



Leegstand. Probleem of kans?







Leegstand. Van probleem naar kans!





Kansen pakken en problemen aanpakken

Problemen

- Bedreiging leefbaarheid, verpaupering, vandalisme
- Neerwaartse spiraal vestigingsklimaat bedrijven en bewoners
- Verlies economische positie en imago van een stad
- Onrendabele exploitatie en waardeverlies onroerend goed

Kansen

- Middel om te komen tot stedelijke vernieuwing en economische transitie
- Verbetering uitstraling en stedenbouwkundige kwaliteit strategische locaties
- Faciliteert ruimtevrage van andere functies
- Aantrekken andere gebruikersgroepen



Hoe van probleem naar kans?



Probleemeigenaar gezocht

“Bij transformatie van leegstaand onroerend goed is geen sprake van distressed vastgoed maar van distressed eigenaren.”

Rob Vester, Syntrus Achmea

Haalbaarheid businesscase wordt bepaald door marktdruk, opbrengstpotentie en locatiecomplexiteit



Huiswerk gemeente

Ken uw stad

“Er zijn kansen, ook voor de moeilijkere gebieden. Maar je moet als gemeente helder durven zijn en heldere keuzes durven maken.”

Gabor Everraert, gemeente Rotterdam

- Welke identiteit heeft de stad of de wijk? Waar onderscheidt het zich in?
- Hoe staat de stad/wijk er bij? Monitor ontwikkelingen
- In welke richting wil de stad/wijk zich ontwikkelen?
- Wat wil je niet? Integrale visie en sturen op duurzame kwaliteit
- Waar tolereer je leegstand en waar niet? Waar levendigheid nodig?
- Bepaal strategische gebieden en panden en stimuleer gebruik
- Gebiedsvisie en beleid tav transformatie
- Inventarisatie en input strategische partijen



Huiswerk eigenaar

- Ken de markt
- Ken het pand en omgeving
- Verdiep je in de stad, waar is behoefte aan?
- Verdiep je in de belangen en verantwoordelijkheid van gemeente
- Kom met een realistisch plan dat waarde toevoegt aan gebied
- Geef inzicht in je doelstellingen, scope en businesscase
- Praat met mandaat
- Bouw positieve trackrecord op
- Zet kennis en ervaring transformatie in
- Wees creatief en innovatief
- Wees bereid tot samenwerking

“Om een project te laten slagen moet je in eerste instantie meteen met de gemeente aan tafel met de vraag ‘Wat vinden jullie hier nou eigenlijk van?’ Van de gemeente verwacht ik ook een proactieve houding en eerlijkheid.”

Hélène Pattijn, Cocon Vastgoed



Gebiedstransformatie

- Markt pakt herbestemmen meer op
- Makkelijke transformaties lukken, gebieden nog onvoldoende
- Nadruk: kwantiteit, korte termijn winst, teveel zelfde aanbod
- Van doorbreken stand-still naar sturen kwaliteit
- Particulier en versnipperd eigendom
- Conflicterende belangen en botsende ruimteclaims
- Hoe sturen? Op kwaliteit!

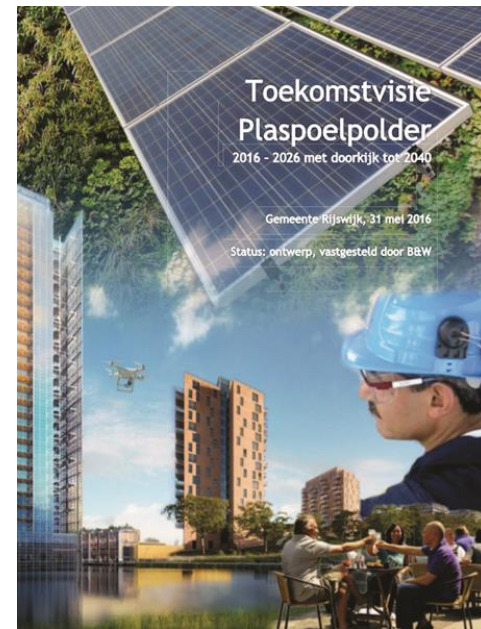




Sturen op kwaliteit

Meer dan 'gebouwtjes vullen'

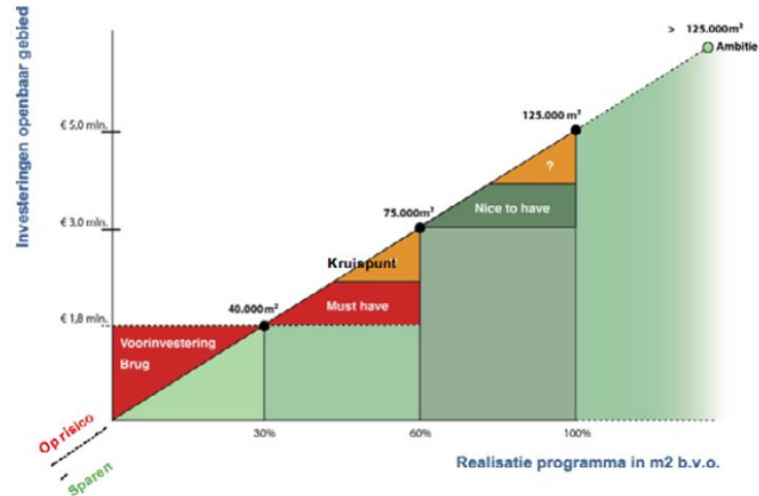
- Visie gebied, het verhaal
- Planologisch kader
- Spelregels / plotregels
- Verleiden / weet wat je wil
- Buitenruimte als drager
- Plek maken





Financiering

- Investeren gemeente?
- Kostenverhaal bestemmingswijziging
- Gebiedsfonds
- Voorfinanciering
- Baatbelasting
- Zelf strategisch verwerven?



