

# EEN NIEUW LEVEN

---

NIEUWE BESTEMMING VOOR  
LEEGSTAANDE KANTOREN

# INHOUD

---

Voorwoord	3
Een nieuw leven	4
Cobra Kwartier	6
Ganzenhoef	10
OZO	14
Musis Parc	18
Studentensingel	22
Park Hoog Oostduin	26
Byrdstraat	30
De Veilige Veste	34
Early Bird	38
ParkHaven Stad	42
Neudeflat	46
The Bank	50
Health Innovation Park	54
Analyse kantorenleegstand	58
Lessons learned	62

## COLOFON

**Uitgave:** NVM Business

**Productie:** Liesbeth Kramer

**Teksten:** Rudolf Bak, Cees de Geus (interviews), Bert Hartman, Caroline Rindertsma

**Fotografie:** Hans van der Beele, Cees de Geus, Bert Hartman, Hielco Kuipers, Melanie Rijkers

**Vormgeving:** PROOF

**Januari 2016**

# VOORWOORD

---

Halverwege 2015 stond in Nederland ruim 60 miljoen m<sup>2</sup> vastgoed leeg, waaronder 9 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte. Deze publicatie van NVM Business is geheel gewijd aan dit probleem. Of beter gezegd, aan één van de oplossingen ervan: de transformatie dan wel herbestemming van leegstaande kantoren.

In 'Een nieuw leven' licht NVM Business haar visie toe en wordt naast de omvang van het probleem ook de potentie van herbestemmen in kaart gebracht.

Bovenal bevat deze publicatie dertien inspirerende praktijkvoorbeelden. Bij deze wil ik de makelaars die hebben meegewerkt hartelijk bedanken. In twaalf steden verspreid door heel Nederland maakten zij tijd vrij om tekst en uitleg te geven over de herbestemming waar zij bij betrokken zijn geweest. Als de projecten iets duidelijk maken dan is het wel dat makelaars op vele manieren een belangrijke, aanjagende rol kunnen spelen bij de herbestemming van leegstaand vastgoed. Maar ook dat er (nog) de nodige drempels zijn op technisch, financieel en fiscaal gebied.

Uit onderzoek blijkt dat veel makelaars behoefte hebben aan kennisuitwisseling op dit gebied. De NVM heeft hier op ingespeeld met de oprichting van een kennisgroep Herbestemmen en het opzetten van een databank.

In het verlengde daarvan bevat ook deze publicatie heel veel kennis en ervaring. Ik wens u veel inspiratie toe en hoop dat deze uitgave een bijdrage zal leveren aan de tijdelijke of permanente herbestemming van leegstaande kantoren.

*Marcel de Boer*  
*Voorzitter vakgroep NVM Business*

# EEN NIEUW LEVEN

---

Tijdelijke of permanente herbestemming van leegstaand vastgoed draagt bij aan een gezonde vastgoedmarkt, een beter vestigingsklimaat en minder verloedering. Daarbij is het wegnemen van diverse obstakels en meer samenwerking tussen vastgoedeigenaren, gebruikers en overheid essentieel. Zo kan de overheid herbestemming aanmoedigen via onder andere wet- en regelgeving en fiscale maatregelen. NVM Business juicht de diverse initiatieven ter bevordering van herbestemming toe en levert hier graag een bijdrage aan.

In Nederland stond halverwege 2015 ongeveer 9 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte, circa 15,5 miljoen m<sup>2</sup> bedrijfsruimte, ongeveer 2,5 miljoen m<sup>2</sup> winkelruimte, 20 miljoen m<sup>2</sup> maatschappelijk vastgoed en 15 miljoen m<sup>2</sup> agrarisch vastgoed leeg. Een aanzienlijk deel van deze leegstand is structureel van aard door overaanbod en een veranderende vraag. Een deel van deze leegstaande kantoren, schoolgebouwen, kerken, boerderijen en bedrijfspanden is overbodig of niet meer geschikt voor de huidige functie. Tegelijkertijd is het voor bepaalde groepen lastig om passende huisvesting te vinden.

## HERBESTEMMEN LOONT

De aanpak van de structurele leegstand in ons land zal alleen werken als er meer schaarste wordt gecreëerd door sloop, herbestemming en terughoudendheid bij noodzakelijke nieuwbouw. Bij herbestemming investeren de (huidige en/of toekomstige) eigenaar, de (nieuwe) gebruiker en de overheid, waardoor vastgoed

weer een nieuw leven krijgt. Hiervoor moeten zij soms eerst hun verlies nemen en risico's overwinnen.

Herbestemming is maatwerk en levert vaak bijzondere invullingen op. Succesvolle herbestemming zou meer bekendheid moeten krijgen zodat het als inspiratiebron dient.

