



Rabobank

## Waar liggen de grootste kansen om winkels te transformeren tot woningen? – De Transformatieatlas Retail van de Rabobank

Special  
Christian Lennartz

- De 'Transformatieatlas Retail' brengt per gemeente in kaart hoe tekort (woningen) en overschot (leegstaande winkels) zich tot elkaar verhouden
- Nederland kampt met 3,16 miljoen m<sup>2</sup> leegstaand winkelvloeroppervlak (WVO), waarvan circa 30 procent structureel (> drie jaar) en 40 procent langdurig (één tot drie jaar) leeg staat
- Een deel van de langdurige leegstand wordt niet meer opgenomen door de markt. Zonder ingrijpen neemt de structurele leegstand de komende jaren dus verder toe
- De woningmarkt kampt juist met een nijpend tekort. Tijdens de crisis is er te weinig productie geleverd, terwijl de bevolking bleef groeien
- Overheidsinstanties en vastgoedpartijen staan voor de uitdaging om tekort en overschot samen te brengen
- We laten zien dat er in Nederland meer dan 1 miljoen m<sup>2</sup> potentieel transformeerbaar retailvastgoed is. In kansrijke woningmarkten is dit 500.000 m<sup>2</sup>
- Bij een gemiddelde grootte van 50-100 m<sup>2</sup> biedt dit de mogelijkheid om 7.000 tot 14.000 nieuwe woningen te realiseren
- In grote steden liggen de transformatiekansen buiten het centrum, en in andere steden juist in het centrum
- Grote transformatiekansen zien we in (middel-)grote steden binnen en buiten de Randstad. De gemeente Rotterdam heeft bij uitstek de grootste transformatiepotentie

*Deze studie is tot stand gekomen met medewerking van Sandra Koenraadt en Arjen Ouwehand van Rabobank Real Estate Finance.*

## Introductie

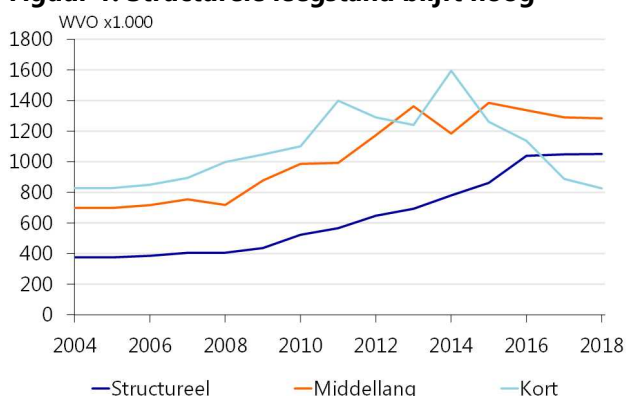
De Nederlandse winkelmarkt maakt een transitie door. Consumenten hebben meer te kiezen en beschikken over veel meer informatie dan voorheen. Zij zijn daardoor veeleisender als het gaat om prijzen, productinformatie, diversiteit van het aanbod en levertijden, maar ook voor wat betreft beleving, sfeer en gezelligheid in fysieke winkels en winkelgebieden. Dit heeft grote gevolgen voor het winkellandschap. De groeiende economie, hogere consumentenbestedingen en de stijgende omzetten kunnen niet verhinderen dat

de concurrentiestrijd met e-commerce op veel plaatsen zijn tol eist. Van de totale winkelvloeroppervlakte (wvo) staat 3,16 miljoen vierkante meter leeg. Daarvan staat 40 procent tussen één en drie jaar (middellange leegstand) en 30 procent langer dan drie jaar leeg (structurele leegstand). De middellange en structurele winkelleegstand zijn de afgelopen vijftien jaar flink opgelopen (zie figuur 1) en blijven op een hoog niveau, ondanks het economische herstel.

Omdat de transitie in de winkelmarkt onomkeerbaar is, is een nieuwe en realistische kijk op het toekomstige gebruik van leegstaande panden nodig. In tegenstelling tot de winkelmarkt is op de woningmarkt juist sprake van [een groot tekort aan ruimte](#). Vooral tijdens de crisis, maar ook in de decennia daarvoor, zijn te weinig huizen gebouwd om te voorzien in de groeiende vraag. De markt staat daarom voor een enorme bouwopgave die in de [Nationale Woonagenda](#) met ongeveer 700.000 nieuwe woningen tot 2025 (75.000 per jaar) concreet is gemaakt. Hierbij wordt expliciet de rol van (gebieds-)transformatie in de bebouwde omgeving genoemd. Dit zorgt voor een betere benutting van het stedelijke gebied en draagt bij aan verduurzaming, bijvoorbeeld als verouderde, niet-zuinige panden worden opgeknapt.

