



Transformatie winkelruimte

naar een beter evenwicht op de retail- en woningmarkt

Inhoud

Voorwoord	5
Samenvatting	6
Inleiding	7
1. Leegstand winkelruimte	9
2. Krappe woningmarkten	10
3. Kansrijkheid transformatie	12
4. Potentiële woningen	16
5. Rol van makelaars en taxateurs in het transformatieproces	18
6. Landelijke aanpak en samenwerking bij transformatie	20

Voorwoord

De Nederlandse vastgoedmarkt heeft behoefte aan een betere balans tussen winkels en woningen. Door een goede samenwerking tussen belanghebbenden kan de juiste kruisbestuiving ontstaan waarbij door transformatie het overschot aan winkels kan bijdragen aan het woningtekort. Brainbay en NVM Business geven in deze publicatie een uiteenzetting van de cijfers achter deze landelijke opgave. Een opgave met als doel het winkelvastgoed met de juiste functie in te vullen, zodat de gebieden die aandacht behoeven hun kracht en uitstraling behouden. Vanwege het maatschappelijke en financiële belang een belangrijk onderwerp voor iedereen die betrokken is bij de woning- en winkelmarkt.

Mr. Sander Heidinga MRICS REV RM RT
Voorzitter NVM Business

Samenvatting

De winkel- en de woningmarkt moeten elkaar helpen. Enerzijds wordt er in Nederlandse binnensteden een toenemend overschot aan winkelmeters verwacht. De coronacrisis versnelt dit proces van verandering in het winkellandschap. Het aantal winkels daalt en de langdurige leegstand stijgt. Anderzijds kampen we al langere tijd met een groeiend woningtekort.

Gemeenten en vastgoedeigenaren hebben een cruciale rol in deze opgave. Goede samenwerking tussen deze partijen biedt een oplossing in de transformatiekansen die voor ons liggen. Herbestemmen is niet nieuw. De kantorenmarkt is er op grote schaal mee bekend. Ook binnen de winkelmarkt zijn al meerdere tastbare initiatieven, meestal nog op kleine schaal.

Uit cijfers van NVM Business en brainbay blijkt dat de woningmarkt een tekort van 330.000 woningen heeft dat verder oploopt. Winkels die langer dan 1 jaar leegstaan omvatten ruim 800.000 m² winkelloppervlak die beschikbaar is om te transformeren. In potentie kunnen dan 29.000 woonruimten worden gerealiseerd. In de praktijk moet uiteraard rekening worden gehouden met beperkingen. Niet ieder winkelpand is geschikt voor een herbestemming naar een woning. Het is ook mogelijk dat een winkelpand een andere invulling krijgt zoals cultuur of dienstverlening.

Uit onderzoek bij NVM Business-makelaars blijkt dat de grootste beperkende factor voor transformatie naar een woning is dat de mogelijkheid tot functiewijziging in het bestemmingsplan ontbreekt. Daarnaast zijn ligging van het pand, financiële haalbaarheid en daglichttoetreding van belang bij de haalbaarheid van een transformatie. Rekening houdend met deze beperkingen blijven er bijna 6.500 te realiseren woningen over.

Het bewustzijn om dit probleem aan te pakken is er. Veel gemeenten en provincies hebben de RetailDeal ondertekend. Gemeenten nemen hierbij het initiatief om stakeholders bij elkaar te brengen en samen tot een toekomstgericht beleid voor de detailhandel te komen. Meerdere praktijkvoorbeelden zijn bekend. De gemeenten Rijswijk en Oosterhout zijn volop bezig met het herontwikkelen van hun centrumgebieden. De opgave blijft echter dat iedere gemeente aanhoudend actief beleid blijft voeren op haar centrum- en detailhandelsstructuurvisies. Deze zijn van groot belang voor de vitaliteit en leefbaarheid van de binnensteden. Samenwerking met vastgoedeigenaren, centrummanagement, gebruikers en makelaars blijft hierin cruciaal.

Inleiding

Het Nederlandse winkellandschap verandert. De afgelopen jaren zijn tal van retailformules uit het straatbeeld verdwenen en het aantal winkelvestigingen is drastisch gedaald. De online consumentenbestedingen nemen toe. Hierdoor hebben steeds meer ondernemers met fysieke winkelruimte moeite om het hoofd boven water te houden. Een deel van de ontstane leegstand is ingevuld met horecagelegenheden. Mede hierdoor blijft de leegstand nog beperkt.

Covid-19 zorgt voor een toenemende onzekerheid in de retail. Deze uitbraak was niet voor alle sectoren slecht; met name kledingwinkels zagen een daling in de omzet. Supermarkten en doe-het-zelf-winkels behaalden juist recordomzetten. De verwachte schade op de winkelmarkt viel mee, deels te verklaren door de overheidssteun die de retailsector heeft ontvangen. Uiteindelijk bleek aan het einde van het jaar dat de leegstand niet of nauwelijks veranderd was.

Dit neemt niet weg dat de toename van het winkelaanbod een trend is die vooralsnog niet te stoppen lijkt. Er is al jarenlang sprake van een toename in het aantal winkels dat structureel – 3 jaar of langer – te huur of te koop staat. Ook in 2020 nam het aantal en oppervlakte aan winkelpanden dat structureel in aanbod staat toe met 6%. De verwachte stijging van het aanbod betekent dat voor veel winkelgebieden een herziene visie nodig is. Belanghebbende partijen als gemeenten en vastgoedeigenaren spelen hierin een cruciale rol.