**‘Veel makelaars hebben behoefte aan kennisuitwisseling op het gebied van herbestemmen’**

Door het hergebruik van materialen is herbestemmen duurzamer dan nieuwbouw en sloop. In de praktijk blijken financiële, juridische, procesmatige, ruimtelijke en bouwtechnische obstakels herbestemming in de weg te staan. Voor herbestemming is afwaardering soms een voorwaarde in verband met de balans tussen kosten, opbrengsten en investering.

## MAKELAAR IS SPIL

NVM-makelaars kunnen met hun kennis en ervaring partijen bij elkaar brengen, risico's beheersbaar maken en processen bewaken. De NVM-taxateur bepaalt de vastgoedwaarde.

De makelaar vormt als adviseur en procesbegeleider een spil tussen de betrokken actoren: overheid, gebruikers, vastgoedeigenaren en woningcorporaties. Hij kan met zijn lokale marktkennis per gebouw kansen benoemen voor herbestemming, waardoor leegstand een toekomstbestendige invulling krijgt.

Herbestemmen wordt voor makelaars steeds vaker onderdeel van de dagelijkse praktijk.

## KENNISGROEP HERBESTEMMEN

Veel makelaars hebben behoefte aan kennisuitwisseling. Daarom organiseert de NVM bijeenkomsten voor de kennisgroep herbestemmen. In de kennisgroep delen NVM-makelaars ervaringen met elkaar. De bijeenkomsten vinden altijd plaats op een herbestemde locatie, waar een rondleiding wordt verzorgd. Ook is er een externe spreker en worden praktijkgevallen van de deelnemende makelaars besproken.

## DATABANK VOOR KENNISUITWISSELING

De NVM inventariseert herbestemmingsprojecten waar NVM-ers bij betrokken zijn, zodat de specialistische kennis van deze groep makelaars makkelijker te vinden is. De NVM heeft hiertoe een databank opgezet, zodat het voor de deelnemers van de kennisgroep makkelijker wordt om contacten te leggen en met

## 'Door het hergebruik van materialen is herbestemmen duurzamer dan nieuwbouw en sloop'

elkaar te sparren. Via deze databank vinden collega-makelaars die betrokken zijn geweest bij specifieke herbestemmingsprojecten elkaar voor het delen van kennis op basis van bijvoorbeeld de nieuwe bestemming of locatie.

## VOLWAARDIG ALTERNATIEF?

Nederland kent anno 2015 veel lege kantoren en een groeiende vraag naar woningen. Is het transformeren van leegstaande kantoren naar woningen een volwaardig alternatief voor de nieuwbouw van woningen? En zo ja: waar? Die vragen stonden centraal in het onderzoek dat Deloitte in samenspraak met NVM en Rigo heeft uitgevoerd in 258 gemeenten, mede op basis van data van het Kadaster en de NVM. Per gemeente is de transformatiepotentie van kantoren naar woningen onderzocht en vergeleken met de nieuwbouwbehoefte en grondvoorraad voor nieuwbouw van woningen. Het onderzoek heeft uitgewezen dat de extra woningen die in potentie in leegstaande kantoren kunnen worden gerealiseerd, voorzien in circa 5% van de woningbehoefte.

VAN CORPORATIEKANTOOR TOT WOONGEBOUW

# MUSIS PARC

---

## WAT

*De transformatie van het 2.800 m<sup>2</sup> grote kantoor van woningcorporatie Vivare in Arnhem naar Musis Parc, een woongebouw met 29 middeldure appartementen.*

## WIE

*Initiatiefnemer van de herbestemming is ontwikkelaar Mutos City Apartments, die het gebouw kocht van Vivare. Strijbosch Thunnissen (partner in Dynamis) had een adviserende rol, was betrokken bij de aankoop door Mutos en leidt de verhuur in goede banen.*

## WANNEER

*De verhuur is in september 2015 begonnen, de appartementen worden in april 2016 opgeleverd.*

Bedrijfsmakelaar en vennoot Jacco Vogelaar van Strijbosch Thunnissen Bedrijfsmakelaars is één van de drijvende krachten achter de vele transformaties van vooral scholen en kantoorgebouwen die de afgelopen jaren hebben plaatsgevonden in Arnhem. De realisatie van Musis Parc beschouwt hij als een kroon op het werk, dat overigens nog niet af is.





mee de markt op, in de wetenschap dat het resterende risico voor potentiële kopers beperkt bleef tot de kans dat de bestemmingswijziging niet zou doorgaan.”

## ‘Herbestemming van kantoren en scholen heeft Arnhem verrijkt met veel huurappartementen van 40 tot 60 m<sup>2</sup>’

Dankzij de door Strijbosch Thunissen Research ontwikkelde Transformatiescan heeft Vogelaar een uitstekend beeld van alle transformaties in Arnhem. “Sinds 2013 is er via 25 projecten bijna 100.000 m<sup>2</sup> leegstaand vastgoed aan de markt onttrokken,” somt hij op. “Er was vooral sprake van kantoorruimte die in de meeste gevallen een woonbestemming kreeg. Een tweede leven als koopwoning kwam minder voor, een herbestemming tot huurappartementen (64 procent) des te meer.”