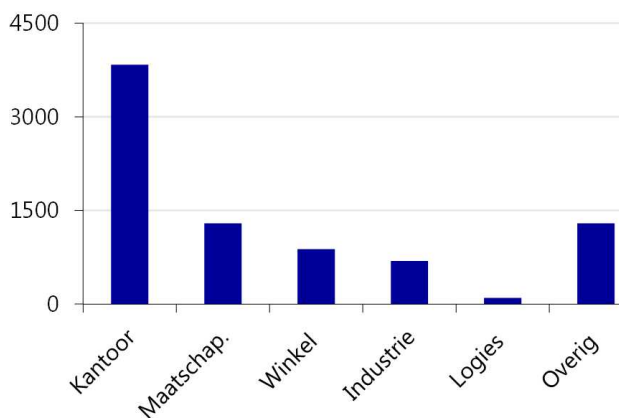
De woningmarkt zou in principe een aantrekkelijk alternatief voor veel leegstaande winkels kunnen vormen. Winkels liggen vaak centraal in het stedelijke gebied en veel mensen wonen graag in de buurt van voorzieningen. Tot nu toe is het aantal opgeleverde woningen uit winkeltransformatie echter beperkt (figuur 2). Volgens hetzelfde idee als de [Transformatieatlas Kantoren naar Woningen](#) brengt deze Transformatieatlas Retail daarom in kaart waar kansen liggen voor transformatie van leegstaand winkelvastgoed naar woningen. Het doel is om de verschillende stakeholders (denk aan eigenaren, gemeenten, ontwikkelaars, ondernemers- en brancheverenigingen) hiermee een betere oriëntatie te bieden op het leegstandsvraagstuk en de transformatieopgave.

**Figuur 1: Structurele leegstand blijft hoog**



Bron: Locatus, bewerking Rabobank

**Figuur 2: Aantal getransformeerde woningen naar vorig gebruiksdoel, 2016**



Bron: CBS

## Methodiek

Net als bij de 'Transformatieatlas Kantoren naar Woningen' is de transformatiepotentie gebaseerd op veronderstellingen, waaronder de aanname dat niet alle leegstand zich leent voor transformatie. We lichten hier onze aanpak toe.

## Stap A. Bepaling potentieel transformeerbare leegstand

Onze verkenning is gestart met een analyse van de winkelleegstand (bron: Locatus) vanuit het oogpunt van noodzaak en/of kansrijkheid tot transformatie. Hiervoor is voor elk winkelpand in Nederland op basis van een aantal stappen (zie box 1) bepaald of het transformeerbaar naar woningen zou kunnen zijn. Vervolgens

hebben we twee indicatoren gebruikt om de 'retailscore transformatie' op gemeenteniveau te bepalen:

**1. Aandeel langdurige en structurele leegstand per gemeente** (stand 03/2018): in onze berekening telt een winkelpand als leegstaand als het object minstens een jaar lang niet in gebruik is. Vervolgens wordt de totale winkelvloeroppervlakte (wvo) van alle leegstaande transformeerbare objecten (zie box 1 voor onze definitie) opgeteld en gerelateerd aan de totale wvo van alle winkelpanden in een gemeente. De aanname luidt: des te hoger het aandeel leegstaande objecten in de gemeente des te groter is de noodzaak om deze objecten te transformeren. Overigens is het niet zo dat we geen leegstand beschouwen als ideaalbeeld. Een gezonde aanvangsleegstand (circa 3 tot 5 procent van de voorraad) biedt juist ruimte voor nieuwe toetreders en kansen voor bestaande ondernemers om te verplaatsen.

**2. Aantal vierkante meters langdurig en structureel leegstaande winkelpanden** (stand 03/2018): de totale wvo van langdurig en structureel leegstaande transformeerbare objecten wordt bij elkaar opgeteld. Dit geeft een indicatie van de totale transformatiepotentie per gemeente, en hoe groter de totale transformeerbare wvo hoe groter de transformatiepotentie in een gemeente. Beide indicatoren zijn afkomstig uit de LOCATUS database.

### Box 1: Wanneer is winkelvastgoed kansrijk voor transformatie?

Wij hebben zeven voorwaarden opgesteld waaraan een winkelpand minimaal moet voldoen om voor transformatie naar een woning in aanmerking te komen:

1. Het winkelpand staat langdurig of structureel leeg, dat wil zeggen minstens één jaar. Kortlopende leegstand komt (nog) niet in aanmerking voor transformatie.
2. Het leegstaande object ligt **niet** in een hoofdwinkelstraat (A- of B-locatie), maar solitair of in een aanloopstraat.
3. Het leegstaande object ligt buiten een planmatig winkelgebied, zoals een overdekt centrum of passage.
4. Het leegstaande object ligt **binnen** de bebouwde kom.
5. Het leegstaande object ligt **niet** op een bedrijventerrein.
6. Het leegstaande object heeft daglichttoetreding en ligt dus niet (uitsluitend) in een kelder.
7. Het leegstaande object heeft een winkelvloeroppervlakte van minstens 35 m<sup>2</sup> wvo. Dat is exclusief niet-publiektoegankelijke ruimtes. Dit komt ongeveer overeen met een woonoppervlak van 50 m<sup>2</sup>, wat wij als minimaal aanvaardbaar achten in dit onderzoek. Uiteraard zijn er steden waar kleinere woningen ook worden geaccepteerd, maar dit is niet overal het geval.

