Wonen boven winkels

Casper van Rietbergen

Studentnummer: 6916805

27 januari 2023

Universiteit Utrecht

Voorwoord

Met deze scriptie rond ik mijn studie Sociale Geografie en Planologie aan de Universiteit Utrecht af. Tijdens mijn studie heb ik waardevolle kennis opgedaan over het locatiegedrag van bedrijven, de woningmarkt en zowel kwantitatieve als kwalitatieve technieken die van pas kwam bij het schrijven van dit onderzoek.

Het onderwerp wonen boven winkels interesseerde mij enorm omdat ik nu, na een lange zoektocht naar woonruimte, zelf boven een winkel woon. Hierdoor weet ik hoe prettig het kan zijn om in de nabijheid van voorzieningen en levendigheid te wonen. Dit inzicht gecombineerd met mijn ervaringen met de krappe woningmarkt, versterkte mijn motivatie om te onderzoeken waarom nog steeds verdiepingen boven winkels leegstaan.

Ik heb het geluk dat ik als werkstudent bij RemmersVanGorkom Vastgoedadviseurs hierover gesprekken heb kunnen voeren met echte experts op het gebied van commercieel vastgoed. Ik wil Tim Remmers en Frank van Gorkom dan ook hartelijk danken. Daarnaast heb ik ook mogen profiteren van de kennis van deskundigen in andere werkvelden. Op chronologische volgorde zijn dat Jeroen Roose-van Leijden (centrummanager van Utrecht), Paul van Rooy (belegger Peek en Cloppenburg), Martijn Exterkate (onderzoeker bij de Stec groep), Martina Prokop (accountmanager transformatieopgaven gemeente Ede), Rutger de Jong (ruimtelijk economisch adviseur bij Areaal Advies), Nadja Bressers (assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate) & Jorine de Soet (directeur Kordaat in Ruimte). Ook hen ben ik veel dank verschuldigd voor hun medewerking en de openhartige manier waarop ze hun kennis gedeeld hebben. Zonder hen was dit onderzoek er niet geweest.

Speciale dank gaat uit naar Bas Spierings, mijn scriptiebegeleider. Zijn goede adviezen en opbouwende kritiek hebben mijn werk wezenlijk beter gemaakt. Wanneer ik dreigde te verdwalen in de informatie, zette hij mij steeds weer op het juiste spoor. Tegelijkertijd gaf hij mij de vrijheid om een eigen invulling te geven aan dit onderwerp.

Casper van Rietbergen

Afbeelding voorblad: DUIC (2022, 12 december). Binnenstadbewoners Utrecht willen discussie over geluidsoverlast aanwakkeren.
https://www.duic.nl/algemeen/binnenstadbewoners-utrecht-willen-discussie-over-geluidsoverlast-aanwakkeren/

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1: Onderzoeksopzet 5

1.1 Aanleiding 5

1.2 Probleemstelling 7

1.3 Relevantie 7

Hoofdstuk 2: Theoretisch Kader 9

2.1 Introductie onderwerp in wetenschappelijke literatuur 9

2.2 Historisch overzicht winkel-woningen 9

2.3 Beleidsdoelstellingen 13

2.4 Neoklassieke economische theorie 16

2.5 Institutionele economische theorie 17

2.6 Behaviorale economische theorie 19

Hoofdstuk 3: Conceptueel model 22

Hoofdstuk 4: Methode 23

4.1 Soort Onderzoek 23

4.2 Verantwoording onderzoeksmethoden 25

4.3 Operationalisatie theoretische concepten 26

4.4 De keuze van respondenten 28

4.5 Data-analyse 30

Hoofdstuk 5: Bevindingen 32

5.1 Leeswijzer 32

5.2 Bouwkundige dimensie 32

5.3 Organisatorische dimensie 38

5.4 Financiële dimensie 46

Hoofdstuk 6: Conclusie 54

6.1 Beantwoording eerste deelvraag 54

6.2 Beantwoording tweede deelvraag 55

Hoofdstuk 7: Discussie 57

7.1 Theoretische reflectie 57

7.2 Kanttekening onderzoek 57

7.3 Beleidsaanbevelingen 58

7.4 Vervolgonderzoek 58

Literatuurlijst 59

Hoofdstuk 1: Onderzoeksopzet

1.1 Aanleiding

De Nederlandse woningmarkt verkeert in zwaar weer. Prijzen van woningen zijn historisch hoog waardoor het voor veel mensen bijna onmogelijk is geworden om een goed betaalbaar huis te vinden. In januari 2022 lagen de prijzen van bestaande koopwoningen ruim 21 procent hoger dan een jaar eerder. Dit is de grootste prijsstijging sinds het begin van de metingen in 1995 (Langeberg & Jonkers, 2022). Daarnaast blijkt uit de nieuwe 'Atlas voor gemeenten 2022' van Atlas Research dat de woningnood nog groter is dan tot nu toe becijferd. Aan de hand van de Woondruk-index kan namelijk per gemeente de krapte op de woningmarkt bepaald worden door vraag naar woningen af te zetten tegenover het beschikbare woningaanbod. De uitkomsten van deze nieuwe rekenmethode wijzen op een landelijk tekort van 390 duizend woningen wat 110 duizend meer is dan het officiële 'statistische woningtekort' van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK). In Amsterdam en omliggende gemeenten waaronder Amstelveen, Hilversum en Utrecht zijn de woningtekorten het grootst (vraag ligt hier ruim 40 procent hoger dan aanbod).

De onvrede over de Nederlandse woningmarkt uit zich steeds vaker in kraakacties zoals op de frontplaat te zien is. Krakers proberen hierop de huizencrisis en dakloosheid aan te kaarten door de verdiepingen boven de Intersport aan de Oudegracht in Utrecht te bezetten en een spandoek op te hangen met 'nood breekt wet'. Wet verwijst in dit geval naar de wet 'Kraken en Leegstand' dat twaalf jaar geleden is ingevoerd waardoor er een algeheel kraakverbod ging gelden en kraken officieel strafbaar werd. Hoewel deze wet bedoeld was om leegstand tegen te gaan, stellen krakers dat de leegstand sinds invoering van de wet alleen maar is toegenomen. Dit vinden zij onacceptabel in tijden van grote woningtekorten. (Duic, 2022).

De woningbouwopgave van het ministerie van BZK is om het tekort naar 2 procent terug te dringen. Hierbij wordt gestreefd om het bouwtempo te verhogen van 70 duizend tot ruim 100 duizend woningen per jaar. Zelfs in dit versnelde bouwtempo is de woningbouwopgave echter nog niet voor 2030 gerealiseerd. (Bureau Atlas, 2022). De taak voor minister de Jonge om binnen 10 jaar 1 miljoen nieuwe woningen te bouwen wordt tevens belemmerd door milieuregels, trage procedures en andere bestuurlijke hobbels. Met name op onbebouwde grond zorgen dergelijke barrières voor beperkte vergunningverlening en daardoor uitstel en soms zelfs afstel van nieuwbouwprojecten. Dit maakt het interessant om te kijken naar mogelijkheden binnen de bestaande bebouwing, iets wat ook beter past bij het compacte stadsbeleid dat wordt gevoerd. Verdichting in de stad zorgt voor behoud van open landschap en beperking van de mobiliteit (PBL, 2011).

Toch levert nieuwbouw nog steeds de grootste bijdrage aan de woningproductie. Zo werden 80.000 nieuwe woningen toegevoegd in 2020 waarvan slechts circa 10.000 (12,5%) afkomstig waren van transformatieprojecten (Michiel Maas, 2021). Dit is een daling ten opzichte van het jaar daarvoor wat vreemd is aangezien transformaties doorgaans sneller en goedkoper zijn omdat veel elementen van gebouwen kunnen blijven. Bovendien zijn de maatschappelijke baten hoger: het gaat leegstand en verpaupering tegen met positieve sociale effecten, waaronder het vergroten van de veiligheid, als gevolg (RVO, 2022.). Met name op verdiepingen van winkels is er nog veel onbenut transformatiepotentieel. (Stec Group, 2022).

Vroeger kostte het creëren van een deur en trap meer dan de bovenliggende woning aan huur zou opleveren niet alleen vanwege de kosten van deze verbouwing, maar ook door het mislopen van verhuurbare winkelmeters. Krapte op de winkelmarkt zorgde er immers voor dat in veel gevallen verdiepingen werden gebruikt voor winkels. Door onder andere de opkomst van e-commerce komt dit steeds minder voor en heeft men over het algemeen enkel de begane grond nodig om te winkelen. Verdiepingen boven de winkelruimte staan dan leeg of worden inefficiënt gebruikt als opslag (Slob, 2022).

Stijgende woningprijzen en dalende winkelhuren maken de ontwikkeling van een woning boven winkels nu financieel aantrekkelijker. Daarnaast voldoen woningen boven winkels aan de toenemende stedelijke woonbehoefte dankzij de voorkeur voor veel en gevarieerde voorzieningen in de buurt. (Stec Group, 2022). In de periode 2019-2022 zijn 5.500 nieuwe woningen boven winkels toegevoegd. Hiervan nemen middelgrote centra het grootste deel (55% van het totaal) voor hun rekening op plekken waarbij de leegstandsproblematiek het grootst is. Geografisch gezien worden de meeste woningen op verdiepingen gerealiseerd in Noord-Brabant, Gelderland en Zuid-Holland (Diekman, 2022).

Desalniettemin stelt de Stec Group dat nog steeds op 6 van de 10 verdiepingen van commerciële panden in centrumgebieden niet gewoond wordt. In totaal zouden deze leegstaande verdiepingen goed kunnen zijn voor mogelijk 70.000 extra woningen. Kortom, het lijkt inmiddels op een win-win situatie. Er is een grote vraag naar woningen in de stad en de huren die mensen voor deze locatie bereid zijn te betalen liggen hoog, terwijl de opbrengsten van veel winkels juist teruglopen.

Toch komen wonen-boven-winkel-projecten slechts in beperkte mate van de grond. Vandaar de hoofdvraag: Welke mogelijkheden en beperkingen ondervinden vastgoedpartijen en beleidsmakers bij het realiseren van woningen boven winkels anno 2022 en in hoeverre bepalen deze mogelijkheden en beperkingen de haalbaarheid van een wonen-boven-winkel-project?

1.2 Probleemstelling

Hoofdvraag: Welke mogelijkheden en beperkingen ondervinden vastgoedpartijen en beleidsmakers bij het realiseren van woningen boven winkels anno 2022 en in hoeverre bepalen deze mogelijkheden en beperkingen de haalbaarheid van een wonen-boven-winkel-project?

Deelvragen:

- Welke mogelijkheden en beperkingen ondervinden vastgoedpartijen en beleidsmakers bij het realiseren van woningen boven winkels anno 2022?
- In hoeverre bepalen deze mogelijkheden en beperkingen de haalbaarheid van een wonen-boven-winkel-project?

Doelstelling: Helder en overzichtelijk beeld geven van overwegingen die spelen bij vastgoedpartijen en beleidsmakers om op basis daarvan verbeterpunten te destilleren ter stimulering van wonen boven winkels.

1.3 Relevantie

Maatschappelijke relevantie

In een tijd van disproportioneel hogere vraag dan aanbod van woningen, is het zinnig om alle initiatieven die het gat tussen vraag en aanbod verkleinen serieus te nemen. Helemaal door toenemende belemmeringen op nieuwbouwlocaties (stikstof, PFAS etc.) bevinden oplossingen zich in de bestaande bouw zoals het transformeren van leegstaande verdiepingen. Dit onderzoek biedt inzicht in dergelijk transformatieproces en geeft relevante actoren aanknopingspunten om woningtekorten (plus de daarbij komende maatschappelijke problemen) te verminderen. Bovendien is het in de tijd van zorgen over teruglopende biodiversiteit en opwarming van de aarde zinvol om groene gebieden zo veel mogelijk groen te laten en juist het stedelijk gebied beter te benutten.

Wetenschappelijke relevantie

Dit onderzoek vult een *knowledge gap* in de wetenschappelijke literatuur omdat er relatief weinig geschreven is over wonen boven winkels. De onderzoeken die bestaan redeneren daarnaast alleen vanuit het perspectief van beleggers (van den Berg, 2013) of gemeente (Overbeek, 2007), terwijl deze scriptie zowel marktfactoren als publieke actoren meeneemt. Bovendien biedt dit onderzoek actuele geografische kennis, wat zeer relevant is in een continu veranderende markt als de woningmarkt met veel ruimtelijke verschillen.

Sociale Geografie & Planologie

De basisvraag van de studie is: Waar gebeurt wat en waarom daar?
Deze vraag vormt eigenlijk ook de basis van mijn onderzoek. Waar kunnen lege verdiepingen getransformeerd worden en waarom daar? Is er een wezenlijk verschil tussen steden of locaties binnen dezelfde stad? Bovendien komen hierbij verschillende dimensies en actoren aan bod om zo het maatschappelijke verschijnsel van het wonen boven winkels nauwkeurig te beschrijven.

Hoofdstuk 2: Theoretisch Kader

2.1 Introductie onderwerp in wetenschappelijke literatuur

Wonen boven winkels krijgt in de wetenschappelijke literatuur aandacht als het gaat om stadsverdichting, *mixed use*-concepten, consumentenvoorkeuren in huisvesting en de rol van de gebouwde omgeving bij misdaadpreventie (Goodchild, 1998). Onder deze thema's worden mogelijkheden en beperkingen besproken van WbW-projecten (initiatieven om woningen boven winkels te realiseren). De haalbaarheid van dergelijke projecten wordt bepaald door de mate waarin de mogelijkheden de beperkingen overstijgen voor zowel vastgoedpartijen als beleidsmakers. Mogelijkheden en beperkingen kunnen onderverdeeld worden in een bouwkundige, organisatorische en financiële categorie (Overbeek, 2007). Deze drie overkoepelende categorieën worden allen beïnvloed door de lokale ruimtelijke context, oftewel de locatie van een pand in Nederland (welke stad?) en de ligging in het winkelgebied (welke straat?). Uiteindelijk zijn de financiële mogelijkheden en beperkingen doorslaggevend bij het starten van een WbW-project, zoals in het conceptuele model (H3) te zien is. Om deze inzichten goed te kunnen plaatsen, is eerst historische achtergrondinformatie van belang over panden met winkels op de begane grond en woningen op de verdiepingen. Daarna zullen de eerdergenoemde categorieën aan elkaar gelinkt worden vanuit de neoklassieke, institutionele en behaviorale theorie. Deze economische theorieën zijn bedoeld als handvatten om de haalbaarheid van een WbW-project beter te begrijpen.

2.2 Historisch overzicht winkel-woningen

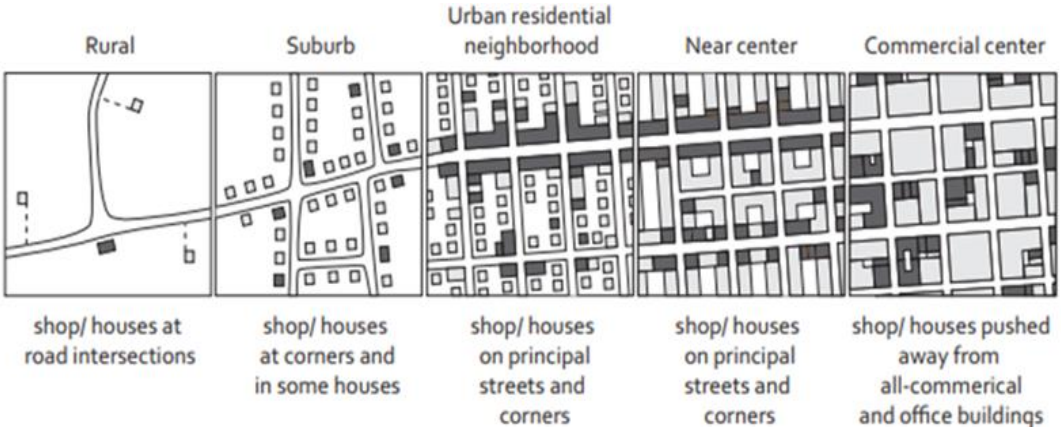
Allereerst terug naar de late Middeleeuwen waarin de economische groei van steden in Nederland in direct verband stond met de ontwikkeling van markten. Hier werd door boeren en handelaren uit omliggende gebieden allerlei koopwaren aangeboden. Toen verbindingen tussen een aantal steden werden verbeterd en meer incidentele contact zich tot intensieve handelsrelaties ontwikkelden, kregen in een aantal steden de jaarmarkten het karakter van een permanente stapelmarkt. Door de werfkracht van de markt werd de ontwikkeling van fysieke winkels rond de centrale marktpleinen in hun eerste vorm gestimuleerd. Het voorhuis kreeg in tal van panden een bedrijfsfunctie. Op deze manier hoefde een verkoopkraam niet steeds op- en afgebouwd te worden. Het achterhuis bleef alsnog voor het wonen bestemd. Flash forward naar de overgang van de negentiende naar de twintigste eeuw, waarin duidelijke centrumgebieden in steden ontstonden door voortdurende concentratie van verzorgingsfuncties. Winkeliers werden steeds herkenbaarder doordat in de belangrijkste, doorgaans centraal gelegen, straten woningen van welgestelden in gebruik werden genomen als winkel. Deze welgestelden gingen zelf 'deftig' aan de ontstane singels wonen. De achtergelaten woning kreeg alleen op de begane grond een winkelbestemming.

Met de invoering van spiegelglas werd het de winkeliers mogelijk gemaakt om de waren op een aantrekkelijke wijze in een etalage tentoon te stellen. Na het voorhuis werd dan ook het achterhuis winkelruimte. Vervolgens werden ook binnenterreinen hiervoor dienstbaar gemaakt. De winkelier uit de middenstand koos ervoor om met zijn gezin boven de winkel te gaan wonen. (Bolt, 2005). De combinatie van winkel en woning in hetzelfde pand is dus geen nieuw fenomeen. Vanaf de negentiende eeuw was de bouw van woningen met winkels op de begane grond ten slotte onderdeel van het proces van stedelijke ontwikkeling in Europa en de VS (URBED, 1994). Volgens Goodchild (1998) bevinden deze stedelijke winkel/woningen zich in de historische kernen van kleinere steden, waar ze vaak belangrijk zijn voor de architectuur en het straatbeeld, of in de binnenste buitenwijken van grote steden langs de hoofdroutes naar drukke straten. Davis (2012) probeert dit ruimtelijke spreidingspatroon van winkels met woningen visueel inzichtelijk te maken aan de hand van figuur 1. Hieruit blijkt dat er meer winkel/woningen zijn als de woningdichtheid hoger is. Bij een hoge woningdichtheid zijn deze winkel/woningen dicht opeengepakt in zogenaamde '*collector streets'*: rijbanen bedoeld om middelgrote volumes gemotoriseerd verkeer te vervoeren (Davis, 2012). Nieuwe transportmiddelen droegen er immers aan bij dat de drukte op de invalswegen naar het centrum toenam. Daardoor ontstond ook hier een gunstig vestigingsklimaat voor de detailhandel. In de navolging van wat in het stadshart gebeurde, werden woningen (gecombineerd) in gebruik genomen als winkels.
Daarom zijn buiten het stadscentrum van veel grote steden lineaire winkelstructuren naar de uitvalswegen te zien. (Bolt, 2005).