Omdat er inclusief het maatschappelijk vastgoed van de gemeente de afgelopen jaren vooral in en om het centrum heel veel is getransformeerd, begint volgens Vogelaar langzaam een schaarste te ontstaan aan gebouwen met herontwikkelingspotentie. “De meeste rotte plekken zijn weggewerkt. Transformatie heeft er in Arnhem op z’n minst voor gezorgd dat de kantorenleegstand niet verder is toegenomen.”

### QUICK SCAN

Basis van het succes is volgens Vogelaar een ‘quick scan’ waaraan de gemeente al haar leegkomende vastgoed enkele jaren geleden heeft onderworpen. “Daardoor was op voorhand duidelijk wat de meest voor de hand liggende nieuwe bestemming was en wat er moest gebeuren om die te realiseren, inclusief een zo nauwkeurig mogelijke schatting van de herontwikkelingskosten. Daar konden wij gericht

Met de quick scan werd ook een gemeentelijk ‘transformatieteam’ geïntroduceerd. Van meet af aan fungeerde dat als smeermiddel, richting marktpartijen en bij de aanvraag van bijvoorbeeld een omgevingsvergunning of woonbestemming. Vogelaar: “In negentig procent van de gevallen is het niet de oorspronkelijke eigenaar die aan het transformeren slaat. Zijn rol is afboeken op de beleggingswaarde, beseffen dat verhuur van het kantoor er niet meer in zit en uiteindelijk verkopen tegen een ‘transformatieprijs’ waar de koper mee verder kan.”

### JONGE WERKENDEN

Wat de indeling en constructie van de gebouwen en de financiële onderbouwing van de herbestemmingsplannen betreft, lenen te transformeren kantoren en scholen in Arnhem zich opvallend goed voor een invulling met huurappartementen van 40 tot 60 m<sup>2</sup>. “Voor een doelgroep die de afgelopen jaren over het hoofd is gezien: jong werkenden,” weet Vogelaar. “Om diverse redenen willen of kunnen ze niet kopen. Grotere woonoppervlakten kunnen ze niet betalen en hebben ze ook niet nodig, omdat een groot deel van hun leven zich elders in de aantrekkelijke binnenstad afspeelt.”

Dat Strijbosch Thunissen een fullservice makelaar is, komt volgens Vogelaar goed van



pas bij transformatieprojecten. “We zijn van alle markten thuis. Eén medewerker is bijvoorbeeld alleen maar bezig met de verhuur van de appartementen die via herbestedingen worden gerealiseerd in voormalige kantoren als Musis Parc.”

## SPECIFIEKE MARKT

Dat toekomstige woongebouw dankt zijn naam aan cultuurtempel Musis Sacrum, aan de overkant van de Velperbuitensingel. Vogelaar: “Het gebouw had geen woonbestemming, maar mede dankzij het gemeentelijke transformatieteam is die er vlot gekomen. Bij transformaties wil de gemeentelijke parkeernorm nog wel eens een probleem zijn, maar dat was hier niet het geval: achter het gebouw is een parkeerterrein. Voor € 50 per maand huren alle bewoners ook een eigen parkeerplek.”

Mede dankzij de nabijheid van de binnenstad, een supermarkt en het Musispark en de complete afwerking en inrichting van de appartementen, was de belangstelling meteen groot. Vogelaar: “De vaststelling van de huren, in dit geval uiteenlopend van 665 tot 775 euro per maand, vergt veel kennis van deze specifieke beleggingshuurmarkt én van de doelgroep. Bij de meeste appartementen is afgezien van een buitenruimte. Aan de ene kant omdat realisatie daarvan financieel niet uit kon, maar ook omdat een balkon of dakterras niet de hoogste prioriteit heeft bij jonge werkenden: de stad is hun buitenruimte.”



**JACCO VOGELAAR**

Kantoor: Strijbosch  
Thunnissen  
Bedrijfsmakelaars  
Functie: directeur

‘In negentig procent van de gevallen is het niet de oorspronkelijke eigenaar die aan het transformeren slaat’

# KANTORENLEEGSTAND: HERBESTEMMEN KRIJGT STEEDS VAKER DE VOORKEUR BOVEN SLOPEN

Het onttrekken van kantoren aan de voorraad via sloop of herbestemming heeft de afgelopen jaren een hoge vlucht genomen, met 2014 als voorlopig hoogtepunt. Hoewel het volume iets afneemt, zal ook 2015 de boeken ingaan als het jaar waarin uitzonderlijk veel kantoren aan de markt werden onttrokken.