## Stap B. Kansrijkheid woningmarkt

De dynamiek op de (lokale) woningmarkt(en) en daarmee de huidige vraag naar woningen bepalen we aan de hand van de volgende indicatoren:

**3. De krapte op de lokale koopwoningmarkt**<sup>[1]</sup> (2017): de krapte-indicator is gebaseerd op het aanbod te koop staande woningen gerelateerd aan de transacties op de woningmarkt (krapte = aanbod / transacties). De cijfers zijn afkomstig van huizenzoeker.nl en het Kadaster en zijn gebaseerd op het gemiddelde van 2017. We veronderstellen dat krapte op de koopmarkt kan leiden tot een grotere waardeestijging op de korte termijn.

**4. De omloopsnelheid op de koopwoningmarkt** (2017): net als de krapte-indicator is de omloopsnelheid

gedeeltelijk gebaseerd op het aantal verkochte woningen per gemeente in 2017. Het verschil is dat de omloopsnelheid wordt gerelateerd aan de omvang van de totale koopwoningvoorraad[2]. Hierdoor ontstaat een betere weerspiegeling van de vraag naar koopwoningen en de verhuiscapaciteit op gemeentenniveau. Onze aanname hierbij is dat een hogere omloopsnelheid gepaard gaat met een grotere vraag van potentiële kopers.

## De toekomstige vraag naar woningen meten wij op basis van drie factoren:

**5. Procentuele huishoudensgroei per gemeente tot 2030** (2016): met deze indicator kijken we naar de verwachte ontwikkeling van de toekomstige vraag. De cijfers zijn afkomstig van de [Primos bevolkings- en huishoudensprognose van ABF Research](#). De aanname luidt: hoe hoger de huishoudensgroei hoe hoger de toekomstige vraagdruk op de woningmarkt.

**6. Leefbaarheid voorzieningen op gemeentelijk niveau** (2016): met deze indicator meten we de aanwezigheid van kwalitatief hoogwaardige woon-gerelateerde voorzieningen (bijvoorbeeld de nabijheid van OV en supermarkten). Deze cijfers zijn afkomstig uit de [Leefbarometer 2016](#). Onze aanname is dat als een gebouw goed is aangesloten op bestaande voorzieningen, de kans groter is dat een project succesvol kan worden gerealiseerd en ook op langere termijn aantrekkelijk is als woonlocatie.

**7. Betaalbaarheid van koopwoningen** (2017): de betaalbaarheid van koopwoningen per gemeente is gelijk aan het quotiënt van de gemiddelde verkoopprijs per gemeente (2015-2017) en het gemiddelde besteedbaar inkomen per huishouden (2015). Bronnen voor deze cijfers zijn Kadaster en CBS. Onze aanname is: des te slechter de betaalbaarheid, des te lager de potentiële waardeverhoging in de gemeente en des te groter de kans op stagnerende of dalende prijzen in de toekomst.

## Stap C. Eindscore: match winkel- en woningmarktscores

Om het transformatiepotentieel per gemeente in kaart te kunnen brengen, hebben we bovenstaande indicatoren genormaliseerd, gewogen en opgeteld. De woningmarktindicatoren tellen voor de helft[3], anders zouden deze sterk worden overschat in de 'totaalscore kansrijkheid'. De indicatoren 'krapte' en 'betaalbaarheid' op de koopwoningmarkt worden met een negatief teken in de berekeningen opgenomen want hiervoor geldt dat een hoger cijfer duidt op een minder dynamische en toekomstbestendige woningmarkt.

