

Kom
verder



“De Robijn” in Deventer



Geslaagde transformatie van
een kantoorgebouw naar
woonstudio's en appartementen



Bron foto op voorkant:
www.Edelwonen.nl

Inhoudsopgave

Inleiding.....	5
1. Beginsituatie en initiatief	6
2. Gericht op zoek naar dé kans.....	8
3. De kans.....	10
4. Waardeontwikkeling	11
5. Business- en valuecase.....	16
6. Realisatie en resultaten	18
Referenties.....	21
Bijlage 1. Interviews.....	22
Bijlage 2. Factsheet.....	23

Inleiding

Achtergrond en aanleiding

Dit rapport is tot stand gekomen in het kader van de (inmiddels gesloten) subsidieregeling “Aanpak Leegstand Kantoorpanden Overijssel” van de provincie Overijssel. Deze subsidieregeling had (naast andere doelstellingen en voorwaarden) als specifieke kennisdoelstelling dat “de uitkomsten en resultaten van de activiteit dragen bij aan kennis op het gebied van aanpak van leegstand kantoorpanden in Overijssel die overgedragen wordt aan andere partijen in Overijssel”. Centraal in dit rapport staat de kennisontwikkeling naar aanleiding van de transformatie van een gedeelte van een kantoorpand in het centrum van Deventer tot woonstudio’s en appartementen, en in het bijzonder de samenwerking tussen de verschillende betrokken partijen: de gemeente Deventer, Bouwhuis Groep, Kienhuis Bouwmanagement, Rodenburg Makelaars en de Scholtens Groep / De Vries bouwmanagement. We analyseren hoe de verschillende partijen de samenwerking hebben ervaren: Wat ging goed, waar kan de samenwerking tussen de verschillende partijen beter of anders, welke “lessen” hebben de verschillende partijen getrokken uit de samenwerking?

Werkwijze

Het rapport bouwt voornamelijk op informatie uit interviews met vertegenwoordigers van de betrokken partijen en locatiebezoeken. Alle verslagen van de interviews zijn ter verificatie voorgelegd aan de geïnterviewde partijen. De informatie uit de interviews is vervolgens geanalyseerd en verwerkt tot dit rapport.

Leeswijzer

De tijdlijn geeft de structuur van het rapport. Het rapport geeft in hoofdstuk 1 een korte schets van de aanloopfase tot het initiatief voor de transformatie. In hoofdstuk 2 en 3 staat de zoektocht naar de concrete kans (geschikt gebouw en belanghebbenden die bereid zijn tot het meewerken aan het initiatief) centraal. De uitbouw van de kans tot business- en value cases wordt behandeld in de hoofdstukken 4 en 5, en de realisatie en resultaten van de transformatie worden gepresenteerd in hoofdstuk 6.

1. Beginsituatie en initiatief

In Deventer is er, net zoals in de andere grotere steden in Overijssel, sprake van een omvangrijk kantorenleegstandproblematiek. Ongeveer 23% van de oppervlakte aan kantoren in Deventer stond begin 2016 leeg, in totaal ongeveer 88.000 m² (DTZ, 2016).

De aanloop

Tegelijk zit er zeker beweging in de transactiemarkt. De ontwikkelingen die centraal staan in dit rapport beginnen eigenlijk al met de verkoop van een pand van de woningbouwvereniging "Rentree". Rentree heeft vervolgens een nieuwe locatie nodig, en komt als huurder terecht op de begane grond in het pand "Pikeursstaete" aan de Pikeursbaan in Deventer. Het pand heeft op dat moment nog twee andere huurders met langdurige huurcontracten. Na de komst van Rentree is het pand nog steeds maar gedeeltelijk in gebruik.

Onafhankelijk van de ontwikkelingen in Deventer richt de Bouwhuis Groep zich in toenemende mate op de transformatiemarkt. In Apeldoorn wordt in 2012 door Bouwhuis een verpleeghuis aangekocht en zonder ingrijpende functionele, architectonische en bouwtechnische wijzigingen omgebouwd tot woningen (ruim 100 appartementen). Sinds de oplevering in oktober 2013 is er geen leegstand geweest: alle wooneenheden zijn continu verhuurd geweest. Een gezondheidscentrum in Apeldoorn, dat al in bezit was van Bouwhuis, is echter compleet verbouwd. Het resultaat wordt "De Smaragd" met 17 comfortabele 1-2-persoons appartementen van 46 - 67 m², een luxe appartement van ca. 118 m² en een unieke comfortabele villa van ca. 441 m².

De Bouwhuis Groep wil voor haar huurders iets extra bieden en ontwikkelt hiervoor een nieuw woonconcept: het "Edelwonen". Dit concept wordt toegepast voor beide ontwikkelingen in Apeldoorn.

"Het Concept

Edelwonen, een uniek en onderscheidend concept waarbij naast de aandacht voor goede en moderne huisvesting ook de maatschappelijke en sociale kant gewaarborgd is. Edelwonen geeft een nieuwe invulling aan wonen en de vraag naar compacte woonruimte voor mensen die bewust alleen, maar wel in een veilige en sociale omgeving willen wonen. Trendy woonstudio's en appartementen voor singles, studenten en stellen zijn gerealiseerd in een gebouw dat tegelijk een warm en veilig thuis biedt, variërend voorzien van een huismeester, het comfort en gemak van faciliteiten als flexwerkplekken, sport- en wellnessruimtes, wasserettes en een keuken waar dagelijks een warme maaltijd wordt bereid."

[\(http://edelwonen.nl/het-concept/\)](http://edelwonen.nl/het-concept/)

De ervaringen met de transformaties van de gebouwen in Apeldoorn leidt vervolgens tot een verandering in strategie. De focus voor transformaties verschuift van zorginstellingen naar kantoren: gebouwen die met vrij beperkte verbouwingen geschikt kunnen worden gemaakt voor wonen. Kantoren blijken in die zin aantrekkelijkere business cases te kunnen geven.