Dat kantoren meer en meer een andere bestemming krijgen of gesloopt worden, ligt voor de hand. Veel eigenaren van leegstaande kantoren komen langzamerhand tot de conclusie dat door het uitblijven van huurders het doorexpluiten of ingrijpend renoveren niet zoveel zin heeft. Daarbij worden zij in hun keuze om afscheid te nemen van het vastgoed

niet alleen een handje geholpen door de inmiddels sterk gedaalde boekwaarden, maar ook door de overheid die het makkelijker heeft gemaakt om een bestaande kantoorbestemming te wijzigen.

## LANGDURIGE LEEGSTAND

Uit een analyse van het beschikbare cijfermateriaal over de periode 2000-2015 blijkt dat in het bijzonder het herbestemmen sterk aan populariteit wint en dat bijgevolg het slopen van kantoren aan betekenis inboet. Daarmee is niet gezegd dat er weinig wordt gesloopt. In de aangeduide periode is bijna 45% van de onttrokken kantoren gesloopt. Men zou wellicht geneigd zijn te denken dat uitsluitend langdurig leegstaande kantoren aan de voorraad worden onttrokken. In werkelijkheid blijkt dat

‘Onderzoek wijst uit: ongeveer 35% van het beschikbare kantorenaanbod komt in aanmerking voor transformatie naar woningen’

echter niet het geval te zijn. Gemeten over de jaren 2010-2013 had van de onttrokken kantoren gemiddeld slechts 17% met langdurige leegstand te kampen. Weliswaar ging het in 2014 om 30% van de kantoren, maar het aandeel blijft laag. Dat betekent dat verouderde kantoren die leegkomen, voortijdig uit de markt worden gehaald en dus niet opnieuw te huur of te koop worden aangeboden.

## WOONBESTEMMING

Overigens laten zich op basis van het cijfermateriaal nog meer voor de vastgoedsector bruikbare conclusies trekken. Zo blijkt onder

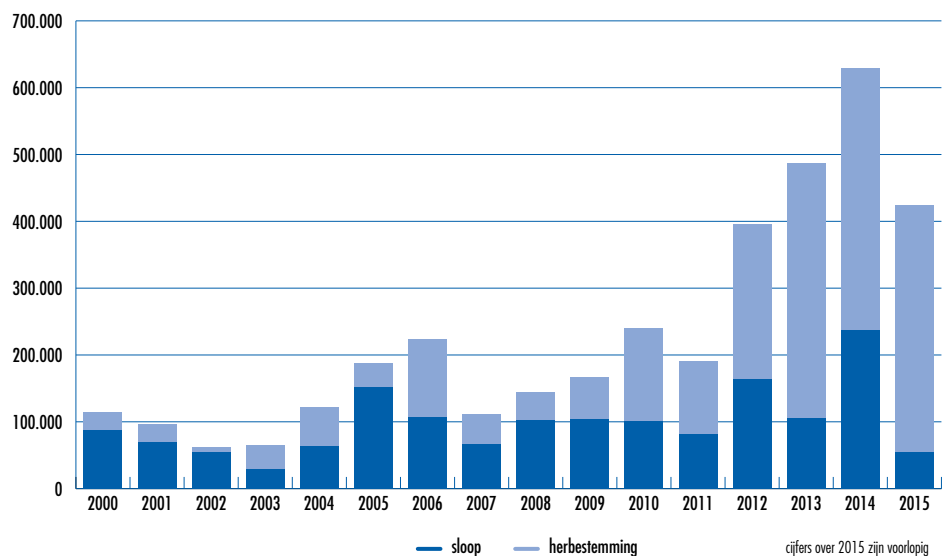
meer dat van de herbestemde kantoren een groot deel een woonbestemming krijgt. Daarbij gaat het niet alleen om huur- en koopappartementen voor starters, maar ook om studentenwoningen. Voor zover kantoren worden getransformeerd naar woningen, betreft het bijna altijd locaties in stads- en dorpscentra en locaties in woonwijken. Andere kantoorlocaties spelen hierbij nauwelijks een rol van betekenis. Hetzelfde geldt in zekere zin voor hotels, zij het dat hier naast centrumlocaties en woonbuurten ook kantorenwijken een belangrijk aandeel hebben in de herbestemming. Door de bank genomen maken leegstaande kantoren op

## ONTTREKINGEN VAN KANTOREN 2000-2015 (IN %)

	SLOOP	HERBESTEMMING			
		WONEN	HOTEL	ONDERWIJS	OVERIG
<b>NAAR LOCATIETYPE</b>					
Centrum	32	37	26	61	44
Woonwijk	27	40	29	12	17
Bedrijventerrein	15	3	2	-	5
Kantorenwijk	25	20	43	27	30
Buitengebied	1	-	-	-	4
<b>NAAR BOUWPERIODE</b>					
voor 1950	3	8	19	7	24
1950-1959	4	3	1	9	1
1960-1969	24	18	9	6	1
1970-1979	44	33	19	65	41
1980-1989	22	26	21	10	19
1990-1999	3	9	24	3	12
2000 en later	-	3	7	-	2
<b>NAAR GEBOUWGROOTTE</b>					
500-999	-	1	-	-	1
1000-2499	10	9	5	6	18
2500-4999	24	20	14	9	28
5000-9999	32	32	38	35	17
10000 en meer	34	38	43	51	36
<b>NAAR EIGENDOM</b>					
Huur	36	69	83	24	42
Koop	64	31	17	76	58

Bron: Bak

## ONTTREKKINGEN VAN KANTOREN 2000-2015



Bron: Bak

cijfers over 2015 zijn voorlopig

bedrijfsterreinen vrijwel geen kans om in aanmerking te komen voor transformatie.