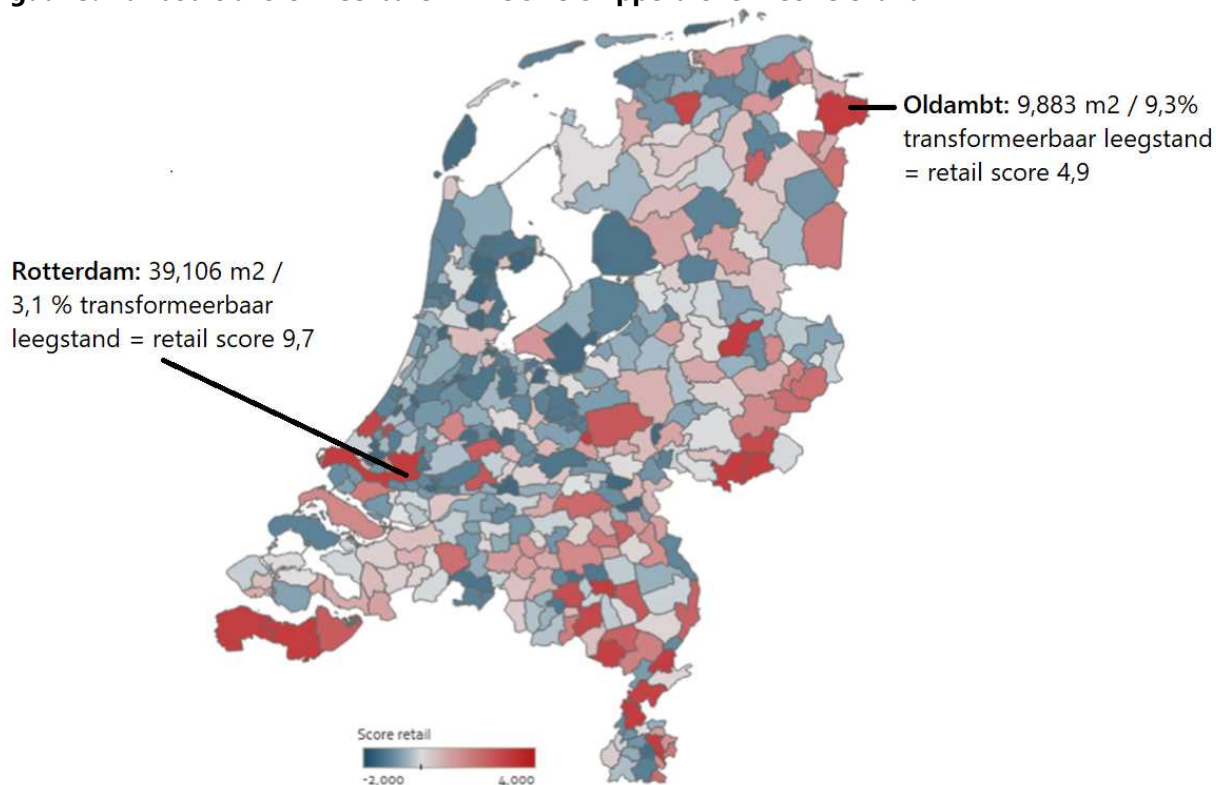
**Genormaliseerde eindscore transformatiepotentieel per gemeente** = (percentage langdurige en structurele leegstand + totale oppervlakte leegstaande winkels) + 0,5\* (- krapte koopmarkt + omloopsnelheid koopmarkt + kwaliteit voorzieningen + huishoudensgroei tot 2030 – betaalbaarheid koopwoningen)

# Resultaten – Transformatiepotentieel winkels naar woningen in kaart gebracht

## Van hardnekkige tot potentieel transformeerbare leegstand

Nederland kampt met 3,16 miljoen m<sup>2</sup> leegstaand winkelvloeroppervlak (wvo). Daarvan staat ongeveer 70 procent (2,32 miljoen m<sup>2</sup>) langer dan één jaar leeg. Voor dit deel van de leegstand hebben we gekeken naar het deel dat onvoldoende toekomstperspectief heeft en dat tegelijkertijd de beste kansen biedt voor woningbouw. Via onze methodiek (zie Box I) komen we dan uit op 1,02 miljoen m<sup>2</sup> aan potentieel transformeerbare leegstand in het hele land.

**Figuur 3: Aanbod transformeerbare winkels versnipperd over het hele land**

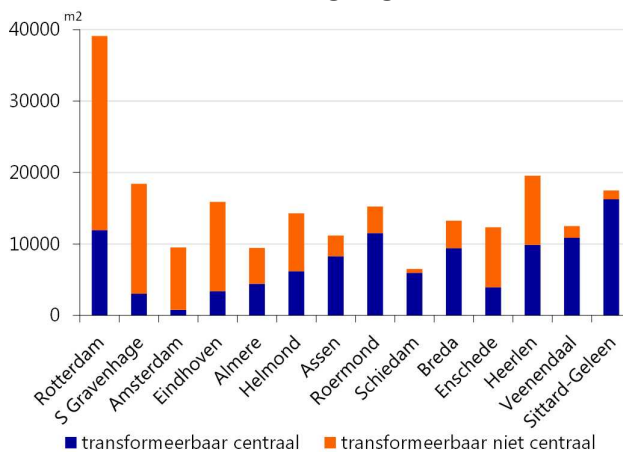


Bron: Locatus, bewerking Rabobank; score retail = de genormaliseerde score voor het aandeel + aantal te transformeren winkelmeters, voor een betere leesbaarheid zijn maximale waarden op -2,0 en +4,0 vastgezet.

