

Transformatielandkaart

Thema's, actoren, instrumenten en lessen uit projecten

Theo van der Voordt

Waarom transformatie?

Leegstand van kantoren is van alle tijden. Enige leegstand is normaal, bijvoorbeeld kort na oplevering of bij wisseling van huurders, en ook nodig, bijvoorbeeld om verhuisbewegingen mogelijk te maken ('frictieleegstand'). De laatste jaren is de leegstand echter schrikbarend gestegen. Anno 2006 wordt in Nederland voor ca. 6,3 miljoen m² kantoorruimte een huurder gezocht. Volgens sommige deskundigen geen reden om ons hierover erg druk te maken. Een dip in de kantorenmarkt is een normaal verschijnsel van de bekende varkenscyclus. In een tijd van een grote vraag naar nieuwe kantoorruimte bij een beperkt marktaanbod, worden veel nieuwbouwprojecten op stapel gezet. Gezien de lange ontwikkelings- en realisatietijd kan in die periode de marktvrage door conjuncturele marktontwikkelingen aanzienlijk afnemen. Bij oplevering van de nieuwbouw ontstaat daarmee direct een leegstand. Omgekeerd genereert leegstand een afnemend aanbod, waarvan het effect pas op lange termijn zichtbaar wordt. Volgens sommige deskundigen trekt de markt wel weer aan. Anderen zijn minder optimistisch. Volgens hen is er een structureel overschot aan kantoorruimte en zal ook bij een aantrekkende markt een fors deel van het huidige aanbod leeg blijven staan. Dit geldt vooral voor de onderkant van de markt. Bedrijven die naar een ander, beter kantoorgebouw verhuizen, op een gunstiger locatie, laten vaak een gebouw achter dat nauwelijks nog verhuurbaar is als kantoor. Daar komt bij dat door de vergrijzing van de beroepsbevolking, afnemende immigratie, flexibel gebruik van werkplekken ('kantoorinnovatie') en verplaatsing van arbeid naar lagelonenlanden eerder een daling dan een stijging in vraag naar kantoorruimte te verwachten valt. Om langdurige leegstand tegen te gaan, is het noodzakelijk dat een substantieel deel van het incurante aanbod van de markt wordt gehaald. Naast sloop en nieuwbouw kan transformatie van leegstaande kantoren en herbestemming tot nieuwe functies een aantrekkelijke optie zijn. Er zijn diverse kantoorpanden met succes verbouwd voor andere functies, zoals woningen voor studenten, (door)starters en senioren, permanent of tijdelijk. Dit boek laat vele voorbeelden zien.

Argumenten vóór transformatie

Er zijn goede redenen om herbestemming te verkiezen boven consolidatie, renovatie en hergebruik als kantoorgebouw, of sloop. Consolidatie of renovatie is vanwege het structurele overaanbod voor veel kantoorpanden geen reële optie. Herbestemming tot woningen, al dan niet gecombineerd met andere functies, voorziet in een grote maatschappelijke behoefte. Oude kantoorpanden zijn vaak relatief goedkoop te verwerven. Doordat het casco al aanwezig is, zijn in vergelijking met nieuwbouw besparingen mogelijk op bouwtijd en bouwkosten. Omdat omwonenden aan het pand gewend zijn en herbestemming zowel het pand als de omgeving ten goede komt, wordt doorgaans weinig bezwaar aangetekend. In geval van een aansprekend gebouw qua architectuur, cultuurhistorische waarde of emotionele betekenis, draagt herbestemming bij aan behoud van ons cultureel erfgoed en de identiteit van gebouw en buurt. Voor bewoners