- Realiteit van scenario 75.000 m²
- Risico tot ca. 40.000 m²
- Stap-voor-stap-benadering naast investering in brug redelijk goed mogelijk
- Hogere bijdrage noodzakelijk ca. aanpassen activiteiten eerste 75.000 m²
- Bijdrage afhankelijk stellen van waarde en waardeontwikkeling vastgoed (?)
- Welk organisatiemodel / risico / zeggenschap / rendement



Gebiedstransformatie

Werken aan de stad.
Nieuw leven blazen in gebieden.
Wijken van de toekomst maken.

Dit gaat om:

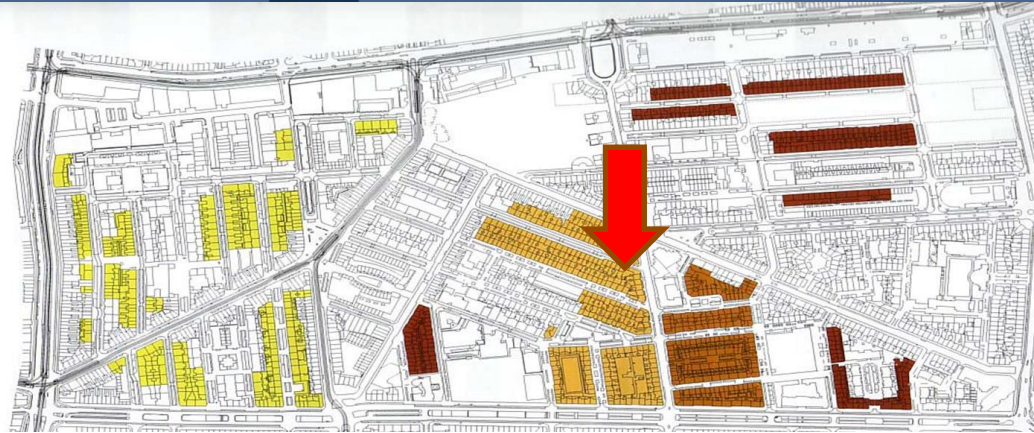
- Fijn wonen, buurtgevoel
- Goede mobiliteit en bereikbaarheid
- Goede voorzieningen
- Mix van functies
- Kwaliteit in openbare ruimte
- Identiteit middels architectuur en monumenten
- Duurzaam naar de toekomst





JULIANENKERK TIJL 'S-GRAVENHAGE

Arch. G. VAN HOOGEVIST





Voorbeeld gebiedstransformatie Haarlem



- Leegstand zeer hoog
- Beperkt aantal eigenaren
- Gemeente in nauwe samenwerking met eigenaren
- Vrijheid binnen plotregels (bouwen, energie, parkeren,...)
- Voorwaardelijk:
 - één identiteit
 - plan op openbare ruimte, incl. financiering
- Verantwoordelijkheid bij markt

-> *urgentie en marktdruk*



Historie verkoopt!

- Nieuwe betekenis geven aan oude panden
- Unieke kwaliteit, authenticiteit als cadeau
- Geeft identiteit aan wijkbewoners
- Maakt verbinding met 'beginwoners'
- Vertelt het verhaal van pand, straat, wijk, stad
- Gericht investeren, terughoudend verbouwen
- Inspiratiebron en vliegwiel voor ontwikkeling







Stoplichten

Plan voldoet aan gewenste
ruimtelijke ontwikkeling

Plan voorziet in vraag

Oplossingen evt. obstakels

- Geluid
- Luchtkwaliteit/geur
- Externe veiligheid
- Bodem
- Parkeren

Rechtens verkregen niveau

Duurzaamheid

Stedenbouwkundige kwaliteit

Optimalisering

Hergebruik materialen

Benutten van 'cadeautjes'

Innovatieve producten

Bouwproces

Hogere kwaliteit ivm
beleggerswaarde

Unieke kwaliteit toevoegen

Diversiteit kwaliteit/doelgroep

Flexibiliteit plattegronden

Buitenruimte

Inrichting openbare ruimte

Bereikbaarheid





Succesfactoren Transformatie

- Locatie: woonregio's met lange wachtlijsten woningzoekenden
- Focus en kiezen; bepaal strategische gebouwen en gebieden
- Schrappen van plancapaciteit
- Verdiep je in de stad, wijk: wat heeft de stad nodig
- Meewerkende en meedenkende gemeente, duidelijkheid vooraf
- Actief beleid gemeente, transparante communicatie en efficiënte procedure
- Samenwerking gemeente en ontwikkelaars
- Werk met gebouw: uitstraling, structuur, constructie
- Woningzoekende/bewoners centraal stellen
- Transformatie is een vak! Kennis en ervaring essentieel
- Risicomanagement: ken de risico's en neem tijdig maatregelen
- Lange termijn visie op exploitatie gebouw, ook na 10 jaar
- Wees wendbaar in de ontwikkelingsfase en in de exploitatie



Het Expertteam Woningbouw

- Vraagbaak - Helpdesk
- Kennisborging en verspreiding
- Signaleren en co-creëren
- Makelen en Schakelen
- Werkwijze

[www.rvo.nl/duurzaamondernemen/gebouwen/
expertteamwoningbouw](http://www.rvo.nl/duurzaamondernemen/gebouwen/expertteamwoningbouw)