Bij een lagere woningdichtheid staan winkel/woningen wel alleen op kruispunten. In het commerciële centrum, ook wel *Central Business District* (CBD) genoemd, zijn panden bestemd voor kantoren en is wonen uitgesloten. Winkel/woningen worden daarom naar minder intensieve straten geduwd. Hoewel de ruimtelijke patronen zijn vervormd in steden met strikte functionele zonering of gecentraliseerde economische controle, is de structuur vergelijkbaar in plaatsen zo divers als Brooklyn en Londen, Amsterdam en Kyoto, waar lokale economische krachten inwerken op de verdeling van functies en gebouwtypes. (Davis, 2012). Weliswaar zijn Nederlandse stadscentra minder ingericht voor kantoren en auto's, het geheel van individuele economische beslissingen, met als doel om maximaal gebruik te maken van een stuk land, zorgt voor het ontstaan van een ruimtelijk spreidingspatroon.

Deze ruimtelijke spreiding van stedelijke winkel/woningen is dus noch uniform noch willekeurig. (Davis, 2012).

Figuur 1: Ruimtelijk spreidingspatroon van winkels met woningen



Bron: Davis, 2012

De eerdergenoemde middenstander met zijn gezinswinkel moest bijvoorbeeld een afweging maken op basis van voetgangersdichtheid en blootstelling aan de straat. Hoge dichtheid en sterke blootstelling op voetgangersstraten is nodig voor het winkelpand, maar is minder wenselijk voor huisvesting. Het is dan ook niet vreemd dat winkeliers steeds vaker gescheiden van hun winkel gingen wonen wanneer de levensstandaard begon te stijgen vanaf de twintigste eeuw. Ze verhuizen naar conventionele woningen buiten de stad waar ze van meer ruimte en rust kunnen genieten. Hierdoor kwamen de verdiepingen boven de winkels leeg te staan. (Goodchild, 1998). Daarnaast stegen de huren in stedelijke centra, door beperkte vestigingsmogelijkheden op de beste locaties in combinatie met de toenemende vestigingsdruk van filiaal- en franchisebedrijven, zo fors dat het voor veel ondernemers van midden- en kleinbedrijf zeer lucratief was om hun panden te verkopen. (Bolt, 2005). De landelijk georganiseerde winkelketens, die de lokale winkels overnamen, gingen vervolgens de bovenste verdiepingen voor opslag gebruiken (Goodchild, 1998). Structurele transformatie van de detailhandel zorgt in de loop der tijd echter voor een afnemende behoefte aan winkelruimte op verdiepingen in het stadscentrum. De nadruk in de sector komt immers meer te liggen op schaalvergroting, maximale efficiëntie en online shopping. (Talen & Park, 2021).

De schaalvergroting van de detailhandel gaat hand in hand met de hybridisering van winkelformules. Winkels voegen andere functies toe zoals een *leisure*-element of een gecombineerde verkoopconstructie van fysieke winkels en online. Ook de zelfbediening en het thuisbezorgen winnen terrein (Evers et al., 2012). Producten komen steeds vaker naar de

consument toe in plaats van andersom. Er vindt een verschuiving plaats in de retailbranche van *'just in case'* naar *'just in time'*.

Retailers streven ernaar om louter op voorraad te hebben wat verkocht kan worden. Anders leveren de producten niks op en kosten alleen maar geld. Als gevolg hiervan neemt de commerciële ruimte voor opslag steeds verder af. Via *last mile*-distributiecentra, logistieke verzamelplaatsen voor pakketten aan de randen van de stad, worden artikelen naar winkels en direct naar klanten gebracht. (Motavallian, 2019). Bovendien heeft *purpose shopping* in het post-corona tijdperk ervoor gezorgd dat een groot aantal consumenten minder tijd en geld spendeert in fysieke winkels (Fortuna, Risso & Musso, 2021). De afgelopen jaren was het dan ook niet ongebruikelijk dat tophuren van voornamelijk winkelvloeren op verdiepingen of kelders in Nederlandse binnensteden tot wel 50 procent daalden. (CBRE, 2022). Ruimtelijk bezien, krijgen aanloopwinkelstraten het meeste te maken met teruglopende passantenstromen en toenemende leegstaand. Bolt (2005) noemt dit B- en C-locaties. Aan de hand van zijn ABC-locatie-indeling kan men straten binnen een kernwinkelgebied onderscheiden op basis van passantenstromen uitgedrukt in een drukte-index. Deze index geeft aan welke winkelstraten welk aandeel heeft wat betreft het totaal aantal (winkel)voetgangers. A1-locaties worden gezien als hoofdwinkelstraten die met een glijdende schaal omringd worden door aanloopwinkelstraten (B- en C-locaties). Deze verbindingslocaties in hoofdwinkelgebieden dan wel binnensteden liggen vaak nabij bronpunten (zoals parkeergarages en stations) en kennen tevens een lager huurniveau dan A-locaties. (Engelsing, 2013).

Figuur 2: ABC-typering winkelstraten naar voetgangersstromen

Locatie-indeling naar passantenstromen	Drukte-Index
A1	100-75%
A2	75-50%
B1	50-25%
B2	25-10%
C	10-5%

Bron: Bolt, 2005

De verminderde behoefte aan commerciële winkelruimte, en daardoor lagere winkelhuren, biedt kansen aan andere invullingen (woningen, kantoren en boutiquehotels).

2.3 Beleidsdoelstellingen

Overbeek (2007) benoemt vier beleidsdoelstellingen van de gemeente omtrent het stimuleren van wonen boven winkels.

Ten eerste dienen woningen boven winkels bij te dragen aan het kwantitatieve en kwalitatieve woningaanbod. Het weer bewoonbaar maken van etages zorgt voor een groter absoluut aantal woningen waar woningzoekenden in kunnen wonen. In aanvulling op het kwantitatieve opzicht zorgen woningen boven winkels voor grotere differentiatie van het woningaanbod wat één van de oplossingen kan zijn voor de fricties op de woningmarkt (VROM, 2005). De binnenstad is immers een gewilde plek om in te wonen voor bepaalde groepen zoals studenten, starters of kinderloze stadsliefhebbers (Gemeente Maastricht, 2005).

Ten tweede dient de transformatie van leegstaande verdiepingen naar woningen voor het behouden en verbeteren van de culturele en historische bebouwing in de stad. Voor veel leegstaande verdiepingen boven winkels geldt dat er nauwelijks geïnvesteerd wordt in het onderhoud. Achterstallig onderhoud doet zich voor in de vorm van duivenpoep, dode vogels, kapotte ramen, verrotte vloeren en lekkages die vaak pas worden waargenomen als het water de winkel instroomt. Tevens wordt deze situatie verergerd doordat de leegstaande etages niet of nauwelijks bezocht worden of soms zelfs niet eens meer bezocht kunnen worden vanwege een verwijderde opgang. Aangezien de panden met leegstaande verdiepingen dikwijls monumenten zijn of deel uitmaken van een monumentaal stadsgezicht, vormt verdere verloedering van deze gebouwen een bedreiging voor het historisch en cultureel erfgoed van binnensteden (VROM, 2005). Door woningen boven winkels te realiseren kunnen dergelijke monumentale panden gerenoveerd worden en zijn het onderhoud en beheer verzekerd voor de lange termijn.

Ten derde dienen woningen boven winkels de kwaliteit van de binnenstad te verbeteren. Het opknappen en weer bewoonbaar maken van de leegstaande verdiepingen is onlosmakelijk verbonden met de totale verbetering van de binnenstad (Heddema, 2000). Denk hierbij aan een verbetering in leefbaarheid, uitstraling en aantrekkingskracht van de winkelgebieden in de binnenstad. Bovendien leveren woningen boven winkels een beter evenwicht op tussen de functies wonen, werken en recreëren. Het verbeterde verblijfsklimaat zorgt achtereenvolgens voor een positief winkelklimaat en biedt op deze manier voordelen voor eigenaren, winkeliers en bezoekers. Ten slotte is het gewenste gevolg dat de markt blijft investeren in de binnenstad. (Gemeente Groningen, 2006).

Ten vierde dienen woningen boven winkels de sociale veiligheid in de binnenstad te verbeteren. Winkelstraten met weinig bewoners op verdiepingen kunnen na sluitingstijd als griezelig ervaren worden waar voorbijgangers eerder gezien kunnen worden als inbrekers.

Een toename van de woonfunctie en daarmee de permanente aanwezigheid van mensen kan het gevoel van veiligheid en de sociale controle vergroten. (Van den Boomen, 2006).

De internationale literatuur benadrukt dezelfde beleidsdoelstellingen. Volgens Goodchild (1998) heeft huisvesting boven winkels positieve effecten door verwaarlozing tegen te gaan, de lokale omgeving te verbeteren en sociale activiteiten terug te brengen in straten die anders in de avond verlaten zouden zijn. Dit kan een groter gevoel van veiligheid creëren. De introductie van huisvesting in stadscentra heeft vrijwel zeker de kans op inbraken en straatcriminaliteit verminderd. Bewoners boven winkels kunnen misdaden en asociaal gedrag tegengaan door actief in te grijpen, met name door het incident te melden bij de politie, of criminaliteit passief af te schrikken louter door hun aanwezigheid. Het concept *'eyes on the streets'* geïntroduceerd door Jane Jacobs, stelt dan ook dat meer mensen op straat voor meer veiligheid zorgen. Bewoners en winkeliers houden tijdens hun dagelijkse activiteiten immers de straat in de gaten. (Jacobs, 1961).

Daarnaast is er groter draagvlak voor winkelvoorzieningen met de komst van meer bewoners in de binnenstad en zijn eigenaren bij het realiseren van woningen op verdiepingen beter in staat de huren in de plint te verlagen waardoor mogelijkheden ontstaan voor startende ondernemers of maatschappelijke functies (Stec Groep, 2022). Bovendien voldoen woningen boven winkels aan de toenemende stedelijke woonbehoefte. (Goodchild, 1998). Zo blijkt uit meerdere studies dat jonge eenpersoonshuishoudens bij voorkeur dicht bij het stadscentrum wonen (Feijten, Hooijmeijer & Mulder, 2008; Reynolds et al., 2004). Verder hecht deze groep grote waarde aan relatieve nabijheid van hun werk en tot voorzieningen zoals commerciële centra (Tyvimaa en Kamruzzaman, 2019). Tegelijkertijd zijn woningen boven winkels ook minder populair onder huishoudens met kinderen aangezien ze vaak geen eigen tuin hebben. Ook zijn de woningen boven winkels minder geschikt voor kwetsbare ouderen omdat ze alleen toegankelijk zijn via een trap. Beide constateringen doen slechts matig af aan de vraag naar woningen boven winkels in de binnenstad. Door huishoudensverdunning zijn er immers steeds meer een- en tweepersoonshuishoudens. Bovendien blijven ouderen langer vitaal en is de interesse van mensen op leeftijd om dichtbij voorzieningen te wonen toegenomen. (Hilderink, Den Otter & De Jong, 2005).

In vergelijking met andere projecten gericht op stadsvernieuwing, zijn WbW-projecten over het algemeen kosteneffectief. Dit wil zeggen dat publiek geld doelmatig besteed wordt aangezien de verhouding tussen positieve effecten en kosten gunstiger is bij WbW-projecten dan bij andere interventies (zoals sloop-nieuwbouw). Zo draagt de transformatie van leegstaande verdiepingen bij aan toenemende stedelijke verdichting dat een relatief lage ecologische voetafdruk kent dankzij de beperkte vraag naar grond(stoffen) voor het realiseren van nieuwe woningen. Woningbouwprojecten binnen de bebouwde omgeving

zijn daarom duurzamer en sneller dan projecten op nieuwbouwgrond (Goodchild, 1998; Rammer, Mazy & Dechaps, 2009). De voordelen van wonen boven winkels worden opgesomd in figuur 3.

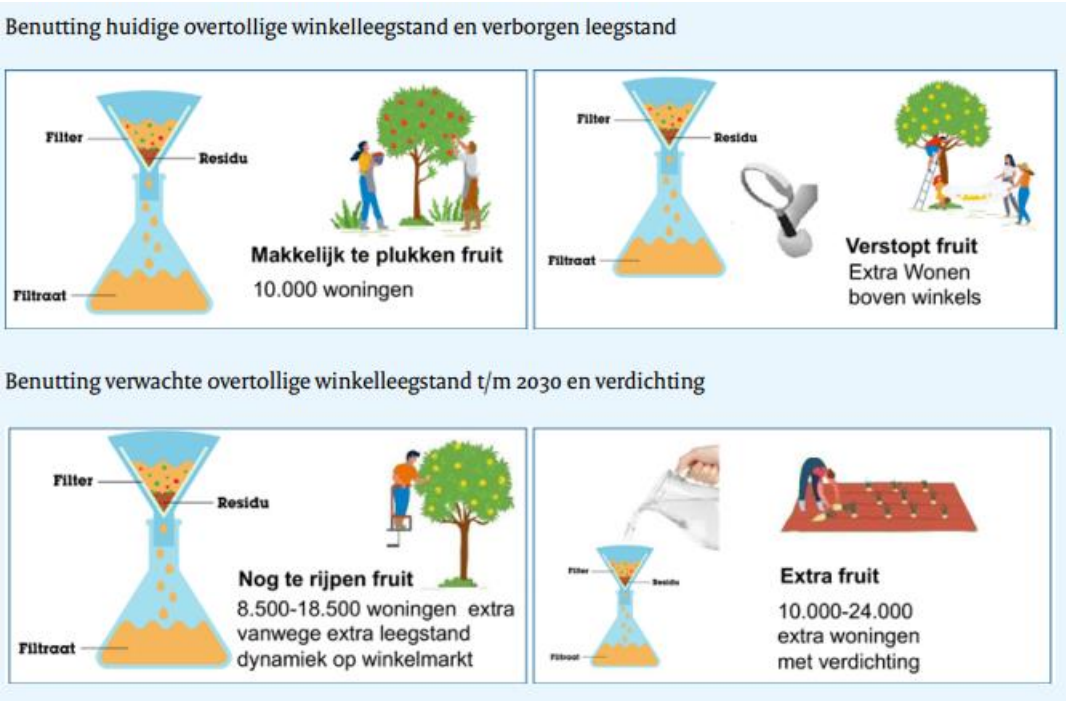
Figuur 3: Voordelen wonen boven winkels

Bron: STEC Groep, 2022

Door te beweren dat wonen boven winkels de vitaliteit van stedelijke gebieden bevordert, impliceert men dat WbW-projecten op grote schaal worden ondernomen.
Hier schuilen echter een reeks problemen. Het realiseren van huisvesting boven winkels wordt namelijk geconfronteerd met verscheidene knelpunten die ervoor zorgen dat WbW-projecten in beperkte mate van de grond komen. Het expertteam vastgoedtransformatie van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) heeft op verzoek van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties (BZK) geanalyseerd hoe veel woningen door transformaties gerealiseerd kunnen worden vanaf het aantreden van het nieuwe Kabinet Rutte IV in 2022. De ambitie van dit Kabinet is om jaarlijks 15.000 transformatiewoningen toe te voegen aan de voorraad. Wonen boven winkels wordt in dit rapport niet voor niets aangekaart als 'verstopt fruit' en niet als 'laaghangend fruit' (zie figuur 4). Hiermee wordt bedoeld dat WbW-projecten relatief ingewikkeld en traag zijn in het verandertraject om leegstaande panden met een niet-woonfunctie om te bouwen naar woningen. Van de verkennende tot de uitvoerende fase lopen zowel de gemeenten als de pandeigenaren tegen kwesties aan die vallen onder de bouwkundige, organisatorische en financiële categorie. De onderlinge samenhang van deze categorieën kan worden bezien vanuit een neoklassiek, institutioneel en behavioraal perspectief. Neoklassiek verwijst vooral naar

kosten. Institutioneel gaat voornamelijk over regels. Behavioraal betekent met name de subjectieve perceptie van een individu/de pandeigenaar/de belegger.

Figuur 4: Potentie nieuwe woningen uit winkelleegstand



Bron: RVO, 2022

2.4 Neoklassieke economische theorie

Volgens de neoklassieke theorie zorgt een onbalans tussen vraag en aanbod voor variërende prijzen op de woningmarkt. Binnen deze benadering staan vooral kosten factoren centraal en kan de vraag verklaard worden uit een optelsom van demografische factoren, inkomen, rente en de woningvoorraad. Het aanbod is een functie van grondkosten, bouwkosten en kredietvoorwaarden. Geografie en de ruimtelijke context is hierbij een belangrijk component aangezien de kosten per locatie verschillen. (Janssen, 2016). Zo zijn de grondprijzen in Amsterdam centrum maar liefst een factor 200 hoger dan in Oost-Groningen (3.500 euro per m2 tegenover 17 euro per m2) (Groot et al, 2010). Ook de component tijd speelt een belangrijke rol. Zo zijn bouwkosten en kredietvoorwaarden onder huidige marktomstandigheden ongunstig. Vastgoedprojecten lopen in toenemende mate vertraging op door inflatie vanwege gestegen energieprijzen, hogere bouwkosten en onzekerheid in de woningmarkt. Sommige grondstoffen zijn schaars geworden sinds het begin van de oorlog in Oekraïne. Tevens zorgde de oorlog zelf voor een prijsstijging van bouwmaterialen. (Ligterberg, 2022). In verhouding tot nieuwbouwprojecten hebben WbW-projecten minder

bouwmaterialen nodig. Wel wordt huisvesting boven winkels geconfronteerd met gebruikelijke beperkingen die particuliere woningbouw in de binnenstad belemmeren. Dit wil zeggen dat ontwikkelingen afzonderlijk of in combinatie worden beperkt door een gebrek aan vraag naar duur onroerend goed vanwege hoge of onzekere bouw- of reparatiekosten en hoge aanschafkosten. (Goodchild et al., 1984). Zo moet er vaak ruimte zijn om een extra opgang te realiseren. Een onafhankelijke toegang los van de onderstaande bedrijfsruimte is namelijk vereist om brandveiligheid te garanderen voor zowel de ondernemers als de bewoner. Daarnaast hebben gebouwen die oorspronkelijk niet bestemd zijn voor wonen over het algemeen grotere binnenruimtes, maar minder voorzieningen voor wateraanvoer en de afvoer van afval. Verder betreffen WbW-projecten in vergelijking met reguliere bouwprojecten vaak monumentale panden. De gemeente kan daarom aanvullende eisen stellen over de architectonische en materiële kenmerken bij transformaties. Het realiseren van dergelijke bouwkundige opgaven is kostbaar en dient minimaal bij te dragen aan de overlast voor de ondergelegen winkel tijdens en na de verbouwing (Goodchild, 1998). Ten slotte duren WbW-projecten in veel gevallen lang voordat ze afgerond zijn. Hierdoor zijn er hoge kosten in de fase van planontwikkeling en is er in veel gevallen sprake van een onrendabele top. Dit wil zeggen dat de constante waarde van de uitgaven groter is dan die van de inkomsten. (Overbeek, 2007). De hoge kosten zorgen ervoor dat het aanbod van woningen boven winkels achterblijft indien deze niet of nauwelijks gecompenseerd worden. Hier komt de institutionele theorie aan bod. Overheidsregels kunnen namelijk een belangrijke rol spelen op de woningmarkt.