Op de woningmarkt is intussen sprake van een immense krapte. Lage rentes en een schreeuwend tekort aan woningen hebben gezorgd voor de krapste woningmarkt in deze eeuw met sterke prijsstijgingen tot gevolg. Centra in stedelijk gebied zijn enorm populair, daar heeft Covid-19 in 2020 niets aan veranderd.

In die wetenschap ligt er in potentie een grote kans in het transformeren van leegstaande winkelruimte tot woningen. In dit rapport worden de kansen die er liggen nader onderzocht. Daarbij wordt in kaart gebracht hoeveel winkelpanden en -meters er langdurig leeg staan, waar de woningmarkten het krapst zijn en worden deze vervolgens gematcht met elkaar. Daarbij wordt ook gekeken naar de geschiktheid om winkelruimten te transformeren en de criteria die daarbij een rol spelen. Belangrijke stappen die in dit proces gezet moeten worden, passeren de revue, waarbij de rol van makelaar en taxateur in deze stappen uitgebreid beschreven wordt.

1. Leegstand winkelruimte

Voor dit onderzoek is data van Locatus gebruikt om de leegstand van winkels in kaart te brengen. Ondanks de coronapandemie en de bijbehorende maatregelen is de winkel-leegstand wat betreft verkoopvloeroppervlak afgenomen in 2020, van 8,1% begin 2020 naar 7,6% begin 2021. Tijdens het eerste kwartaal van 2020 nam de leegstand nog toe als het gaat om het aantal winkelpanden, maar later in het jaar stagneerde deze stijging.

Locatus heeft een aantal verklaringen voor deze onverwachte ontwikkeling van de leegstand het afgelopen jaar:

- De steunmaatregelen van de overheid lijken te werken.
- Het derde kwartaal was in veel sectoren en in veel gebieden relatief goed.
- De ombouw van winkelpanden naar niet-retail is weer toegenomen.

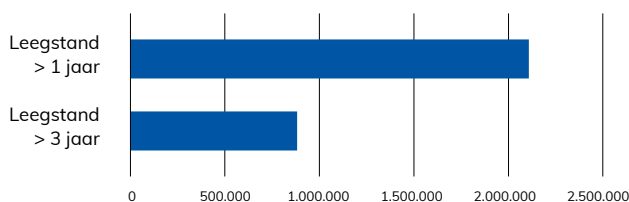
Overigens is het niet uitgesloten dat de winkelleegstand alsnog kan toenemen dit jaar, aangezien de steunmaatregelen vooral in uitstel van betalingen voorzien en een deel van de huurbetalingen alleen is opgeschort en niet kwijtgescholden. Tevens wordt een snel herstel van de economie niet verwacht, waardoor winkels alsnog in de problemen kunnen komen. Het CPB heeft in maart de verwachte economische groei van dit jaar naar beneden bijgesteld naar 2,2%, en verwacht dat de economie in 2022 verder zal aantrekken.

De impact van de coronacrisis en de snelheid van herstel verschillen bovendien flink tussen de verschillende deelsectoren van retail. De meeste non-food sectoren zullen in 2021 nog onder het omzetsniveau van 2019 uitkomen, met webwinkels als belangrijkste uitzondering. Retailers die alleen een fysiek verkooppunt hebben zijn zeer kwetsbaar (Bron: RaboResearch).

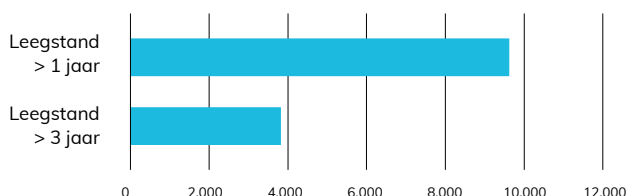
Langdurige leegstand

Aan het begin van dit jaar staat er ruim 2 miljoen m² aan winkelverkoopvloeroppervlak (WVO) langdurig leeg in Nederland, dat wil zeggen 1 jaar of langer. Het gaat hierbij om ruim 9.500 winkelpanden. Ongeveer 40% hiervan staat structureel leeg, ofwel 3 jaar of langer.

Winkelverkoopvloeroppervlak (WVO)



Aantal winkelpanden



Figuur 1: Winkelverkoopvloeroppervlak (WVO) en aantal winkelpanden dat langer dan 1 jaar en langer dan 3 jaar leegstaat

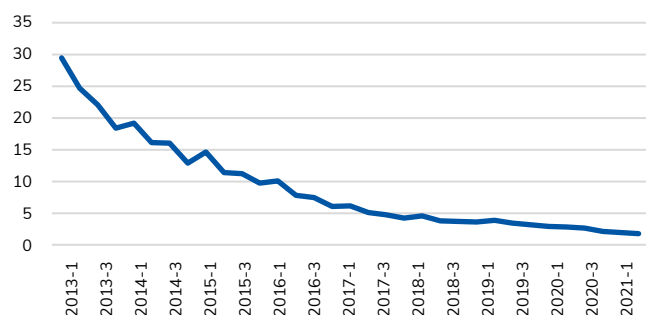
Bron: Locatus

In dit onderzoek worden twee scenario's onderzocht: één waarin winkelpanden worden meegenomen die minstens 1 jaar leegstaan en een scenario waarin winkelpanden pas worden meegenomen die minstens 3 jaar leegstaan. Hiervoor is gekozen om een ruime en een krappe inschatting te kunnen maken van het totale winkeloppervlakte dat potentie heeft om getransformeerd te worden en daarmee het potentiële aantal woningen dat hieruit gerealiseerd kan worden.

