



EXPERTS OP DE TOEKOMST VAN VASTGOED

TRANSFORMATIE VAN WINKELS NAAR WONINGEN

OKTOBER 2020



DUIZENDEN NIEUWE WONINGEN

IN STADSCENTRA MOGELIJK

- TOENEMENDE WINKELLEEGSTAND BIEDT KANSSEN VOOR TRANSFORMATIE
- RUIMTE VOOR BIJNA 10.000 NIEUWE WONINGEN IN DE 70 GROOTSTE STADSCENTRA IN NEDERLAND
- MEESTE PLEK VOOR HUIZEN IN HEERLEN, MAASTRICHT EN DEN HAAG
- GEMEENTEN MOETEN EIGENAREN, FINANCIERS EN WINKELIERS BIJ ELKAAR BRENGEN OM KANSSEN TE BENUTTEN

In de 17 grootste binnensteden van Nederland staat op dit moment ruim één op de tien winkels leeg. Dat zijn er meer dan tijdens de kredietcrisis, toen de leegstand steeg van 5,7% in 2007 naar 8,8% vier jaar later. Stadscentra staan er aan het begin van de coronacrisis dus niet al te best voor. Daarbij komt dat de populairste winkelsteden door de corona-uitbraak veel minder bezoekers trekken van buiten dan normaal het geval is. Dit verergert de situatie. Door hun grote verzorgingsgebied en aantrekkingskracht is de verwachting dat bezoekers terugkomen zodra het virus onder controle is.

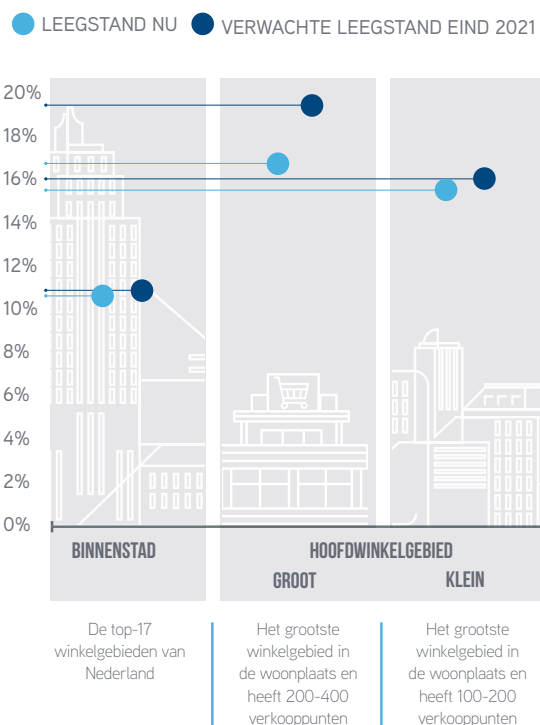
Voor middelgrote steden is de uitgangspositie zorgwekkender met een gemiddelde leegstand van 16%. In stadscentra zoals in Sittard, Bergen op Zoom, Rijswijk, Lelystad en Den Helder staat zelfs al meer dan een kwart van het winkelloppervlak leeg. Dit soort steden valt tussen wal en schip. Dit komt doordat Nederlanders normaal gesproken naar grotere winkelsteden gaan als Groningen, Haarlem en Utrecht voor een dagje winkelen en vermaak. Voor dagelijkse boodschappen gaan ze naar het wijkcentrum om de hoek. Kiezen ze voor gemak, dan bestellen ze online.



MEER VIA INTERNET

Dat winkels en winkelgebieden het moeilijk hebben is niet nieuw, maar de corona-uitbraak doet er nog een schepje bovenop. Vier op de tien Nederlanders zijn meer digitaal gaan bestellen tijdens de lockdown, bleek uit [ons consumentenonderzoek](#) eerder dit jaar. Het gemak van online winkelen is ook ontdekt door de oudere generaties. De coronacrisis heeft een derde van de mensen tussen de 50 en 80 jaar definitief over de streep getrokken. Zij zijn van plan om ook in de toekomst blijvend meer via internet te kopen. Dat gaan veel winkeliers merken. Voor sommige is het de genadeklap, andere kunnen het met minder winkelruimte af.