2.5 Institutionele economische theorie

Volgens de institutionele theorie grijpt de publieke sector in wanneer de marktuitkomsten niet stroken met het gewenste beleid zoals leegstand op verdiepingen, terwijl vergroot stedelijk woningaanbod gewenst is. Bij interventie door de staat behoort het individuele belang ondergeschikt te zijn aan het belang van de gemeenschap. (Janssen, 2016). Hierbij kan de overheid gebruik maken van economische en niet-economische instrumenten bij beleidsinterventies (Atzema et al, 2012). Een voorbeeld van een economisch instrument is het verstrekken van subsidies. Gemeentelijke subsidies zijn financieel gezien essentieel bij WbW-projecten om de eerdergenoemde onrendabele top te slechten. In de praktijk varieert deze onrendabele top van €15.000 bij studentenwoningen tot €50.000 bij grotere appartementen (VROM, 2005). Al met al tracht de subsidiegerichte aanpak eigenaren van panden te simuleren om woningen te realiseren in de leegstaande etages door middel van een gemeentelijk subsidieprogramma. Deze aanpak boekt de meeste resultaten in (randen van) kernwinkelgebied met voornamelijk lokale eigenaren, waar ontsluitingen gemakkelijk te realiseren zijn en relatief lage winkelhuren gelden (Overbeek, 2007). Beschikbaarheid van subsidies voor WbW-projecten hangt wel af van de concurrentie met andere nationale en lokale prioriteiten. (Goodchild, 1998).

Naast de subsidiegerichte aanpak, bestaat er een bedrijfsmatige benadering bij de uitvoering van WbW-projecten in Nederland. Bij de bedrijfsmatige aanpak verwerft een investerende partij, meestal een publiek-private samenwerking in de vorm van een N.V. bestaande uit tenminste de gemeente en een woningcorporatie, de leegstaande verdiepingen en ontwikkelt voor eigen rekening en risico nieuwe wooneenheden. De meeste resultaten komen voor in kernwinkelgebieden met voornamelijk regionaal of landelijk opererende eigenaren en hoge huren. (Overbeek, 2007). In onderstaande tabel zie je dat de aanpak en het succes om woningen boven winkels te stimuleren, verschilt per gemeente.

Figuur 5: Variërende aanpak wonen boven winkels per gemeente

	Amsterdam	Haarlem	Maastricht
Initiatief voor realisatie woningen	Vastgoedeigenaar	Gemeente	WbWM
Maximale Subsidie	€22.689	€13.000	€36.302
Werkgebied	Gehele centrum	Kernwinkelgebied en aanloopstraten	Kernwinkelgebied en aanloopstraten
Rol gemeente	Subsidieverlener	Initiatiefnemer en subsidieverlener	Deelnemer PPS en subsidieverlener
Duur betrokkenheid gemeente	Van aanvraag tot en met realisatie	Van initiatief tot en met realisatie	Duur bestaan PPS
Gerealiseerde woningen	560	In voorbereiding	150
Realisatieperiode	1985-2002	2002-2003	Begin jaren '90 - 2002

Bron: Gemeente Den Haag, 2004

Een snelle toename van WbW-projecten is lastig omdat er tijdens het onderhandelingsproces vaak veel tijd nodig is om pandeigenaren te achterhalen en te overtuigen mee te werken (Goodchild, 1998).

Hierbij is het volgens van den Berg (2013) belangrijk dat de gemeente een actieve rol inneemt als initiatiefnemer die tegelijkertijd het risico op tegenvallende winst zo veel mogelijk beperkt. Dit is ingewikkeld, want net als bij andere *mixed-use* concepten, dient de gemeente bij de ontwikkeling van huisvesting boven winkels rekening te houden met een groot aantal verschillende commerciële gebruikers met uiteenlopende behoeften die weinig formeel contact met elkaar hebben. (Goodchild, 1998). De complexe opgave om binnenstedelijk winkelvastgoed te herontwikkelen, vanwege het versnipperde grond- en vastgoedeigendom, vereist volgens Evers et al. (2012) dan ook ruimte voor innovatieve publiek-private samenwerkingsvormen. Beheerconstructies die toekomstige gebruikers en eigenaren beter bij ontwikkelingen betrekken kunnen positieve effecten hebben op winkelgebieden.

Daarnaast heeft de gemeente niet-economische instrumenten tot haar beschikking om zowel de structuur van de (regionale) economie als het gedrag van economische actoren te beïnvloeden met de intentie om mentale barrières te overwinnen en zo tot lange termijn veranderingen te komen. Meestal hebben deze niet-economische instrumenten betrekking op juridische wetgeving en de ruimtelijke ordening (Atzema et al, 2012). Een relevant voorbeeld van een niet-economisch instrument is de regulering van aanvangshuren in het middenhuursegment dat aangekondigd is in de plannen van het ministerie voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening. Het woningwaarderingsstelsel (WWS-puntensysteem) gaat dan de maximale huurprijs van middenhuurwoningen bepalen, bedoeld om een eerlijke prijs te vragen die past bij de kwaliteit van de woning. De exacte bovengrens van de regulering moet nog worden bepaald, maar komt tussen de 1.000 en 1.250 euro te liggen. (Rijksoverheid, 2022). In België zorgt belastingheffing op leegstand voor een financiële prikkel om iets te doen met lege etages (van Bemmel, 2021).

Hoewel woningen boven winkels op minder vrijwillige manier gerealiseerd kunnen worden via vorderingen of belastingen, weegt het eigendomsrecht zo zwaar dat eigenaren-beleggers van de panden doorslaggevend zijn. Voor deze pandeigenaren is het van belang dat woningregelingen niet belemmerend zijn met betrekking op verwachte huuropbrengsten en subsidieverstrekking. De keuze van eigenaren om deel te nemen aan een WbW-project is echter niet altijd rationeel zoals uit de behaviorale theorie blijkt.

2.6 Behaviorale economische theorie

Volgens de behaviorale theorie is het een misvatting dat economische actoren beschikken over volledige informatie en voortdurend rationele beslissingen nemen (homo economicus). In het dagelijks leven kunnen pandeigenaren, in dit geval, onmogelijk op de hoogte zijn van alle relevante informatie. Alle informatie die een economische actor krijgt is tevens selectief en kan op verschillende manieren geïnterpreteerd worden. De behaviorale theorie ziet het individu dan ook als homo psychologicus. Dit wil zeggen dat het voor een individu onmogelijk is om compleet rationeel te handelen vanwege onvolledige informatie, onzekerheid en risico waardoor het individu in staat is tevreden te zijn met suboptimale uitkomsten. (Simon, 1990). Wanneer een keuzemogelijkheid is gevonden met een bevredigend resultaat, zal het besluitvormingsproces worden afgebroken ondanks dat uitwerkingen van andere alternatieven nog gunstiger hadden kunnen zijn. Hierbij speelt de overgevoeligheid voor verlies, ofwel *loss aversion*, een belangrijke rol. Het effect van misgelopen winsten wordt minder vervelend ervaren dan gerealiseerde verliezen. Dit kan tot een afkeer van risicovolle keuzes leiden. (Schmidt & Zank, 2005). Handelen en het inspiratieniveau van een individu wordt mede bepaald door de situatie waarin men leeft of werkt, de sociale omgeving en door ervaringen uit het verleden (Atzema et al, 2012).

Het type belegger is een belangrijke factor ter verklaring van handelingen. Over het algemeen kan men twee typen beleggers onderscheiden op de Nederlandse vastgoedmarkt: particuliere en institutionele beleggers. Zij verschillen van elkaar wat betreft de mate van professionaliteit, de omvang van het belegde vermogen, beleggingsdoelstellingen, de termijn waarop zij beleggen en de wijze van besluitvorming. Institutionele beleggers, waaronder pensioenfondsen en banken, worden gezien als professionele beleggers en dragen een maatschappelijke verantwoordelijkheid.

Deze institutionele beleggers hebben een groot vermogen omdat ze structureel geld ontvangen van klanten in de vorm van premies. De belangrijkste belegginsdoelstelling van institutionele beleggers is het garanderen van een veilig rendement. Dit wordt gedaan aan de hand van maximale risicospreiding, oftewel: beleggen in verschillende sectoren vooral gericht op de lange termijn.

Particuliere beleggers hebben in tegenstelling tot institutionele beleggers geen financiële verplichtingen ten opzichte van deelnemers waardoor ze een meer flexibele rendementseis hebben en vaker worden gekenmerkt als opportunistisch. Met andere woorden: particuliere beleggers nemen doorgaans meer risico doordat ze streven naar maximaal rendement in plaats van een vooraf vastgesteld rendement. Bovendien kennen particuliere beleggers kortere lijnen dan institutionele beleggers en hebben minder maatschappelijke verantwoordelijkheid waardoor ze veel sneller beslissingen kunnen maken. (Engelsing, 2013).

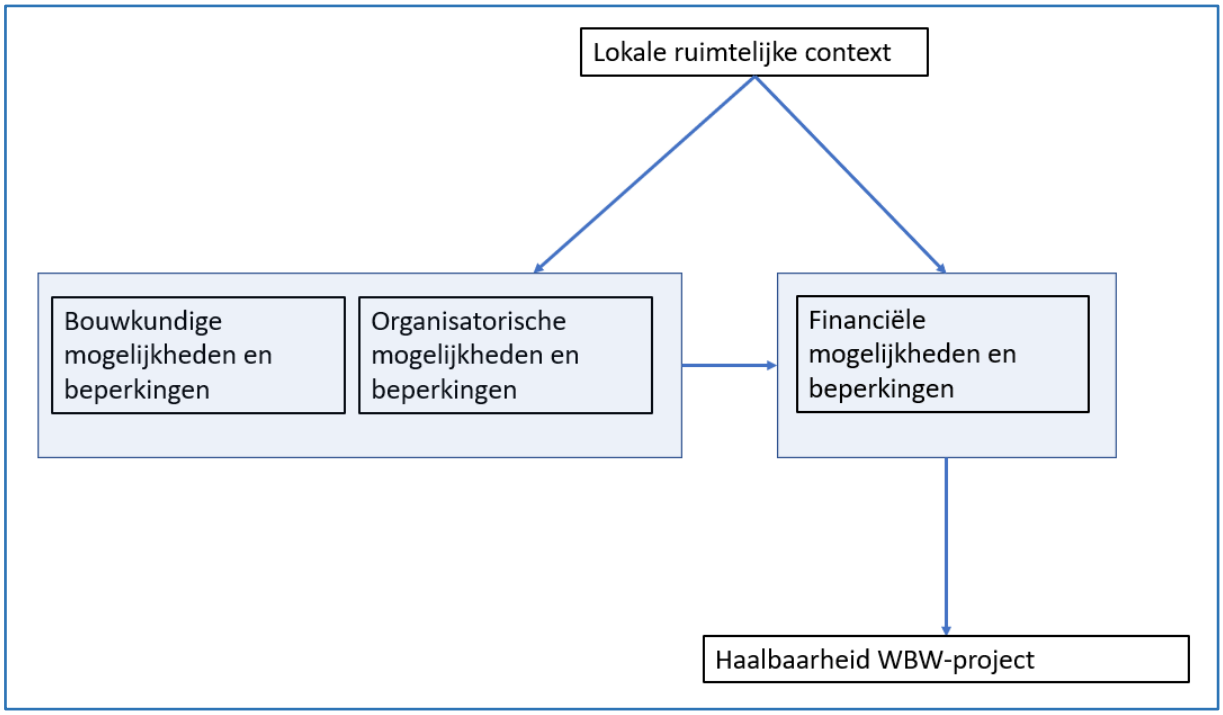
Toch bleek uit onderzoek van van den Berg (2013) dat het minder risico avers zijn en het (verwachte) streven naar maximaal rendement niet leidt tot een hogere bereidheid van particuliere beleggers om leegstaande verdiepingen te transformeren naar woningen. Institutionele beleggers zouden WbW-projecten zelfs interessanter vinden qua (lange termijn) rendement dan particuliere beleggers. Kanttekening hierbij is dat de retailmarkt voor het grootste deel in eigendom is van particuliere beleggers. Bovendien kunnen beleggers, in het algemeen, maar zelden kiezen om zelf te transformeren. Volgens de voorschriften mag een belegger in veel gevallen alleen in bijvoorbeeld kantoren of winkels beleggen. Transformeren of zelf ontwikkelen is vaak niet toegestaan waardoor kennis van gebouwtransformatie ontbreekt. Tegelijkertijd hebben beleggers als geen ander financieel belang bij gezonde vastgoedmarkten waarin ruimte is voor vernieuwing en nieuwbouw. (RVO, 2022).

Van Den Berg (2013) beweert dat de factoren rendement en risico van woningvastgoed en kennis over mogelijkheden van ontwikkelingen de basis vormen voor deze eigenaren-beleggers om leegstaande etages te laten transformeren naar woningen. Hier verwijst rendement naar het voordeel dat de belegger behaalt dankzij een investering. Dit kan zowel direct rendement (huurinkomsten) als indirect rendement zijn (waardegroei van het pand).

Hier verwijst risico naar de (ingeschatte) kans dat verlies optreedt of het beoogde rendement niet gehaald wordt (Robijn, 2011). Het hergebruik van verdiepingen voor huisvesting is alleen waarschijnlijk als eigenaren geloven dat de lange termijn waarde voor kantoren of andere commerciële invullingen onzeker zijn. Commerciële functies zijn immers flexibeler voor elkaar in te wisselen en vertegenwoordigen ook een hogere omzet per vierkante meter. Het realiseren van woningen boven winkels heeft dus een grotere kans van slagen op een locatie waar de vraag naar kantoren (veel) lager is dan die naar woningen. Als er gekozen wordt voor een woonfunctie, zorgt de wens van de pandeigenaar/belegger om het gebruik van de bovenverdiepingen te controleren ervoor dat de woningen boven winkels vaak het beste geschikt zijn voor de (particuliere) huursector. De omvang van deze sector met bijbehorende institutionele regelingen variëren per land. (Goodchild, 1998).

Op basis van een bepaalde risico-rendement verhouding investeren beleggers hun vermogen. Deze verhouding wordt beïnvloed door de eerdergenoemde bouwkundige, organisatorische en financiële mogelijkheden en beperkingen. Een transformatieproject met (relatief) lage bouwkosten in een gemeente met zowel veel expertise als beschikbare (subsidie)middelen zorgt voor een gunstige risico-rendement verhouding en vergroot daarmee de haalbaarheid dat woningen boven winkels gerealiseerd worden.

Hoofdstuk 3: Conceptueel model



De lokale ruimtelijke context verwijst naar de ligging en de omgeving van een pand. In welke plaats en in welke straat bevindt het gebouw zich? Dit ruimtelijke component vormt de basis van de drie verschillende categorieën mogelijkheden en beperkingen. Zo verschilt de bouwdichtheid en straatindeling per locatie en daarmee de mogelijkheid om een extra opgang te realiseren. In A1-winkelstraten kan men aannemen dat de ruimte schaarser is en een grotere hoeveelheid belanghebbenden kent dan in aanloopstraten. Hierdoor zouden de kosten maar ook de potentiële opbrengsten van woningen op leegstaande verdiepingen hoger kunnen zijn. Tegelijkertijd zouden panden in het hart van het centrum vaak waardevol kunnen zijn voor het stadsgezicht en daarom ook een monumentale status hebben. Hoewel dit verschilt per plaats, zijn er gemeenten die subsidies beschikbaar stellen om monumenten op te knappen via renovatie of transformatie van de bovenverdiepingen. Dergelijke bouwkundige en organisatorische overwegingen beïnvloeden dus indirect de haalbaarheid van een WbW-project door de financiële kant van een WbW-project dan wel gunstig of ongunstig te maken. Tot slot zijn de winkelpanden in handen van marktpartijen die besluiten om wel of niet woningen op verdiepingen te realiseren wanneer dit financieel interessant is. Daarom heeft louter de financiële dimensie een directe verbinding met de haalbaarheid van een WbW-project.

Hoofdstuk 4: Methode

Dit hoofdstuk gaat in op het soort onderzoek en de bijbehorende methoden waarmee de centrale vraag beantwoord kan worden. Er wordt beschreven welke onderzoeksmethoden waarom gebruikt worden. Hierbij wordt uiteengezet hoe de belangrijkste concepten uit de hoofdvraag en het theoretisch kader geoperationaliseerd worden. Naast de verantwoording van de onderzoeksmethoden, wordt de selectie van onderzoeksdeelnemers beargumenteerd. Ten slotte wordt besproken hoe de data geanalyseerd wordt.

4.1 Soort Onderzoek

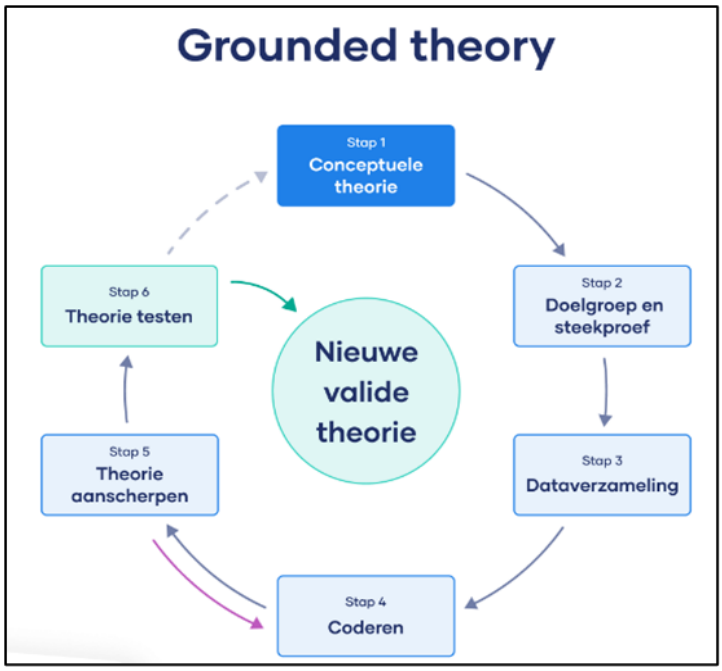
De centrale vraag luidt: “Welke mogelijkheden en beperkingen ondervinden vastgoedpartijen en beleidsmakers bij het realiseren van woningen boven winkels anno 2022 en in hoeverre bepalen deze mogelijkheden en beperkingen de haalbaarheid van een wonen-boven-winkel-project?”