De eerste stap in die richting was al in 2011 genomen in Alkmaar. In Alkmaar is er een behoorlijke woningnood en dit biedt kansen voor transformaties. De Bouwhuis Groep koopt een voormalig kantoorgebouw van het Centrum Indicatiestelling Zorg, gesitueerd aan de rand van een woonwijk in Alkmaar-Noord. Het gebouw behoeft weinig aanpassingen. De gevel is in goede staat en hoeft niet veranderd te worden. Hierdoor is er geen architect nodig. Het gebouw heeft een lift en er is voldoende ruimte voor het realiseren van het concept Edelwonen. Na de verbouwing zijn er 43 appartementen gerealiseerd, waarvan 31 (met subsidie) specifiek voor jongeren. Ook in Alkmaar wordt het Edelwonen-concept succesvol toegepast en de Bouwhuis groep krijgt op die manier steeds meer ervaring met de concrete invulling en marktwaarde van het concept.

Initiatief

De Bouwhuis Groep begint ook met een gerichte marktverkenning naar kansrijke kantoorgebouwen in Deventer. In 2015 wordt een vraag met zoekcriteria voor een geschikt gebouw naar diverse makelaars gestuurd.

2. Gericht op zoek naar dé kans

De verkenning begint. Wat is het marktperspectief voor woonstudio's en appartementen in Deventer? Is er een geschikt pand te vinden op een passende locatie? Willen de belanghebbende partijen meewerken aan de ontwikkeling?

Markt goed en passend gebouw: 'twee groene vinkjes'

De Bouwhuis Groep verkent eerst de markt in Deventer door contact te zoeken met een aantal makelaars die de markt goed kent. Omdat Bouwhuis geen grote speler is in de Deventer vastgoedmarkt, is hij afhankelijk van de kennis van zowel aankoop- als verhuurmakelaars. De ene makelaar kent de markt beter en is meer behulpzaam dan de andere makelaar. Op die wijze selecteert Bouwhuis een of meer aankoopmakelaars om de vraagkant goed in beeld te krijgen en een geschikt pand te vinden.

Bouwhuis constateert dat er voldoende marktperspectief aanwezig is in Deventer en door de zoekopdracht komt het kantoorpand (toen genaamd) "Pikeursstaete" aan de Pikeursbaan, via Rodenburg Bedrijfsmakelaars, snel in beeld. Het pand is gebouwd in 1980, heeft een totale vloeroppervlakte van ruim 2400 m² en leent zich goed voor de gewenste transformatie en realisatie van het concept 'Edelwonen'.

Parallel aan de slag met de gemeente

Zodra het pand aan de Pikeursbaan is gevonden, neemt Bouwhuis meteen contact op met de gemeente Deventer. Hij vertelt over zijn plannen voor het pand en in het bijzonder over het concept Edelwonen. De gemeente is meteen enthousiast. Het is het eerste initiatief voor een transformatie van een kantoorgebouw naar wonen in Deventer, en de ontwikkeling sluit aan bij de woningbouwbehoefte en de mogelijkheid om de leegstand te verkleinen¹.

De gemeente legt verder het vervolgproces van vergunningverlening uit. Omdat deze ontwikkeling 'anders is dan anders', wordt Bouwhuis geadviseerd om een zogenaamd "aanvraag preadvies" te doen.

Aandacht voor kennisontwikkeling en kennisdeling

De gemeente brengt Bouwhuis ook op de hoogte van de subsidieregeling "Aanpak Leegstand Kantoorpanden Overijssel", specifiek gericht op de bevordering van transformatie van leegstaande kantoorruimte. De Bouwhuis Groep ziet meteen de toegevoegde waarde van deze regeling voor het beoogde transformatieproject en betreft het lectoraat Ontwikkeling Werklocaties van Saxion als kennispartner bij de subsidieaanvraag. Meer kennis over transformaties van kantoren is op dat moment zeker wenselijk, en het beoogde project in Deventer voldoet aan alle voorwaarden en de subsidie wordt toegekend.

¹ Meer informatie over de beleidsachtergrond: Gemeente Deventer, 2013; Gemeente Deventer, 2015, juli 10

Eigenaar pand heeft belangstelling

Rodenburg Bedrijfsmakelaars gaat tegelijkertijd op zoek naar meer informatie over de Pikeursstaete. Het gebouw staat niet actief te koop en de Bouwhuis Groep wil het gebouw juist graag aankopen. Het is daarom zaak om te achterhalen of de eigenaar eventueel bereid is om het pand te verkopen. De eigenaar van het pand is de Engelse investeringsmaatschappij Landmark. De eigenaar blijkt belangstelling te hebben voor een eventuele verkoop, maar over de voorwaarden van de verkoop moet er wel verder gesproken worden.

Huurders willen meewerken

De vraag is verder wat de huidige huurders vinden van de plannen van de Bouwhuis Groep. Er zijn drie huurders: Rentree (een woningbouwvereniging), Barthiméus Deventer (actief in ondersteuning van mensen met een visuele en/of bijkomende beperking) en Intend (een nevenvestiging van Dimence: actief in coaching en training). Samen huren ze ruim de helft van het gebouw. De eerste contacten met de huurders verlopen positief. Alle partijen staan open voor een gesprek voor het ontwikkelen van een passende oplossing.

Lessons learned

1. Aankoopmakelaar met goede kennis van de lokale markt

Een makelaar, die door uitstekende kennis van de lokale vastgoedmarkt vraag en aanbod slim weet te combineren, is heel belangrijk voor een initiatiefnemer als Bouwhuis die op zoek is naar een geschikt pand voor transformatie naar een specifiek woonconcept.