LEEGSTANDSPERCENTAGE IN WINKELGEBIEDEN



Cijfers 2020: Locatus
Cijfers 2021: Berekening Colliers

EEN LEVENDIGE BINNENSTAD

Leegstand is slecht voor de binnenstad. Het vermindert de levendigheid, terwijl het juist een centrale en gewilde plek is. Het is zonde om dit met zo'n goede locatie te laten gebeuren. Er is namelijk meer mogelijk dan alleen winkels. Sommige gemeenten hebben al een goede start gemaakt met het transformeren van leegstaande ruimten in vooral woningen en kleine kantoren. Toch neemt op veel plaatsen de leegstand in binnensteden nog steeds toe. Het laaghangende fruit is al geplukt.

GEEN BLAUWDRIK VOOR TRANSFORMATIE

Een meer grootschalige transformatieaanpak is daarom nodig, alleen is dat minder eenvoudig dan het klinkt. Veel gebouwen zijn namelijk door hun afmeting of vorm lastig geschikt te maken voor een nieuwe functie. Ook liggen leegstaande winkels vaak verspreid over het hele centrum. Daarnaast zijn winkelgebieden bijna nooit in het bezit van één eigenaar met veel betrokkenen en diverse belangen als gevolg. Strikte regelgeving kan ook nog tegenwerken. Soms zijn functiewijzigingen binnen het bestemmingsplan niet mogelijk of een tijdrovend proces. Geldt er wel een gemengde bestemming, dan zijn er vaak randvoorwaarden zoals hoge parkeernormen. Dit betekent helaas dat er nog geen kant-en-klare blauwdruk is om lege winkels om te bouwen.

LEEGSTAND IS SLECHT
VOOR DE BINNENSTAD.
HET VERMINDERT DE
LEVENDIGHEID, TERWIJL HET
JUIST EEN CENTRALE EN
GEWILDE PLEK IS.





HOGE BOEKWAARDEN SPELEN PARTEN

Een ander belangrijk obstakel is van financiële aard. Leegstaande winkelruimten staan vaak met hoge waarden in de boeken bij de vastgoedeigenaar. Van oudsher werden winkels als een zekere belegging gezien, waardoor er veel werd betaald voor het vastgoed. Daarnaast lagen huurprijzen voor winkelruimten (ver) boven die van andere sectoren, waardoor ook de kapitaalwaarde van het winkelvastgoed flink hoger was. Er wordt door de eigenaar vaak nog gehoopt op een nieuwe huurder, zodat de historische waarde vrijwel intact blijft en waardoor grote afboekingen in één keer niet nodig zijn.

Hoewel er in sommige gevallen wel wordt afgeboekt, zijn grote afboekingen meestal lastig. Veel eigenaren zijn afhankelijk geweest van een (hypothecaire) financiering bij de aankoop van het vastgoed. Ze hebben vaak nog te maken met de eisen die door de hypotheekverstrekker gesteld worden. Door de hoge boekwaarden en de moeilijkheden deze te verminderen, is transformatie op papier vaak niet interessant terwijl dat het wel kan zijn.

NU TRANSFORMEREN

In veel gevallen is juist nu het moment aangebroken om winkels om te bouwen en binnensteden weer aantrekkelijk te maken. De winkelhuren en de waarde van het vastgoed dalen op veel plekken al jaren, terwijl het woningtekort groeit en de huizenprijzen stijgen. Hoewel altijd per gebouw gekeken moet worden wat de meest toekomstbestendige invulling is, is het ombouwen naar woningen vaak de beste oplossing. Voor 70 stadscentra hebben we inzichtelijk gemaakt of transformatie een mogelijkheid is aan de hand van twee stappen:

1. IS TRANSFORMATIE NAAR WONINGEN EEN TOEKOMSTBESTENDIGE OPLOSSING?
2. WANNEER IS TRANSFORMATIE NAAR WONINGEN FINANCIËEL HAALBAAR?