Om deze vraag te beantwoorden, wordt gekozen voor een kwalitatief ofwel empirisch-interpretatief onderzoek. Deze vorm van onderzoek leent zich het beste om concepten, gedachten en ervaringen te begrijpen waarop de overwegingen van een wonen-boven-winkel-project (WbW-project) zijn gestoeld (Merkus, 2022).

Zo kunnen de ondervonden mogelijkheden en beperkingen verschillen per individu en anders worden geïnterpreteerd door enerzijds actoren uit de publieke sector en anderzijds actoren uit de marktsector. Er bestaat immers een spanningsveld waarbij vastgoedeigenaren vanuit eigen belang handelen, terwijl beleidsmakers het algemeen belang probeert te dienen. Door met woorden nadere toelichting te geven op argumenten van beide kanten waarom op de ene plek wel en op de andere plek geen WbW-projecten van de grond komen, kunnen makkelijker integrale oplossingen gevonden worden. Idealiter kunnen dergelijke projecten enerzijds, vanuit maatschappelijk belang, leegstand verhelpen om daarmee zowel de kwantitatieve als de kwalitatieve woningvoorraad te vergroten en de leefbaarheid te bevorderen en anderzijds, vanuit individueel belang, financieel interessant zijn voor vastgoedeigenaren door rendementen te verbeteren en inkomstenbronnen te spreiden. Hoe het transformatieproces van leegstaande verdiepingen naar woningen in de praktijk wordt uitgevoerd verschilt per situatie, maar vaak doen zich kwesties voor waarbij concessies gedaan moeten worden. Als beleidsmakers en markpartijen de grootste mogelijkheden en beperkingen van een WbW-project doorzien, zijn ze beter in staat om vooraf te anticiperen en een duidelijk verhaal te vertellen zodat schappelijke randvoorwaarden opgesteld kunnen worden. Dit zorgt ervoor dat er geen verrassingen zijn en sneller tot een geslaagd eindresultaat gekomen kan worden.

Gestandaardiseerde methoden en algemene verklaringen zijn niet toereikend om het menselijke handelen van publieke en private betrokkenen te begrijpen. Daarom zoekt deze scriptie, in lijn met de fenomenologie, naar achtergronden van WbW-projecten met behulp van een kwalitatieve onderzoeksmethode. (Scheepers, Tobi & Boeije, 2016). Dit kwalitatieve onderzoek is deels exploratief en deels toetsend van eerder gevonden inzichten volgens de uitwerking van de *grounded theory*. Zoals te zien op figuur 6 start dit onderzoek met conceptuele theorie.

Figuur 6: Conceptueel raamwerk 'Grounded Theory'



Bron: Benders, 2021

Via literatuuronderzoek wordt bestaande theorie meegenomen. De informatie uit het theoretische kader en de voorgestelde verbanden uit het conceptuele model worden aangescherpt door de verkregen inzichten tijdens het veldwerk. Hiervoor wordt de doelgroep vastgesteld en op basis daarvan een passende steekproef genomen (zie 2.4). Vervolgens wordt nieuwe data verzameld met behulp van semigestructureerde interviews. De verantwoording voor deze manier van gegevensverzameling komt in 2.2 aan bod. Daarnaast beschrijft 2.3 hoe de concepten uit het theoretische kader meetbaar worden gemaakt in de topiclist van de interviews. Wanneer de gegevens verzameld zijn, worden ze geanalyseerd door middel van coderen (zie 2.5). Langs deze inductieve weg wordt geprobeerd om algemene uitspraken te formuleren en mogelijke verbanden te verklaren op basis van verzadiging uit de antwoorden van respondenten. Al met al is de *grounded theory* zeer geschikt om het handelen van mensen te begrijpen door te achterhalen welke interpretaties zij aan hun omgeving geven. Deze interpretaties liggen weer ten grondslag aan het handelen. (Benders, 2021; De Pater, 2014).

4.2 Verantwoording onderzoeksmethoden

Om de hoofdvraag te onderzoeken wordt, zoals gebruikelijk bij *grounded theory*, eerst literatuurstudie gedaan om tot een conceptuele theorie te komen. Het literatuuronderzoek bestaat uit wetenschappelijke artikelen en relevante beleidsstukken die bijdragen aan de nodige achtergrondinformatie en conceptualisering. Hierin wordt Nederlandse literatuur met betrekking op stadsgeografie samengevoegd met internationale literatuur om tot een bredere wetenschappelijke relevantie te komen. De inzichten uit het literatuuronderzoek vormen tevens de basis van de interviewvragen (zie 2.3). Op deze manier kunnen de interviews voortbouwen op bestaande kennis. Hierbij kunnen de antwoorden van de respondenten op de open vragen voor aanvullingen dan wel nuances zorgen. Wanneer theorie de overhand heeft, worden onderzoekers namelijk geleid door bestaande kennis en theorie, waardoor het onderzoek zijn flexibele karakter verliest (Scheepers, Tobi & Boeije, 2016).

Voor de dataverzameling tijdens het veldwerk is gekozen voor de toepassing van semigestructureerde interviews. Door een meer *face-to-face* aanpak te kiezen is er een grotere kans op rijke informatie dan met bijvoorbeeld enquêtes (Verweij & Trell, 2019). Met behulp van interviews is het mogelijk om ervaringen, interpretaties en meningen te verkrijgen dan wel te begrijpen.

Zo kunnen achterliggende, en soms complexe, motivaties met betrekking tot de haalbaarheid van WbW-projecten onderzocht worden. Dit is essentieel voor het beantwoorden van de kwalitatieve onderzoeksvraag. De semigestructureerde interviewvorm heeft een vooraf bepaalde volgorde waardoor het gesprek niet wordt geleid door de respondent maar door de gestelde vragen. Tevens biedt deze vorm de mogelijkheid tot een flexibeler interview waarbij de onderzoeker zijn vragen *on the spot* zowel kan aanpassen als verduidelijken of door kan vragen als de respondent iets interessants zegt. Dit zorgt voor gedetailleerde gegevens met de benodigde context. (Hay, 2016). Bij het interviewen is gebruik gemaakt van een zogenaamde topiclist. Dit is een themalijst bestaande uit eerst zes open vragen en daarna tien Likertstellingen (1. Helemaal oneens- 2. Oneens- 3. Neutraal- 4. Eens- 5. Helemaal eens). Oorspronkelijk was er een topiclist opgesteld met twaalf open vragen en vervolgens elf gerelateerde stellingen. Na feedback van de scriptiebegeleider is dit format aangepast om de duur van het interview in te korten. Zo komt de respondent niet in tijdnood. Bovendien is er op deze manier minder overlapping en worden alleen de belangrijkste onderdelen gevraagd waarop uitgebreid ingezoomd kan worden.

De topiclist trapt af met de zes open vragen zodat de respondenten vrij antwoorden kunnen geven zonder beïnvloed te worden door inzichten uit de conceptuele theorie. Dit verkennende aspect voorkomt dat woorden in de mond worden gelegd van de respondent.

Hier schuilt wel een gevaar bij de tien stellingen. Hoewel de antwoorden volledig de eigen keuze zijn van de geïnterviewde, kunnen de formuleringen van de stellingen een bepaalde richting suggereren die overgenomen kan worden. De onderzoeker is zich hiervan bewust en houdt ook rekening met de optie dat sociaal wenselijke antwoorden gegeven kunnen worden. Een andere beperking van de Likertstellingen is dat respondenten wellicht geneigd zijn om de extreme categorieën te vermijden. (De Vocht, 2020). Voordeel van de Likertschaal is dat door het gebruik meerdere indicatoren verschillende aspecten van een bepaald construct gemeten kan worden. Bovendien is het aan de hand van stellingen makkelijker vergelijken wat betreft de standpunten van actoren die allemaal een andere relatie kennen met wonen boven winkels. Op welke literatuur de stellingen zijn gebaseerd, komt in het volgende onderdeel aan bod.

4.3 Operationalisatie theoretische concepten

Zoals in de vorige paragraaf aangegeven, begint de topiclist met zes open vragen zodat dit onderzoek zich niet te veel laat leiden door bestaande kennis en ruimte biedt aan nieuwe factoren die een rol spelen bij WbW-projecten. De open vragen zijn oriënterend van aard bedoeld om zo veel mogelijk informatie te verzamelen en een beeld te krijgen van hoe de respondent over het algemeen aankijkt tegen het onderwerp wonen boven winkels. Dat zijn de volgende vragen:

1. Op welke manier heeft u te maken gehad met wonen boven winkels?
2. Wat moet een gemeente doen om wonen boven winkels te stimuleren bij eigenaren?
3. Hoe ziet volgens u een (ideaal) project WbW uit van start tot eind?
4. Wat zijn de grootste mogelijkheden van wonen boven winkels?
5. Wat zijn de grootste beperkingen van wonen boven winkels?
6. Deze mogelijkheden en beperkingen tegen elkaar afgewogen, verwacht u dat er meer WbW-projecten zullen komen en waarom?

De tien stellingen na de open vragen toetsen de inzichten uit de wetenschappelijke literatuur waarin volgens Overbeek (2007) drie overkoepelende categorieën van beperkingen/mogelijkheden naar voren komen: organisatorisch, bouwkundig en financieel. Grof gezegd beïnvloedt de lokale ruimtelijke context alle drie de categorieën. De organisatorische en bouwkundige categorie werken door in de financiële categorie, omdat deze kenmerken bepalen hoe veel geld er geïnvesteerd moet worden om de leegstaande verdiepingen te transformeren. Dit heeft invloed op de rendement inschatting van de belegger en daarmee de haalbaarheid van een WbW-project.

De eerste drie stellingen hebben betrekking op de organisatorische dimensie van WbW-projecten. Uit Overbeek (2007) en Goodchild (1998) blijkt namelijk dat overheidsregels, versnipperd eigendom en een gebrek aan kennis dan wel capaciteit belemmeringen vormen

bij het transformeren van verdiepingen naar woningen. Met behulp van deze drie stellingen wordt gecontroleerd in hoeverre zowel beleidsmakers als vastgoedpartijen dit ervaren en in welke mate de houdingen van beide kanten verschillen. De volgende drie stellingen vallen onder de financiële categorie. Van den Berg (2013) en Goodchild (1984) suggereren immers dat de bouw- en aanschafkosten bij WbW-projecten dermate hoog kunnen zijn dat beleggers het nalaten om hun verdiepingen naar woningen te maken. De gewenste rendementen op de investering kunnen hierdoor in sommige gevallen niet gehaald worden of de angst om rendement te verliezen op het bestaande vastgoedobject leidt tot een afkeer van risicovolle keuzes waardoor pandeigenaren genoegen nemen met alleen de winkelopbrengsten. Daarnaast oppert van den Berg (2013) dat er een verschil is tussen een particuliere en een institutionele eigenaar wat betreft de interesse in het realiseren van woningen boven winkels. Al deze financiële aannames worden getoetst door antwoorden van de respondenten te vergelijken.

De zevende en achtste stelling zijn gekoppeld aan de bouwkundige mogelijkheden/beperkingen die ook in Overbeek (2007) en Goodchild (1998) naar voren komen. Het creëren van een extra opgang in een winkelpand vereist ten slotte voldoende fysieke ruimte. Een aparte deur en trap is verplicht vanwege brandveiligheid, maar ook belangrijk om overlast tussen bewoner en winkelier minimaal te houden. In hoeverre de bouwkundige dimensie van een WbW-project doorslaggevend zijn, zal blijken uit de antwoorden van de respondenten.

Als negende stelling wordt de lokale ruimtelijke context van woningen boven winkels onderzocht. Janssen (2016) en Bolt (2005) omschrijven namelijk dat aanloopwinkelstraten geschikter zijn voor transformatieprojecten door de lagere huur in de commerciële plint, afnemende winkelmeters en de betere bereikbaarheid ten opzichte van A-locaties. Tot op welke hoogte vastgoedpartijen en beleidsmakers hiermee overeenstemmen zal blijken uit de data-analyse (H3).

Figuur 7: Stellingen en bijbehorende categorieën

Organisatorische mogelijkheden/beperkingen	
1.	Wonen boven winkels wordt vooral bemoeilijkt door gemeentelijke regels en bureaucratie.
2.	Het versnipperde eigendom in binnensteden maakt dat wonen boven winkels niet van de grond komt.
3.	Door een gebrek aan kennis en capaciteit bij gemeenten, nemen WbW-projecten slechts in beperkte mate toe.
Financiële mogelijkheden/beperkingen	
4.	Beleggers zijn niet geïnteresseerd in WbW-projecten omdat de rendementen te laag zijn.
5.	Beleggers zijn niet geïnteresseerd in WbW-projecten omdat er te veel risico en te weinig kennis is waardoor ze genoegen nemen met de winkelopbrengsten.
6.	Particuliere beleggers zijn eerder geneigd om deel te nemen aan een WbW-project dan institutionele beleggers.
Bouwkundige mogelijkheden/beperkingen	
7.	De meeste panden met leegstaande verdiepingen boven winkels zijn (bouwkundig) simpelweg niet geschikt voor woningen.
8.	Winkeliers hebben last van bewoners boven hun winkel en omgekeerd.
Lokale ruimtelijke context	
9.	Potentiële woningen boven winkels hebben een grotere kans van slagen in aanloopgebieden, B- en C-locaties (5-50% van passanten), dan op A-locaties (50-100% van passanten).
Beleidsdoelstellingen	
10.	Wonen boven winkels vergroot de sociale veiligheid en leefbaarheid in de binnenstad.

Bron: Eigen bewerking

De laatste en tiende stelling is bedoeld om de gewenste beleidsdoelstelling van wonen boven winkels betreffende sociale veiligheid en leefbaarheid, wederom benoemd in Overbeek (2007) en Goodchild (1998), te verifiëren.

4.4 De keuze van respondenten

De populatie van deze scriptie bestaat uit actoren die verstand hebben dan wel betrokken zijn bij de totstandkoming van WbW-projecten. Alle actoren vallen onder het domein vastgoed en/of beleid. Hierin komen zowel respondenten aan het woord die voornamelijk handelen vanuit commercieel belang als respondenten die hoofdzakelijk het publieke belang dienen. Beide kanten spelen een rol in de totstandkoming en voltooiing van een WbW-project. In het huidige neoliberalistische paradigma trekt de lokale overheid zich meer terug en fungeert als scheidsrechter voor de initiatieven uit de markt. Tussen de gemeente en beleggers/pandeigenaren bestaan er intermediaire instanties zoals centrummanagement en onderzoeks- of adviesbureaus. Sommige van deze instanties kunnen dus zowel bij de vastgoedkant als de beleidskant gerekend worden. In het geval van deze scriptie zijn er

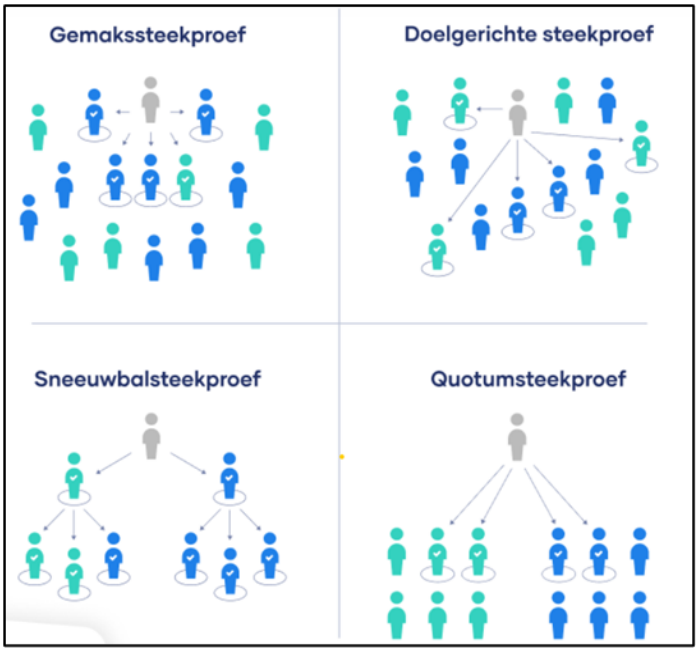
negen experts geïnterviewd.
Hiervan behoren vier respondenten louter tot de private groep vastgoedpartijen:
(1) Belegger van Peek en Cloppenburg
(2) Vastgoedadviseur van Gorkom
(3) Vastgoedadviseur Remmers
(4) Asset manager van het winkelfonds van a.s.r. real estate

De overige geïnterviewden kunnen onder vastgoed en beleid geschaard worden:
(5) Centrummanager van Utrecht
(6) Onderzoeker van de Stec groep
(7) Accountmanager transformatieopgaven van de gemeente Ede
(8) Ruimtelijk economisch adviseur bij Areaal Advies
(9) Directeur van Kordaat in Ruimte

Niet iedereen maakt kans om in de steekproef te komen. Vandaar is er sprake van een selecte steekproef. De selectie van onderzoeksdeelnemers is gebaseerd op een combinatie van de steekproeven in figuur 8. Alle respondenten vallen onder de quotumsteekproef. Er zijn namelijk van tevoren subpopulaties (vastgoed, beleid en intermediair) gemaakt waarvan een minimumaantal personen geïnterviewd worden zodat alle relevante invalshoeken in ieder geval aan bod komen. Daarnaast zijn met behulp van een gemakssteekproef geschikte respondenten geselecteerd die eenvoudig te bereiken zijn voor de onderzoeker. Verder zijn de geworven respondenten, via een sneeuwbalsteekproef, gevraagd om andere geschikte kandidaten voor te dragen. Dit is een handige manier bij onderzoeksgroepen die niet altijd welwillend open staan voor ondervraging. Ten slotte zijn aan de hand van een doelgerichte steekproef deskundigen bewust benaderd vanuit de verwachting waardevolle ontbrekende kennis te verkrijgen. (Benders, 2022).