2. Bereidheid tot meewerken is een cruciale succesfactor

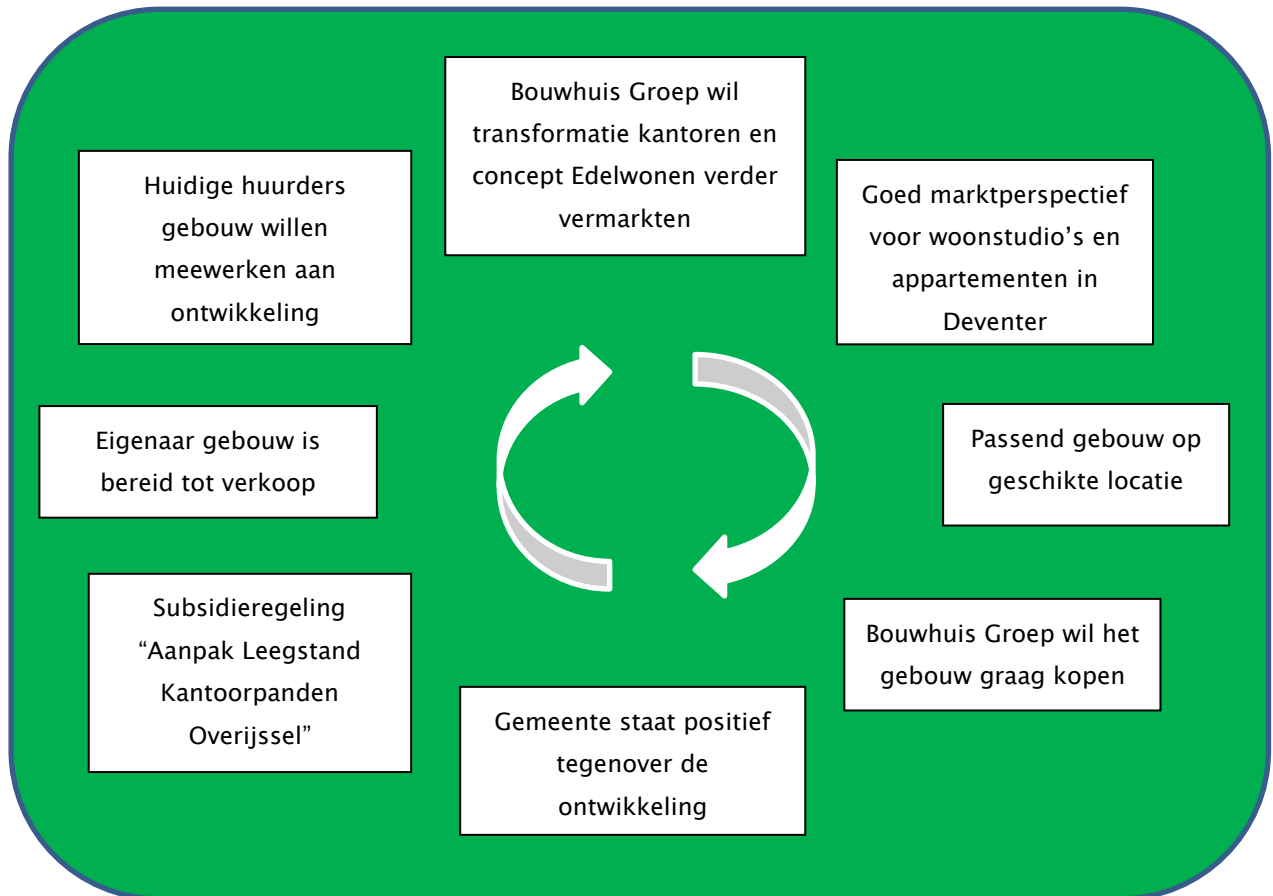
Een transformatieproject heeft alleen kans van slagen indien de belangrijkste belanghebbenden (eigenaar gebouw, gemeente, huurders) bereid zijn om mee te werken aan een proces naar een zo goed mogelijke oplossing voor iedereen.

3. Stel de doelgroep centraal

De transformatie is pas geslaagd als er echt voldoende markt blijkt te zijn voor de woningen. De woonwensen van de beoogde doelgroep moeten daarom centraal staan. De uitdaging is om een passend aanbod te ontwikkelen met betrekking tot grootte en faciliteiten van de woningen in een gebouw op een goede locatie.

3. De kans

De Bouwhuis Groep zoekt actief naar marktkansen voor de realisatie van woonstudio's volgens het zelf ontwikkelde Edelwonen-concept. Het bedrijf heeft al elders ervaring opgedaan met de marktwaarde van dit concept. De markt in Deventer lijkt voldoende perspectief te bieden voor woonstudio's en appartementen voor een specifieke doelgroep (studenten, starters, mogelijkheid tot huurtoeslag) en de Bouwhuis Groep heeft een passend gebouw op een goede locatie gevonden. Het gebouw is nu in gebruik als kantoor, maar staat wel voor een gedeelte leeg. De huidige eigenaar van het gebouw is bereid tot verkoop. De huidige verhuurders zijn op verschillende manieren bereid om mee te werken aan de ontwikkeling. Een gedeeltelijke transformatie van dit kantoorgebouw naar woonstudio's wordt voorzien, en de gemeente staat positief tegenover deze verandering.



4. Waardeontwikkeling

De uitdaging voor Bouwhuis is het ontwikkelen van een solide businesscase voor de transformatie van het kantoorpand, in een gemeente die nog geen ervaring heeft met de transformatie van kantoorpanden naar woningen. Voor de gemeente is de uitdaging om de transformatie zo goed mogelijk te faciliteren en tegelijkertijd de maatschappelijke waarde van het initiatief te maximaliseren (value case).