### OMVANG

Het zal geen verwondering wekken dat de kantoren die aan de voorraad worden onttrokken, doorgaans oud zijn. Kantoren die tussen 1970 en 1980 zijn gebouwd, hebben verhoudingsgewijs het grootste aandeel. Als wordt gekeken naar de omvang van de gebouwen, ligt het zwaartepunt van de onttrekkingen bij de wat grotere kantoorgebouwen. Dat wil zeggen: objecten vanaf 5.000 vierkante meter. Dit geldt voor zowel de gesloopte gebouwen als de gebou-

wen die een andere functie hebben gekregen.

Ook kantoren met een omvang tussen de 2.500 en 5.000 vierkante meter komen in aanmerking. Beneden de 2.500 vierkante meter vinden relatief weinig onttrekkingen plaats.

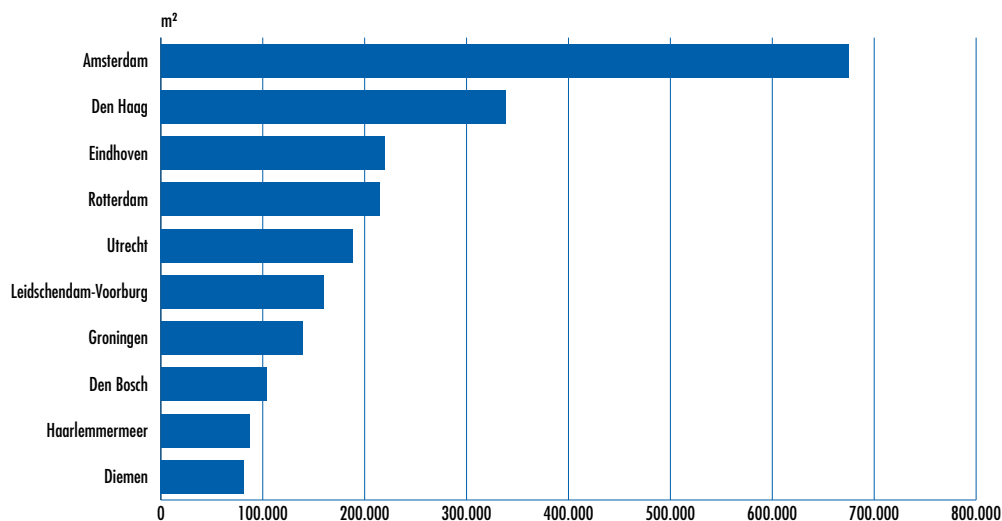
Qua eigendomsverhoudingen is sprake van een nogal wisselend beeld. Het valt op dat kantoren van beleggers veelal worden herbestemd tot woningen en hotels, terwijl kantoren van eigenaar-gebruikers, de zogenoemde kooppannen, in veel gevallen worden gesloopt of een onderwijsbestemming krijgen.

### TRANSFORMATIEPOTENTIE

Hoeveel kantoren de komende jaren kunnen worden herbestemd tot woningen, is nog geen uitgemaakte zaak. Veel kantoren zijn namelijk gebouwd op plekken waar een transformatie niet direct voor de hand ligt. Dit geldt in principe voor nagenoeg alle kantorenparken en bedrijfsterreinen in ons land. Als het gaat om woningen als herbestemmingsdoel, kan desondanks wel iets worden gezegd over de transformatiepotentie van kantoren. In samen-

‘Door de bank genomen maken leegstaande kantoren op bedrijfsterreinen vrijwel geen kans om in aanmerking te komen voor transformatie’

## ONTREKKINGEN VAN KANTOREN 2000-2015



Bron: Bak

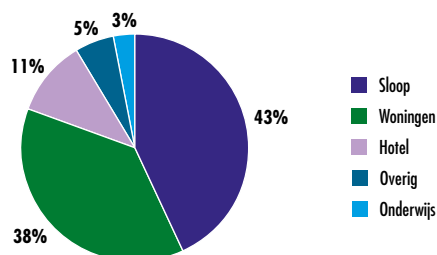
werking met de NVM en het Kadaster heeft Deloitte in 2015 onderzoek gedaan naar de kantorenleegstand in 258 gemeenten. Daaruit blijkt dat ongeveer 35% van het beschikbare kantorenaanbod in aanmerking komt voor transformatie naar woningen. Daarmee zou tot 2025 ongeveer 20% van de landelijke behoefte aan appartementen kunnen worden gedekt.