Bovengenoemde steekproeven zijn niet willekeurig en daarom ook niet representatief voor de hele onderzoeksgroep. De onderzoeker erkent de lage externe validiteit en het feit dat de resultaten niet direct generaliseerbaar zijn. Er bestaat immers een kans dat via deze wervingsmethoden een homogene groep wordt geïnterviewd. (Scheepers, Tobi & Boeije, 2016). De verdeling in subpopulaties moet de onderzoeksgroep heterogener maken. Door een gebrek aan tijd en middelen zijn actoren gekozen die actief zijn in verschillende gebieden. Deze brede geografische kijk op het onderwerp heeft als voordeel dat makkelijker afgeleid kan worden waar wat wel en niet werkt om de transformatie van leegstaande verdiepingen naar appartementen te stimuleren. Dit vergroot tevens de kans om tot vuistregels te komen wat betreft een succesvolle aanpak van wonen boven winkels.

Figuur 8: Verschillende typen selecte steekproeven



Bron: Benders, 2022

4.5 Data-analyse

Om de conceptuele theorie te testen en verder aan te scherpen worden de antwoorden op zowel de vragen als de stellingen uit het interview geanalyseerd. Hiervoor worden eerst alle interviews uitgeschreven en de overkoepelende categorieën uit het theoretische kader gedefinieerd. Vervolgens wordt stukken tekst van de transcripten ondergebracht bij één van de blokken uit het conceptuele model met behulp van kleurcodering (zie figuur 7). Informatie dat betrekking heeft op de lokale ruimtelijke context krijgt een blauwe kleur en tekst dat gaat over beleidsdoelstellingen een rode kleur. De bouwkundige categorie is

oranje, de organisatorische categorie is groen en de financiële categorie is paars. Binnen elk van deze drie categorieën mogelijkheden en beperkingen zijn de drie belangrijkste onderwerpen onderscheden op basis van veelvoorkomende antwoorden van de respondenten. Op deze manier was het eenvoudiger om de inzichten tegen elkaar af te zetten en de relevante overwegingen van de verschillende actoren overzichtelijk in beeld te brengen. Zo krijgt de lezer een complete en genuanceerde weergave van de werkelijkheid. Specifieke context bepaalt immers in grote mate de haalbaarheid van een WbW-project.

Hoofdstuk 5: Bevindingen

5.1 Leeswijzer

Het conceptuele model veronderstelt dat de lokale ruimtelijke context drie overkoepelende dimensies van mogelijkheden en beperkingen beïnvloedt die komen kijken bij WbW-projecten. Deze categorieën worden dan ook aangehouden als structuur in het analyse hoofdstuk. Per categorie zijn er drie subparagrafen die de belangrijkste thema's uit de antwoorden van de respondenten belichten. Eerst komen de inzichten aan bod die gerelateerd zijn aan de bouwkundige dimensie. Vervolgens worden de argumenten vanuit de organisatorische dimensie besproken om te eindigen met de doorslaggevende dimensie: financieel. De bedoeling van dit hoofdstuk is om verschillende perspectieven van actoren met variërende rollen naast elkaar te leggen en met elkaar te vergelijken. Op deze manier kan gecontroleerd worden of de aangenomen verbanden in het theoretische kader stroken dan wel afwijken in de praktijk. Zo kan uiteindelijk de hoofdvraag, in het licht van de drie eerdergenoemde economische theorieën, beantwoord worden in de conclusie. Ten slotte kan beschreven worden in welke mate de onderzoeksbevindingen overeenkomen met de bestaande literatuur en wat dit onderzoek aan de wetenschappelijke kennis toevoegt.

5.2 Bouwkundige dimensie

De bouwkundige dimensie gaat over de mogelijkheden en beperkingen die betrekking hebben op het bewoonbaar maken van de leegstaande verdiepingen. Dit zijn de praktische en technische zaken die nodig zijn om de leegstaande verdiepingen naar woningen te verbouwen waarin mensen prettig en veilig kunnen wonen.
Het eerste onderwerp betreft de fysieke ruimte voor het realiseren van een opgang.
Het tweede thema bespreekt de bereikbaarheid met betrekking tot het bouwverkeer.
Het derde vraagstuk gaat over de aanvullende functionele en architectonische eisen die door de gemeente worden gesteld aan een woning.

5.2.1 Opgang

Hoe verder men buiten het centrum komt, hoe meer ruimte er is. Bovendien is de omgeving die om de kernwinkelstraten heen liggen meer ingericht op wonen (zie figuur Davis, 2012). Zoals Bolt (2005) beschrijft, werden woningen in aanloopstraten naar het centrum door nieuwe transportmiddelen, en daarmee toenemende drukte, steeds vaker gebruikt als winkel. Bovendien zorgde oplopende vestigingsdruk van filiaal- en franchisebedrijven voor meer winkellocaties ook buiten de hoofdwinkelstraten. Deze expansiedruk wordt bevestigd door de centrummanager van Utrecht die tevens een koppeling maakt naar de retailtrends van hybridisering en schaalvergroting die in Evers et al. (2012) naar voren komen:

“Grote retailketens hadden eerst heel erg veel terrein veroverd. Ze gingen op heel veel plekken zitten, vaak met veel meters en hebben afgelopen jaar een kanaal ernaast ontdekt namelijk: online. Dus retailers zijn al veel eerder in staat om contact te zoeken en vinden met hun klant dan vroeger het geval was. Vroeger was het moment eigenlijk beperkt van het moment dat iemand de winkel inliep tot iemand de winkel verliet. Daarna waren ze weer uit beeld.”

Vastgoedadviseur Remmers constateert ook dat winkels zich verder van de belangrijkste winkelstraten gingen vestigen en beweert ook dat de transformatie naar wonen in deze omliggende gebieden eenvoudiger is:

“B- en C-straten zijn beter bereikbaar omdat deze locaties vanuit woonlocaties, winkels zijn geworden door commerciële drift. Meer winkels en groter dan eigenlijk nodig was. Daarom is het makkelijker in een economisch mindere tijd, wat betreft winkelmeters, weer terug te stappen op wonen.”

Voorheen deden de gebruikers in de winkelplint het zo goed dat ze een hele hoge huur konden betalen en daarmee de hele vastgoedwaarde van de eigenaar overeind hielden. Aangezien de winkels ruim meer opbrachten dan de (mogelijke) appartementen boven, werden de opgangen naar de verdiepingen aan de voorkant regelmatig weggehaald. Dit had als gevolg dat er spookverdiepingen ontstonden waar men niet eens meer kon komen. Zoals uit de financiële dimensie zal blijken, worden oplossingen met betrekking tot de opgang steeds vaker haalbaar doordat opbrengsten van woningen toegroeien naar de inkomsten uit winkels. De respondenten benadrukken dan ook allemaal dat de bouwkundige opgave om een opgang te realiseren niet los kan worden gezien van kosten en opbrengsten. De belegger van Peek en Cloppenburg is ervan overtuigd dat je alles kan verbouwen. Zo kan je volgens hem elk pand geschikt maken voor wonen mits dit gekoppeld is aan positief rendement. Achterstallig onderhoud op de verdiepingen zorgt er echter voor dat de investering van een pandeigenaar in een opgang soms zo groot is dat deze niet terugverdiend kan worden. Hetzelfde argument benadrukt de assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate:

“In winkelpanden met leegstaande verdiepingen moet je vaak flink investeren om ze bewoonbaar te maken, maar het is niet zo dat ze bouwkundig niet geschikt zijn. Alles kan bouwkundig, maar het heeft een prijskaartje. Elk pand is geschikt als de kosten in verhouding staan met de opbrengsten.”

Ontsluiting aan de voorkant zorgt tevens voor moeilijkheden bij de inkomstenbron van de belegger namelijk: de winkelier. Accountmanager transformatieopgaven bij de gemeente Ede stelt dat de deur en trap aan de kant van de winkelingang een belemmering kan vormen:

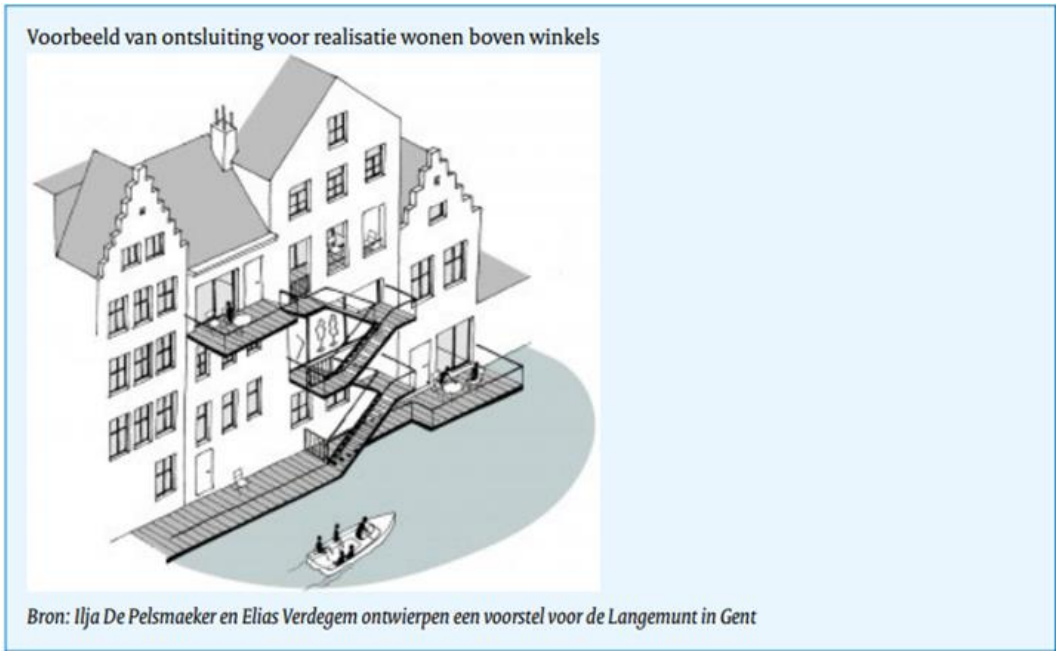
“Dat is een beperking, want je komt tegen dat winkeliers geen hap uit hun winkel willen om een opgang daarboven te maken. Soms kan dat als de etalage breed genoeg is, maar vaak ook niet. Dan wil je toch op een andere manier ontsluiten.”

De gelegenheid om op alternatieve wijzen te ontsluiten gaat volgens vastgoedadviseur Remmers gepaard met de locatie van een pand. Hij stelt dat in de aanloopstraten de kans groter is dat er nog een opgang bestaat of dat deze makkelijker te realiseren is dan op A-locaties:

“In kernwinkelstraten is de achterzijde vaak zo volgebouwd is dat je er gewoon niet kan komen. Dan is er geen mogelijkheid voor een opgang.”

Inventieve pandoverstijgende ideeën maken het toch mogelijk om ook woningen boven winkels in A1-straten te bewerkstelligen. Zo haalt de belegger van Peek en Cloppenburg een loopbrug aan de achterkant van de panden in de Amsterdamse Kalverstraat aan en geeft het rapport van RVO (2022) een visuele weergave van een creatieve ontsluiting van woningen op verdiepingen in Gent.

Figuur 9: Creatieve ontsluiting van woningen op verdiepingen in Gent



Bron: RVO, 2022

Een vergelijkbaar voorbeeld van een opgang aan de achterzijde van meerdere panden, kwam vastgoedadviseur Remmers in Deventer tegen:

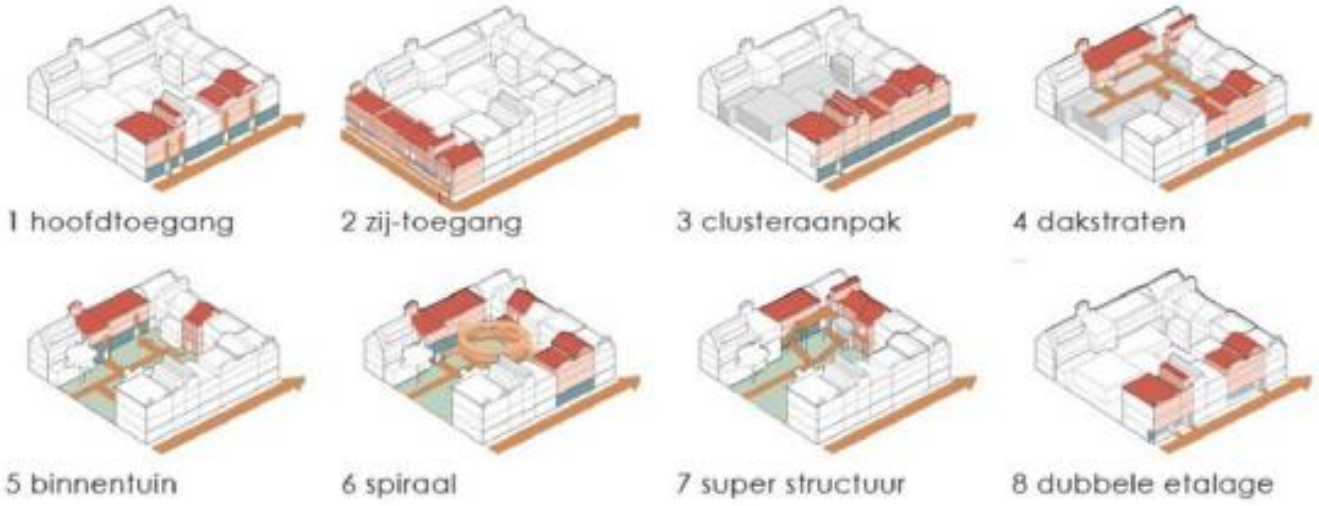
“Ik was een keer in de Lange Bisschopstraat in Deventer, echt een A1-winkelstraat, en wat ik daar zag was dat bovenruimtes getransformeerd waren naar woningen. Om daar te komen

is een stalen brug gemaakt van vier panden verder om die appartementen aan de achterkant te ontsluiten. Bouwkundig prima oplossing. Iedereen blij en de gemeente heeft daaraan meegewerkt."

Hij voegt hier wel ter nuancering aan toe dat niet elke welstandscommissie van een gemeente hiermee akkoord zal gaan in verband met de nadrukkelijke esthetische verandering op een drukbezochte plek.

De assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate haalt een voorbeeld aan van woningen boven winkels in Maastricht. De voormalige leegstaande verdiepingen waren eigenlijk niet te bereiken via de voorkant of achterkant van de winkel. Om de bovenwoningen alsnog te ontsluiten werden dakstraten aangelegd over een collectief van panden zodat ze een opgang kregen via de meest nabijgelegen zijsteeg. Deze dakstraten vormen één van de acht integrale ontwerpoplossingen die de Stec Groep samen met Locatus presenteert.

Figuur 10: Integrale ontwerpoplossingen op blokniveau



Bron: Stec Groep & Locatus, 2022

In de derde paragraaf worden bouwkundige eisen van de gemeente bij WbW-projecten nader uitgelegd.

5.2.2 Bereikbaarheid

De aanloopgebieden zijn dus oorspronkelijk bestemd voor wonen en kenmerken zich in verhouding tot A-locaties door meer fysieke ruimte en een betere bereikbaarheid.

Deze betere bereikbaarheid op B- en C-locaties heeft als voordeel dat er meer ruimte is om het bouwverkeer te organiseren en de benodigde materialen in het pand te krijgen. Zo geeft de centrummanager van Utrecht aan dat er verschillende belemmeringen zijn voor bouwopgaven in de binnenstad:

"Als je een project ontwikkelt op een A1-locatie in het kernwinkelgebied dan heb je te maken met venstertijden en aslast. Venstertijden zijn de tijden waarin je met bevoorrading of bouwverkeer naar binnen mag. Je loopt als ontwikkelaar tegen hogere kosten aan omdat je op sommige plekken alleen maar met elektrisch vervoer mag komen of je per se elektrisch moet bouwen/slopen. Je zit dan ook met de aan- en afvoer van je bouwmateriaal. Op sommige plekken, rijd je over historische werfkelders waardoor je aslastbeperking 2 ton is (gewicht dat is toegestaan op de weg). Als je kijkt naar bouwmaterialen, ga je daar supersnel overheen. Dus dat betekent dat je met veel meer kleinere bewegingen dat bouwverkeer moet faciliteren. Daarnaast zijn er zijn allerlei geluidsnormeringen waar je aan moet voldoen binnen een centrum, want er wordt gewoond, gewinkeld en evenementen georganiseerd."

De situering van winkelpanden in de binnenstad heeft dus niet alleen invloed op het realiseren van een aparte deur en trap, maar ook op de bereikbaarheid om het bouwverkeer te regelen. In welke mate dit bouwverkeer beperkt wordt hangt af van de lokale ruimtelijke context. Grote historische winkelsteden kennen vaak regelgeving om het oude centrum en de daarbij komende bezoekers minimaal te belasten. Hoe verder je van deze historische kern vandaan komt, zoals in de aanloopstraten, hoe kleiner de kans dat dergelijke regels het transport van bouwmaterialen in de weg staan.

5.2.3 Functionele en architectonische eisen

De verzameling van technische en andere voorschriften die gelden voor het bouwen van een bouwwerk, de staat van een bestaand bouwwerk en het in gebruik nemen van bouwwerk wordt het Bouwbesluit genoemd. Dit betekent dat bovenop de logistieke overwegingen, woningen ook voorzieningen dienen te hebben voor de toekomstige bewoners zoals een afvalopslag of een fietsenstalling. Daarnaast bevinden zich, volgens de centrummanager van Utrecht, in historische binnensteden vaak monumentale panden waar aanvullende regels voor gelden:

"Zo stelt de discipline erfgoed binnen de gemeente dat je niet zomaar een muur er tussenuit kan slopen als daar een schouw heeft gezeten of een mooi mozaïekmuurtje"

Wonen boven winkels biedt de mogelijkheid aan gemeente om de beeldkwaliteit van een winkelstraat te verbeteren volgens de onderzoeker van de Stec Groep:

“Als je gevels opwaardeert omdat je woningen toevoegt dan ga je ook de panden opknappen. Dat is ook gewoon aantrekkelijk voor het winkelend publiek, want dan ziet het er ook allemaal mooier uit.”

Hij voegt hier dan ook aan toe dat het logisch en terecht is dat eisen voor monumentale panden hoger liggen aangezien het de taak is van de gemeente om de kwaliteit van de stad te waarborgen en de stad aantrekkelijk te houden. Het gaat niet louter om een stad vol te plempen met zo veel mogelijk woningen. Vastgoedadviseur van Gorkom noemt ook de mogelijkheid om de auto te parkeren als vraagstuk bij het realiseren van woningen:

“Bij transformatieprojecten naar wonen moet je ook met parkeren uitkijken. Veel gemeenten hebben immers een parkeernorm. Wellicht verandert dit in de toekomst”.