2. Krappe woningmarkten

De Nederlandse woningmarkt is in de afgelopen jaren sterk verkraapt. De historisch zeer lage hypotheekrente en het enorme woningtekort van meer dan 330 duizend woningen hebben gezorgd voor een sterke vraag naar koopwoningen met oplopend prijsniveau. Het stimuleringsbeleid van centrale banken zorgt er bovendien voor dat particulieren hun geld liever in vastgoed steken dan het vastzetten op een niet renderende spaarrekening. Sinds de woningmarkt in 2013 uit het diepe dal van de kredietcrisis begon op te klimmen is deze van een duidelijke kopersmarkt (met een krapte-indicator van om en nabij 25) omgeslagen in een keiharde verkopersmarkt (indicator lager dan 2) anno 2021, zie figuur 2. Hoe lager de krapte-indicator, des te minder woningen beschikbaar zijn voor woningzoekers.

Krapte-indicator op de woningmarkt

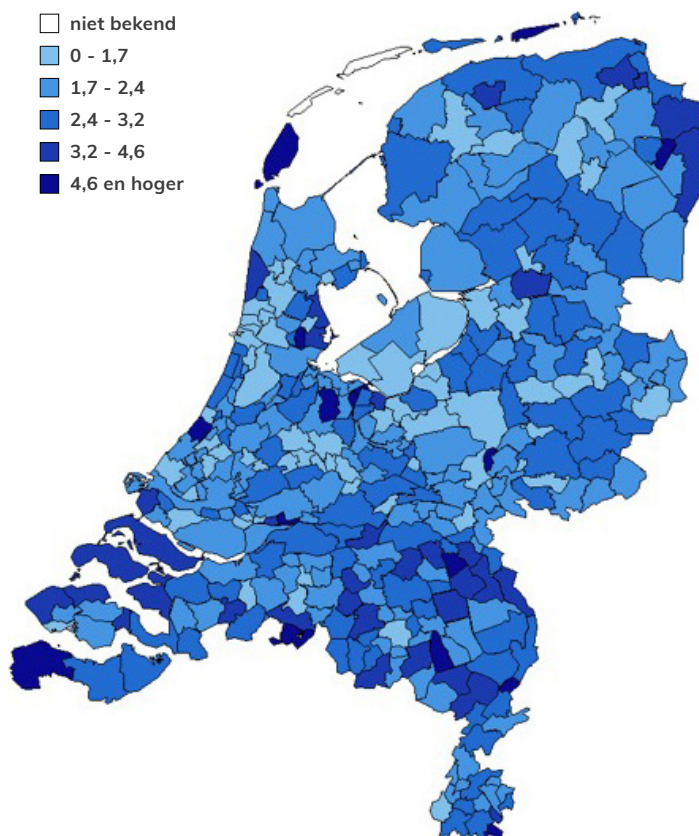


Figuur 2: Krapte-indicator woningmarkt
Bron: NVM

In iedere regionale woningmarkt is er inmiddels sprake van een verkopersmarkt, ook aan de uiteinden van Nederland als noordoost Groningen, Zuid Limburg en Zeeuws Vlaanderen. De woningmarkt is het krapst voor de beter betaalbare en courante woningtypen, zoals tussenwoningen en appartementen. Centra van (grote) steden zijn daarbij vaak het meest aantrekkelijk gezien de voorzieningen die zij te bieden hebben.

De krapste woningmarkten, vertegenwoordigd door de lichtblauwe kleur in de figuur, bevinden zich in en rondom Utrecht, in en rond het Kennemerland en in de stedelijke gemeenten in Noord-, Oost- en Zuid-Nederland. Ook gemeenten rondom Den Haag en Rotterdam kennen een sterk verkrapte woningmarkt.

Gemiddelde NVM krapte-indicator 2020 Q2 – 2021 Q1 per gemeente



Figuur 3: Krapte woningmarkten in Nederland
Bron: NVM

Het toevoegen van woningen aan de voorraad is een manier om te zorgen voor verruiming op de woningmarkt en het enorme woningtekort het hoofd te bieden. Naast het bouwen van woningen is transformatie daarbij een belangrijke pijler. Zo hebben in de afgelopen jaren al veel kantoren een nieuwe bestemming als appartementencomplex gekregen. Bij winkelruimten ligt er nog een grote uitdaging. In het volgende hoofdstuk worden de kansen die er liggen besproken.

3. Kansrijkheid transformatie

Voor dit onderzoek zijn enkele voorwaarden opgesteld waaraan een winkelpand minimaal zou moeten voldoen om voor transformatie naar een woning in aanmerking te komen. Deze voorwaarden zijn deels gebaseerd op eerdere onderzoeken over transformatie van winkels naar wonen en kunnen uit de data van NVM worden gehaald.

- Het winkelpand staat langdurig in aanbod bij een makelaar (minstens 1 jaar) of structureel in aanbod (minstens 3 jaar)
- Het winkelpand ligt niet op een meubelboulevard
- Het winkelpand ligt niet in een overdekt winkelcentrum
- Het winkelpand ligt niet op een bedrijventerrein
- Het winkelpand ligt niet op een kantorenpark
- Het winkelpand wordt niet als perifere detailhandelsvestiging (PDV) aangemerkt
- Het winkelpand wordt niet als grootschalige detailhandelsvestiging (GDV) aangemerkt
- Het winkelpand heeft een oppervlakte van minstens 35 m²

Een ander kenmerk van winkelpanden dat ook in de data van NVM aanwezig is, is welstandklasse van winkelruimte. Het is te overwegen om de panden in hoofdwinkelstraten (winkelruimte met een A1-locatie) te zien als niet-transformeerbaar. In de praktijk is echter gebleken dat winkelpanden gelegen in een hoofdwinkelstraat niet altijd vooraf afgeschreven moeten worden als potentiële woning. Om deze reden is het kenmerk niet meegenomen als minimale voorwaarde.