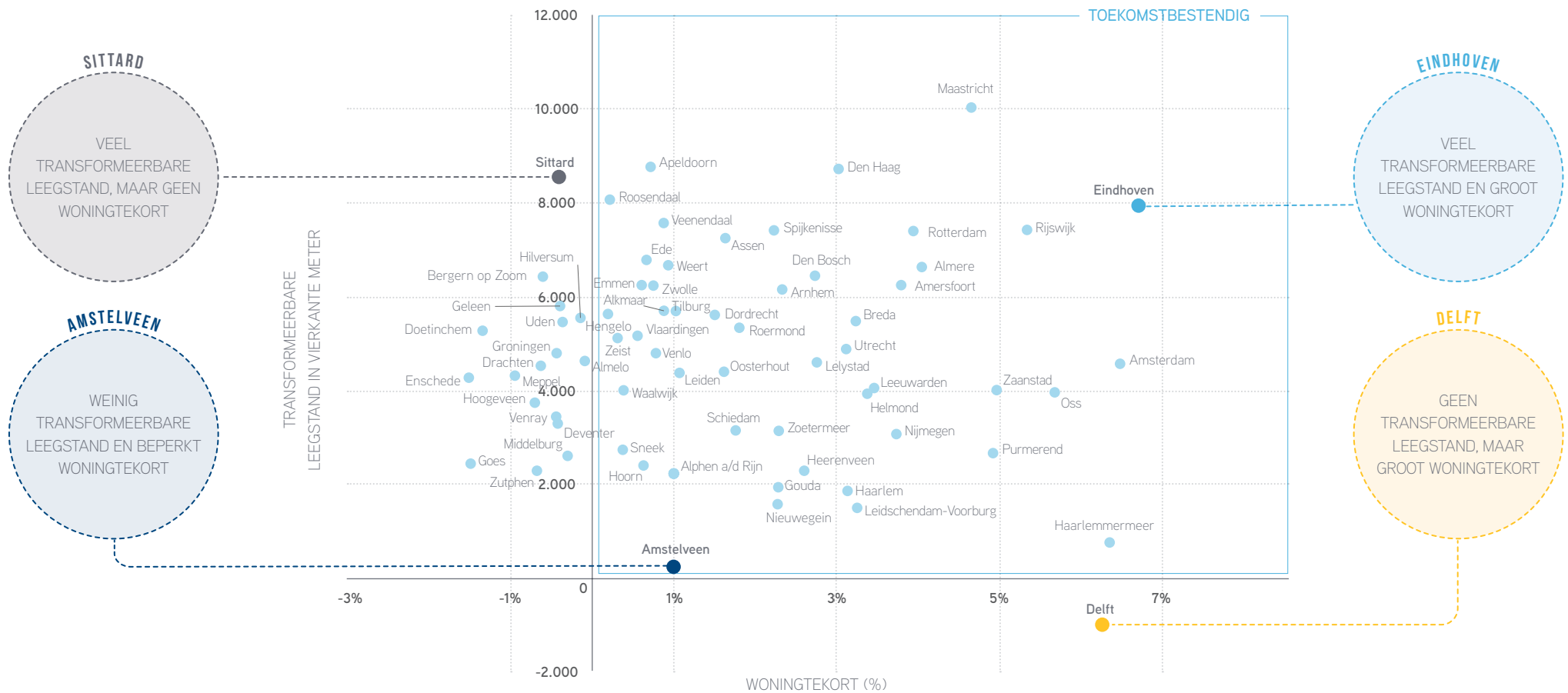


IN VEEL GEVALLEN IS JUIST NU HET MOMENT AANGEBROKEN OM WINKELS OM TE BOUWEN EN BINNENSTEDEN WEER AANTREKKELIJK TE MAKEN.

STAP 1: IS TRANSFORMATIE NAAR WONINGEN EEN TOEKOMTBESTENDIGE OPLOSSING?

TOEKOMTBESTENDIGE OPLOSSING

Om te bepalen of transformatie van leegstaand winkelvastgoed naar woningen een toekomstige oplossing is, is deze afgezet tegen het woningtekort in de gemeente.



70 STADSCENTRA

Dit zijn Nederlandse (hoofd)winkelgebieden met ten minste 50.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte, of een inwonertal van meer dan 75.000 in de gemeente.

WONINGTEKORT

Het woningtekort is berekend door het langjarig gemiddelde aan afgegeven bouwvergunningen te vergelijken met de langjarige huishoudensgroei.

TRANSFORMEERBARE LEEGSTAND

Dit zijn structureel leegstaande winkels aangevuld met de verwachte leegstand. 40% hiervan is te transformeren naar woningen.