In de huidige situatie merkt de onderzoeker van de Stec Groep op dat binnensteden nog heel weinig ruimte over hebben om parkeerplekken toe te voegen.
De gemeentelijke accountmanager transformatieopgaven vertelt hoe het in een middelgrote stad als Ede met parkeren eraan toe gaat:

“Parkeren is ook een kwestie. We hebben nog geen beleid om een aanvullende parkeergarage te realiseren. Hierdoor mogen we de afkoopsom niet innen dus worden al die projecten zonder parkeereis vergund. Dat is heel goed voor de projectontwikkelaar, maar dit is heel slecht voor burgers. Zij klagen dat ze geen plek hebben om hun auto te parkeren.”

Daarnaast wijst ze op een leefbaarheidscasus die gerelateerd is aan het stallen van fietsen:

“Je bent volgens het Bouwbesluit niet verplicht om in de bestaande bouw een fietsenstalling te hebben. Hierdoor staan fietsen overal en nergens. Als ik een fietsenstalling op wil nemen in het bestemmingsplan als eis dan moet deze ook 24/7 open zijn. De huidige fietsenstalling is echter open tot 9 uur ’s avonds, want het is een gemeentelijke ambtenaar die dat beheert.”

Bij ontwikkelingen die een verandering van functie betreffen, zoals van kantoor naar wonen of andersom, kan je daarentegen als gemeente wel parkeereisen stellen.
Dit laat dus zien dat bij WbW-projecten altijd een afweging moeten worden gemaakt van normen en eisen zodat de leefbaarheid niet aangetast wordt. Eerdergenoemde kwesties met betrekking tot parkeren, monumentale panden en opgangen vragen om zowel creatieve als integrale oplossingen.

5.3 Organisatorische dimensie

De organisatorische dimensie gaat over de mogelijkheden en beperkingen die ervaren worden bij de samenwerking in een (potentieel) WbW-project. Dit begint bij het initiëren van een transformatie van leegstaande verdiepingen en doorloopt een proces welke eindigt bij de oplevering van de woningen.
Het eerste onderwerp betreft het type pandeigenaar/belegger met bijbehorende karaktereigenschappen.
Het tweede thema bespreekt de versnippering van eigendom in de binnenstad.
Het derde vraagstuk gaat over de visie van de gemeente dat doorwerkt in beleid, aanpak, kennis en capaciteit om WbW-projecten te realiseren.

5.3.1 Type pandeigenaar

De ligging van een bepaald winkelpand zegt wat over het type pandeigenaar. Globaal genomen zitten de institutionele beleggers vooral op A-locaties in de grote winkelsteden. Volgens de onderzoeker van de Stec Groep en het onderzoek van Engelsing (2013) komt dit omdat de winkelopbrengsten hier het veiligste rendement opleveren en veel vermogen nodig is om dergelijke winkelpanden te kopen. Syntrus Achmea schetst in haar toekomstperspectief na covid-19 eveneens dat de binnenstad van Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Eindhoven en Den Haag (G1-G5) gunstige risicobeelden hebben die zicht bieden op een langdurig stabiel financieel rendement (zie figuur 13).
Tegelijkertijd betekent dit dat het grootste deel van de overige panden in bezit is van particuliere beleggers. Ruimtelijk economisch adviseur bij Areaal Advies verwacht dat particuliere beleggers eerder geneigd zijn om hun bezit te optimaliseren aangezien zij vaker een kleinere vastgoedportefeuille hebben.
Volgens vastgoedadviseur van Gorkom zorgt de lokale kennis en het fijnmazige netwerk van particuliere beleggers er ook voor dat ze eerder meedoen aan een WbW- project dan institutionele beleggers:

"Particulieren zitten dicht op de materie, wonen om de hoek en kennen de aannemer. Dan is het te doen om leegstaande verdiepingen te transformeren naar woningen. Als je Syntrus Achmea bent en je moet twee woningen gaan verbouwen en je hoofdkantoor zit bijvoorbeeld in Amsterdam dan is dat niet zo interessant. Dergelijke institutionele beleggers zitten er te ver vandaan, daarmee wordt het te duur dus denk ik wel dat particuliere beleggers eerder geneigd zijn om deel te nemen aan WbW-projecten."

De onderzoeker van de Stec Groep benadrukt naast kennis ook de emotionele band die particuliere beleggers kunnen hebben met vastgoed in de regio:

“Particuliere beleggers zijn veel vaker lokaal en daarmee ook eerder bereid om een lager rendement te accepteren omdat ze ook iets goeds willen doen voor de stad. Tuurlijk gaat het om de knikkers, maar een rendement van 5% is ook goed. Terwijl institutionele beleggers toetsen op 7 a 8%. Daarnaast kennen particuliere beleggers ook de paadjes binnen de gemeente beter en hebben al eerder ervaring opgedaan met ontwikkelingen in de stad. Institutionele beleggers komen vaak van verder weg.”

Later nuanceert hij deze uitspraak door aan te geven dat er wezenlijk verschillen zijn wat betreft kennis, ervaring en financiële middelen binnen de groep aangekaart als particuliere beleggers. De centrummanager van Utrecht herkent eveneens de diversiteit en complexiteit op het gebied van de besluitvorming onder particuliere beleggers maar ook onder institutionele beleggers:

“Bij particuliere eigenaren is er een groep waar het gewoon een belegging is geweest of het is familie-eigendom. Dit maakt het complex of mensen nog grote investeringen willen doen in woningen. Of de situatie is sowieso complex omdat het pand ooit van één eigenaar was, maar inmiddels is geërfd door meerdere broers en zussen. Daarna is het pand overgegaan naar de kinderen van die broers en zussen. In een familie gaat het zoals het gaat, niet iedereen kan even goed met elkaar door één deur. Dus als er iemand de huur opzegt of er moet iets gebeuren met het pand dan gaat het via zoveel schijven voordat er een beslissing wordt genomen. Dat vertraagt wel enorm. Tegelijkertijd kennen institutionele beleggers ook veel verschillende disciplines. Dus als je bij wijze van spreken een pand hebt waar beneden in de plint een commerciële functie heeft gezeten, op verdieping een kantoor en daarboven een woning. Dan heb je met drie verschillende takken van sport te maken binnen één beleggingsinstantie die eigenlijk niet zo veel met elkaar praten. Die hebben allemaal een eigen doelstelling en worden afgerekend op hun eigen resultaten dus op die manier kan samenwerking ook ingewikkeld zijn.”

Vastgoedadviseur Remmers haalt ook de fondsenstructuur aan van institutionele beleggers als beperking voor een mogelijk transformatie van verdiepingen boven winkels naar wonen. De fondsen richten zich alleen op bijvoorbeeld winkels of woningen en staan vaak echt los van elkaar. Daarnaast stelt hij dat institutionele beleggers eigenlijk niet investeren in verbetering, maar in planmatig onderhoud. Remmers suggereert dat de bestemmingsverandering van winkel naar woonruimte niet onder het takenpakket van institutionele beleggers valt, maar juist wel behoren tot de activiteiten van particuliere beleggers. De assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate geeft aan dat institutionele beleggers wel degelijk kunnen optimaliseren en transformeren binnen hun portefeuille onder voorwaarde dat deze transformatie bijdraagt aan het rendement. Volgens de belegger van Peek en Cloppenburg heeft wonen boven winkels zelfs een vlucht genomen bij institutionele beleggers vanwege de hoge onderhoudskosten op verdiepingen.

Bovendien geeft hij aan dat institutionele partijen meer slagkracht (personeel en geld) hebben om de verbouwing voor te financieren.

Al met al kennen beide typen beleggers variërende mogelijkheden en beperkingen die bepalen in welke mate ze geneigd zijn om WbW-projecten te ondernemen.

5.3.2 Versnippering van eigendom

In binnensteden is er vaak sprake van een versnippering van eigendom. De winkelstraten hebben vele verschillende eigenaren die hun op eigen manier omgaan met hun bezit. De onderzoeker van de Stec Groep ziet hierin dan ook een extra uitdaging bij het realiseren van wonen boven winkels:

"Je moet je voorstellen dat, zeker in historische binnensteden, het vaak gaat om de ontsluiting van relatief kleine pandjes. Als je te maken hebt met deze kleine pandjes en je hebt tegelijkertijd versnipperd eigendom dan is dat niet makkelijk, want dat moet je op individueel niveau overal uitkomen. Terwijl als je één vastgoedpartij hebt, waarmee je integraal die verdiepingen zou kunnen ontsluiten dan maakt dat het veel makkelijker. Dan heb je één partij die gaat tekenen, één partij die plannen gaat maken en één partij bij de onderhandelingen met de gemeente."

De centrummanager van Utrecht ziet de versnippering van eigendom in de binnenstad ook als een obstakel om de benodigde voorzieningen voor woningen op verdiepingen te realiseren:

"Als je één eigenaar hebt, dan doe je het gewoon. Het is dan ook makkelijker om de pijn te verdelen, want je pakt namelijk zelf de pijn. Misschien moet je wel een pand opofferen om bij wijze van spreken een fietsenstalling en de opgang naar de woningen te realiseren. Die pijn kan je verdelen omdat je op die andere panden de winst pakt. Als je 4 eigenaren hebt, waarvan er 1 zijn pand moet opofferen, hoe doe je dat dan? Dat wordt meteen complex."

Vastgoedadviseur van Gorkom stelt tevens dat ze in de Vereniging Van Eigenaren (VVE) het in de meeste gevallen niet eens kunnen worden over de uitgangspunten van WbW-projecten. De belegger van Peek en Cloppenburg nuanceert dit beeld echter. Hij stelt dat de versnippering van eigendom slechts een kleine beperking vormt. Eveneens stelt vastgoedadviseur Remmers dat het makkelijker is om woningen boven winkels te realiseren als het eigendom minder geconcentreerd is:

"Maar als we voor de hele straat woningen willen realiseren met gebouwen met allemaal verschillende bouwkundige achtergronden dan is het voor een belegger die meerdere panden heeft echt ingewikkeld om daar heel veel woningen van te maken. Die investering is gewoon

te groot. Met verschillende eigenaren kan je beter verdelen. Je bouwt niet allemaal repeterende woningen zoals 50 woningen boven de Albert Heijn. Maar ik denk voor binnensteden dat juist wel de oplossing geeft, want iedereen kan zijn eigen invulling geven aan dat plan zolang die kaders maar duidelijk geschetst zijn."

Aan de ene kant kan specifieke kennis op pandniveau in combinatie met verschillende investeringsstromen een positieve invloed hebben op de haalbaarheid van WbW-projecten. Aan de andere kant kunnen de verschillende ideeën en belangen van eigenaren de haalbaarheid van WbW-projecten juist negatief beïnvloeden als de baten en lasten niet gelijk verdeeld zijn.

5.3.3 Beleidsvisie gemeente

Volgens Evers et al. (2012) maakt de versnippering van grond- en vastgoedeigendom de herontwikkeling van binnenstedelijk winkelvastgoed complex. Daarom stelt hij dat innovatieve publiek-private samenwerkingsvormen nodig zijn. Specifieker doelt hij op beheerconstructies die toekomstige eigenaren en gebruikers beter bij ontwikkelingen betrekken.
Kersten & Gelinck stellen in hun artikel over slimmer transformeren dat de transformatie van moeilijkere locaties, waarbij de omgevingskwaliteit aangepakt moet worden, vraagt om een langetermijnvisie van gemeenten en niet altijd om extra beleidsinzet. Volgens hen dient de visie gericht te zijn op een gemengd stedelijk gebied, transitieopgaven, voorzieningen en verblijfskwaliteit, maar hoeft niet per se een blauwdruk te zijn. Voor enkele locaties zijn aanvullende middelen nodig. Naast een visie zijn er dan ook investeringen noodzakelijk om die gebieden woonvriendelijker te maken. Denk aan investeringen in de openbare ruimte, mobiliteit- en geluidsmaatregelen, uitplaatsen van of ontvlechten van hinderlijke bedrijven. (Kersten & Gelinck, 2022). Vastgoedadviseur Remmers en de accountmanager transformatieopgaven bij de gemeente Ede suggereren tevens dat een succesvolle aanpak van wonen boven winkels begint bij een duidelijke beleidsvisie. Zodra de gemeente weet wat ze met een binnenstad willen kan hier doelmatiger naar de buitenwereld gecommuniceerd worden en de benodigde middelen toegepast worden. Bovendien is de beleidsvisie van de gemeente van invloed op de mate van kennis en capaciteit. Vastgoedadviseur Remmers zegt het volgende:

"De mate van capaciteit en kennis in je organisatie hangt af van je beleid. Of je daar geld voor vrijmaakt of niet. Daar begint het. Het is niet andersom. Kijk, je kan daar 100 poppetjes bij zetten, maar als je geen beleid en geen visie hebt dan zitten zij ook maar een beetje duimen te draaien."

Tegelijkertijd geven vastgoedadviseur van Gorkom en onderzoeker van de Stec Groep aan dat capaciteitsproblemen bij lokale overheden ook een logisch gevolg zijn van de krapte op de hele arbeidsmarkt. Hoewel de arbeidstekorten verschillen per gemeente, lopen woningprojecten bijna overal vertraging op aangezien er een onderbezetting is van personeel om het vergunningentraject, waaronder het toetsen en het meedenken, door te lopen. Dit kan een flinke belemmering zijn om vaart te houden in de woningproductie. Toch ziet de accountmanager transformatieopgaven van de gemeente Ede dat capaciteitsproblemen niet onoplosbaar zijn en dat ondanks beperkte mankrachten voldoende progressie is op het gebied van vergunningen en gerealiseerde projecten in de binnenstad. De gemeente Ede probeert immers de infrastructuur op orde te hebben en zowel middelen als instrumenten af te stemmen op de beleidsvisie. Zo stelt de accountmanager transformatieopgaven van de gemeente Ede:

"In de visie staat dat we een te langgerekt winkelgebied hebben. We willen juist inzetten op een sterk en compact centrum met weinig leegstand."

Om deze ambitie te realiseren, wordt ernaar gestreefd om principeafspraken te maken voor elke plek in de binnenstad.

"Deze afspraken zijn dan nog niet onderdeel van het bestemmingsplan, maar maken wel deel uit van de visie. Bovendien brengt dit duidelijkheid waardoor de ontwikkelaar gelijk een plan in kan dienen. Er komen wel vaak anterieure overeenkomsten (afspraken tussen ontwikkelende partij en gemeente over de verdeling van de kosten) bij kijken… De ideale wereld is om veel meer aan de voorkant, ook samen met de omgevingsdienst, al die afspraken te maken om dan snel door te kunnen pakken."

Aangezien er al van tevoren is nagedacht over gewenste ontwikkelingen, kunnen transformatieprojecten veel meer vaart maken. Een flexibele bestemming op panden in winkelstraten maakt het bijvoorbeeld mogelijk om procedures te verkorten. Als aan de voorkant helder is wat de minimale eisen zijn vanuit de gemeente, kunnen vastgoedeigenaren daarmee plannen maken. Op deze manier hebben beleidsmakers en vastgoedpartijen reeds een gedeeld beeld voordat een vergunningstraject van start gaat zodat de private en publieke actoren niet tegenover elkaar, maar juist naast elkaar handelen. De gemeentelijke ambtenaar ziet echter dat het maken van collectieve afspraken binnen de gemeente niet zonder slag of stoot gaat:

"Binnen de gemeentelijke muren zijn we het ook niet altijd met elkaar eens wat we willen per locatie. Die afstemming is vaak stroperig."

De onderzoeker van de Stec Groep herkent dit knelpunt tijdens WbW-projecten:

"Ik merk dat gemeenten nog heel erg verkokerd zijn. Je hebt een afdeling parkeren die vindt ergens iets van, je hebt de welstandscommissie etc. Dit zorgt ervoor dat er best veel sectoraal gekeken wordt naar een bepaald vraagstuk waarbij het grotere belang niet altijd voorop staat."

De assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate merkt tevens op dat binnen gemeenten soms flexibiliteit en integraliteit bij de juridisch-planologische toetsing ontbreekt. Dit kan een behoorlijke beperking vormen bij het realiseren van WbW-projecten. Zo komt het volgens haar voor dat ambtenaren het project sec aan het Bouwbesluit toetsen zonder daarin de specifieke situatie voldoende mee te nemen (monumentale status, locatie en specifieke kenmerken pand). Ook kan het zijn dat de initiatiefnemer van loket naar loket wordt gestuurd. Hierdoor wordt onnodig vertraging opgelopen in het vergunningentraject en kunnen onderdelen van het project (onterecht) afgewezen worden. Het is wenselijk dat een WbW-project direct integraal wordt getoetst waarbij de initiatiefnemer vanaf de start een centraal aanspreekpunt/behandelaar heeft ter bespreking van de punten die nadere onderbouwing behoeven. Eveneens stelt de onderzoeker van de Stec Groep dat alle disciplines binnen de gemeenten verknoopt zouden moeten worden om leegstand op verdiepingen te verhelpen zodat men zich niet verliest in de details.

Dergelijke besluitvormingsprocessen kunnen meer gestroomlijnd worden met behulp van een caseteam zoals in Utrecht het geval is. Dit wil zeggen dat alle relevante afdelingen van de gemeente vertegenwoordigd zijn in een projectgroep. Op deze manier kunnen sneller en makkelijker afspraken gemaakt worden. Helemaal omdat er bij WbW-projecten in veel gevallen concessies gedaan moeten worden van verschillende takken binnen de gemeente om het transformatieproces er doorheen te krijgen. De centrummanager van Utrecht voegt hieraan toe dat een cultuurverandering bij zowel gemeente als vastgoedeigenaren belangrijk is. Wanneer de betrokken gemeenteambtenaren en pandeigenaren minder risicomijdend en meer ondernemend zijn dan kan verder gekeken worden dan puur het eigen belang waardoor WbW-projecten eerder van de grond komen:

"Het is begrijpelijk dat iedereen zijn eigen belang verdedigt, maar soms merk je dat die processen heel lang duren waardoor het voor beleggers heel onzeker is om het project renderend te krijgen. Zeker nu omdat je bij wijze van spreken iedere maand een procent meer gaat betalen voor je bouwkosten waardoor je rendementsberekeningen in de knel kunnen komen."

