VASTGOED JOURNAAL

Is gebiedsgerichte aanpak de remedie tegen leegstand?

02-05-2016 12:43

Leegstand is een big issue in Nederland. Er zijn verschillende initiatieven opgericht om leegstand tegen te gaan, maar volgens AT Osborne is een gebiedsgerichte aanpak het meest effectief. Daarom bedacht het consultancybedrijf het zogeheten Area Redevelopment Fund (ARF). WoningmarktNL sprak met Stef Weekers, Consultant Real Estate & Asset Management bij AT Osborne.

Hoe heeft het zover kunnen komen?
Weekers: “De situatie is lastig te noemen. Verschillende partijen opereren in eenzelfde gebied en hebben vaak dezelfde ambitie: een gebouw laten renderen. Toch werken zij niet samen en zien hier vaak ook het nut (nog) niet van in. Voorheen was vastgoed meer een belegging dan dat het een ontwikkeling was en is er onvoldoende aandacht voor het gegeven dat de waarde van het object grotendeels wordt bepaald door de waarde van de objecten in de nabije omgeving. Ook was er te weinig aandacht voor ‘het nieuwe wonen’, ‘het nieuwe werken’ en de technologische mogelijkheden. Tel daar het effect bij op dat leegstand nieuwe leegstand uitlokt en zie: de huidige situatie. De oplossing volgens AT Osborne is dus een gebiedsgerichte aanpak: laat stakeholders samenwerken in een gebied.”

Voor een dergelijke aanpak is het nodig tegenstrijdige belangen op te heffen. Hoe?
“Herontwikkeling op gebiedsniveau begint bij het beoordelen van de (financiële) mogelijkheden van een gebied. Dat is de ‘basis’ voor de samenwerking. Is er wel voldoende urgentie voor een gezamenlijke aanpak? Vervolgens wordt een gezamenlijke visie ontworpen, waarbij men bewust is van tegenstrijdige belangen. Vervolgens wordt een gezamenlijke doel voorop gezet. Het doel is om het ‘waarom’, ‘wat’ en ‘hoe’ met positieve energie richting te geven en te vertalen in een tastbare prospectus. Uiteindelijk zal het leiden tot een eindresultaat dat uiteraard meer waarde oplevert dan de beginsituatie.”

Gebiedsgericht denken, dé oplossing?
Als oplossing oppert AT Osborne het oprichten van een gebiedsherontwikkelingsfonds (Area Redevelopment Fund) waarin alle partijen hun bezittingen in een gebied inbrengen waarna een gezamenlijke integrale herontwikkeling kan plaatsvinden. Vanzelfsprekend pas nadat is aangetoond dat de eindsituatie meer oplevert dan de beginsituatie. De crux bij een dergelijke set-up is het samenbrengen van de stakeholders. Hoe realistisch acht AT Osborne de kans dat partijen een dergelijke samenwerking aan durven te gaan?

“ARF is een product dat als oplossing ingezet kan worden. Er zijn meerdere mogelijkheden om met een gebiedsgerichte aanpak leegstand tegen te gaan. De start van ARF begint bij een perspectief bieden op een nieuw verdienmodel per gebied en niet per gebouw. Om een nieuwe transitie in gang te zetten is ook nieuw geld van investeerders noodzakelijk om werkkapitaal te verstrekken voor de gebiedsherontwikkeling, of om posities over te nemen van partijen die geen aandeel meer willen in de nieuwe situatie. Voorbeelden zijn nog pilots. Momenteel worden in een winkelstraat een aantal winkels omgevormd naar wonen op basis van de principes van ARF.”

Op welke schaal is een ARF aanpak het meest effectief en waarom?
“We zetten in op bedrijfsterreinen en monofunctionele kantoorgebieden, maar ook winkelgebieden kunnen het ARF-model adopteren. De eerste stap is meestal een kleine stap met een aantal pioniers, maar wel met een visie voor het geheel. Er zullen altijd partijen in het begin aan de kant blijven staan vanwege koudwatervrees, maar zodra de eerste successen geboekt worden, zullen zij aansluiting zoeken.”

Effecten van een ARF zijn ondermeer: het creëeren van een leefbaar gebied én positieve waardeontwikkeling. Met andere woorden: een gebied dat rendeert in plaats van een enkel object. Zo worden bij een ARF de

belangen van de eigenaren geconvergeerd. Objecten worden ingeruild voor aandelen waardoor in- en uitstapen makkelijker moet worden, net als het aantrekken van financiering.

Als objecten voor aandelen worden verruild, hoe wordt dan voor iedere partij een acceptabele waarde gecreeerd?
“Dat is één van de grootste uitdagingen in het begin. De waarde, maar nog beter de waardeontwikkeling bij niets doen, zal deze partijen inzicht geven in de toekomstige mogelijkheden. Onze aanpak zal de neerwaartse spiraal ombuigen, maar het zal hoe dan ook in het begin pijn doen. Wij zijn van mening dat de pijn minder wordt wanneer waardeontwikkeling voor de toekomst wordt benaderd op gebiedsniveau. Een gebouw dat nu nog goed verhuurd is, zal een hogere inbrengwaarde hebben, maar we houden met de inbrengwaarde wel rekening met de waarde na expiratiedatum van het huurcontract.”

Kennis- en netwerkorganisatie voor stedelijke en regionale ontwikkeling Platform31 heeft de totale markt voor transformatie in kaart gebracht en komt niet verder dan 10-15% van de kantoorgebouwen. **Wat te doen met het andere deel?** AT Osborne pleit voor een combinatie van enerzijds een objectgerichte aanpak waar leegstand direct in aanmerking kan komen voor herbestemming of transformatie en anderzijds voor een gebiedsgerichte aanpak van leegstand. “Objectgerichte aanpak is tot nu toe de meest gebruikte vorm van transformatietrajecten, waarbij vooral kantoorgebouwen worden omgevormd tot wonen. In sommige gevallen wordt overgegaan tot sloop.”

Welk van de twee oplossingen is effectiever?
“Objectgericht gaat uit van dat ene gebouw van die ene eigenaar die de middelen heeft om een gebouw om te vormen. Een dergelijk traject is sneller te realiseren omdat er minder partijen bij hoeven te worden betrokken. Maar vaak zijn er in de directe omgeving meer gebouwen die voor transformatie in aanmerking komen. Alleen kunnen niet alle kantoorgebouwen een woonbestemming krijgen. Als we niet oppassen komen er straks gebieden die half af zijn. Lege kantoren naast omgevormde kantortorens voor wonen. Half herontwikkelde bedrijfsterreinen en winkelgebieden die niet zijn getransformeerd met een visie op het nieuwe winkelen.”

Meer weten over het Area Redevelopment Fund? Neem contact op met AT Osborne.
Stef Weekers - Consultant Real Estate & Asset Management - 06 2950 4562

Ruud Duivis