In dit onderzoek wordt gesteld dat een winkelpand in elk geval één jaar niet verhuurd of verkocht moet zijn om in aanmerking te komen voor transformatie. De eigenaar zal doorgaans het pand eerst proberen te verhuren als winkel voordat andere mogelijkheden worden bestudeerd die wellicht vragen om verbouwingkosten. Zoals eerder

genoemd worden in dit onderzoek twee scenario's besproken (ruim scenario: winkels die minstens 1 jaar leegstaan en krap scenario: winkels die minstens 3 jaar leegstaan), omdat in de praktijk en uit data van NVM blijkt dat winkels die minstens één jaar in aanbod staan nog een redelijke kans hebben om als winkel te kunnen worden verhuurd of verkocht.

Makelaars zijn het erover eens dat panden die 3 jaar of langer geen huurder of koper kunnen vinden als 'kansarm' kunnen worden beschouwd, waarbij transformatie naar woonruimte een goed alternatief zou kunnen zijn.

Potentieel te transformeren winkelruimte

Wat betekenen deze minimale voorwaarden voor het totaal aan winkelleegstand in Nederland dat overblijft om potentieel te transformeren? Om dit te berekenen is eerst gekeken welk aandeel van het huidige winkelaanbod niet voldoet aan de minimale eisen.

Tabel 1 geeft het structurele winkelruimteaanbod weer met de geselecteerde kenmerken. De data is gesplitst naar winkelloppervlakte en aantal winkelpanden alsmede naar minstens 1 jaar en minstens 3 jaar in aanbod.

Als er rekening wordt gehouden met de minimale voorwaarden om te kunnen transformeren, valt in totaal ongeveer één derde van het winkelloppervlak af (30,5% als het 1 jaar of langer in aanbod staat en 34,6% als het 3 jaar of langer in aanbod staat). Circa 10% van het aantal winkelpanden valt af.

Winkels kunnen meer dan één van de genoemde kenmerken bevatten, waardoor de afzonderlijke kenmerken niet exact optellen tot de totaalpercentages. Zo kan een winkel als PDV worden aangemerkt en ook op een bedrijventerrein liggen.

	% van het totale winkelruimte-oppervlak in aanbod		% van het totale aantal winkelpanden in aanbod	
	> 1 jaar in aanbod	> 3 jaar in aanbod	> 1 jaar in aanbod	> 3 jaar in aanbod
Winkel ligt op een meubelboulevard	8,9%	7,7%	1,3%	1,1%
Winkel ligt in een overdekt winkelcentrum	5,3%	4,2%	4,8%	3,5%
Winkel staat op een bedrijventerrein	12,8%	16,3%	2,5%	3,5%
Winkel ligt op een kantorenpark	1,4%	1,8%	0,4%	0,3%
Winkel is aangemerkt als PDV	9,4%	7,2%	1,3%	1,4%
Winkel is aangemerkt als GDV	9,9%	12,5%	1,3%	1,6%
< 35 m ²	0,0%	0,0%	0,6%	0,7%
Totaal winkelaanbod dat niet voldoet aan minimale voorwaarden	30,5%	34,6%	9,7%	10,1%

Tabel 1: Winkelruimte langer dan 1 jaar en langer dan 3 jaar in aanbod, begin 2021

Bron: NVM, bewerking brainbay

Dit betekent dat ongeveer tweederde van het winkelruimteoppervlak en zo'n 90% van het aantal winkelruimten voldoet aan de minimale transformatievoorwaarden. Wanneer deze percentages worden vermenigvuldigd met de totale winkelleegstand (tabel 2), kan worden vastgesteld dat er ongeveer 810.000 m² aan winkeloppervlak overblijft om potentieel te transformeren in het ruime scenario (> 1 jaar leeg) en ongeveer 330.000 m² in het krappe scenario (> 3 jaar leeg). Voor het aantal winkelpanden geldt dat respectievelijk 3.090 en 1.170 winkelpanden overblijven om potentieel te transformeren.

	Oppervlakte in m ²		Aantal winkelpanden	
	> 1 jaar leegstand	> 3 jaar leegstand	> 1 jaar leegstand	> 3 jaar leegstand
Totale winkelleegstand	1.165.000 m ²	503.430 m ²	3.420	1.300
Winkelleegstand dat voldoet aan minimale transformatievoorwaarden	810.270 m ²	329.150 m ²	3.090	1.170

Tabel 2: Winkelleegstand langer dan 1 jaar en langer dan 3 jaar, begin 2021
Bron: Locatus, bewerking brainbay

Beperkende kenmerken potentiële transformatie

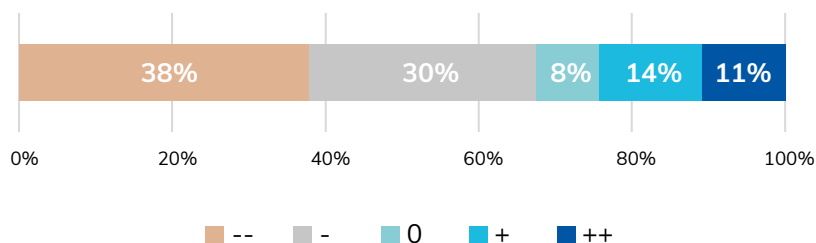
Naast de minimale voorwaarden waaraan een winkelpand moet voldoen om in aanmerking te komen voor transformatie, gelden er uiteraard ook andere beperkende kenmerken die ervoor kunnen zorgen dat winkelpanden niet kunnen worden getransformeerd naar woningen. Deze overige beperkende kenmerken zijn lastig uit de beschikbare data te halen.