Het centrummanagement, ingehuurd door de gemeente Utrecht, probeert de visie om leegstand in de binnenstad tegen te gaan kracht bij te zetten in de vorm van een innovatieve publiek-private samenwerking. Deze samenwerking bestaat naast de gemeente en het

centrummanagement ook uit ondernemers en vastgoedpartijen. Hierin functioneert het centrummanagement als aanjager en verbinder. Ze onderhouden contact met de hele vraagkant: van vastgoedeigenaren tot makelaars en ondernemers die zich willen vestigen in de binnenstad. De aanpak leegstand van de publiek-private samenwerking bestaat uit vier oplossingsrichtingen: ondernemerschap, transformatie, (culturele) programmering en verbetering van de openbare ruimte.
Volgens de centrummanager van Utrecht past wonen boven winkels heel erg binnen die pijlers, omdat het én de transformatie-opgave helpt maar ook die van ondernemerschap:

"Als het namelijk lukt om woningen te maken waar voorheen geen functie zat, waarmee een belegger of eigenaar ook geld verdient, dan hoeft hij niet te drastisch het pand in waarde af te boeken of te drastisch hoge huur te vragen in de plint beneden. Dit biedt weer kansen voor startende ondernemers."

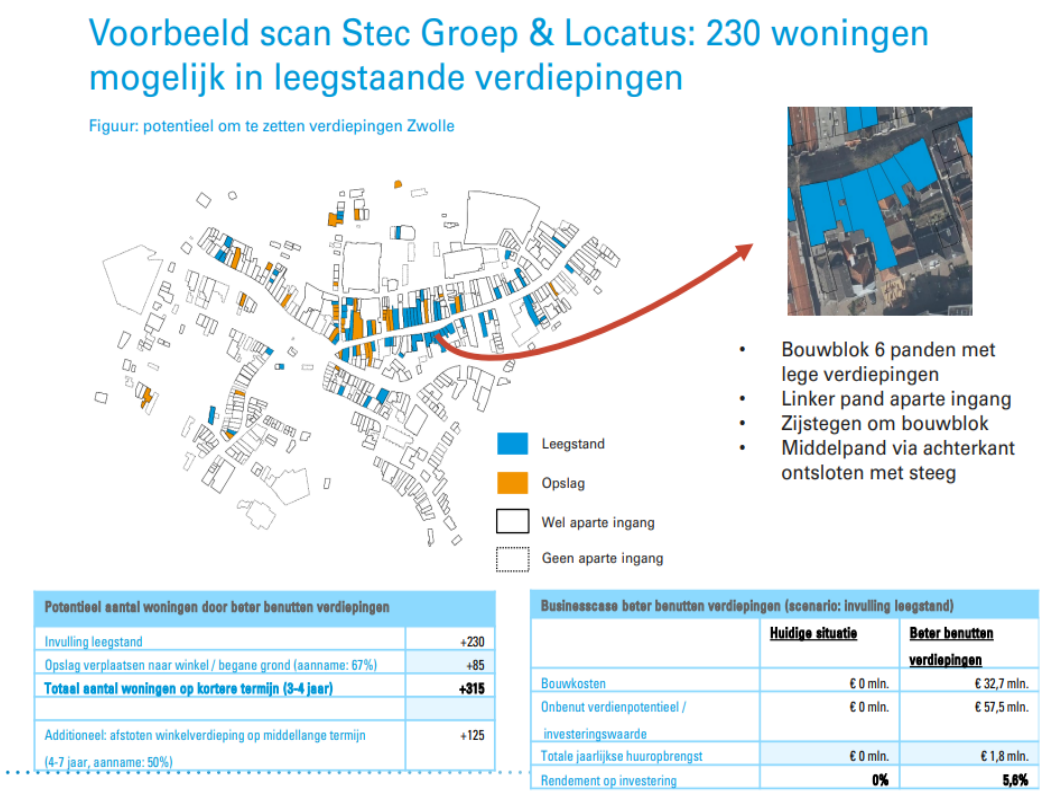
Het centrummanagement probeert bij WbW-projecten het traject wat ondernemers en vastgoedeigenaren binnen de gemeente moeten lopen zo eenvoudig mogelijk te maken. Zoals de accountmanager transformatieopgaven van de gemeente Ede, de onderzoeker van de Stec Groep en de belegger van Peek en Cloppenburg ook benadrukken is het fijn voor pandeigenaren als ze één aanspreekpunt hebben zodat ze niet verzanden in de bureaucratie. Introductie van de eerdergenoemde caseteams maar ook ondersteuning en advisering bij subsidieregelingen vormen mogelijkheden om wonen boven winkels te stimuleren. Haalbaarheidsstudies van verschillende panden kunnen bijvoorbeeld gebundeld en vergoed worden. Daarnaast kan met behulp van een bloksgewijze aanpak aanvullende kwesties omtrent ontsluiting en parkeren gezamenlijk opgelost worden.
De ruimtelijke economisch adviseur bij Areaal Advies geeft aan dat het niet boven iedere winkel passend is om woningen te realiseren. Dit onderschrijft tevens de belegger bij Peek en Cloppenburg. Hij stelt dan ook dat gemeenten in plaats van een algemene subsidie beter hun financiële middelen doelgericht kunnen besteden aan bijvoorbeeld een top 100 panden waar wonen boven winkels het meest geschikt is beoordeeld door een werkgroep die de hele binnenstad in kaart heeft gebracht. Dit kan wel een moeilijke redenering zijn aangezien de gemeente niet mag discrimineren en voor iedereen hetzelfde moet zijn.

Ondanks dit wrijvingsvlak stelt ook vastgoedadviseur Remmers dat een planmatige en proactieve aanpak vereist is als een gemeente doelstellingen wil realiseren die nog onvoldoende door de markt worden opgepakt. De kansen om leegstand in te zetten voor de woningnood kunnen vergroot worden door beter voorbereid te zijn (welke gebouwen zijn aan te passen?) en actiever in te spelen op mogelijkheden die zich aandienen op de vastgoedmarkten (welke panden komen leeg, welke huurders willen verkassen?). Met andere woorden: het programmeren in gebiedsontwikkeling vereist steeds meer flexibel en adaptief te zijn. Een proactieve houding vanuit de overheid met programmering, beleid en

bestemmingsplannen kan immers snel leiden tot veel transformaties. Zeker als de betrokken partijen gebruik gaan maken van smartdata (vastgoeddata met gebouw-, gebruikers- en omgevingskenmerken), en daarop gebaseerde haalbaarheidsonderzoeken. Zo is het planologisch haalbaarheidsproces te versnellen tot dagen in plaats van weken. (Kersten & Gelinck, 2022).

In figuur 11 is een voorbeeld te zien van zo'n planmatige en proactieve aanpak om woningen boven winkels in de binnenstad van Zwolle te stimuleren. Door visueel weer te geven waar verdiepingen leegstaan dan wel worden gebruikt als opslag en wel of niet ontsluiting hebben, is het eenvoudiger om pandeigenaren actief te benaderen.

Figuur 11: Kaart potentie wonen boven winkels in binnenstad van Zwolle



Potentieel aantal woningen door beter benutten verdiepingen	
Invulling leegstand	+230
Opslag verplaatsen naar winkel / begane grond (aanname: 67%)	+85
Totaal aantal woningen op kortere termijn (3-4 jaar)	**+315**
Additioneel: afstoten winkelverdieping op middellange termijn (4-7 jaar, aanname: 50%)	+125

Businesscase beter benutten verdiepingen (scenario: invulling leegstand)	Huidige situatie	Beter benutten verdiepingen
Bouwkosten	€ 0 mln.	€ 32,7 mln.
Onbenut verdienpotentieel / investeringswaarde	€ 0 mln.	€ 57,5 mln.
Totale jaarlijkse huuropbrengst	€ 0 mln.	€ 1,8 mln.
Rendement op investering	0%	5,6%

Bron: Stec Groep, 2022

De haalbaarheid van WbW-projecten wordt groter wanneer assertiviteit vanuit de gemeenten in de vorm van persoonlijk contact wordt gecombineerd met een duidelijke en faciliterende beleidsvisie. Dit alles bij elkaar genomen zorgt voor meer vertrouwen en zekerheid bij de pandeigenaar dat de transformatie van leegstaande verdiepingen naar woningen meer oplevert dan het kost. De mate waarin instrumenten en middelen worden toegespitst op transformatieopgaven verschilt echter per gemeente. Lokale overheden

kampen vaak met arbeidstekorten en hebben soms ook niet het budget om publiek-private samenwerkingen op te zetten waardoor er van de doelstellingen uit de beleidsvisie in de praktijk minder terecht komt dan wellicht gehoopt. Bovendien kunnen de prioriteiten van de gemeente ergens anders liggen dan bij de transformatie van leegstaande verdiepingen naar woningen. Zo kunnen gemeente zich voornamelijk verantwoordelijk voelen voor de openbare ruimte, terwijl ze woon- en winkelgebouwen aan de markt overlaten.

5.4 Financiële dimensie

De financiële dimensie gaat over de mogelijkheden en beperkingen die de businesscase van een winkelpandeigenaar met leegstaande verdiepingen positief dan wel negatief beïnvloeden. Dit heeft betrekking op een subjectieve afweging van kosten in vergelijking tot opbrengsten in een situatie met en zonder woningen boven de winkel.
Het eerste onderwerp betreft de financiële overwegingen die een pandeigenaar van een winkel met leegstaande verdiepingen maakt.
Het tweede thema bespreekt de factoren die de kosten van een transformatie op verdiepingen drukken dan wel verhogen.
Het derde vraagstuk gaat over de factoren die de opbrengsten van een transformatie op verdiepingen vergroten dan wel verkleinen.

5.4.1 Winkelpand zonder woningen op verdiepingen

De locatie van een winkelpand zegt iets over het type huurder in de plint. Volgens de onderzoeker van de Stec Groep gaat het op B- en C-locaties vaker over diensten, zelfstandig ondernemerschap of horeca. In verhouding met de A-locaties ligt de commerciële waarde lager in deze aanloopgebieden. Bovendien kijken deze type huurders minder kritisch naar een etalage, omdat het aantrekkelijk tentoonstellen van producten relatief onbelangrijk is. Daarentegen stellen bijvoorbeeld kledingwinkels, veelal gevestigd in kernwinkelgebieden, hogere eisen aan de diepte en hoogte van het glas om etalagepoppen neer te zetten en op deze manier consumenten te verleiden naar binnen te gaan. De hoge commerciële en visuele waarde van winkels in A-straten maakt de opoffering van enkele meters voor een extra opgang aan de voorkant niet zeer aannemelijk. Pandeigenaren lopen immers kostbare verhuurbare winkelmeters mis en lopen het risico dat de commerciële gebruiker verhuist naar een pand met een grotere frontbreedte.

Bovendien moet de pandeigenaar vaak een forse voorinvestering doen om woningen boven de winkel te creëren waarvoor eerst een behoorlijk geldbedrag nodig is, terwijl men niet direct de huurinkomsten heeft. Hiervoor dient een belegger wel voldoende financiële middelen te hebben. De beslissing om mee te doen aan een WbW-project, waarbij de verbouwing oploopt tot in de tonnen of soms zelfs miljoenen, is voor een particulier groter dan voor een institutionele belegger. Zoals eerder aangegeven hebben institutionele

beleggers een grotere pot met geld en meer capaciteit om alles rond te rekenen dan particuliere beleggers. Tegelijkertijd maakt de grote portefeuille van institutionele beleggers de noodzaak relatief beperkt om extra huurinkomsten te genereren in de vorm van woningen op verdiepingen. Institutionele beleggers kunnen genoegen nemen met de winkelopbrengsten indien het gewenste rendement hieruit wordt behaald. Hier speelt de lokale ruimtelijke context wederom een belangrijke rol. Aangezien institutionele beleggers vaker eigenaar zijn van A-winkelpanden, is de kans groter dat ze hun investering al terugkrijgen dankzij de winkelhuur in vergelijking met particuliere beleggers die vaker panden in B- of C-straten in bezit hebben. De toenemende leegstand en de dalende commerciële huren in deze aanloopstraten kunnen particuliere beleggers hard raken als ze de inkomsten uit de panden gebruiken voor hun pensioen. Hierdoor zou de urgentie om over te gaan op transformatie groter kunnen zijn bij particuliere beleggers. De belegger van Peek en Cloppenburg en vastgoedadviseur Remmers stellen zelfs dat een overvloed aan winkelaanbod kan leiden tot totale transformatie van winkels naar woningen in straten aan de buitenranden van de stad. Het gaat dan niet meer om wonen boven winkels, maar wonen in plaats van winkels. Deze trend is in lijn met het compacte stadsbeleid en de ambitie die veel steden hebben om winkelvoorzieningen te concentreren.

5.4.2 Kosten WbW-projecten

Volgens Overbeek (2007) kunnen de kosten in de fase van planontwikkeling bij WbW-projecten zo hoog oplopen dat er sprake is van een onrendabele top. Het rendement op een investering is dan negatief. Projecten duren namelijk lang waardoor de uitgaven voor een eigenaar omhooggaan door onder andere de stijgende rente, maar ook door toenemende onderhoudskosten. Bovendien zijn deze onderhoudskosten op verdiepingen van de meeste winkelpanden al hoog, omdat er al jaren niets aan gedaan is. Daarnaast kunnen de additionele eisen vanuit de gemeente met betrekking tot monumentale status, duurzaamheid en isolatie (bijvoorbeeld een warmtepomp of ventilatie met warmteterugwinning) ervoor zorgen dat een verbouwing zeer duur wordt. Zo is het vaak niet toegestaan om dubbelglas te plaatsen in monumenten. Om monumentale panden alsnog te verduurzamen, is speciaal monumentenglas nodig welke ontzettend kostenverhogend werkt volgens de assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate. De kosten lopen helemaal op als er nog ergens een extra deur en trap naar de verdiepingen gerealiseerd moet worden. Op A1-locaties van grote winkelsteden kunnen de kosten de opbrengsten verder overstijgen wanneer het bouwverkeer in etappes geregeld moet worden vanwege venstertijden en aslastbeperkingen.

De belegger van Peek en Cloppenburg stelt dat als de gemeente echt een leefbare stad en wonen boven winkels wil creëren, eerst deze onrendabele top weggenomen dient te worden. Op deze manier kan een belegger zijn geld binnen redelijke termijn terugverdienen.

De Rijksoverheid kondigde vorig jaar het programma ‘Impulsaanpak Winkelgebieden’ aan. Hiermee stelt het Rijk 100 miljoen euro beschikbaar voor lokale projecten die de leegstand in centrale winkelgebieden en binnenstedelijke winkelstraten terug willen dringen. De eerste toekenning van circa 25 miljoen euro heeft dit jaar plaatsgevonden en zal nog 4 jaar doorlopen. Alle gemeenten konden hier aanspraak op maken behalve die van de G6-steden (Utrecht, Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Groningen en Eindhoven) aangezien deze grote winkelsteden volgens het Rijk al voldoende middelen hebben voor de benodigde herstructureringen. De onderzoeker van de Stec Groep geeft aan dat deze subsidie vooral gaat over integrale gebiedsontwikkeling en de samenhang van vastgoed met de openbare ruimte. Hierbij worden pure winkelgebieden getransformeerd naar multifunctionele plekken. De rijksbijdrage is bedoeld om de onrendabele top van gewenste grootschalige ontwikkeling te slechten. Indien wonen boven winkels past binnen deze grotere herontwikkelingsopgaven van binnensteden buiten de G6, kunnen pandeigenaren aanzienlijk tegemoetgekomen worden voor gemaakte verliezen.

Dit betekent dat de regeling echter niet bestemd is voor kleine (individuele) pandjes zoals bij wonen boven winkels in de binnenstad wel het geval kan zijn. Gemeenten die de subsidiegerichte aanpak hanteren, hebben voornamelijk een signalerende functie waarbij er mogelijkheden bestaan om bijvoorbeeld haalbaarheidsstudies te vergoeden. Vaak zijn dit bedragen rond de 10.000 euro. Haalbaarheidssubsidies en monumentale subsidies lossen de onrendabele top in veel gevallen niet op en helpen de businesscase ook niet per se verder, maar stimuleren pandeigenaren wel om aan de slag te gaan met plannen waardoor alsnog beweging op gang gebracht kan worden.

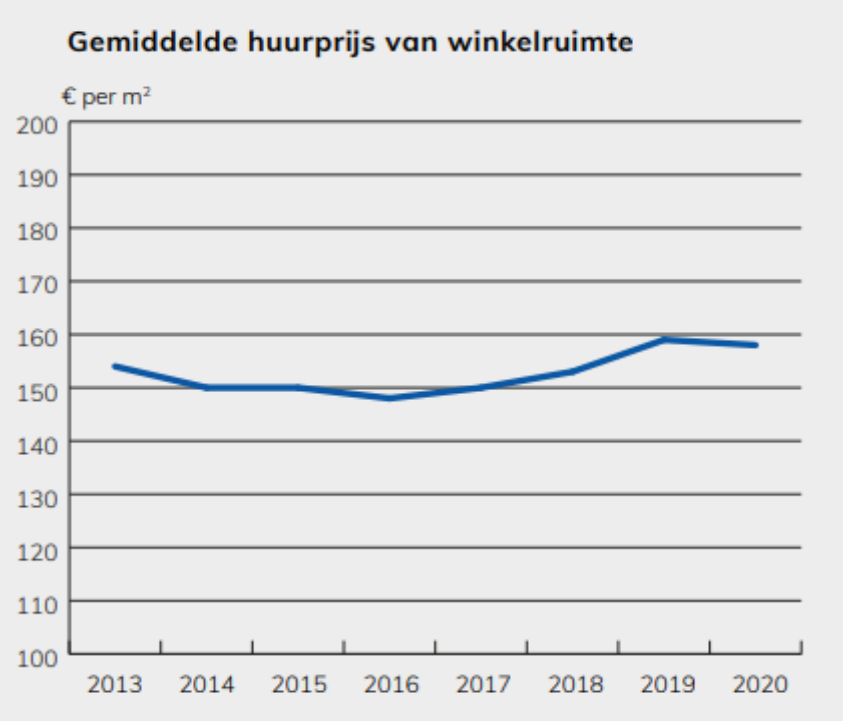
Wat dat betreft is het een enorme kans als een gemeente in samenwerking met een woningcorporatie een bedrijfsmatige aanpak kan aanbieden om wonen boven winkels te stimuleren. Met behulp van deze aanpak houdt één organisatie de regie in handen wat het ook eenvoudiger maakt compromissen te sluiten ten behoeve van de businesscase. Volgens onderzoeker van de Stec Groep is dat de ideale vorm alleen niet de realiteit omdat heel veel geld nodig is voor zo’n bedrijfsmatige aanpak dat lokale overheden niet hebben of liever aan louter publieke doeleinden, zoals bestrating, besteden.