biedt het wonen in een bijzonder pand meerwaarde. Een aantrekkelijke uitstraling, fraaie trappenhuisen, hoge ruimten en glas in lood maken sommige transformaties tot een unieke woonsituatie. Versmelting van oud en nieuw biedt de mogelijkheid tot het creëren van geheel eigen woonmilieus. Maar transformatie biedt meer voordelen. Er kunnen woningen worden gerealiseerd op plekken waar geen nieuwe bouwlocaties beschikbaar zijn. Transformatie is een voorbeeldige invulling van duurzaam bouwen. Er is minder sloopafval en bestaande bouwmaterialen worden veel langer gebruikt. Het levert nieuwe impulsen op voor binnenstedelijke kantorenclaves die leegstromen door de trek naar zichtlocaties langs stadsranden en snelwegen. Dankzij transformatie kan functiemenging worden gerealiseerd en kan een dynamisch woonmilieu ontstaan met een grote variatie aan leef- en werkstijlen.

Tegenwerpingen

Naast kansen zijn er ook obstakels en risico's. Een hoge boekwaarde drukt zwaar op de verwervingskosten. Kantoren brengen meer op dan woningen, al wordt het verschil kleiner. Transformatie is anders dan nieuwbouw en vraagt om een andere benadering. De organisatie van het bouwproces is lastig door een veelheid aan partijen en aspecten en ingewikkelde wet- en regelgeving. Transformatie is technisch complex. De impact van al deze factoren is vooraf niet altijd goed in te schatten. Eigenaren zijn bang voor gezichtsverlies en zien op tegen mogelijke financieel-economische en juridische obstakels, waaronder wijziging van het bestemmingsplan. Wanneer de gemeente niet wil meewerken aan een artikel 19-procedure houdt het al snel op. Er is sprake van partiële deskundigheid. Kantooireigenaren en volkshuisvesters lijken in twee gescheiden werelden te leven. Een expert op de kantorenmarkt is niet per definitie ook deskundig op de woningmarkt en andere deelmarkten. In haar boekje *Van werkplek naar woonstek* noemt Karina Benraad nog enkele andere nadelen van transformatie. Vrij vertaald:

- Woningplattegronden moeten worden aangepast aan de mogelijkheden van het gebouw. Bepalend zijn de constructie, de dieptemaat van het gebouw en de raamindeling.
- Extra verdiepingshoogte heeft een mooi ruimtelijk effect en geeft soms de mogelijkheid om een tussenvloer aan te brengen, maar de extra inhoud moet wel worden verwarmd.
- De bezonning kent soms beperkingen, omdat het gebouw niet als woongebouw is ontworpen.
- Er zijn extra voorzieningen nodig op bouwfysisch en brandweertechisch gebied, omdat voor woningen hogere eisen gelden dan voor kantoren.
- Het aanbrengen van installaties in bestaande, niet op voorhand voor bewoning bestemde gebouwen is duurder dan in nieuwbouw.
- De buitenruimte is vaak beperkt. Dit geldt ook voor parkeergelegenheid. Bij ombouw van kantoren naar woningen voor studenten en jonge starters is dit minder een probleem.

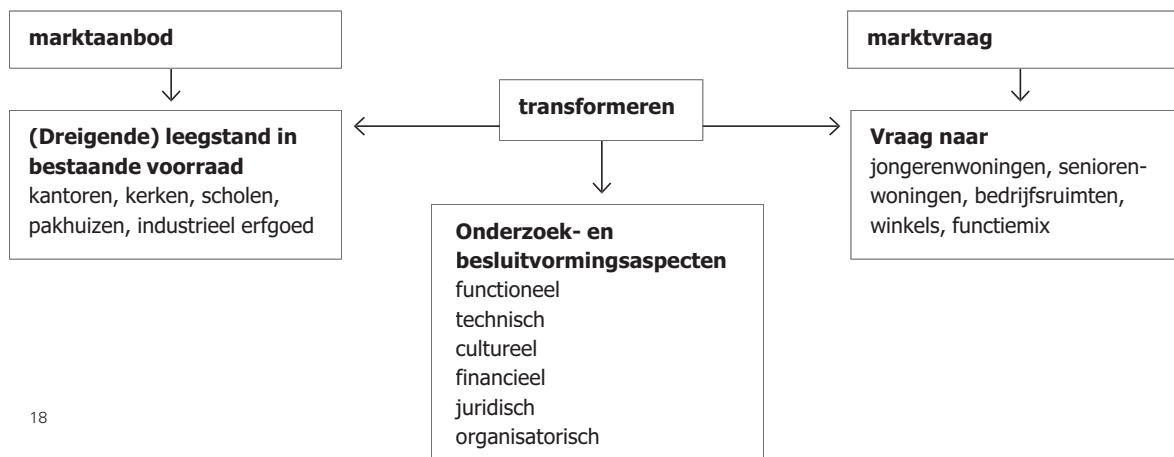
Dit boek laat zien dat deze tegenwerpingen reëel zijn. Tegelijkertijd tonen de gepresenteerde projecten aan dat de voordelen per saldo vaak opwegen tegen de nadelen en dat met enthousiasme, deskundigheid en bereidheid tot samenwerking zeer succesvolle transformatieprojecten mogelijk zijn.