Om het onderzoek naar potentieel te transformeren winkels verder te kunnen verfijnen, is daarom een pilotstudie uitgevoerd door brainbay onder NVM-makelaars. In deze studie hebben makelaars die actief zijn op de winkelruimtemarkt in vijf verschillende gemeenten – namelijk Breda, Enschede, Maastricht, Deventer en Eindhoven – de potentiële transformeerbaarheid van 41 langdurig leegstaande winkelpanden beoordeeld die zij zelf in hun portefeuille hebben.

De beoordeelde winkelpanden voldoen aan de minimale voorwaarden om in aanmerking te komen voor transformatie en liggen op diverse locaties wat betreft welstandklasse (A, B of C), type buurt en solitair of juist in winkelstraten. De makelaars hebben per individueel winkelpand aangegeven wat de beperkende factoren zijn als het winkelpand getransformeerd zou moeten worden naar woonruimte.

Uit deze studie komt naar voren dat transformatie naar woonruimte voor een kwart van de leegstaande winkelpanden als (zeer) kansrijk wordt beoordeeld. Een aanzienlijk deel van de beoordeelde winkelpanden (68%) wordt door de makelaars bestempeld als niet of moeilijk te transformeren naar woonruimte.

Hoe kansrijk acht u eventuele transformatie van dit winkelobject naar (een) woning(en)?



Figuur 4: Beoordeling van structureel lege winkelpanden door NVM-makelaars
Bron: brainbay

Bij een negatieve beoordeling van het pand door de makelaar is vervolgens gevraagd welke beperkende kenmerken van het vastgoed de reden zijn van deze beoordeling.

Onderstaande kenmerken van winkelpanden kwamen hieruit naar voren. Het percentage erachter geeft aan hoe vaak het genoemd is bij de beoordeelde winkelpanden. Een winkelpand kan over meerdere beperkende kenmerken beschikken.

- Het bestemmingsplan biedt geen mogelijkheden tot functieverandering naar wonen/ de gemeente staat niet open voor bestemmingswijziging naar wonen (66%)
- De verbouwingskosten zouden onevenredig hoog zijn voor transformatie (63%)
- Het object ligt in een hoofdwinkelstraat waar wonen zeer onwenselijk is (51%)
- Er is niet voldoende daglichttoetreding (object ligt bijvoorbeeld uitsluitend in een kelder) (46%)
- De eigenaar van het object wil geen transformatie (46%)
- Het object ligt buiten de bebouwde kom (10%)

De vaakst genoemde beperking is het bestemmingsplan en de inschatting van de makelaar dat de gemeente niet open staat voor functiewijziging. Ook geven makelaars aan dat in veel gevallen de eigenaar van het winkelobject zelf geen interesse heeft om de winkel te transformeren naar woonruimte, ook omdat de verbouwingskosten vaak als onevenredig hoog worden ingeschat. Andere beperkingen die zijn genoemd zijn 'harde' kenmerken die niet makkelijk te veranderen zijn, zoals de locatie van een winkelpand of die te maken hebben met de indeling van een pand, zoals de ligging in een kelder.

Alle genoemde percentages die voortkomen uit de beoordeling door makelaars zijn indicatief en moeten hoofdzakelijk worden gezien als een inschatting. Er kunnen geen harde conclusies aan verbonden worden bij de berekening hoeveel leegstaande winkelmeters overblijven om te kunnen transformeren.

Wel geeft het een goed beeld van de orde van grootte waarin gedacht moet worden als het gaat om potentiële transformatie van winkels naar woningen, de verschillende obstakels waar men regelmatig tegenaan loopt in het transformatieproces en de mate van relevantie per kenmerk.

4. Potentiële woningen

Er zijn in de afgelopen jaren verschillende studies en onderzoeken gepresenteerd waarin de transformatiepotentie van winkelruimte tot woningen aan bod is gekomen. De berekeningen van het aantal mogelijk te realiseren woonruimten lopen daarbij sterk uiteen. Een potentieel van circa 10.000 woningen komt vaker terug, maar er worden ook toekomstbeelden geschetst waarbij het potentiële aantal te realiseren woningen op kan lopen tot ruim 25.000 woningen voor enkel de provincie Noord Holland (met inbegrip van sloop-nieuwbouw).

Onderzoekers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) becijferden in het rapport 'Transformaties op de woningmarkt 2012-2018' dat getransformeerde winkelruimte in 2017 rond 1.100 en in 2018 rond 1.500 verblijfsobjecten om in te wonen had opgeleverd. In 2019 leverde transformatie van winkelruimte volgens CBS bijna 1.500 verblijfsobjecten op. De potentie is er dus wellicht, de realisatie blijft vooralsnog achter.

Woningen die uit transformatie voortkomen zijn in het algemeen klein. Bijna de helft heeft een oppervlakte van maximaal 50 m² (BVO/GBO?), nog eens ruim een kwart een oppervlakte tussen 50 tot 75 m². In dit onderzoek wordt ervan uitgegaan dat de gemiddelde woning die te realiseren valt een woonoppervlakte heeft van 50 m², waarbij er nog 20 m² bij wordt gerekend voor de buitenruimte en secundaire ruimten, zoals de entree en opgang, die benodigd is om de woning toegankelijk te maken. Voor iedere woning is derhalve zo'n 70 m² nodig. Deze oppervlakte wordt gehanteerd in de berekeningen met betrekking tot het aantal te realiseren woningen.

Aantal potentieel te realiseren woningen

Wanneer enkel naar het langdurende en structurele winkel-aanbod wordt gekeken, zonder daarbij enige voorwaarden toe te passen waaraan leegstaande winkelpanden moeten voldoen om te worden getransformeerd naar woonruimte, dan is het mogelijk op basis van het oppervlakte aan winkelruimte dat minimaal 1 jaar leeg staat om bijna 29.000 woningen te realiseren, zie tabel 3.