### FINANCIËLE HAALBAARHEID

De transformatiepotentie is voor 60% geconcentreerd in de provincies Noord- en Zuid-Holland. Het gaat om kantoren die in een woonbuurt liggen, ouder zijn dan vijftien jaar en voor meer dan de helft langdurig leegstaan. Overigens wordt in het onderzoek opgemerkt dat van de gebouwen die zijn uitgesloten, een deel mogelijk wel voor transformatie naar woningen in aanmerking komt. Of men de berekende transformatiepotentie daadwerkelijk gaat terugzien moet uiteraard worden afgewacht. Dat hangt immers ook af van de financiële en technische haalbaarheid, aldus het onderzoek.

Resteert de vraag of de onttrekkingen die de

## ONTREKKINGEN VAN KANTOREN 2000-2015



afgelopen jaren hebben plaatsgevonden, ook hebben bijgedragen aan het terugdringen van de kantorenleegstand. Die vraag kan zowel ontkennend als bevestigend worden beantwoord. Want hoewel de leegstand verder is toegenomen, had de toename van de leegstand nog groter kunnen zijn als niet zoveel kantoor-meters waren onttrokken.

# LESSONS LEARNED

---

Dertien makelaars, dertien meningen. Uit de interviews in deze publicatie van NVM Business is een aantal 'lessons learned' gedestilleerd. Veel uitspraken geven stof tot nadenken en komen wellicht van pas bij toekomstige herbestemmingen.

'Te transformeren kantoren en scholen lenen zich opvallend goed voor een invulling met huurappartementen van 40 tot 60 m<sup>2</sup>, voor een doelgroep die de afgelopen jaren over het hoofd is gezien: jong werkenden. Om diverse redenen willen of kunnen ze niet kopen. En grotere woonoppervlakten kunnen ze niet betalen en hebben ze ook niet nodig.'

**Jacco Vogelaar,  
Strijbosch Thunnissen  
Bedrijfsmakelaars**

---

'Hak in een vroeg stadium een knoop door over herbestemming. Achteraf is het gemakkelijk oordelen, maar we hebben te lang gehoopt toch nog een nieuwe partij voor een kantoor te vinden.'

**Jeroen Dijkstra, Van der Linden Bedrijfsmakelaars**

---

'Herbestemmingen hoeven niet altijd groots en meeslepend te zijn.'



**Cees Kimmel,  
Frisia Makelaars**

---

'Ogen en oren open is het devies. Een leegstaand, eventueel te transformeren gebouw zit steeds in mijn achterhoofd als ik ergens met iemand in gesprek ben of de kranten lees.'



**Barteld Boerma,  
Makelaarskantoor  
Popma|BarteldBoerma**

---

'Maar al te vaak wachten we niet tot een eigenaar zich bij ons meldt. We weten precies wat waar leeg staat en wat de mogelijkheden zijn, dus regelmatig kloppen we ook zelf bij een eigenaar aan om een project te initiëren.'

**Peter van Nederpelt,  
Ooms Makelaars**

---

'Wij zijn gespecialiseerd in bedrijfsmatig onroerend goed. Die focus is belangrijk. Je kunt woningen of winkels er niet zomaar even bij doen, daarvoor zijn de verschillen tussen de diverse deelgebieden binnen het vastgoed te groot.'

**Bas Heijman,  
Verschuuren & Schreppers  
Bedrijfsmakelaars**

---

'Iedere herbestemming begint met een kantoor dat helemaal leeg is. Pas als dat het geval is dient de volgende vraag zich aan: kan en wil de

eigenaar voldoende afboeken om verkoop en daarmee transformatie mogelijk te maken?’

**Miel Nobelen, MVGM  
Bedrijfshuisvesting**

---

‘Om de transformatie mogelijk te maken was splitsing van de appartementsrechten en herberekening van de erfpacht nodig. Dat is specifiek voor Amsterdam en het maakte toch nog een heel complex verhaal van deze transformatie.’

**Rick Hoogervorst, FRIS  
Bedrijfsmakelaars**

---

‘Dat we fullservice zijn, komt goed van pas bij transformatieprojecten. We zijn van alle markten thuis.’



**Jacco Vogelaar, Strijbosch  
Thunnissen  
Bedrijfsmakelaars**

---

‘Bij een herbestedding moet de start goed zijn. Pas als de vergunningen en de splitsingsaktes rond zijn en

bekend is wanneer de appartementen worden opgeleverd, kun je er mee naar buiten en de start van de verkoop aankondigen. Als er dan nog onduidelijkheden en/of onzekerheden zijn, bijvoorbeeld over de servicekosten of het parkeren, haken kopers af.’