Transformatiethema's

In onderstaande afbeelding wordt transformatie gepresenteerd als een mogelijke interventie om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen. In de besluitvorming spelen vele aspecten een rol. Vragen die relevant zijn voor eigenaren, ontwikkelaars, gemeenten en andere partijen zijn onder meer:

- *Markt* Hoe groot is de leegstand, algemeen en gedifferentieerd naar regio of stad en naar marktsegment. Wat zijn de verwachtingen voor de toekomst. In welke delen van de markt kan transformatie een oplossing bieden voor het reduceren van het overschot aan kantoorruimte en het tekort aan huisvesting voor andere functies, waaronder wonen?
- *Functioneel* Voor welke nieuwe functies is het gebouw geschikt. Wat is de rol hierin van de (lokale) markt, de locatie en kenmerken van het gebouw?
- *Technisch* Wat zijn de technische mogelijkheden van het gebouw. Hoe is het gesteld met de draagstructuur, gevel, fundering, dak en installaties. Wat kan hiervan behouden blijven. Wat moet worden aangepast, vervangen of vernieuwd?
- *Cultureel* Heeft het bestaande gebouw kenmerken die uit emotionele, architectonische of cultuurhistorische overwegingen behouden moeten blijven. Wat is de rol van het gebouw voor de identiteit van de plek en de omgeving. Wat mag worden aangepast, wat niet?
- *Financieel* Wat zijn de kosten en baten van transformatie, op zichzelf en in vergelijking met renovatie en hergebruik als kantoorgebouw, of sloop en nieuwbouw. Wat zijn de verwervingskosten. Hoeveel onderhandelingsruimte zit hierin. Wat zijn gangbare transformatiekosten. Wat levert het gebouw op na transformatie, uit verhuur of verkoop. Hoeveel rendement is te behalen op het investeren in transformatie. Zijn er slimme fiscale maatregelen of subsidies te bedenken om de financiële haalbaarheid te vergroten?
- *Juridisch* Welke wetgeving is van toepassing op transformatie. Wat zijn de belangrijkste verschillen in eisen van het Bouwbesluit voor kantoren, woningen en andere functies, en voor bestaande bouw versus verbouw en nieuwbouw?
- *Organisatorisch* Wie zijn er allemaal in het proces betrokken. Wat is een handige projectorganisatie, in de fase van initiatief, ontwikkeling, uitvoering en beheer. Is er een enthousiaste trekker. Past transformatie in het beleid van de betrokkenen. Hoe ver te gaan met participatie van toekomstige bewoners?