Regionaal bestaan er vervolgens grote verschillen (figuur 3). Aangezien we rekening hebben gehouden met zowel het aandeel als het aantal transformeerbare vierkante meters scoren grote steden (met veel inwoners en dus veel winkelmeters) in het algemeen hoger. Voorbeelden zijn Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, Breda, Den Bosch, Heerlen, Sittard-Geleen, Assen, Almelo, Ede en Helmond. Toch hoeft de grootte van een gemeente niet doorslaggevend te zijn. Ook in regio's als Zeeuws-Vlaanderen en de Achterhoek is veel transformatiepotentieel, net als in kleinere gemeenten als Weert, Oldambt en Hellendoorn.

Een belangrijk verschil tussen gemeenten met grote en middelgrote steden is de situering van leegstaand winkelvastgoed (zie figuur 4). In Amsterdam, Den Haag, Eindhoven en in mindere mate Rotterdam is transformeerbare leegstand vooral gelegen op decentrale locaties. In gemeenten als Assen, Sittard-Geleen en Veenendaal ligt de leegstand vooral in de centrumgebieden. Dit is in lijn met het landelijke beeld waarbij centrumgebieden van middelgrote steden hun regiofunctie zien afnemen (bron: [Rabo Vastgoedbericht 2018](#)).

**Figuur 4: Transformeerbare leegstand in grote steden vooral decentraal gelegen**

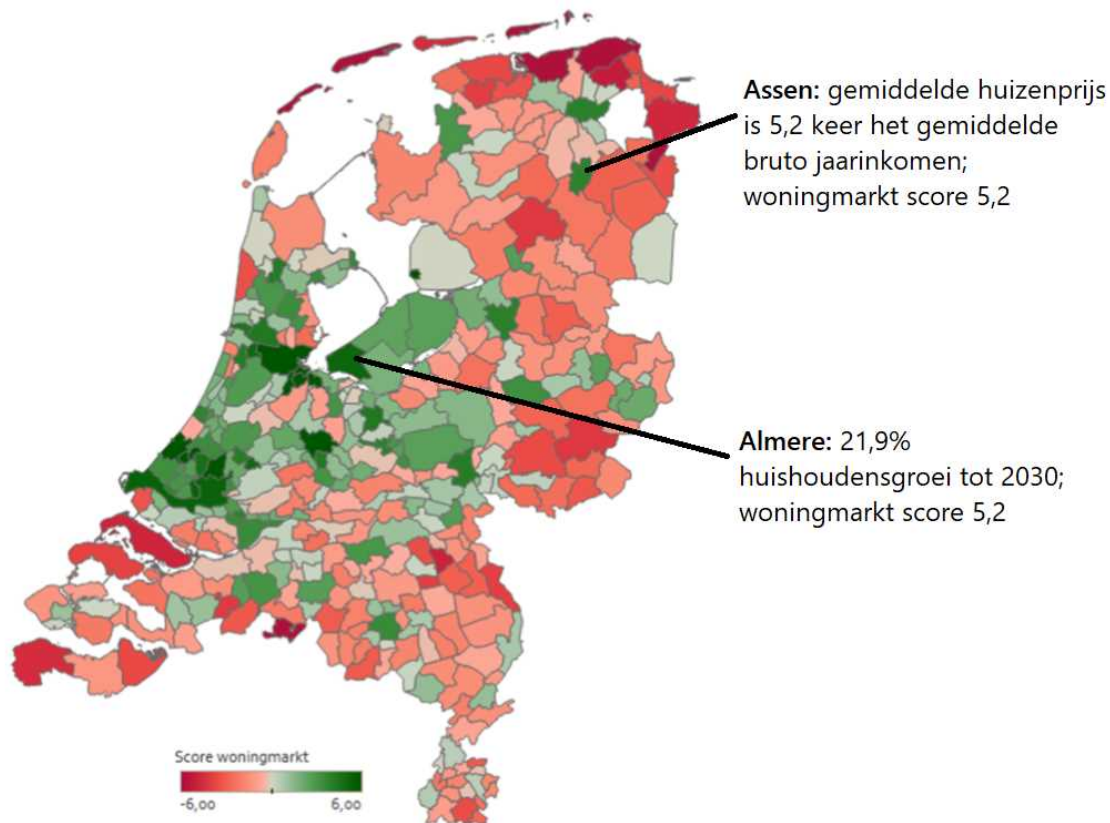


Source: Locatus, bewerking Rabobank

## De dynamiek en toekomstbestendigheid van lokale woningmarkten

De dynamiek en toekomstbestendigheid van de lokale woningmarkt is per gemeente bepaald als resultante van de volgende indicatoren: krapte, omloopsnelheid, betaalbaarheid, voorzieningen, huishoudensgroei. We merken op dat laag scorende gemeenten niet per se een zwakke woningmarkt kennen en gemeenten die hoog scoren niet automatisch zonder problemen zijn. Het gaat dus om een relatieve vergelijking van de ontwikkeling.

