95	30-25
	1000	0,35	35
	700	0,23	40
	500	0,17	40
	300	0,12	40
	200	0,08	40
Cellenbeton	1300	0,50	30
	1000	0,35	35
	700	0,23	40
	400	0,15	40
Hoogovenslakkenbeton	1900	0,70	25
	1600	0,45	30
	1300	0,30	30

Verhuizing en transformatie			
	1000	0,23	35
Andere anorganische materialen			
Gipskartonplaat	800-1400	0,21-0,46	40-30
Cellulair glas	105-165	0,036-0,060	0
Minerale wol (dekens)	15-21	0,036-0,041	5
Minerale wol (platen)	16-250	0,034-0,036	5
Tegels			
Hardgebakken tegels	2000	1,2	25
Houtprodukten			
Hardhout / Tri- en Multiplex	800/700	0,17	20
Naaldhout	550	0,14	20
Hardboard	1000	0,29	20
Houtwolcementplaat	350-700	0,09-0,21	25-20
Kunststofschuimen			
Polystyreenschuim geëxpandeerd	15-40	0,035	5
Polystyreenschuim geëxtrudeerd	35-40	0,027	5
Polyurethaan- en Polyisocyanuraatschuim	30-60	0,026-0,035	5
Lambdawaarden van diverse bouwmaterialen. Indien in de kolommen 'Materialen' en 'Soortelijk gewicht Kg/m ³ ' een schuine streep (/) is opgenomen dan is de daarmee corresponderende lambdawaarde voor of na de streep (/) van toepassing. Indien in de kolom 'Soortelijk gewicht Kg/m ³ ' een liggende streep (-) is opgenomen dan dient de lambdawaarde via rechtlijnige interpolatie te worden bepaald afhankelijk van het gewicht.			

Bron Handboek gevelisolatie; R. van Bortel; SBR 2006



Bijlage 8: Referentiekantoor

Oorspronkelijke situatie

Algemeen: Klein representatief kantoorgebouw, met een monumentenstatus, metselwerkgevel, plat dak en parkeerplaatsen op eigen terrein

Technische staat

Gevelopbouw: baksteen met luchtsponw zonder isolatiemateriaal

R-waarde 0,24

Dakopbouw: geïsoleerd met minerale wol

R-waarde 2,91

Vloerconstructie: geïsoleerd

R-waarde 2,91

Dubbelglas met houten kozijnen.

R-waarde:0,51

Nieuw te betrekken kantoorgebouw

Algemeen: Kantoorruimte in een kantoorgebouw, gedeeld met meerdere gebruikers, parkeerplaatsen op eigen terrein

Technische staat:

Gevelopbouw: baksteen met luchtsponw en isolatiemateriaal

R-waarde 2,46

Dakopbouw: geïsoleerd met minerale wol

R-waarde 2,91

Vloerconstructie: geïsoleerd

R-waarde 2,91

Dubbelglas (HR+) met houten kozijnen.

R-waarde:0,69



Bijlage 9: R-waarde referentiekantoor

Gevelopbouw referentiekantoor

Warmtewaarde (R-waarde) kantoorgebouw met spouw en isolatie				
Dikte	Materiaal	Warmtegeleidingscoëfficiënt, Incl. verrekening vochtigheid	Vochtigheids-toeslag	R-waarde
0,1	Gevelklinker	1,0	25%	0,1
0,04	Luchtspouw		n.v.t.	
0,08	Minerale wol	0,036	n.v.t.	2,22
0,15	Verdicht gewapend beton	1,9	n.v.t.	0,08
0,004	Kalkpleisterwerk	0,7	n.v.t.	0,06
0,374	Totaal R-waarde			2,46

Dakopbouw referentiekantoor

Dikte	Materiaal	Warmtegeleidingscoëfficiënt, Incl. verrekening vochtigheid	R-waarde
0,01	Bitumen	0,17	0,059
0,1	Minerale wol	0,036	2,78
0,012	Triplex	0,17	0,071
0,002	Kalkpleisterwerk	0,7	0,003
0,124	Totaal R-waarde		2,913

Vloeropbouw referentiekantoor

Dikte	materiaal	Warmtegeleidingscoëfficiënt, Incl. verrekening vochtigheid	R-waarde
0,1	Isolatiemateriaal	0,036	2,78
0,15	Verdicht gewapend beton	1,9	0,08
0,05	Afwerklaag cementgebonden	1,0	0,05
0,30	Totaal R-waarde		2,91

Ramen en kozijnen referentiekantoor

Type beglazing	U-waarde ($Wm^{-2}K^{-1}$)	R-waarde (M^2KW^{-1})
Dubbelglas (4-6-4 mm)	3,3	0,30