■ Transformatie als interventie voor een betere match tussen aanbod en vraag



GAK-kantoor Scheveningen, Scheveningsweg Transformatie van kantoorgebouw tot appartementengebouw

Oorspronkelijk bouwjaar **1972**

Oplevering na transformatie **2001**

Oorspronkelijke oppervlakte **6.650 m²**

Oppervlakte na transformatie **7.550 m²**

Opdrachtgever **Ballast Nedam woningbouw**

Ontwerp **Architectenbureau Hoogeveen;**

Aannemer **Ballast Nedam woningbouw**

Afkoop erfpacht met opstallen door Ballast Nedam **€ 687.000** (peildatum 1999)

Aanschafkosten opstal door Facilitaire Dienst Den Haag **€ 736.000 + jaarlijks € 26.000 erfpacht** (peildatum 1999)

Verbouwkosten **€ 5.556.800** incl. installaties en sloopkosten

Totale stichtingskosten **€ 6.585.450**

Bij de transformatie zijn 28 appartementen (van ca. 95 m² tot 190 m²) en 2 penthouses (ca. 220 m²) gerealiseerd, in de kelder een parkeergarage en op de begane grond een stadsdeelkantoor en bibliotheek.



De Blauwe Engel Eindhoven, Begijnenhof Van kantoorgebouw en bibliotheek tot appartementen- gebouw met horecavoorzieningen en kantoorruimte

Oorspronkelijk bouwjaar **1963**

Oplevering na transformatie **1999**

Opdrachtgever **IBC Vastgoed (nu Heijmans IBC Vastgoed), Best**
(www.heijmans.nl)

Ontwerp **Aartsen & Partners Architecten, Eindhoven** (www.aparch.nl)

Aannemer **IBC Vastgoed (nu Heijmans IBC), Best** (www.heijmans.nl)

Aanschafkosten **€ 908.000** (peildatum 1996)

Verbouwkosten **€ 2.256.000** excl. BTW (peildatum 01-01-2002)

Op de begane grond bevinden zich vier horecagelegenheden. De eerste verdieping bevat 359 m² bvo kantoorruimte. De vier verdiepingen daarboven bevatten 27 studio's (60 m² bvo). Op het dak staan 2 penthouses van 220 m² bvo. Er is een parkeerkelder gerealiseerd voor fietsen en 8 auto's. De oude gevel is vervangen door een nieuwe gevel die qua uiterlijk beter aansluit bij de functie wonen en ook beter presteert op geluidswerendheid. De kantoorverdieping dient tevens als geluidbuffer tussen de horecavoorzieningen en de woningen.



Door in dit boek een veelheid aan deskundigen aan het woord te laten, vanuit verschillende domeinen en disciplines, is geprobeerd een antwoord te geven op vele vragen. Aan al deze thema's is nog een dimensie toe te voegen: het schaalniveau. Transformatie kan worden bestudeerd op het schaalniveau van een heel land, een stad, stadsdeel, gebied of afzonderlijk gebouw. In het eerste geval spreken we van voorraadniveau of gebiedsniveau, in het tweede geval van objectniveau. De laatste tijd lijkt de belangstelling te verschuiven naar een hoger schaalniveau. Veel gebouwtransformaties maken deel uit van een gebiedsgerichte aanpak. Binnen dit geheel spelen drie factoren een doorslaggevende rol in de afweging tussen hergebruik als kantoor, al dan niet na upgrading of renovatie, transformeren en herbestemmen tot andere functies, of sloop en nieuwbouw. De markt bepaalt of het bestaande aanbod nog beantwoordt aan de vraag, en zo niet, waar dan wel vraag naar is: welke woningtypen, in welke prijsklasse, welke andere functies? De locatie speelt een belangrijke rol in de afstemming tussen vraag en aanbod, nu en in de toekomst. De kenmerken van het gebouw bepalen wat in potentie mogelijk is. De matrix vat de thema's nog eens samen.