Wanneer de minimale eisen die gesteld zijn aan potentiële transformatie in acht worden genomen (> 35 m², niet gelegen op een meubelboulevard, overdekt winkelcentrum, bedrijventerrein of kantorenpark, geen PDV of GDV), dan blijven er in potentie 19.900 woningen over.

Op basis van de pilotstudie onder NVM-makelaars is ook een indicatie verkregen in hoeverre andere beperkende factoren een rol spelen die transformatie in de weg staan, zie de paragraaf beperkende kenmerken potentiële transformatie. Bestemmingsproblematiek en verbouwingskosten blijken daarbij bij ruim 60% van de beoordeelde panden een probleem te zijn. Een derde van de winkelpanden wordt door de makelaars als kansrijk (of neutraal) beoordeeld. Bij correctie van het aantal potentieel te realiseren woningen met deze inschatting van overige beperkingen vanuit makelaars, blijven er nog bijna 6.500 in potentie te realiseren woningen over.

Als die hoeveelheid woningen in verhouding wordt gesteld met het huidige realisatietempo van winkeltransformaties, dan kan geconcludeerd worden dat er in Nederland voor ruim 4 jaar voldoende te transformeren winkelruimteaanbod voorradig is dat al een jaar of langer leeg staat.

	> 1 jaar leegstand	> 3 jaar leegstand
Woningen zonder minimale eisen	29.000	12.200
Woningen met inachtneming minimale eisen	19.900	7.900
Woningen met inachtneming minimale eisen + beperkingen makelaars	6.500	2.600

Tabel 3: Aantal potentieel te realiseren woningen
Bron: brainbay

In tabel 3 wordt ook genoemd hoeveel woningen gerealiseerd kunnen worden in het krappe scenario, dus als winkelpanden minimaal 3 jaar leeg moeten staan voordat ze in aanmerking komen voor transformatie.

Aangezien verwacht wordt dat de winkelleegstand gaat oplopen in de nabije toekomst, zullen de kansen op transformatie en de realisatietermijn wellicht toenemen in de aankomende jaren.

De eerder geschetste belemmeringen die een geslaagde transformatie van een winkelruimte naar een woning in de weg staan, zullen ongetwijfeld voor een deel verklaren waarom inschattingen en realisatie nog zo ver uit elkaar liggen. De business case is niet altijd sluitend en bestemmingsplannen zijn niet van de ene op de andere dag gewijzigd. Mogelijk zorgt de urgentie voor versoepeling van de gemeentelijke procedures bij bestemmingswijzigingen.

Dat neemt niet weg dat er een urgente opgave ligt – zowel wat betreft leegstaand winkelvastgoed als het tekort aan woonruimte – met diverse kansen voor makelaars en taxateurs. De NVM-makelaar en -taxateur kan met zijn lokale kennis en kunde een belangrijke rol spelen in de transformatieopgave waar veel gemeenten voor staan. In het volgende onderdeel wordt beschreven hoe.

5. Rol van makelaars en taxateurs in het transformatieproces

De begeleiding van een vastgoedtransformatie is maatwerk. Kennis van omgevingsvergunningen, appartementsrechten, woningbouwweisen en plaatselijke voorschriften zijn vereisten voor een deskundige advisering. De rol van makelaar en taxateur verschilt afhankelijk van de casus en de vastgoedeigenaar. De taxateur kan bij transformatie verschillende scenario's doorrekenen. De makelaar kan optreden bij de aan-/verhuur en aan-/verkoop van het winkelpand of, bij transformatie, van de woonruimte.

Transformeren of niet?

Ten eerste wordt de kansrijkheid van de verhuur of verkoop van het winkelpand beoordeeld. Als het pand voldoende courant is, is het advies aan de vastgoedeigenaar het pand in de bestaande hoedanigheid, dus met een winkelfunctie, aan de markt aan te bieden.

Wanneer blijkt dat de verhuurkansen met een winkelinvulling een lage slagingskans hebben of de leegstandsperiode te lang duurt, komen alternatieve gebruiksfuncties aan de orde. Mogelijkheden hierbij zijn dienstverlening, horeca, cultuur en transformatie naar een woonfunctie.

Locatiecriteria

Bij het beoordelen van de kansen op woningtransformatie speelt de fysieke locatie in combinatie met het aldaar geldende bestemmingsplan een grote en vaak doorslaggevende rol. Andere factoren zijn:

- De ligging van het object.
Woonwijken of centrumgebieden bieden meer kansen dan een bedrijventerrein, kantorenlocatie of winkelpassage.
- Biedt de directe omgeving voldoende ruimte tot parkeren?
- Is er planologisch überhaupt ruimte voor een functieverandering?
Het wijzigen van een strikt omljnd bestemmingsplan is doorgaans tijdrovend.

Bouwtechnische criteria.

Bij beoordeling van het winkelpand is de feitelijke technische configuratie een sterk bepalende factor.

- Een woonfunctie vraagt om een bepaalde hoeveelheid daglichttoetreding.
Panden aangemerkt als PDV/GDV vallen hierom vaak af.
- Beschikbaar aantal vierkante meter per woonruimte.
Doorgaans ligt de ondergrens bij 35 m² voor een zelfstandige woonruimte.
- Hybride oplossing.
In bepaalde gevallen kan ervoor gekozen worden om alleen bovengelegen verdiepingen te transformeren.
In zo'n situatie zal de voor-, zij-, of achtergevel ruimte moeten bieden voor een separate opgang.