Managen van complexiteit

Het verder ontwikkelen van de kans naar een solide business case betekent vooral het managen van belangen en afhankelijkheden. De realisatie kan alleen doorgaan met medewerking van de gemeente en de huidige eigenaar, en de aantrekkelijkheid van de business case is afhankelijk van het aankoopbedrag voor het pand, de kosten voor verbouwing en exploitatie en de inkomsten uit verhuur. Risico en tijd zijn in dit verband belangrijke factoren. De tijd tussen aankoop en ingebruikname van het gebouw dient zo kort mogelijk te zijn en tegelijk moet er rekening worden gehouden met afbreukrisico's, zoals het niet verkrijgen van de benodigde vergunning. Kienhuis Bouwmanagement stuurt dit complexe proces aan en zorgt op cruciale beslismomenten voor een adequate afstemming met de Bouwhuis Groep.

Eerste puzzelstukje op zijn plaats: gebouw wordt gekocht

De eerste randvoorwaarde voor de transformatie is uiteraard de aankoop van het gebouw. De communicatie tussen Rodenburg Bedrijfsmakelaars en de eigenaar verloopt vrij omslachtig via de portefeuillebeheerder VALAD Europe² in Amsterdam. Een tweede complicerende factor is het feit dat ook een concurrent van de Bouwhuis Groep belangstelling heeft voor het gebouw. Uiteindelijk, na zes maanden onderhandelen, lukt het om te komen tot overeenstemming en de Bouwhuis Groep koopt het gebouw voor 2,6 mln. euro (Vastgoedmarkt, 11 jul 2016) op 1 augustus 2016 (Funda in Business).

Het 'rekenen en tekenen' begint meteen

Al ruim voordat het gebouw wordt gekocht, begint Kienshuis Bouwmanagement in 2015 met de eerste planontwikkeling. Wat is de bouwtechnische staat van het gebouw en de installaties? Welke veranderingen zijn noodzakelijk of wenselijk, en wat zullen de aanpassingen kosten?

In november 2015 worden de eerste contacten tussen de aannemer en de Bouwhuis Groep gelegd. De Vries Bouwmanagement heeft samen met de Scholtens Groep een inbouwpakket voor transformatie van kantoren naar wooneenheden ontwikkeld, en Scholtens (vertegenwoordigd door dhr. R. de Vries, van de Vries Bouwmanagement) maakt in februari 2016 een eerste aanbieding voor de verbouwing gebaseerd op enkele bezoeken aan het gebouw. Voor de eerste aanbieding is er vooral getekend. Later wordt het bestek gemaakt, en in augustus 2016 wordt

² In 2017, na een fusie, verder gegaan als onderdeel van Cromwell.

het contract gevormd. Alle contacten over de verbouwing lopen hierna via Kienhuis Bouwmanagement.

Een belangrijk vertrekpunt voor de transformatie is dat de verbouwing uitsluitend consequenties mag hebben voor de binnenkant van het gebouw. Het gebouw voldoet in dat opzicht aan de eisen. Het is niet nodig om de buitenkant te veranderen. De verbouwing zou daarom kunnen vallen onder de zogenaamde 'kruimelgevalregeling'³ en dat betekent een snelle (reguliere) vergunningprocedure.

Een tweede belangrijk vertrekpunt voor de transformatie is dat de verbouwing voldoet aan de wettelijke eisen in het Bouwbesluit (Bouwbesluit, 2012). In het Bouwbesluit zijn specifieke verbouwvoorschriften opgenomen. Installaties moeten (indien ze volledig vervangen worden) voldoen aan nieuwbouwniveau en voor bijvoorbeeld constructieve sterkte, brandwerendheid en thermische isolatie zijn er concrete eisen gesteld. De kwaliteitseis voor de meeste andere aspecten is het zogenaamde 'rechtens verkregen niveau'. Eenvoudig gezegd, mag de kwaliteit van een gebouw niet achteruit gaan door de verbouwing en niet uiteindelijk slechter zijn dan het minimumniveau voor bestaande bouw.

Uiteraard kan de Bouwhuis Groep bij de transformatie wel een hogere kwaliteit nastreven. Bouwhuis heeft in dat kader een uitgangspunt geformuleerd. Het doel is om zoveel mogelijk hergebruik van vrijkomende materialen, zowel uit duurzaamheids- als uit kostenoverwegingen, te realiseren. In overleg met de aannemer wordt uiteindelijk voor vrij veel nieuwe interieuronderdelen (zoals deuren) en materialen gekozen, omdat dit leidt tot hogere kwaliteit voor de huurders en/of lagere onderhoudskosten.

Ruimtelijke kwaliteit en de weg naar de vergunning

Parallel aan de voorbereidingen voor de transformatie werkt Kienhuis Bouwmanagement verder met de gemeente aan de voorbereiding voor de vergunningaanvraag. Begin januari wordt een aanvraag voor een preadvies gedaan en het initiatief wordt vervolgens besproken in een intern adviesorgaan door vertegenwoordigers vanuit verschillende beleidsdomeinen. Het antwoord van de gemeente (medio januari) is om vooral door te gaan met het plan en dat men in principe bereid is om mee te werken aan een afwijking van het bestemmingsplan. De buitenkant van het gebouw verandert niet en welstand is geen issue. De gemeente benoemt in het preadvies de toetsingscriteria die belangrijk zijn in verband met de ruimtelijke onderbouw van de afwijking van het bestemmingsplan, zoals de parkeernorm, geluidsaspecten en veiligheid (spooemplacement). De gemeente adviseert om te overleggen met Rentree en (om een goede aansluiting te hebben bij de vraagkant in de woningmarkt in Deventer) om lagere huurprijzen te hanteren.

³ Op 1 november 2014 is het Besluit omgevingsrecht gewijzigd (Bestemmingsplanbezwaar. (2014, oktober 16)). De achterliggende reden hiervoor was dat het mogelijk zou moeten zijn om met een eenvoudige regeling (de kruimelgevalregeling) af te kunnen wijken van het bestemmingsplan. De wijziging maakt het in het bijzonder mogelijk om kantoren naar een andere functie te transformeren door middel van een reguliere vergunningprocedure.