**Rob Moen,  
Moen Garantiemakelaars**

---

‘Bij een herbestedding zijn de inrichtingskosten een post die vaak wordt onderschat.’

**Miel Nobelen, MVGM  
Bedrijfshuisvesting**

---

‘Je moet proberen grip te houden op het proces. Dat lukt het beste door alle mogelijkheden en onmogelijkheden van te voren in kaart te brengen en een kant-en-klaar en financieel onderbouwd plan voor te leggen aan de kopende of verkopende partij.’

**Bas Heijman,  
Verschuuren & Schreppers  
Bedrijfsmakelaars**

---

‘Toen er een aanvullende erfpacht-aanslag dreigde, hebben we met grondtaxaties, omgevingsfactoren en andere referenties met succes beargumenteerd dat geen

sprake was van een verhoging van de grondwaarde.’

**Jeroen Dijkstra, Van der  
Linden Bedrijfsmakelaars**

---

‘Door slim en creatief om te gaan met de fiscale wetgeving, kan een ogenschijnlijk kansloze herbestedding toch van de grond komen.’

**Marcel Arendsen,  
Brecheisen Makelaars**

---

‘Voortzetting als kantoor was geen optie meer. Het gebouw ligt middenin een woonwijk. Bovendien is de afstand tot NS-station Bijlmer Arena te groot.’



**Rick Hoogervorst, FRIS  
Bedrijfsmakelaars**

---

‘Basis van het succes van Arnhem als herbesteddingsstad was een ‘quick scan’ waaraan de gemeente enkele jaren geleden al haar leegkomende vastgoed heeft onderworpen. Daardoor was op voorhand duidelijk wat de meest voor de hand liggende

nieuwe bestemming was en wat er moest gebeuren om die te realiseren, inclusief een zo nauwkeurig mogelijke schatting van de herontwikkelingskosten.'

**Jacco Vogelaar, Strijbosch Thunnissen  
Bedrijfsmakelaars**

---

'Herbestemmen is maatwerk. Ieder project staat op zichzelf. Afhankelijk van de beschikbare kengetallen, onderzoeksgegevens en marktgevoel, maak je dus iedere keer weer een andere afweging.'



**Edwin Brockhoff,  
Brockhoff Makelaars**

---

'Herbestemming van kantoren is geen kwestie van rederen vanuit de panden maar vanuit een duidelijk concept.

Hou daar aan vast.'

**Gerwout Hovenberg,  
Ten Hag Makelaarsgroep**

---

'Bij een herbestemming is de locatie belangrijk, maar ook

de vorm van het bestaande gebouw. De gemeente moet meewerken en de eigenaar moet durven.'

**Edwin Brockhoff,  
Brockhoff Makelaars**

---

'Iedere herbestemming is millimeterwerk. Of het financieel valt rond te rekenen, hangt van veel verschillende factoren af.'



**Bas Heijman, Verschuuren & Schreppers  
Bedrijfsmakelaars**

---

'Locaties in de binnenstad van Amsterdam, zoals de Stadhouderskade, gaan een stuk sneller van de hand, ook zonder bestemmingswijziging.'



**Jeroen Dijkstra, Van der Linden Bedrijfsmakelaars**

---

'Als voor appartementen was gekozen, had ook het exterieur op de schop gemoeten. Want in Zuidoost moet een appartement een balkon hebben, anders wil er niemand in.'

**Rick Hoogervorst, FRIS  
Bedrijfsmakelaars**

---

'Ik ben er van overtuigd dat de toon en de invalshoek van het eerste gesprek met de toekomstige gebruiker bij deze herbestemming het verschil tussen succes en falen hebben bepaald. Ik had het object scherp op mijn netvlies en wist gelijk dat het allemaal precies paste.'

**Barteld Boerma,  
Makelaarskantoor  
Popma|BarteldBoerma**

---

'Bij iedere herbestemming zijn de bestaande constructie en de draagkracht van de vloeren leidend. En de duurzame uitdaging is om naast de basisconstructie ook zoveel voorzieningen als trappenhuisen, liftschachten en vluchtwegen mee te nemen in het nieuwe ontwerp.'

**Cees Kimmel, Frisia  
Makelaars**

---



‘Wonen, bedrijfshuisvesting, (ver)nieuwbouw, verkoop, verhuur, taxaties... We doen het allemaal en dat is een voordeel bij herbestemmingsprojecten.’



**Peter van Nederpelt,  
Ooms Makelaars**

‘Een goede marketing is belangrijk. In ‘The Bank’, zoals het toekomstige woongebouw werd gedoopt, bleek plaats voor 110 ‘Smart City Lofts’.’

**Stefan Bouwman, Hauzer  
& Partners**

‘We hebben diverse leegstaande kantoren in portefeuille. De kunst is om daar scenario's voor te bedenken en daar dan gericht partijen bij te zoeken. Oftewel: actiever de ketens in.’