Transformatiekosten

Hoge verbouwingskosten worden nu vaak genoemd als reden om niet over te gaan tot transformatie. Belangrijke kostenelementen zijn: het creëren van een eigen entree, aansluitingen op nutsvoorzieningen/riolering, verwarmingssysteem en het realiseren van voldoende daglichttoetreding.

Om te kunnen onderbouwen of transformatie rendabel is, is een twee scenario-aanpak gangbaar:

- Het object als winkelpand.
- Het object als woonruimte.

Het doorrekenen van de verschillende scenario's is een belangrijke stap in dit proces. Daarbij dient een waardering doorgerekend te worden van de transformatie, waarbij de gevolgen voor de marktwaarde van het object inzichtelijk worden.

6. Landelijke aanpak en samenwerking bij transformatie

Het veranderende winkellandschap zet een toenemend aantal gemeenten aan tot actiever beleid op hun winkelgebieden. Dit is nodig om te voorkomen dat het karakter en functioneren van de binnensteden onder druk komt te staan. Eind 2020 luidden de wethouders van Utrecht, Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Eindhoven en Groningen in een brief aan het Ministerie van Economische Zaken al de noodklok en waarschuwden voor 'ernstige gevolgen' van de coronacrisis voor de binnenstad. De aanhoudende crisis zal naar verwachting een toenemende winkelleegstand als gevolg hebben.

Actieve gemeenten

Niet alleen de grote gemeenten kunnen te maken krijgen met winkelleegstand. Meerdere middelgrote gemeenten hebben dit al ervaren. Zo gaat de gemeente Oosterhout het kernwinkelgebied herontwikkelen. De binnenstad wordt compacter, winkels worden gerelocceerd en ruim 15.000 m² aan winkelvloeroppervlak moet verdwijnen. Winkelbestemmingen worden gewijzigd naar wonen, een sportschool en maatschappelijke functies. De gemeente pakt hier de regie en heeft hiervoor zelfs een winkelcentrum aangekocht.

Een ander voorbeeld is de gemeente Rijswijk die in 2017 een nieuwe gebiedsvisie voor het centrumgebied heeft vastgesteld. Zij lanceerden een Masterplan, waarbij zij op basis van een ontwikkelkader de gesprekken zijn aangegaan met de vastgoedeigenaren. De ambitie is vastgelegd om het monofunctionele winkelcentrum te transformeren naar een meer gemengd levendig stadscentrum. De aanleiding voor de transformatieopgave was destijds de kantorenleegstand. Als gevolg van de oplopende structurele winkelleegstand, tot ongeveer 30%, werden vervolgens ook de winkelmeters in de opgave betrokken. In totaal wordt er, naast de 60.000 m² kantooroppervlak, ruim 25.000 m² aan de winkelvoorraad onttrokken. Daarvoor in de plaats komen 2.500 nieuw te realiseren woningen terug.

Retailagenda

Met ruim 150 aangesloten gemeenten laat ook de Retailagenda zien dat veel gemeenten zich bewust zijn van de veranderopgave die er voor de binnensteden ligt. Deze Retailagenda is een initiatief van het Ministerie van Economische Zaken en streeft naar een gezonde en toekomstbestendige Nederlandse retailsector. De ondertekende Retaildeal houdt in dat gemeenten het initiatief nemen om belangrijke stakeholders bij elkaar te brengen en samen tot een toekomstgericht beleid voor de detailhandel te komen. Centrale punten hierin zijn een lagere regeldruk en publiek-private samenwerking waar dat nodig is.

De praktijkvoorbeelden van de gemeenten Oosterhout en Rijswijk en de grote interesse in de Retailagenda tonen aan dat al een goede start is gemaakt met het herijken van visies en het daadwerkelijk uitvoeren van transformaties. Belanghebbende partijen zien de urgentie en naast het herontwikkelen van solitaire panden vinden nu ook grootschalige transformatieopgaven plaats.

Samenwerking tussen belanghebbende partijen is van groot belang. Cruciaal zijn de gemeente en de vastgoedeigenaar. Zij beslissen respectievelijk over het vaststellen van de gebiedsvisie met bijbehorende bestemmingen en hebben het eigendom in het betreffende gebied. Naast de gemeente en de vastgoedeigenaar zijn centrummanagement, indien aanwezig, gebruikers en de bedrijfsmakelaar van groot belang. Bij de financiële realisatie van de plannen heeft de vastgoedfinancier uiteraard een sleutelpositie.

Aanjagersrol en verbinder in het transformatievraagstuk

Makelaars kunnen een actieve rol spelen in het proces. Zij kennen de lokale partijen die betrokken zijn bij een transformatie doorgaans vaak goed: de lokale vastgoedeigenaren, de (weg binnen de) gemeente, ontwikkelaars, beleggers en andere potentiële kopers en huurders van vastgoed. Makelaars kunnen vastgoedeigenaren die in het bezit zijn van potentieel te transformeren winkelvastgoed proactief wijzen op de kansen van transformatie naar woningen.

Samen met de vastgoedeigenaar

Makelaars/taxateurs en vastgoedeigenaren hebben vaak een goede vertrouwensband, men spreekt elkaars taal en de relatie komt voort vanuit een klant-opdrachtgeverssituatie. De vastgoedeigenaar is zich niet altijd bewust van de transformatiemogelijkheden van zijn vastgoedobjecten. Als het vastgoed langere tijd leeg staat, kan de makelaar/taxateur adviseren over de alternatieve mogelijkheden. Is er een alternatieve functie voor het betreffende pand mogelijk en rendabel, zijn er andere partijen die interesse hebben of is de problematiek structureler in de omgeving van het winkelpand? Makelaar en vastgoedeigenaar kunnen in het laatste geval samen optrekken naar de gemeente en de mogelijkheden bespreken. De makelaar/taxateur is in dat geval de verbinder tussen partijen en speelt de rol van consultant met directe en parate kennis van markt en mogelijkheid.