Hierna is er regelmatig contact met de gemeente. De gesprekken verlopen, mede vanwege de 'flying start' door het preadvies, positief. De samenwerkingsbereidheid is volgens zowel gemeente als Kienhuis Bouwmanagement zeker voldoende aanwezig. Medio mei wordt de aanvraag voor de omgevingsvergunning ingediend. De casemanager 'Bouw' bezoekt de locatie en toetst vervolgens de aanvraag aan het Bouwbesluit. De aanvraag wordt behandeld onder de 'Kruimelgevalregeling'⁴, waardoor een snelle afhandeling vereist is. Op 13 juli 2016 wordt de vergunning verleend (Deventer, 2016) en begint de periode van zes weken waarin bezwaar tegen de vergunning kan worden gemaakt. Een groep bewoners dient een zienswijze in, maar geven aan dat ze geen bezwaar willen maken. De zorgen en vragen in de zienswijze gaan ook niet over onderwerpen die in de vergunning geregeld wordt.

Goede oplossingen voor de huurders van kantoorruimte

Nog een uitdaging in het transformatieproject is de zoektocht naar passende oplossingen voor de huidige huurders van het gebouw. Voor de Bouwhuis Groep is het geen probleem als huurders blijven zitten, indien het mogelijk blijft om voldoende kwaliteit te realiseren voor de wooneenheden in de resterende delen van het gebouw.

Rentree wil graag de begane grond blijven huren. Hierover wordt snel een akkoord gesloten. De transformatie van de hogere verdiepingen zal weinig effect hebben op de situatie voor Rentree. Rentree heeft een eigen ingang aan de Verzetslaan en de bewoners zullen gebruik maken van een ingang aan de Pikeursbaan. Gezien de beoogde doelgroep, verwacht men ook weinig overlap in de gebruikstijden voor het kantoorgedeelte van Rentree en de woningen, en hierdoor worden er geen specifieke eisen gesteld met betrekking tot bijvoorbeeld geluidsoverlast.

Barthiméus Deventer wil juist graag vertrekken en ook Intend is bereid om mee te werken aan een oplossing. Uiteindelijk leidt dit tot voor alle partijen acceptabele deals. Met het vertrek van Barthiméus Deventer per 1 oktober 2016, zijn de vier bovenste verdiepingen gereed voor de verbouwing.

⁴ In de periode vanaf 1 november 2014 tot 1 februari 2017 is de kruimelgevalregeling 19 keer toegepast voor de transformatie van kantoren in Overijssel, waarvan in vier gevallen in Deventer (Spanjer, 2017).

Lessons learned

1. De kracht van ervaring en een goed concept

De Bouwhuis Groep heeft ervaring met geslaagde transformaties van leegstaande panden naar woningen in Apeldoorn en Alkmaar en heeft een helder plan voor de verbouwing en de exploitatie met Edelwonen als herkenbaar kwaliteitsconcept. Deze combinatie maakt het mogelijk voor alle betrokken partijen om snel te kunnen beoordelen of de ontwikkeling geschikt is voor het gebouw en de locatie.

2. Het belang van toegang tot kapitaal

De Bouwhuis Groep heeft toegang tot kapitaal voor de transformatie en hoeft daarom geen voorwaarden op te nemen met betrekking tot de financiering. Dit geeft zekerheid voor andere belanghebbenden en maakt het mogelijk voor de Bouwhuis Groep om snel in te spelen op kansen in de markt.

3. Rol van de aankoopmakelaar

In complexe vastgoedtransacties als deze, waarbij er met huurders en met een eigenaar, die in eerste instantie niet heeft gedacht aan verkoop, moet worden onderhandeld, is de rol van een deskundige makelaar cruciaal.

4. Elkaar goed kennen, een 'klik' en vertrouwen

Het is belangrijk dat de bij de verbouwing betrokken partijen elkaar goed kennen en begrijpen. Dit geeft de basis voor samenwerking, en ervaringen uit de samenwerking leiden tot vertrouwen.

5. De waarde van frequent persoonlijk contact tussen gemeente en initiatiefnemer

Het is belangrijk dat de gemeente al in een zo vroeg mogelijk stadium met de initiatiefnemer om tafel gaat zitten. Hoe beter het inzicht is dat de gemeente heeft in de businesscase van de ondernemer, des te sneller en effectiever zij het initiatief kan faciliteren. Bovendien wordt dan ook al in een vroeg stadium duidelijk welke belemmeringen aangepakt moeten worden.

6. Win-win door marktvraag en beleidsprioriteit

Wanneer de marktvraag en de beleidsprioriteit parallel lopen c.q. kunnen worden geschakeld, is de samenwerkingsbereidheid hoger en kunnen serieuze belemmeringen sneller worden opgelost.

7. Zuinigheid aan de voorkant kost aan de achterkant meer

Zoek een goede balans tussen hergebruik en nieuw. Hergebruik kan op korte termijn aantrekkelijk lijken vanuit kostenopgave bij de verbouwing en effect op duurzaamheid, maar kan ook leiden tot lagere woonkwaliteit en op termijn hogere onderhoudskosten.

8. Continue optimaliseren door rekenen, tekenen en onderhandelen

De uiteindelijke effecten, en in het bijzonder de verdeling van kosten, baten en risico's in de business- en value cases, zijn het resultaat van een complex proces tussen de verschillende belanghebbenden. Het is daarom van groot belang om de verschillende verwachtingen, ambities en oplossingsmogelijkheden continu te managen.

In de ontwikkeling van de businesscase voor het project "De Robijn" waren belangrijke factoren voor de optimalisatie:

- de rollen van de aankoop- en verhuurmakelaars;
- de aankoop(prijs) van het kantoorpand;
- de marktwaarde van de combinatie van locatie, gebouw en Edelwonen-concept;
- projectkosten (ontwikkeling en verbouwing);
- oplossingen vinden voor zittende huurders;
- samenwerkingsbereidheid van – en snelheid in het proces met de gemeente;
- doorlooptijd project;
- reactie van omwonenden op het initiatief.