■ Transformatiethema's [Bron: Geraedts en Van der Voordt (2005)]

TRANSFORMATIETHEMA'S VOOR ONDERZOEK EN BESLUITVORMING	Vraag en aanbod op verschillende besluitvormingsniveaus			
	Voorraad	Gebouw	Locatie	Markt
1. Functioneel 1. Afstemming aanbod - vraag 2. Functionele inpassing 3. Toekomstwaarde				
2. Technisch 1. Renovatietechniek 2. Bruikbaarheid casco/gevel 3. Milieu / Arbo				
3. Cultureel 1. Architectonisch 2. Historisch 3. Symbolisch 4. Emotioneel				
4. Financieel 1. Kosten 2. Opbrengsten 3. Toekomstwaarde 4. Financiering 5. Subsidiereregelingen 6. Verwerving/aankoop				
5. Juridisch 1. Bouwbesluit 2. Bestemmingsplan 3. Overige wetgeving 4. Eigendomsverhoudingen				
6. Organisatorisch 1. Stappen in de besluitvorming 2. Stakeholders - Initiatiefnemer/trekker - Aanbieder - Vragers - Overheid, marktpartijen 3. Beleid				

Actoren

Zoals gezegd zijn vaak veel verschillende partijen betrokken bij een transformatieproces. In een recent onderzoek van Decisio (2006) wordt een aantal actoren gekoppeld aan mogelijke belangen (zie tabel). Behalve de genoemde actoren zijn ook andere partijen betrokken in het proces. De architect speelt vaak een cruciale rol in het verkennen van de mogelijkheden en de afweging tussen wat behouden en wat vervangen of vernieuwd moet worden. In de synthese van vorm, functie en constructie spelen naast rationele argumenten zoals functionaliteit, financiële haalbaarheid, winstgevendheid en wet- en regelgeving ook emotionele waarden een belangrijke rol. Verder zijn vaak tal van adviseurs in het proces betrokken, een of meer aannemers, en toeleverende bedrijven. En uiteraard niet te vergeten: de toekomstige gebruikers! Zij hebben vooral belang bij een betaalbare woning van goede kwaliteit. De veelheid aan actoren, met verschillende interesses, achtergronden en belangen, maakt de aansturing van dit proces niet eenvoudig. In het hoofdstuk van Andriessen over transformatieprocessen en de hoofdstukken over de rol van corporaties, beleggers, architecten, bewoners en de overheid in deel III, Actoren, wordt nader ingegaan op verschillende rollen, verantwoordelijkheden en afwegingen.

■ Actoren en hun belangen [Bron Decisio (2006)]

Gemeente	Leegstand in bepaalde gevallen ongewenst vanwege leefbaarheid, imago, gronduitgifte elders in de gemeente
	Vergroting woningaanbod
	Creëren van ruimte voor nieuwe functies b.v. bedrijven
	Mogelijkheid tot functiemenging
	Herbestemming als middel tot herstructurering
Eigenaar; (ex)gebruiker	Waardeontwikkeling van het pand
	Aftrekbaarheid waardedaling
	Kosten van leegstand (gederfde inkomsten) (weegt zwaar)
	Beschikking over liquide middelen
Eigenaar; belegger	Positieve ontwikkeling omgeving pand
	Waardeontwikkeling van het pand
	Rendement op portefeuilleniveau, niet op objectniveau
	Kosten leegstand (weegt minder zwaar)
Project-ontwikkelaar	Imago
	Positieve ontwikkeling omgeving pand
	Lage aankoopprijs
	Winst na herontwikkeling
Woningbouwcorporaties (ontwikkelaar)	Prestigeprojecten
	Positieve ontwikkeling omgeving pand
	Maatsch. doelen: leefbaarheid wijk/ buurt; huurwaarde nabijgelegen bezit; mogelijkheid functiemenging; passend woningaanbod
	Lage aankoopprijs
	Winst na herontwikkeling
	Prestigeprojecten

Instrumenten

Om het transformatieproces efficiënt en effectief te kunnen laten verlopen, zijn instrumenten nodig. De laatste jaren is veel instrumentarium ontwikkeld. Verschillende instrumenten zijn gericht op financiële haalbaarheid. Het in dit boek besproken computer-

model INKOS van Sjoerd Bijleveld is aan de universiteit ontwikkeld. In de praktijk wordt ook modelmatig gerekend, maar door terughoudendheid van marktpartijen in het vrijgeven van kostendata en rekenmethoden is het niet gelukt om het thans toegepaste instrumentarium goed in beeld te krijgen. De leegstandsrisicometer van Geraedts en Van der Voordt, en de historische waardemeter van Bertjan van Beers kunnen in de initiatieffase ondersteuning bieden bij de beslissing om het kantoorgebouw wel of niet voor de kantorenmarkt te behouden respectievelijk of, en zo ja welke, delen van het gebouw uit cultuurhistorische overwegingen behouden dienen te blijven.