**Figuur 5: Dynamische en toekomstbestendige woningmarkten vooral in bevolkingsrijke gebieden**



Bron: CBS, Kadaster, huizenzoeker.nl, leefbarometer.nl; bewerking Rabobank

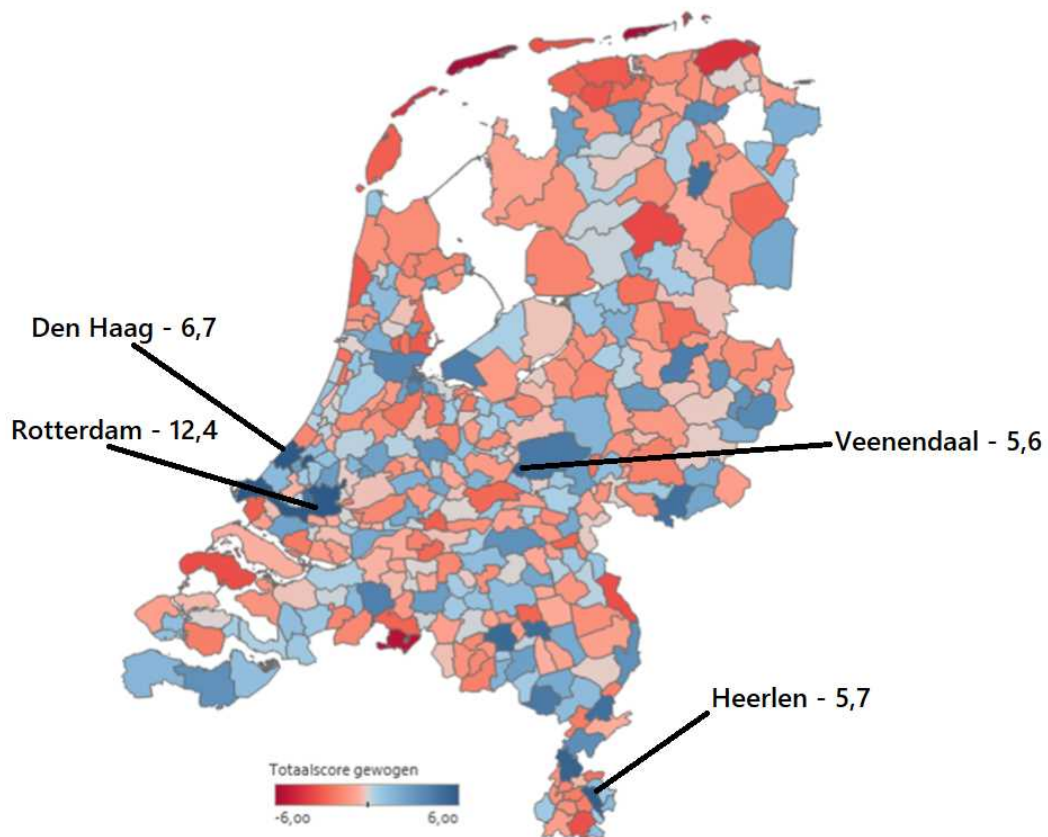
Score woningmarkt = (-) krapte koopmarkt + omloopsnelheid koopmarkt + bestaande voorzieningen + huishoudensgroei - betaalbaarheid

Toch tekent zich een duidelijke concentratie van hoog en laag scorende gemeenten af. Zo blijkt dat lokale woningmarkten in de Randstad als geheel, in de gemeenten met grote steden buiten de Randstad (bijvoorbeeld Groningen, Eindhoven, Maastricht), maar ook in grotere streken van Noord-Brabant en Gelderland het meest dynamisch en toekomstbestendig zijn. Perifere regio's scoren, als gevolg van stagnatie of zelfs daling van het aantal huishoudens, vaker lager dan gemiddeld (zie figuur 5). Aan de andere kant geldt betaalbaarheid juist als een nivellerende factor. Als deze indicator niet was meegenomen, zou de concentratie van toekomstbestendige woningmarkten zich nog meer in de grotere steden voordoen.

## Match tussen potentieel transformeerbare leegstand en de vraag naar woningen

Per gemeente hebben we de potentieel transformeerbare leegstand vergeleken met de lokale kansrijkheid van de woningmarkt. De meest kansrijke gemeenten liggen verspreid over het land. Dit is vooral het gevolg van de sterke spreiding van de winkelleegstand. Daarnaast hangt de kansrijkheid sterk samen met het aantal inwoners per gemeente. Grotere stedelijke gebieden binnen en buiten de Randstad hebben over het algemeen een grotere transformatieopgave dan plattelandsgemeenten (zie figuur 6).