5. Business- en valuecase

De business case is uitgewerkt voor de centrale partij in de transformatie: de Bouwhuis Groep. In het geval van “De Robijn” was de markt zodanig gunstig dat de businesscase, zelfs bij een relatief hoge koopprijs en relatief hoge projectkosten, positief uitpakt.

	Business case Bouwhuis Groep	Value case
Perspectief op waardeontwikkeling (marktwaarde of maatschappelijke waarde)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gebouw op unieke locatie in Deventer: dicht bij centrum, winkels en station, maar toch relatief rustig. ✓ Vraag naar appartementen in dit marktsegment is groot, met name onder studenten. ✓ Moderne en comfortabele wooneenheden met als toegevoegde waarde het Edelwonen-concept voor een aantrekkelijke huurprijs. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Het door Bouwhuis aangeboden concept sluit aan bij de (grote) woningbehoefte in een bepaalde doelgroep; ✓ Er wordt een bijdrage geleverd aan het oplossen van de leegstandproblematiek in kantoren; ✓ Positieve impuls aan de leefbaarheid van de binnenstad; ✓ Als eerste transformatie in Deventer van een kantoorpand naar woningen kan het een inspiratie zijn voor nieuwe initiatieven; ✓ Het initiatief levert ervaringskennis op over het samenwerkingsproces tussen de betrokken partijen bij transformatieprojecten, waarvan nieuwe initiatiefnemers en gemeenten kunnen profiteren;
Betrokken partijen	Bouwhuis Groep, MKCEF Landmark Deventer, Rentree, Barthiméus, Rodenburg Bedrijfsmakelaars, Kienhuis Bouwmanagement, De Vries Bouwmanagement /	<ul style="list-style-type: none"> - Gemeente Deventer - Provincie Overijssel

	Scholtens Groep, Intend, provincie Overijssel	
Kosten	<ul style="list-style-type: none"> - aankoop (2,6 mln. euro) en verbouwing “De Robijn”, inclusief transactiekosten - exploitatie gebouw 	<ul style="list-style-type: none"> - Gemeente Deventer: Proceskosten (= tijd) voor het ontwikkelen van een passende (vergunning) oplossing voor de transformatie. - Provincie Overijssel: subsidie voor aanpak leegstand kantoorpanden.
Baten	<ul style="list-style-type: none"> - subsidie van provincie Overijssel - inkomsten uit exploitatie gebouw (verhuur kantoorgedeelte en woningen) 	Concreet leidt de transformatie tot een reductie van ruim 2000 m ² kantorenleegstand en het toevoegen van dezelfde oppervlakte aan passende woonruimte voor een specifieke doelgroep.
Financiering	<ul style="list-style-type: none"> - Bouwhuis Groep heeft directe toegang tot voldoende financiering 	<ul style="list-style-type: none"> - Provincie Overijssel: subsidieregeling “Aanpak Leegstand Kantoorpanden Overijssel”
Risico's	<ul style="list-style-type: none"> - Tegenvallende marktontwikkelingen voor woonstudio's, appartementen en/of kantoorruimte en hierdoor vertrek huurders. 	Mogelijke toekomstige mismatch aanbod en vraag woningen in Deventer en/of negatieve effecten op leefkwaliteit in de omgeving van De Robijn.

Toelichting

De kosten, baten en risico's in de ontwikkeling van “De Robijn” in de business- en value cases zijn verdeeld over alle belanghebbende partijen. De business- en value cases zijn niet gekoppeld aan een bepaald termijn: informatie (over bijvoorbeeld terugverdiendtijden gehanteerd voor de transformatie) is niet beschikbaar. Bedragen zijn uitsluitend verwerkt voor zo ver ze openbaar beschikbaar zijn.

De maatschappelijke kosten, baten en risico's in de *value case* komen overwegend terecht in Deventer. De gemeente Deventer heeft in de value case ontwikkeling de belangen van de lokale samenleving behartigd en heeft in het bijzonder gelet op de goede ruimtelijke ordening (ruimtelijke kwaliteit), de effecten op de match tussen vraag en aanbod in de woning- en kantorenmarkten, en de leefkwaliteit in de directe omgeving van het gebouw. De subsidie “Aanpak Leegstand Kantoorpanden Overijssel”, en in het bijzonder de kennisontwikkeling en kennisdeling over transformatie, is een onderdeel van de value case met een (veel) breder effect.

6. Realisatie en resultaten

Op 1 oktober 2017 staan alle 'seinen op groen'. De vergunning is verkregen, de vier bovenste verdiepingen zijn leeg en klaar voor de verbouwing en er is ruim voldoende belangstelling voor de woonstudio's en appartementen.

Snelle verbouwing

De verbouwing gaat per verdieping en in een rap tempo. Uiteindelijk wordt bijna alles vervangen, behalve de muren rondom het trappenhuis. De nieuwe tussenwanden zijn gemakkelijk te demonteren en dat maakt het gemakkelijk om het gebouw in de toekomst aan te passen aan veranderingen in de marktvrage. De appartementen worden gestoffeerd opgeleverd en schilderen van wanden is in principe niet toegestaan. Ook deze uitgangspunten dragen bij aan de flexibiliteit omdat ze de wooneenheden geschikt maken voor snelle overdracht naar nieuwe huurders. De Robijn wordt al na 4,5 maanden op 15 februari 2017 opgeleverd. Op dat moment is alles verhuurd.

De Robijn mag er zijn!