Diverse tools zijn gericht op het snel inzichtelijk maken van de transformatiepotentie van (kantoor)gebouwen, op voorraadniveau of op objectniveau. Hierbij kan van twee kanten worden gewerkt: vanuit een marktvrage (doelgroep, woningtype, prijsniveau) zoeken naar een te transformeren gebouw, of vanuit een beschikbaar gebouw zoeken naar doelgroepen en functies die bij de locatie en het gebouw passen. Voorbeelden van transformatiepotentiometers zijn de in dit boek besproken transformatiemeter, de Herbestemmingswijzer en de ABT-Quickscan voor herbestemming van kantoren naar woningen, en de transformatiemeters voor herbestemming van kerken. De meeste instrumenten kennen een zekere gelaagdheid in breedte en diepgang, van quick-and-dirty naar meer arbeidsintensief en meer gedetailleerd. Voordeel is dat met relatief geringe inspanningen vrij snel een eerste go/no-go-afweging kan worden gemaakt. Ziet de eerste analyse er veelbelovend uit, dan loont een nadere, meer gedetailleerde analyse de moeite. Blijkt op basis van een beperkt aantal gegevens dat transformatie en herbestemming weinig kans van slagen heeft, dan kan men zich verdere inspanningen besparen. Veel instrumenten hebben het karakter van een checklist. Door een lange reeks criteria na te lopen, wordt snel inzichtelijk waar kansen liggen en waar obstakels te verwachten zijn. Een checklist kan op verschillende wijzen worden nagelopen: sequentieel (lineair proces) of meer iteratief (cyclisch proces: eerst globaal doornemen, dan terug naar relevante items). De laatste werkwijze heeft als voordeel dat eerder naar voren komt welke aspecten doorslaggevend kunnen zijn voor succesvol transformeren of voortijdig afhaken. Elke situatie is immers uniek. In het ene geval is parkeren een onoverkomelijk obstakel, in een ander geval is er volop parkeergelegenheid aanwezig. Soms verloopt de toestemming voor een wijziging van het bestemmingsplan buitengewoon moeizaam, in andere gevallen juist soepel. Op hoofdlijnen gaat het echter altijd om een eerste snelle, globale scan en vervolgens, bij een positieve indruk, een meer gedetailleerde scan van de aspecten markt, locatie en gebouw en van functionele, culturele, technische, financiële, juridische en organisatorische aspecten.

Leerpunten uit projecten

Behalve op de onderwerpen uit de transformatielandkaart gaat dit boek ook in op een aantal projecten. Naast korte beschrijvingen van meer dan dertig projecten zijn vijftien meer gedetailleerde projectanalyses opgenomen. De korte projectbeschrijvingen hebben betrekking op een grote diversiteit in bronfuncties en doelfuncties. In de meer gedetailleerde projectanalyses ligt de focus op herbestemming van kantoren tot woningen. In de inleiding op de projecten wordt toegelicht hoe we tot de projectenkeuze zijn gekomen. In de projectanalyses zijn alle elementen uit de transformatielandkaart in meer of mindere mate terug te vinden. In al deze projecten is het uiteindelijk gelukt om

aanbod en vraag op een goede manier bij elkaar te brengen. Leerpunten uit de projecten zijn onder meer:

- Een beperkt aantal ongunstige factoren kan doorslaggevend zijn voor een no go. Het omgekeerde is ook waar: sommige factoren kunnen zó gunstig zijn, dat deze de nadelen op andere punten compenseren. Bijvoorbeeld een erg gunstige locatie, een bijzondere uitstraling van het gebouw, of een gunstige maatvoering van de draagstructuur.
- Wet- en regelgeving zijn lastig, maar meestal niet onoverkomelijk. Vaak wordt wel vrijstelling gegeven van het bestemmingsplan. Het Bouwbesluit biedt de mogelijkheid om op onderdelen ontheffing te krijgen van de nieuwbouweisen, of op basis van het gelijkwaardigheidsbeginsel tot acceptabele oplossingen te komen. Het lastigste zijn de brandweereisen en geluidseisen.
- Voldoen aan parkeernormen en eisen en wensen ten aanzien van privé buitenruimte eist veel aandacht.
- Vaak worden slimme oplossingen bedacht om aan de wettelijke eisen te kunnen voldoen. Een voorbeeld is toepassing van de zogenaamde krijstreepmethode. Als lastig aan de eisen van daglichttoetreding kan worden voldaan, kan een deel van een besloten verblijfsgebied of gebruikruimte als onbenoemde ruimte worden gekenmerkt. Met behulp van zogenaamde krijstrepen wordt op tekening een niet fysiek aanwezige scheidingsconstructie aangegeven. Voor een onbenoemde ruimte gelden minder zware eisen dan voor een verblijfsgebied of verblijfsruimte. Men moet er wel op letten dat ten minste 55% van de gebruiksoppervlakte als verblijfsgebied gedefinieerd blijft (www.sbr.nl; www.bris.nl). Een andere slimme oplossing is het gebruikmaken van het principe van de megawoning (max. 500 m²). Wanneer meerdere woningen gezamenlijk als één megawoning worden aangemerkt, gelden minder zware eisen aan de geluidsisolatie en brandwerendheid tussen de woningen binnen deze megawoning.
- Zorgvuldige opname van het gebouw kan latere problemen voorkomen. Vaak zijn geen oorspronkelijke tekeningen meer beschikbaar of wijken huidige maten af van de maten op tekening.
- Het gebouw is doorgaans leidend. Er wordt minder vanuit een strak programma van eisen gewerkt en meer vanuit de potenties van de locatie en het gebouw. Dit bepaalt vaak ook de keuze van de doelgroepen. Sommige locaties lenen zich prima voor bouwen in het hogere marktsegment. Andere locaties zijn juist uitstekend geschikt voor studenten en starters. Als het gebouw slechts beperkte mogelijkheden biedt voor het creëren van privé buitenruimte, kan dit op zich al reden zijn om voor het lagere marktsegment te bouwen. Omgekeerd kunnen een monumentale uitstraling en grote woningen reden zijn om zich te richten op het topsegment.
- Het is in haalbaarheidsstudies erg belangrijk om verder te kijken dan het object zelf en ook in de tijd. Soms is een transformatieproject op zichzelf financieel niet aantrekkelijk. Wordt de waardeontwikkeling in de afweging meegenomen, dan slaat de balans veel positiever uit. 'Verevening' biedt eveneens kansen. Wellicht levert het project op zichzelf onvoldoende rendement, maar kunnen er rechten aan worden ontleend op andere, meer winstgevende projecten. Naamsbekendheid, publieke waardering en prestige zijn eveneens niet te onderschatten waarden.
- Slim gebruik van fiscale mogelijkheden kan de financiële haalbaarheid doen toenemen. Bijvoorbeeld door gebruik te maken van de mogelijkheid om het bestaande pand

vooraangaand aan de verbouwing op te splitsen in appartementsrechten. Omdat het dan (nog) om bestaand onroerend goed gaat, geldt hiervoor het fiscaal regime van de overdrachtsbelasting (6%) in plaats van BTW (19%). Wanneer de koper van het pand de appartementsrechten binnen zes maanden na aankoop weer doorverkoopt, is hij geen overdrachtsbelasting verschuldigd. Voor de verbouwactiviteiten geldt de aanneemovereenkomst. Deze valt onder het BTW-regime. Aanwending van subsidies kan eveneens helpen om de financiële haalbaarheid te vergroten.