**Jeroen Dijkstra, Van der  
Linden Bedrijfsmakelaars**

‘Omdat Cityview middenin een woonwijk stond, hebben we voor alle omwonenden

een informatiebijeenkomst gehouden. Mede dankzij die transparante aanpak stond eigenlijk iedereen positief tegenover de plannen.’

**Rob Moen,  
Moen Garantiemakelaars**

‘Als makelaar vervul je vooral de rol van antenne. Richting potentiële huurders, maar ook als sparringpartner voor de vastgoedontwikkelaar.’



**Gerwout Hovenberg,  
Ten Hag Makelaarsgroep**

‘In Voorburg gaat het CBS-kantoor van 80.000 m<sup>2</sup> tegen de vlakte. Terecht: met sommige gebouwen valt gewoon niets meer aan te vangen, vanwege de ligging of de constructie.’

**Cees Kimmel, Frisia  
Makelaars**

‘Voordeel van onze pro-actieve aanpak, waarbij je als makelaar een deel van het werk van een ontwikkelaar naar je toe trekt, is dat het

zowel de gemeente als de eigenaar enorm veel tijd en energie bespaart.’

**Bas Heijman,  
Verschuuren & Schreppers  
Bedrijfsmakelaars**

‘De volgende keer laat ik in een eerder stadium een kleinschalig marktonderzoek uitvoeren naar interessante nieuwe bestemmingen.’

**Jeroen Dijkstra, Van der  
Linden Bedrijfsmakelaars**

‘Banken beschouwen een herbestemming eerder als nieuwbouw dan als renovatie. De zekerheid die Woningborg alle betrokken partijen biedt, is nodig om de financiering rond te krijgen.’



**Rob Moen,  
Moen Garantiemakelaars**

‘We waren blij met een zorgpartij. Niet dat in die sector met geld wordt gesmeten, maar ze werken niet volgens een verdienmodel waarbij tot op de vierkante meter wordt

teruggerekend wat de kosten en de baten zijn.'

**Barteld Boerma,**  
**Makelaarskantoor**  
**Popma|BarteldBoerma**

---

'Als ik kijk wat er via herbestemmingsprojecten nog aan zit te komen aan studentenwoningen, vraag ik me af of de markt binnenkort niet verzadigd is.'



**Miel Nobelen, MVGM**  
**Bedrijfshuisvesting**

---

'Daar moet toch iets moois van zijn te maken, dacht ik toen ik langs de leegstaande Neudeflat in Utrecht liep. Ik heb de telefoon gepakt en ben gaan bellen met de eigenaar.

Zo brutaal moet je soms gewoon zijn.'



**Marcel Arendsen,**  
**Brecheisen Makelaars**

---

'We blijven hier in de ontwikkeling zitten tot alles is gevuld. We willen zelf ervaren hoe het klimaat voelt en hoe het aanrijden en parkeren gaat.'



**Gerrit Jansen,**  
**Jansen Vastgoed**

---

'De spoeling wordt niet dunner. Ook de veroudering van gebouwen gaat door. Er zullen zich altijd weer nieuwe parels aandienen.'

**Marcel Arendsen,**  
**Brecheisen Makelaars**

---

'In negentig procent van de gevallen is het niet de oorspronkelijke eigenaar die aan het transformeren slaat. Zijn rol is afboeken op de beleggingswaarde, beseffen dat verhuur van het kantoor er niet meer in zit en uiteindelijk verkopen tegen een 'transformatieprijs' waar de koper mee verder kan.'

**Jacco Vogelaar, Strijbosch**  
**Thunnissen**  
**Bedrijfsmakelaars**

---

'In slechte tijden moeten makelaars hun opdrachtgever niet naar de mond praten, maar durven te zeggen waar het op staat. Om erger te voorkomen.'



**Stefan Bouwman,**  
**Hauzer & Partners**

---

'De kennis en ervaring die we hebben opgedaan bij herbestemmingsprojecten blijven altijd van pas komen.'

**Bas Heijman,**  
**Verschuuren & Schreppers**  
**Bedrijfsmakelaars**

---

'Een sterke mate van pro-activiteit, een flinke dosis creativiteit én een gezonde portie geluk, zijn bij een herbestemming de ingrediënten voor succes.'

**Barteld Boerma,**  
**Makelaarskantoor**  
**Popma|BarteldBoerma**

---



Tijdelijke of permanente herbestemming van leegstaande kantoren draagt bij aan een gezonde vastgoedmarkt, een beter vestigingsklimaat en minder verloedering. In deze uitgave licht NVM Business haar visie toe en wordt naast de omvang van de leegstandsproblematiek ook de potentie van herbestemmen in kaart gebracht. Dertien praktijkverhalen maken duidelijk dat makelaars op vele manieren een belangrijke, aanjagende rol kunnen spelen bij de herbestemming van leegstaande kantoren.