Type kozijn	U-waarde ($Wm^{-2}K^{-1}$)	R-waarde (M^2KW^{-1})
Hout	2,4	0,42

R- waarde: kozijnen met glas
 10 % frame + 90 % glas
 $0,1 * 0,42 + 0,9 * 0,3 = 0,31$



R-waarde kantoor Nassaulaan 4

Gevelopbouw kantoorgebouw Nassalaan 4

Warmtewaarde (R-waarde) kantoorgebouw met spouw en isolatie				
Dikte	Materiaal	Warmtegeleidingscoëfficiënt, Incl. verrekening vochtigheid	Vochtigheids-toeslag	R-waarde
0,1	Gevelklinker	1,0	25%	0,1
0,04	Luchtspouw		n.v.t.	
0,15	Verdicht gewapend beton	1,9	n.v.t.	0,08
0,004	Kalkpleisterwerk	0,7	n.v.t.	0,06
0,374	Totaal R-waarde			0,24

Dakopbouw kantoorgebouw Nassalaan 4

Dikte	Materiaal	Warmtegeleidingscoëfficiënt, Incl. verrekening vochtigheid	R-waarde
0,01	Bitumen	0,17	0,059
0,1	Minerale wol	0,036	2,78
0,012	Triplex	0,17	0,071
0,002	Kalkpleisterwerk	0,7	0,003
0,124	Totaal R-waarde		2,913

Vloeropbouw kantoorgebouw Nassalaan 4

Dikte	materiaal	Warmtegeleidingscoëfficiënt, Incl. verrekening vochtigheid	R-waarde
0,1	Isolatiemateriaal	0,036	2,78
0,15	Verdicht gewapend beton	1,9	0,08
0,05	Afwerklaag cementgebonden	1,0	0,05
0,30	Totaal R-waarde		2,91

Ramen en kozijnen kantoorgebouw Nassalaan 4

Type beglazing	U-waarde ($Wm^{-2}K^{-1}$)	R-waarde (M^2KW^{-1})
Dubbelglas (HR)	2,0	0,50

Type kozijn	U-waarde ($Wm^{-2}K^{-1}$)	R-waarde (M^2KW^{-1})
Hout	2,4	0,42

R- waarde: kozijnen met glas
 10 % frame + 90 % glas
 $0,1 * 0,42 + 0,9 * 0,5 = 0,49$



Bijlage 10: Financiële effecten huurder

kantoorhuurder; Financiële effecten huur nieuw te betrekken kantoor t.o.v. huidig kantoor

Uitgavenverschil huurders jaar 1	Bedrag	aantal	subtotaal
Huurbedrag/m ² /jaar kantoor Nassaulaan 4	€ 161	527	€ 84.847
Huurbedrag/m ² /jaar referentiekantoor	€ 95	527	€ 50.065
Uitgavenverschil huurders			€ 34.782
Verhuiskosten in het weekend/ fte	€ 555	20	€ 11.100
Vershil stookkosten betere isolatie			€ 2.670,27
Financiële baten verhuizing, zonder incentives jaar 1			€ 26.352,27

Incentives (lokkosten) jaar 1			
Lokkosten minimaal: Verhuiskosten in het weekend/ fte	€ 555	20	€ 11.100
Lokkosten maximaal: Verhuiskosten + Huurvrije periode van een jaar	€ 50.065	0,2	€ 21.113

Financiële baten verhuizing, minimale incentives jaar 1			€ 37.452,27
Financiële baten verhuizing, maximale incentives jaar 1			€ 47.465,3

Financiële baten verhuizing, minimale incentives jaar 2	€ 37.452,27
Financiële baten verhuizing, maximale incentives jaar 2	€ 47.465,27

	RI oud	RI nieuw	K oud	K nieuw	Δ K	Δ K* Aoud
RI waarde metselwerkgevel	0,24	2,46	4,17	0,41	3,76	480,94
RI waarde ramen met kozijnen	0,31	0,49	3,23	2,04	1,18	99,54
RI waarde vloer	2,91	2,91	0,34	0,34	0,00	0,00
RI waarde dak	2,91	2,91	0,34	0,34	0,00	0,02
Vershil gasgebruik	5804,94	m ³				
Vershil stookkosten betere isolatie	€ 2.670,27	/jaar				

Transformatie van kantoorgebouwen tot woningen is vaak niet mogelijk, omdat leegstaande kantoren niet op de juiste locatie staan en de opbrengsten van kantoren een stuk hoger liggen dan van woningen.

In dit onderzoek wordt een variant onderzocht, waarvan verwacht wordt dat deze in bepaalde gevallen een oplossing kan bieden.