Het gebouw heeft nu 56 nieuwe studio's en appartementen, die in oppervlakte variëren tussen 22 en 56 m² en geschikt zijn voor 1-2 personen. De huurprijzen zijn vanaf 430 euro. Het gebouw heeft voor huurders en hun bezoek een lounge met poolbiljart en TV. Voor de bewoners is er een dakterras van 100 m² en een indoor fitnessruimte. Veel aandacht is gegeven aan veiligheid. Alle wooneenheden hebben een video-deurintercom, die het mogelijk maakt om te zien wie er voor de deur staat. De toegang tot de parkeerplaats is geregeld door middel van een elektronische sleutelkaart, er is een overdekte en afgesloten fietsenstalling en er is cameratoezicht in alle openbare ruimtes. Het gebouw heeft tenslotte een huismeester waar de bewoners terecht kunnen met vragen en (technische) problemen.

Ook de locatie van De Robijn is gunstig. Het stadscentrum van Deventer ligt op nog geen 5 minuten loopafstand en nog dichterbij ligt het winkelcentrum "Boreel". Er is een bushalte vlakbij het gebouw en het NS Intercitystation ligt op minder dan 500 m afstand⁵.

De 'oneliners' over de transformatie

Vaak zeggen korte uitspraken tijdens een interview veel meer dan 1000 woorden. Tijdens het verzamelen van informatie over de ontwikkeling van De Robijn kwamen de volgende krachtige en typerende citaten langs:

⁵ Meer informatie over De Robijn en het Edelwonen-concept (inclusief promotiefilmpjes) is te vinden op de website: <http://edelwonen.nl/>

“Eerder met elkaar om tafel, zoek elkaar op, face to face. [...] “Met een gesprek krijg je veel meer informatie en feeling, en bouw je aan een zakelijke relatie.”

Carolien Voogt

“Je hebt wel mensen nodig, want niet alles gaat via internet.”

Dennis Burnet

“Verwachtingsmanagement is waar het uiteindelijk om gaat.”

Robin de Vries

“Laat de makelaar het werk doen! Makelaar krijgt immers wat ie vraagt.”

Joost Brookhuis

“Edelwonen is een duurzame investering. Er zijn ook gelukzoekers die het op een andere manier verbouwen, verhuren en doorverkopen”

Ivo Dijkerman

“Alles wat je nu niet duurzaam bouwt, bouw je problemen voor de toekomst”

Kitty Schoorlemmer-Horevoorts

“Toekomstbestendig wonen gebeurt nog bijna niet”

Ivo Dijkerman

“... er lag een nichemarkt waar dit project perfect in paste. Ik deel dat dit het initiatief is geweest dat op het juiste moment kwam en redelijk rimpelloos en eenvoudig doorheen is gekomen.”

Carolien Voogt

“Al het laaghangend fruit is wel weg nu. [...] Uiteindelijk moet je dus steeds meer gaan zoeken naar toegevoegde waarde.”

Ivo Dijkerman

“In het beheer zit het succes van het concept. Valt dat weg is de succesfactor weg. [...] Huismeesters zijn belangrijk: je hebt te maken met mensen. [...] Bij huismeesters kijk ik dan ook goed naar levenservaring, niet zo zeer naar werkervaring.”

Dennis Burnet

De toekomst

De transformatie van kantoorpanden op centrale locaties in- of dicht bij de binnenstad voldoet duidelijk aan een vraag in de markt. Betaalbare woonstudio's en kleinere appartementen zijn in trek bij jonge mensen, die om verschillende redenen de voorkeur geven aan huren in plaats van kopen. De Bouwhuis groep werkt daarom verder aan realisatie van andere transformaties in combinatie met de toepassing van het concept Edelwonen. Zo is de belangstelling voor een tweede pand in Deventer, "De Smaragd", aanzienlijk. Hier worden 78 kleinere studio's en appartementen gerealiseerd.

De verwachting is wel dat deze nichemarkt nu wel ongeveer verzadigd is in Deventer, maar er blijven wel kansen voor transformaties van kantoren naar bijvoorbeeld wat duurdere appartementen voor de 'babyboomers'. Die doelgroep zoekt vaak naar de combinatie van een ruime appartement in de binnenstad met een goede beheer-constructie.

Referenties

Bestemmingsplanbezwaar. (2014, oktober 16). Besluit omgevingsrecht wijzigt per 1 november: uitbreiding van de kruimelgevallen. Opgeroepen op 7 juni, 2017, van www.bestemmingsplanbezwaar.nl: <https://www.bestemmingsplanbezwaar.nl/blog/2014/10/16/besluit-omgevingsrecht-wijzigt-per-1-november-uitbreiding-van-de-kruimelgevallen/>

BRISbouwbesluit online. *Bouwbesluit 2012*, opgeroepen op 7 juni 2017, <http://www.bouwbesluitonline.nl/Inhoud/docs/wet/bb2012>

Cushman & Wakefield. (2017, januari). *Nederland compleet: Kantoren- en bedrijfsruimtemarkt*. opgeroepen op 14 juni 2017, https://www.dtz.nl/media/430518/18456_1-dtz-nederland-compleet-2017-nl-klik.pdf

DTZ Zadelhoff. (2016, januari). *Nederland compleet: Kantoren- en bedrijfsruimtemarkt*. opgeroepen op 14 juni 2017, https://www.dtz.nl/media/374354/17894_1-dtz-nederland-compleet-2016-nl-klik.pdf

Funda in Business. *Pikeursbaan 15 - 23: Verkocht*, opgeroepen op 5 juli 2017, <http://www.fundainbusiness.nl/kantoor/verkocht/deventer/object-479299-pikeursbaan-15-23/>,

Gemeente Deventer. (2016, juli 13). *Omgevingsvergunning regulier Pikeursbaan 17 F1 tm 23 F14, 7411 GT Deventer*, opgeroepen op 7 juni 2017, <https://www.deventer.nl/besturen/openbare-bekendmakingen/alle-bekendmakingen/omgevingsvergunning-regulier-pikeursbaan-17-f1-tm-23-f14-7411-gt-deventer-1>

Gemeente Deventer. (2013). *Structuurvisie leegstand: Gemeente Deventer - Deel A. De beschrijving*. Opgeroepen op maart 21, 2017, van Gemeente Deventer: <https://www.deventer.nl/besturen/ruimtelijke-plannen/structuurvisies/structuurvisie-leegstand>