**Figuur 6: Spreiding reële transformatieopgave winkelvastgoed**



Bron: Rabobank; totaalscore gewogen = score retail + 0,5 x score woningmarkt; voor een betere leesbaarheid zijn absolute waarden tot min en plus 6,0 gemaximaliseerd.

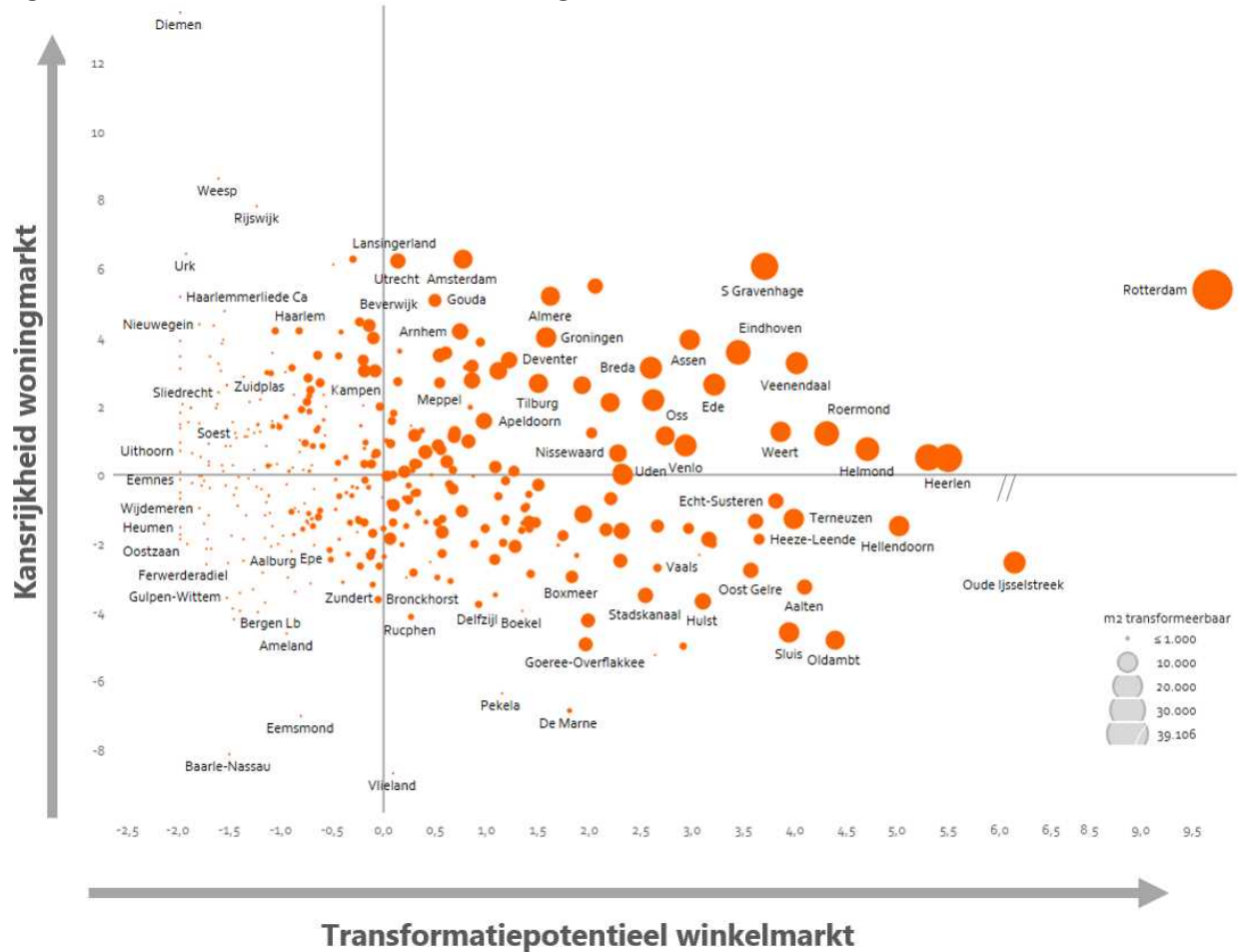
Als laatste stap in onze analyse tonen wij de transformatiescore van elke gemeente in een kwadrant (figuur 7). Gemeenten die zowel een positieve woningmarktscore (verticale as) als een positieve retailscore (horizontale as) hebben, bevinden zich in het kwadrant rechtsboven. We beschouwen dit kwadrant als de weergave van de feitelijke (of reële) transformatieopgave. Gemeenten die hier zijn gepositioneerd, kampen immers met relatief veel overbewinkeling, terwijl de vraag naar woningen er groot is. De reële transformatieopgave bedraagt 500.000 m<sup>2</sup> en bij een gemiddeld woonoppervlak van 50 tot 100 m<sup>2</sup> biedt dit de mogelijkheid om 7.000 tot 14.000 woningen te realiseren in bestaand stedelijk gebied.