Makelaars/taxateurs hebben ook de sleutel in handen om de verschillende vastgoedeigenaren binnen een winkelgebied bij elkaar te brengen. De actie en verantwoordelijkheid van winkeltransformatie ligt uiteindelijk bij de individuele eigenaren van het vastgoed, de makelaar/taxateur kan ze bewust maken van de gezamenlijke (vastgoed)belangen en mogelijkheden. Makelaars kunnen in dat geval de vastgoedeigenaren vertegenwoordigen richting de gemeente en de mogelijkheden tot een gezamenlijke transformatie of gebiedsgerichte aanpak bepleiten.

Samen met de gemeente

Het bestemmingsplan vormt nog vaak een beperking voor transformatie. De flexibiliteit van de gemeente is hierbij van belang en verschilt per gemeente. Uiteraard zijn er goede redenen waarom een bestemming niet kan worden verruimd of gewijzigd, zoals het geldende parkeerbeleid of eisen omtrent de minimale grootte van de woning na transformatie. Een bestemmingswijziging kan een oplossing zijn voor een individueel winkelpand, maar steeds meer heeft het de voorkeur om bij bestemmingswijziging te kijken naar gebiedsgerichte oplossingen.

Bij een gebiedsgerichte aanpak wordt niet naar individuele winkelpanden gekeken of transformatie een optie is, maar wordt er een groter, overkoepelend plan gemaakt en uitgevoerd met betrekking tot winkelen, wonen en andere functies in een afgebakend gebied. Een gebiedsgerichte aanpak maakt het ook makkelijker om winkels te verplaatsen binnen dit gebied. Deze aanpak zorgt voor één gezamenlijke en gedragen visie, waarbij het bredere belang voor alle betrokken partijen voorop staat.

Transformatie van winkelruimte naar woningen wordt in dat geval een instrument om tot een levendiger, meestal compacter winkelgebied te komen met daarnaast woon- en andere functies. Het initiatief en de regie van een gebiedsplan ligt in de regel bij de gemeente, maar makelaars/taxateurs kunnen gezamenlijk of namens vastgoedeigenaren ook het initiatief nemen om gesprekken met de gemeente op te starten.

In de plan- en uitvoeringsfase heeft de makelaar/taxateur in samenwerking met bijvoorbeeld centrummanager of gemeentelijk accountmanager Economische Zaken ook een duidelijk toegevoegde waarde:

- Inzicht bieden in de lokale winkelmarkt: vraag en aanbod
- Contact leggen met en in kaart brengen van (de positie van) vastgoedeigenaren
- In kaart brengen van lokale woonbehoefte en -wensen.
- Koppeling maken tussen leegstaand winkelvastgoed en woonbehoefte en -wensen.
- Inbrengen van kennis met betrekking tot verschillende scenario's met betrekking tot transformatie en inzicht geven in de mogelijke kosten.
- Het realiseren van verplaatsingen vanaf rand winkelcentrum/eind winkelstraat naar een strategische plek met meer aanloop

De centrummanager/accountmanager handelt in deze fase namens de gemeente en voert het gemeentelijk beleid uit.

Nu is het moment

De alsmat toenemende structurele winkelleegstand en de krappe woningmarkt bieden landelijk kansen om juist nu transformatie van winkels naar woningen op te schalen naar een proactieve, georganiseerde en gebiedsgerichte aanpak. Transformatieprocessen zullen altijd maatwerk blijven waarbij de samenwerking tussen gemeente en eigenaren centraal staat. Makelaars en taxateurs van de NVM kunnen gemeenten en eigenaren helpen in deze transformatieprocessen: als vastgoedspecialist en kenner van de lokale vastgoedmarkt, als adviseur en verbinder tussen alle belanghebbende lokale partijen.

Colofon

Juli 2021

De volgende NVM-leden hebben bijgedragen aan het onderzoek:

Sytske Kooijman - Ooms Taxaties
Kees Patist – Patist Makelaardij
Stefan Langerak – Van Rossum Makelaars Bedrijfshuisvesting
Erik Kaman – Revals BV
Frank Kloes – Brantjes Makelaars
Bas Korving – Schonck, Schul & Compagnie
Miel Nobelen en Marc van den Berg – MVGM Bedrijfsmakelaars
Bart van de Water – Van de Water Bedrijfsmakelaars
Marjan Groeneveld – GNM Makelaardij
Raquel van Schoonhoven, Chris Lanting en Martijn Pustjens – Colliers International Agency B.V.
Simon Brouwer – BRCK Bedrijfsmakelaars
Heleen Steverink-van den Heuvel – Steverink Makelaars & Taxateurs
Maarten van Tijen – Van der Sande VanOpstal Bedrijfsmakelaars
Kevin Weltens – Boek en Offermans Maastricht
Bert Mulder – Mulder Nijkamp/ JB Vastgoedadvies
Roy Nieuwenhuis – Boers & Lem
Go Makelaars
Bedrijfsmakelaarsnet

Verder hebben bijgedragen:

Björn Edelenbos – Provincie Overijssel
Arjen Stam – Gemeente Rijswijk
Jeroen Peters – Gemeente Zeist

Samenstelling

Brainbay
www.brainbay.nl
support@brainbay.nl
(030) 608 52 84

In opdracht van

NVM Business
Fakkelstede 1
3431 HZ Nieuwegein
www.nvm.nl
info@nvm.nl
(030) 608 51 85