Gemeente Deventer. (2015, juli 10). *Beleidsregels planologische afwijkingen Deventer*. Opgeroepen op april 17, 2017, van Overheid.nl: <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/gmb-2015-61966.html>

Spanjer, W. (2017). *De Kruimelgevallenregeling in Overijssel*, afstudeerscriptie, Saxion: Deventer, in opdracht van het lectoraat Ontwikkeling Werklocaties, Saxion

Vastgoedmarkt. (2016, 11 juli), *Bouwhuis transformeert kantoorpand in Deventer*, opgeroepen op 5 juli 2017, <http://www.vastgoedmarkt.nl/regios/nieuws/2016/7/bouwhuis-transformeert-kantoorpand-in-deventer-101103029>

Bijlage 1. Interviews

De Vries Bouwmanagement

Dhr. R. (Robin) de Vries

Edelwonen Beheer

Dhr. D. (Dennis) Burnet

Gemeente Alkmaar

Dhr. P. (Pieter) Schouten

Gemeente Deventer

Mw. C. (Carolien) Voogt

Gemeente Deventer

Mw. K. (Kitty) Schoorlemmer–Horevoorts

Kienhuis Bouwmanagement

Dhr. J. (Joost) Brookhuis

Rodenburg Bedrijfsmakelaars Deventer

Dhr. I. (Ivo) Dijkerman

Bijlage 2. Factsheet

Vóór transformatie

Pand gebouwd in
1980

Eigenaar is MKCEF
Landmark Deventer

Kantoorgebouw.

Rentree, Barthiméus
en Intend huren
samen ruim de helft
van het gebouw.

Rest van gebouw staat
leeg.

“De Robijn” in Deventer



- ✓ In binnenstad van Deventer
- ✓ 5 min. lopen naar stadscentrum
- ✓ Naast winkelcentrum “Boreel”
- ✓ Bushalte vlakbij
- ✓ NS Intercitystation minder dan 500 m
- ✓ Snelwegafrit minder dan 3 km.

Na transformatie

Opgeleverd 15 februari
2017

Eigenaar is de Bouwhuis
Groep

Eerste tot en met vijfde
verdieping verbouwd tot
56 woonstudio's en
appartementen, vanaf 22 –
56 m², voor 1–2 personen.

Huismeester,
cameratoezicht in alle
openbare ruimtes, 100 m²
dakterras, gezellige
lounge met poolbiljart en
TV, fitnessruimte,
beveiligde en (gedeeltelijk)
overdekte fietsenstalling
en parkeerterrein

Rentree blijft
kantoorruimte huren op
de begane grond.

Betrokken partijen	Succesfactoren proces	Toegevoegde waarde
<p>Bouwhuis Groep</p> <p>MKCEF Landmark Deventer</p> <p>Gemeente Deventer</p> <p>Kienhuis Bouwmanagement</p> <p>Rodenburg Bedrijfsmakelaars Deventer</p> <p>Scholtens Groep / De Vries Bouwmanagement</p> <p>Rentree</p> <p>Barthiméus</p> <p>Intend</p> <p>Provincie Overijssel</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Aankoopmakelaar met goede kennis van de lokale markt en een actieve en professionele rol in onderhandelingen.</i> 2. <i>Bereidheid belangrijkste belanghebbenden (eigenaar gebouw, gemeente, huurders) tot meewerken aan oplossingsgericht proces.</i> 3. <i>Doelgroep centraal stellen bij de ontwikkeling van een passend aanbod met betrekking tot grootte en faciliteiten van de woningen in een gebouw op een goede locatie.</i> 4. <i>De kracht van ervaring en een goed concept maakt het mogelijk voor alle betrokken partijen om snel te kunnen beoordelen of de ontwikkeling geschikt is.</i> 5. <i>Frequent persoonlijk contact tussen gemeente en initiatiefnemer.</i> 6. <i>Samenwerkingsbereidheid is hoger en serieuze belemmeringen worden sneller opgelost als marktvrage en beleidsprioriteit parallel lopen.</i> 7. <i>Continue optimaliseren van verwachtingen, ambities en oplossingsmogelijkheden door rekenen, tekenen en onderhandelen.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De Robijn sluit aan bij de (grote) woningbehoefte in een bepaalde doelgroep; ✓ Goede bijdrage aan het oplossen van de leegstandproblematiek in kantoren; ✓ Positieve impuls aan de leefbaarheid van de binnenstad; ✓ Als eerste transformatie in Deventer van een kantoorpand naar woningen kan het een inspiratie zijn voor nieuwe initiatieven; ✓ Het initiatief levert ervaringskennis op over het samenwerkingsproces tussen de betrokken partijen bij transformatieprojecten, waarvan nieuwe initiatiefnemers en overheden kunnen profiteren;

Kom verder



**“De Robijn” in Deventer: Geslaagde transformatie van een kantoorgebouw
naar woonstudio’s en appartementen**

Saxion
Lectoraat Ontwikkeling Werklocaties
Deventer, 2017

Contact

Kjell-Erik Bugge (k.e.bugge@saxion.nl)

Auteur(s)

Kjell-Erik Bugge

Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding:

Bugge, K.E. (2017), *“De Robijn” in Deventer: Geslaagde transformatie van een kantoorgebouw naar woonstudio’s en appartementen*, Deventer: Saxion

Het lectoraat Ontwikkeling Werklocaties verricht praktijkgericht onderzoek, ontwikkelt tools en levert kennis en expertise over werklocatieontwikkeling. De specifieke focus van het lectoraat is de sterk veranderende rol van de overheid en in het bijzonder het identificeren van effectieve vraaggerichte werkwijzen.

Het lectoraat wordt mede mogelijk gemaakt door Herstructureringsmaatschappij Overijssel en de Provincie Overijssel.