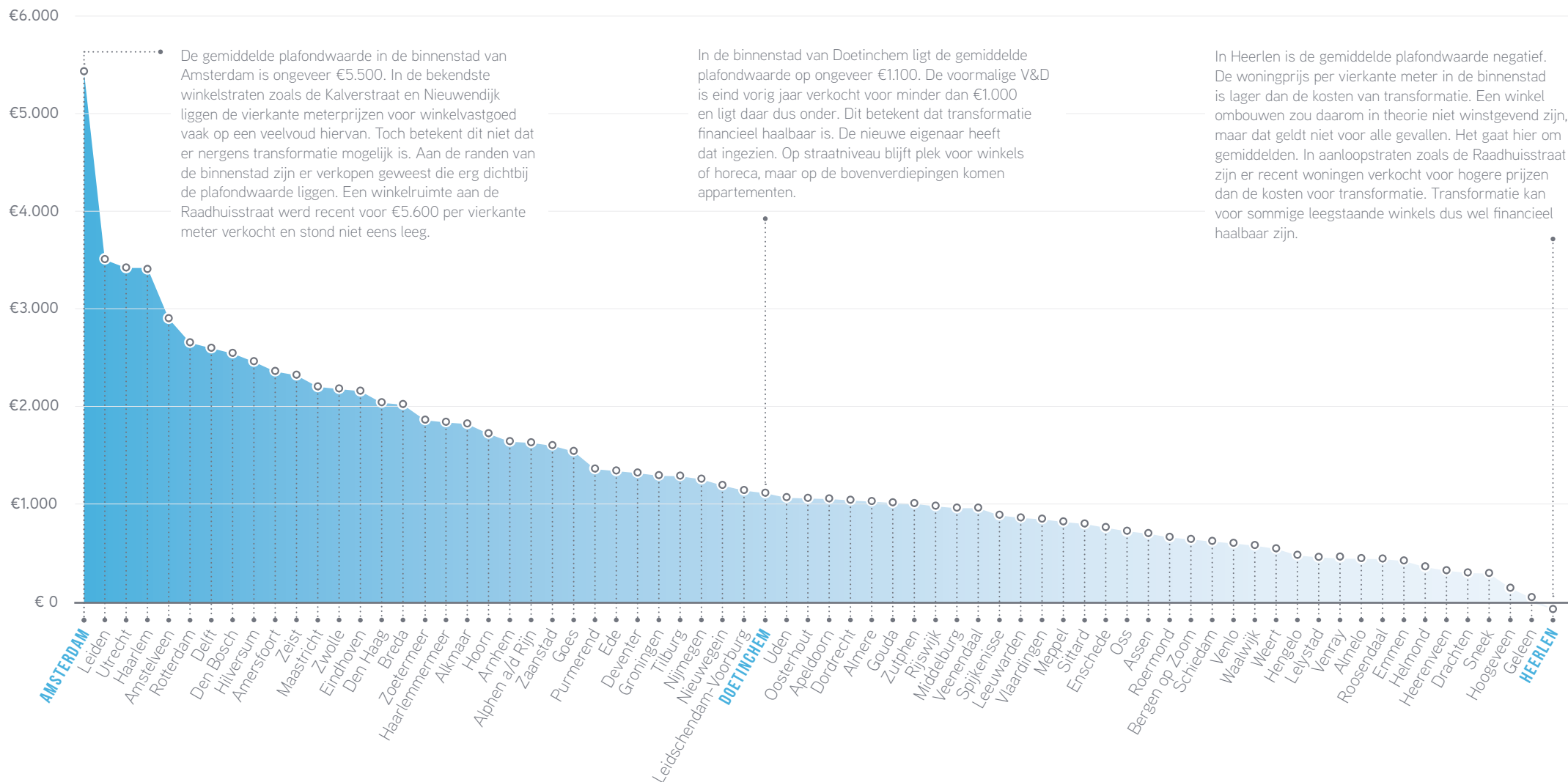
STAP 2: WANNEER IS TRANSFORMATIE NAAR WONINGEN FINANCIËEL HAALBAAR?

FINANCIËLE HAALBAARHEID

Dit is gebaseerd op de gemiddelde prijs van een vierkante meter woonruimte in de gemeente, min de gemiddelde kosten voor transformatie. Ligt de vierkante meterprijs van een winkelpand hieronder, dan is transformatie in theorie financieel haalbaar voor de eigenaar.