- De capaciteit van het gebouw vergroten door uitbreiden of optoppen, vergroot vaak eveneens de financiële haalbaarheid. Vanwege de hogere vloerbelasting in kantoren (standaard ca. 400 kg per m², tegen 150 kg/m² in woningbouw) is optoppen vaak prima mogelijk, mits een lichte bouwconstructie wordt gebruikt. Combineren van woningen met commerciële functies (in de plint) is eveneens een probaat middel om de financiële haalbaarheid te vergroten.
- Zoals in elk bouwproces kan zich een spanningsveld voordoen tussen emotie en ratio, tussen functionaliteit en belevingswaarde, tussen markttechnische overwegingen, financiële haalbaarheid en optimale netto/brutoverhoudingen versus ruimtebeleving en architectonische kwaliteit. Het is de kunst om hierin met elkaar een balans te vinden.
- Slimme functionele oplossingen dragen bij aan flexibiliteit en toekomstwaarde. In enkele projecten zijn onzelfstandige studentenwoningen gerealiseerd, die later desgewenst vrij eenvoudig kunnen worden omgezet in driekamerwoningen.
- Technologische innovaties werken soms minder goed dan verwacht. Een anekdotisch voorbeeld zijn de sensoren, bedoeld om bij afwezigheid van bewoners automatisch de verwarming lager te zetten. In de praktijk komt het voor dat rustig studerende studenten genoodzaakt zijn om regelmatig even heen en weer te gaan lopen. Dit is overigens niet iets specifiek voor transformatieprojecten
- Bewoners maken hun eigen afweging. Wonen in een verbouwd kantoor biedt voordelen zoals extra ruimte, unieke eigenschappen van het gebouw of heel simpel een betaalbare woning op een aantrekkelijke locatie. Eventuele nadelen zoals een niet-optimale ruimtelijke indeling of concessies aan de geluidsisolatie worden dan relatief gemakkelijk voor lief genomen.

Hoe nu verder?

Een boek is nooit af. Ondanks alle inspanningen zijn sommige onderwerpen nog wat onderbelicht en zijn niet alle vragen volledig beantwoord. De samenstellers van dit boek zullen zich blijven inspannen om het onderwerp op de agenda te houden. Binnen een academische setting betekent dit onderwijs geven en onderzoek initiëren en uitvoeren. Mogelijke onderwerpen voor nadere studie zijn het verder ontwikkelen van kostenkenngetallen, inventarisatie en analyse van brandweereisen en oplossingen, jurisprudentie over toepassing van het Bouwbesluit, de Wet op de ruimtelijke ordening (WRO) en de leegstandswet, en het opzetten van een database van transformatieprojecten, zowel 'best practices' als – bij voldoende openheid van zaken – 'worst cases'. Van beide valt veel te leren. Aan het maken van boeken komt geen eind. Belangrijker nog dan boekenwijsheid is de toepassing van kennis en kunde in de praktijk. De lezer wordt van harte uitgenodigd om door middel van commentaar en toelevering van kennis en ervaringen dit toch al dikke boek aan te vullen met nieuwe inzichten. Uw reacties zijn welkom via

transformatie@bk.tudelft.nl. U kunt ons blijven volgen via de site www.transformatie.tudelft.nl. en de site van het transformatieplatform: www.woneninkantoren.nl.

Literatuur

- Benraad, J.B. (2005), *Transformatie een schot treft meerdere doelen*, presentatie op de Forum-studiedag 'Kantoren met Pensioen', faculteit Bouwkunde TU Delft, november 2005.
- Benraad, K. (1994), *Van werkplek naar woonstek*, Rotterdam: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Geraedts, R. & D.J.M. van der Voordt (2005), 'Van leegstand naar herbestemming', *Real Estate Magazine*, nr. 39, p. 12-17.
- Decisio b.v. (2006), *Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed. Een handreiking voor gemeenten*, NICIS en Kenniscentrum grote Steden, Den Haag, Sdu Uitgevers.