In het kwadrant rechtsboven komen uiteenlopende gemeenten voor. Opvallende namen zijn bijvoorbeeld gemeenten van steden als Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, maar ook Veenendaal, Ede en Assen. Meest opvallend is de positie van Rotterdam. Enerzijds zijn er relatief veel transformeerbare winkelmeters (circa 40.000 m<sup>2</sup>) en tegelijkertijd is de woningmarkt er gunstig. Qua hoeveelheid leegstand speelt de omvang van de gemeente een belangrijke rol. Er staan relatief veel panden leeg, waaronder in het centrum. Qua wonen zien we dat de vraag naar woningen steeds meer in de pas loopt met andere grote steden.

Dat er in Rotterdam goede kansen zijn om winkeltransformaties te realiseren, blijkt uit het volgende voorbeeld. In het project '[Wonen in winkels](#)' worden twaalf winkels ter beschikking gesteld als kluswoningen. Het project kon rekenen op voldoende animo; ruim 600 geïnteresseerden schreven zich in.



**Figuur 7: Transformatiekwadrant winkelvastgoed**



Bron: Rabobank

## Conclusies en aanbevelingen

In voorliggende studie hebben we per gemeente het transformatiepotentieel van leegstaande winkels geanalyseerd en afgezet tegen de kansrijkheid van de woningmarkt. Hieruit blijkt dat vooral gemeenten met grote steden als Den Haag, Eindhoven, Breda, Assen, Roermond, Ede en Veenendaal veel transformatiemogelijkheden hebben. Rotterdam neemt een bijzondere positie in, met name doordat er relatief veel winkels leeg staan.

De match tussen potentieel transformeerbare leegstand en de kansrijkheid van de lokale woningmarkten resulteert in een reële transformatieopgave van rond de 500.000 m<sup>2</sup>. Bij een gemiddeld woonoppervlak van 50 tot 100 m<sup>2</sup> bvo biedt dit de mogelijkheid om 7.000 tot 14.000 woningen te realiseren in bestaand stedelijk gebied.

Wanneer we dit vergelijken met de totale nieuwbouwbehoefte van 75.000 woningen per jaar (zie Nationale Woonagenda) dan lijkt dit misschien niet heel veel. We moeten echter niet uit het oog verliezen dat het primaire doel van de analyse was om te onderzoeken of we de overcapaciteit op de winkelmarkt kunnen terugbrengen om deze aantrekkelijker en gezonder te maken. Vanuit hier zijn we gestart met de verkenning van de woningmarkt als een van de opties. We kunnen vervolgens concluderen dat transformatie naar woningen kan zorgen voor een reductie van 500.000 m<sup>2</sup> aan kansarme winkelmeters, wat neerkomt op een halvering van de structurele leegstand.

Daarnaast hebben we in onze analyses een aantal locaties op voorhand uitgesloten. Zo hebben we niet

gekeken naar leegstand buiten de bebouwde kom, op bedrijventerreinen en op woonboulevards, omdat daar op voorhand geen sprake is van bestaande woonmilieus. Transformatie heeft daar meer om het lijf. Er zit ook een bestuurlijke en beleidsmatige component aan, die zich moeilijk laat voorspellen. Feit is wel dat als de leegstand op dergelijke locaties wordt aangepakt, dat het dan moet gaan om ingrijpende gebiedstransformaties. Daarbij zouden wellicht zelfs hogere aantallen woningen kunnen worden gerealiseerd dan binnen bestaande woongebieden.

## Voetnoten

---

[1] Omdat er geen betrouwbare cijfers zijn over de huurprijzen (en huurprijsstijgingen) van vraag en aanbod in de vrije huursector op gemeenteniveau wordt alleen de koopsector meegenomen in de berekeningen. Wel zien we een sterk verband tussen ontwikkelingen op de koopmarkt en de vrije huursector –dat wil zeggen lokale markten met de hoogste stijgingen van de huizenprijzen hebben ook de hoogste huurprijsstijgingen laten zien– en dus zegt het potentieel om van winkels naar koopwoningen te transformeren ook iets over de kansrijkheid van winkels naar huurwoningen.

[2] Omdat de krapte en de omloopsnelheid relatief sterk gecorreleerd zijn (Pearsons  $R=0,6$ ), hebben we de kansrijkheid per gemeente ook zonder een van beide indicatoren berekend. De uitkomsten verschillen niet significant.

[3] Hier werden de uitkomsten ook vergeleken met een gewicht voor de woningmarktscore van 0,4. Er was geen significant verschil.

Auteur(s)

**Christian Lennartz**

RaboResearch Nederland

☎ 06 2001 6607

✉ [Christian.Lennartz@rabobank.nl](mailto:Christian.Lennartz@rabobank.nl)