PLAFONDWAARDE TOT WAAR TRANSFORMATIE INTERESSANT IS



ZOEKEN NAAR TRANSFORMATIEKANSEN

In de gemeenten Eindhoven, Amsterdam en Haarlemmermeer is het tekort aan woningen het grootste. De winkelleegstand in Haarlemmermeer is alleen beperkt, waardoor er weinig transformatiemogelijkheden zijn. In Eindhoven staat wel veel meer winkelloppervlakte leeg. Hier liggen daarom veel transformatiekanzen. Daar kunnen in het beste geval 227 woningen toegevoegd worden door transformatie. Van de vijf grootste Nederlandse steden, kan alleen Den Haag meer woningen kwijt. Daar kunnen 251 extra huishoudens in de binnenstad wonen.

WAAR IS HET MEESTE PLEK?

VIJF GROOTSTE STEDEN		DAARBUITEN	
1	DEN HAAG (251)	1	HEERLEN (330)
2	EINDHOVEN (227)	2	MAASTRICHT (288)
3	ROTTERDAM (213)	3	RIJSWIJK (214)
4	UTRECHT (141)	4	SPIJKENISSE (214)
5	AMSTERDAM (132)	5	ASSEN (209)



Heerlen is de stad waar de meeste woningen bij kunnen komen. Het is wel een enorme uitdaging om deze 330 woningen ook te realiseren, want de kosten van het ombouwen vallen er net iets hoger uit dan de gemiddelde woningwaarde in het centrum. Er moet dan dus geld bij. In provinciegenoot Maastricht kunnen winkels omgebouwd worden naar 288 woningen.

DUIZENDEN NIEUWE WONINGEN MOGELIJK

In totaal is er ruim 340.000 vierkante meter winkelvloeroppervlak transformeerbaar in de onderzochte stadscentra. Dit is ongeveer 1% van de totale winkelruimte in Nederland. Zou dit in alle steden met een woningtekort volledig worden benut, dan komen er 3.400 tot 6.800 woningen bij. Als ook de steden waar geen tekort is worden meegerekend, dan gaat het om 9.900 nieuwe woningen. Dat zijn ongeveer evenveel huizen als in de hele Utrechtse binnenstad.

Het huizentekort in deze steden samen is nu ongeveer 147.000. Transformatie zou dus bijna 7% van de woningvraag kunnen oplossen zonder buiten de bebouwde kom te bouwen. En dan is nog niet eens rekening gehouden met de mogelijkheid om binnensteden te verdichten met bijvoorbeeld hoogbouw.



WIN-WIN-WIN SCENARIO

Het transformeren van winkels is in veel steden een win-win-win scenario: de binnenstad wordt een verblijfsgebied voor verschillende doelgroepen, het woningprobleem wordt gedeeltelijk opgelost en de eigenaar heeft weer een toekomstbestendige investering. Het is belangrijk dat de gemeente de regie neemt en de leegstand samen met eigenaren, winkeliers en financiers tegengaat aan de hand van drie belangrijke uitgangspunten.

1. MEER FLEXIBILITEIT

De binnenstad is niet alleen om te winkelen. Een vitaal stadscentrum heeft een multifunctioneel karakter en moet mee kunnen bewegen met een veranderende wereld. Dat vraagt van de gemeente onder andere om meer flexibiliteit in bestemmingsplannen en bij de verstrekking van bouwvergunningen.

2. MEER CONCENTREREN

Als winkels zo veel mogelijk in de hoofdstraten worden geplaatst, dan ontstaan er kansen om grootschalig om te bouwen in de aanloopstraten. Dat is deels een natuurlijk proces. Als er gaten in de hoofdwinkelstraat vallen, dan kunnen winkeliers uit de aanloopstraten doorschuiven naar een betere plek. Zeker als gevolg van de sterk gedaalde huurprijzen in de hoofdstraten. Dit proces van concentreren gaat erg langzaam en moet juist in crisistijd versneld worden.

Voor sommige winkeliers is de verplaatsing van een aanloopstraat naar een hoofdstraat financieel niet haalbaar. Zeker op het moment dat zij vijf of tien jaar geleden een winkelruimte volledig ingericht hebben. De kosten die toen zijn gemaakt, zijn vaak nog niet afgeschreven. Investeren in een nieuwe winkelrichting is nu dan ook niet aantrekkelijk. Op de beste locaties moeten zowel vastgoedeigenaren als gemeenten de winkeliers ondersteunen om zich daar wel te vestigen. Dit kan via een inrichtingsbijdrage, maar ook door de flexibiliteit in het bestemmingsplan door te voeren. Dan kan bijvoorbeeld ineens een combinatie tussen retail en horeca mogelijk worden.

3. MEER SAMENWERKING

Een grootschalige transitie lukt alleen als gemeenten, eigenaren, financiers en winkeliers zich hier samen voor inzetten. Het is belangrijk dat gemeenten daarbij de regie nemen en alle partijen bij elkaar brengen om samen een ontwikkelvisie te maken voor de binnenstad. Dat betekent ook samen verliezen nemen voor een betere toekomst. Van gemeenten vraagt dat meer vrijheid in bestemmingsplannen, van eigenaren de durf om te investeren, van financiers het denken in kansen in plaats van risico's en van winkeliers de bereidheid om te verhuizen. Dat is in het belang van iedereen. De gemeente wil een bruisende binnenstad voor de bewoners. Een levendig centrum is goed voor de winkelier. En een gezonde winkelmart is goed voor de vastgoedeigenaar en de financier.

WACHTEN KAN NIET MEER

De toenemende winkelleegstand biedt mogelijkheden om het oplopende woningtekort voor een deel op te lossen. In de 70 grootste stadscentra van het land is er ruimte voor wel 10.000 nieuwe woningen. Dat zijn ongeveer evenveel huizen als in de hele Utrechtse binnenstad. De tijd is aangebroken om deze kans te benutten. Dit vraagt om een verregaande samenwerking tussen de gemeente, vastgoedeigenaar, financier en winkelier. Zij moeten het samen gaan doen. En snel, want wachten kan niet meer. Alleen dan voorkomen we veel lege plekken in deze mooie binnensteden en houden we ze levendig en aantrekkelijk.





CHRIS LANTING

Director Agency

chris.lanting@colliers.com

+31 6 30 40 43 80



VINCENT OLLEFERS

Director Development

vincent.ollefers@colliers.com

+31 6 25 06 35 88



MARTIJN PUSTJENS

Research Consultant

martijn.pustjens@colliers.com

+31 6 13 42 46 55



Stadionplein 14 | 1076 CM Amsterdam | Tel: +31 (0)20 540 55 55 .
amsterdam.office@colliers.com | www.colliers.nl

OVER COLLIERS

Colliers International is een beursgenoteerde vastgoedadviseur (NASDAQ, TSX: CIGI) en staat voor de nieuwe vastgoedwereld. We dragen bij aan een betere samenleving door een actieve rol te spelen in het oplossen van vastgoedvraagstukken.

We verbinden globale marktontwikkelingen en complexe data met de wereld van vastgoedeigenaren, vastgoedinvesteerders en huurders van vastgoed. Dit stelt ons in staat de sector van morgen te begrijpen en expert te zijn op de toekomst van vastgoed.

Dankzij deze inzichten kunnen we waarde toevoegen aan de verschillende fases van de vastgoedcyclus en strategische klantrelaties opbouwen. We bieden creatieve oplossingen die niet alleen vandaag aantrekkelijk zijn, maar ook in de toekomst relevant en duurzaam blijven.

In Nederland werken we met 330 professionals die anders denken en de beste ideeën delen in een cultuur van ondernemerschap en klantgerichtheid. Onze opdrachtgevers kunnen rekenen op een betrouwbare partner die doordacht advies geeft. En een partij die hen de juiste kansen laat zien in de sectoren:



RETAIL



FOOD & BEVERAGE



RESIDENTIAL



HOTELS



OFFICES



LOGISTICS & INDUSTRIAL



HEALTHCARE



RELIGIEUS VASTGOED

Natuurlijk zijn we aangesloten bij de belangrijkste organisaties in ons vakgebied zoals het Nederlands Register van Vastgoed Taxateurs, The Royal Institution of Chartered Surveyors, het Kwaliteitsregister van Makelaars Vastgoedcert en de Nederlandse Vereniging van Makelaars.