De centrummanager van Utrecht bespreekt een tussenvorm van de subsidie- en bedrijfsmatige aanpak. Utrechtse eigenaren van binnenstedelijke winkelpanden kunnen namelijk profiteren van een haalbaarheidssubsidie en een caseteam bestaande uit gemeentelijke ambtenaren zodat de hoge kosten in de fase van planontwikkeling verlaagd kunnen worden. Het snel doorlopen van een vergunningentraject bespaart immers veel geld. Hoewel kostenverlagende middelen ervoor zorgen dat pandeigenaren sneller met WbW-projecten beginnen, wordt de eerste interesse en de uiteindelijke beslissing bepaald door veranderende marktinkomsten.

5.4.3 Inkomsten WbW-projecten

Markthuren verlopen altijd in golfbewegingen afhankelijk van hoe veel aanbod en vraag er is naar een bepaald type vastgoed.

Figuur 12: Ontwikkeling gemiddelde Nederlandse huurprijs van een vierkante meter winkelruimte tussen 2013 en 2020



Bron: NVM Business, 2021

De Nederlandse detailhandel in 2020 werd hard geraakt door de coronapandemie en de belemmerende maatregelen die daaruit volgden. Winkels die 'niet-essentiële' producten aanboden, moesten gedwongen sluiten. De stijging van onlineverkopen kon de weggevallen omzet uit de fysieke winkels niet compenseren. Ondanks de coronacrisis bleef relatief levendige vraag naar winkelruimte en was er zelfs sprake van een daling van de Nederlandse winkelleegstand. Enerzijds kwam dit door de steunpakketten van de overheid en anderzijds werden meer leegstaande winkelmeters aan de markt onttrokken met het doel om deze een andere bestemming te geven. Overigens kwamen de huurprijzen van winkels op veel locaties onder druk te staan. Op de meest bezochte winkellocaties was door een forse afname van het aantal passanten sprake van een dalende huurprijs. Tevens nam de druk op de huurprijzen in de aanloopstraten wederom toe doordat op deze plekken veel aanbod en weinig vraag was. Hierbij dient wel vermeld te worden dat detaillisten het prijspeil voor de coronacrisis al aan de hoge kant vonden. (NVM Business, 2021).

Bovendien oefenen veranderingen in de retailmarkt additionele invloed uit op de behoefte aan bepaalde winkelmeters. Volgens de centrummanager van Utrecht hebben retailers aan

de ene kant meer oppervlak nodig om belevenis, zoals een videoscherm of uitprobeerruimte, aan te kunnen bieden. Aan de andere kant wordt steeds minder ruimte gebruikt om producten op te slaan in het winkelpand vanwege de gegroeide online verkoopkanalen. De centrummanager van Utrecht stelt dat corona niet de oorzaak, maar wel een versneller was van de eerdergenoemde winkeltrends:

"Wat je zag was dat alle grote retailers die van plan waren om de binnenstad te verlaten of terug te gaan in hun aantal vestigingen, die hebben in een coronatijd meteen de stekker eruit getrokken."

De grote vestigingsdruk van nationale winkelketens koelt dus af en remt de opstuwing van commerciële huren, die tussen 2017 en 2019 plaatsvond, verder af. Nadat de coronamaatregelen voorbij waren, werd het huurniveau van een paar jaar daarvoor niet meer gehaald. De woningnood en de hoge binnenstedelijke woningvraag geeft weer aanleiding voor pandeigenaren om woningen (op verdiepingen) te realiseren. Dergelijke verschuiving van gedachten beschrijft de centrummanager van Utrecht als volgt:

"Eerst werd er niet aan gedacht aan wonen. Commerciële meters waren het meest rendabel voor pandeigenaren, maar de grens met wonen bereikt elkaar. Het wordt minder interessant om commerciële meters te verhuren en ja het is nog steeds duur om te bouwen, maar je kan ook meer geld vragen voor een huur- of koopappartementen."

Mensen zijn bereid om meer geld te betalen voor woningen in de directe nabijheid van vele voorzieningen. Bovendien geeft onderzoeker van de Stec Groep aan dat mensen ook graag onderdeel willen uitmaken van een binnenstad. Zo kunnen starters en andere jonge mensen het leven in het stadscentrum beschouwen als een component van hun identiteit. Maar ook oudere mensen trekken steeds vaker terug naar de binnenstad aangezien ze hier een overvloed aan mogelijkheden hebben om hun vrije tijd aan te besteden. Daarnaast blijven ouderen ook nog eens langer vitaal waardoor ze meer en langer behoeften hebben aan voorzieningen. De respondenten zien wel dat het een uitdaging is om woningen op verdiepingen betaalbaar te houden in verband met de hoge kosten. Als gevolg van deze hoge kosten worden woningen op verdiepingen veelal gericht gebouwd voor doelgroepen in het hogere prijssegment. Dit hoeft niet erg te zijn aangezien er in de volle breedte vraag is naar woningen. Bovendien kan de doorstroming verder op gang komen door mensen in het duurdere segment boven winkels te huisvesten ervan uitgaande dat woningbezitters of andere huurders de appartementen op verdiepingen aantrekkelijk genoeg vinden om hun bestaande woning te verlaten.

Vastgoedpartijen ervaren regelgeving om middenhuur te limiteren echter als een behoorlijke financiële beperking. Zo stelt vastgoedadviseur van Gorkom dat de opbrengsten uit kleine appartementen op verdiepingen niet meer in verhouding staan met de verbouwkosten.

Panden die door de bouwkundige structuur of gemeentelijke regels alleen woningen met weinig oppervlakte kunnen realiseren boven, zullen daarom vanwege het doortrekken van het Woningwaarderingsstelsel (WWS) hoogstwaarschijnlijk geen transformatie ondergaan. Beleggers zijn immers vaak risicomijdend en investeren dan liever hun geld in projecten met hogere huurniveaus dan wel rendementen. Volgens de directeur van Kordaat in Ruimte zijn er nu al beleggers die hun woning boven winkel plannen pauzeren in afwachting van het puntensysteem.

Het is nog niet precies duidelijk hoe de uitwerking van dit WWS er in de praktijk uit gaat zien. Geografisch is er in ieder geval een verschil in druk op de woningmarkt. Volgens de onderzoeker van de Stec Groep kunnen investeringen in hoogstedelijke gebieden eerder worden weggezet dan in minder stedelijke gebieden. Tegelijkertijd vraagt vastgoedadviseur Remmers zich af of het WWS rekening gaat houden met deze ruimtelijke differentiatie van woningzoekenden. Het realiseren van wonen boven winkels is prijziger in de binnenstad van een G6 stad dan in kleinere binnenstedelijke winkelgebieden. Hoewel mensen ook bereid zijn om hogere huren in de G6 steden te betalen, kan het nationale WWS ervoor zorgen dat pandeigenaren deze huur niet mogen vragen vanwege het nieuwe huurplafond. Weliswaar worden er in het huidige systeem punten toegekend aan een woning op basis van de WOZ-waarde. Ofschoon deze WOZ-waarde vaak hoger is in G6 steden dan niet-G6 steden, blijft er onzekerheid of de puntentoekenningen voldoende meelopen met de werkelijke waarde. Volgens vastgoedadviseur Remmers zouden er punten moeten worden toegekend die recht doen aan de kwaliteit van een woning en gewaardeerd moeten worden naargelang een investering indien de overheid wil inzetten op de bestaande bouw om de woningtekorten weg te werken. Hoe dan ook verwacht de directeur van Kordaat in Ruimte dat pandeigenaren op zoek zullen gaan naar manieren om de totale puntenscore van woningen omhoog te krijgen met relatief lage investeringen om een WbW-project rendabel te maken.

Het toekomstperspectief van beleggingen in retailvastgoed is nog steeds relatief rooskleurig in de grote steden. Zoals eerder aangegeven, stelt vermogensbeheerder Syntrus Achmea met behulp van een kwantitatieve analyse dat de binnensteden van Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Eindhoven en Den Haag (G1-G5) ook na covid-19 de binnensteden zijn met een gunstig risicobeeld die zicht bieden op een langdurig financieel rendement. Het is voor beleggers met winkelpanden in deze steden puur qua inkomsten dus vaak niet nodig om leegstaande verdiepingen te transformeren naar woningen.

In winkelsteden die lager in de hiërarchie staan kunnen WbW-projecten wel steeds noodzakelijker zijn om een goed rendement te halen. Syntrus Achmea geeft aan: *“Binnen deze steden moet immers worden gezocht naar objecten die ook in de toekomst waardevast zijn. Daarbij gaat het om honderd project retailobjecten, maar ook mixed-use gebouwen,*

waar de voorzieningen in het gebouw elkaar versterken en op die manier waarde toevoegen".

Figuur 13: Geografische analyse van sterkste Nederlandse winkelsteden

Conclusie: focus op de kansrijkste locaties in de sterkste binnensteden

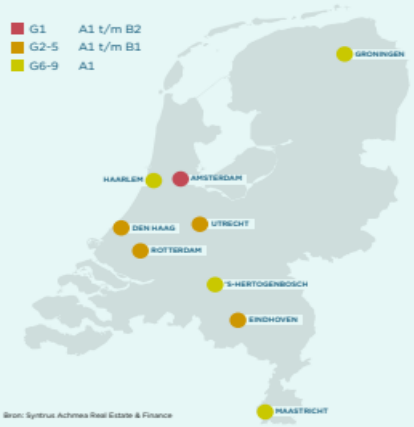
Uit onze verkenning van de trends blijkt dat de kansrijke binnensteden, die steden zijn die:

- zich continu aanpassen aan de wensen en eisen van de tijd en zo al eeuwenlang grote massa's mensen aan zich weten te binden
- een krachtige combinatie bieden van publieksfuncties: horeca, leisure, cultuur en winkelen
- met de aanwezigheid van subculturen een toegevoegde waarde bieden
- werkgelegenheid bieden in combinatie met hoogstedelijk wonen
- zich onderscheiden van andere plekken en internet
- mensen verbindt, een beleving, verrassing en een ontmoetingsfunctie bieden
- retailers trekken die relevantie, uniciteit en aanpassingsvermogen bieden

In onze kwantitatieve analyse wordt deze uitkomst bevestigd. De binnensteden van Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Eindhoven en Den Haag (G1-5) zijn de binnensteden met een gunstig risicobeeld die zicht bieden op een langdurig stabiel financieel rendement.

Qua aantrekkelijkheid worden ze gevolg door het cluster van de G6-9 met Maastricht, Haarlem, Den Bosch en Groningen. Binnen die steden moet worden gezocht naar objecten die ook in de toekomst voldoende waardevast zijn. Daarbij gaat het om honderd procent retailobjecten, maar zeker ook om mixed use-gebouwen, waar de voorzieningen in het gebouw elkaar versterken en op die manier waarde toevoegen.

Steden als Leiden, Zwolle, Amersfoort en Arnhem liggen op het kantelpunt, er is meer onzekerheid en de komende jaren zullen uitwijzen of deze steden als winkelstad voor beleggers aantrekkelijk blijven.



Bron: Syntrus Achmea, 2022

Bovendien dragen *mixed-use* concepten (winkel en woningen) bij aan maatschappelijk rendement: ze zorgen immers voor een efficiënter gebruik van de schaarse ruimte in de stad, ze verbeteren de leefbaarheid gedurende de dag en ze voorzien de krappe woningmarkt van meer huisvesting. Daarnaast kan het *'Paris Proof'* maken van bestaand vastgoed een drijfveer vormen om een WbW-project te ondernemen.
'Paris Proof' verwijst naar het klimaatakkoord van Parijs dat is vastgelegd is 2015. Om opwarming van de aarde te beteugelen, wordt ernaar gestreefd de CO2-uitstoot met 49% te verlagen ten opzichte van 1990. Dit betekent dat het energieverbruik in de gebouwde omgeving drastisch omlaag moet en het opwekken van hernieuwbare energie juist omhoog moet. In deze energietransitie is een belangrijke rol weggelegd voor grote institutionele vermogensbeheerders. Zo voelt a.s.r. real estate een sterke verantwoordelijkheid om

woningen te verduurzamen. De afgelopen 3 jaar hebben ze circa 1.000 woningen gerenoveerd waardoor het energielabel van E/F/G naar A(+) ging. (Bode, 2020).
Panden met monumentale status zijn echter niet verplicht om een energielabel te hebben, omdat dit label geen rekening houdt met historische waarden en niet altijd een correct beeld geeft van het verbruik. Bij monumentale panden kunnen inschattingen van energieverbruik zodoende hoger uitvallen, terwijl besparingen vaak lager gewaardeerd worden dan in de werkelijkheid het geval is. (Monumenten.nl, 2023). Aangezien winkelpanden in de binnenstad regelmatig monumenten zijn, kunnen WbW-projecten vanuit maatschappelijk oogpunt extra interessant zijn. Het opknappen en verduurzamen van deze bestaande monumentale panden kan immers bijdragen aan het behalen van de klimaatdoelstellingen. De assetmanager van het winkelfonds van a.s.r. real estate zegt het volgende over de ambitie om woningen boven hun winkels te realiseren:

"Wij hebben de wil om leegstaande verdiepingen boven winkels in te vullen omdat het beter is voor de toekomstbestendigheid van het pand en de leefbaarheid. Het kan alleen niet zo zijn dat het meer kost dan het oplevert. Er moet wel een bepaald rendement op gemaakt worden en bijdragen aan het halen van onze doelstellingen."

De lagere rendementen op winkelpanden in de binnenstad zijn een logisch gevolg van de hoge (aanschaf)kosten. Daarentegen kan a.s.r. real estate alsnog haar doelstellingen van de totale winkelvastgoedportefeuille halen dankzij de hogere rendementen uit winkelcentra en solitaire supermarkten. Wel blijft het ijkpunt van dit fonds dat winkels de hoofdmaat zijn en dat woningen erboven alleen als aanvulling daarop gerealiseerd worden. De directeur van Kordaat in Ruimte concludeert eveneens dat het financiële rendement nooit negatief mag worden, maar dat beleggers wel bereid kunnen zijn om concessies te doen.

Nu in de grootste steden de aanvangsrendementen van verschillende sectoren naar elkaar toe groeien, bieden *mixed-use* concepten institutionele beleggers diversificatievoordelen. Dit wil zeggen dat beleggers dankzij een brede en gevarieerde vastgoedportefeuille minder gevoelig zijn voor de schommelingen van rendementen op de gehele vastgoedmarkt wat betreft hun eigen passieve inkomen. Daarnaast is het een degelijk alternatief bij beperkte beschikbaarheid van traditionele *core assets*. Hiermee worden de waardevolle eigendommen bedoeld die garantie bieden op een positief rendement.
De beloning voor de belegger om een *mixed-use* concept, in de vorm van een woon-winkelpand, te ontwikkelen kan dus een duurzaam financieel en maatschappelijk rendement zijn met een acceptabel risico. (Syntrus Achmea, 2022).

Hoofdstuk 6: Conclusie

Bij aanvang van het onderzoek was onduidelijk waarom er op menig verdieping boven winkels nog niet wordt gewoond. Simpel gedacht lijkt dit ongunstig voor iedereen. De winkelpandeigenaren met leegstaande verdiepingen krijgen een suboptimale beloning en woningzoekenden worden onthouden van gewilde huisvesting. Om te achterhalen hoe het kan dat, ondanks bovengenoemde voordelen, wonen-boven-winkel-projecten slechts op kleine schaal worden ondernomen is de volgende centrale vraag geformuleerd:

Welke mogelijkheden en beperkingen ondervinden vastgoedpartijen en beleidsmakers bij het realiseren van woningen boven winkels anno 2022 en in hoeverre bepalen deze mogelijkheden en beperkingen de haalbaarheid van een wonen-boven-winkel-project?

Deze hoofdvraag bevat twee elementen. Allereerst gaat het over de mogelijkheden en beperkingen van vastgoedpartijen en beleidsmakers bij het realiseren van woningen boven winkels anno 2022. Hierop voortbordurend tracht dit onderzoek in beeld te brengen wat voor een invloed de ervaren mogelijkheden en beperkingen hebben op de haalbaarheid van WbW-projecten.

6.1 Beantwoording eerste deelvraag

Uit zowel het theoretisch kader als het empirische hoofdstuk is gebleken dat er drie overkoepelende categorieën mogelijkheden en beperkingen gedestilleerd kunnen worden bij het realiseren van woningen op leegstaande verdiepingen boven winkels: bouwkundige mogelijkheden en beperkingen, organisatorische mogelijkheden en beperkingen & financiële mogelijkheden en beperkingen. Elk van deze categorieën wordt beïnvloed door de lokale ruimtelijke context, oftewel de ligging van het desbetreffende pand in een plaats en in een straat. Wat betreft de bouwkundige dimensie zijn de belangrijkste thema's het creëren van een aparte opgang, de bereikbaarheid voor het bouwverkeer en aanvullende functionele en architectonische eisen vanuit de gemeente.
Wat betreft de organisatorische dimensie hebben mogelijkheden en beperkingen betrekking op het type pandeigenaar, versnippering van eigendom en de beleidsvisie van de gemeente.
Wat betreft de financiële dimensie maakt de winkelpandeigenaar een afweging gebaseerd op inkomsten en kosten in een situatie met en zonder woningen op verdiepingen. Bouwkundige en organisatorische mogelijkheden dan wel beperkingen beïnvloeden deze financiële dimensie. Uiteindelijk blijven de winkelpanden van de markt dus zullen ze alleen woningen op verdiepingen krijgen als daar een positief rendement tegenover staat. Dit betekent dan ook dat de financiële dimensie doorslaggevend is voor de haalbaarheid van een WbW-project.

6.2 Beantwoording tweede deelvraag

De haalbaarheid van een WbW-project kan worden bezien in het licht van de neoklassieke, institutionele en behaviorale theorie.

Volgens de neoklassieke benadering bepalen kosten de haalbaarheid van een WbW-project. Het aanbod van winkelpanden op A-locaties in de grote winkelsteden is relatief beperkt, terwijl de vraag ernaar juist hoog is. Dit zorgt ervoor dat de aanschafkosten hoger zijn dan panden op B- en C-locaties. Daarnaast zijn ook de onderhouds- en verbouwkosten van winkelpanden in kernwinkelstraten hoger dan in aanloopstraten vanwege de beperkte fysieke ruimte en aanvullende eisen vanuit de lokale overheid. In overeenstemming met de neoklassieke theorie komen WbW-projecten dus eerder van de grond op B- en C-locaties dan op A-locaties aangezien de kosten van het transformatieproces over het algemeen lager zijn. Toch kunnen creatieve en integrale initiatieven om panden te ontsluiten en vergunningentrajecten vlug te doorlopen ervoor zorgen dat de kosten van een WbW-project, ook op A-locaties, niet zo hoog worden dat pandeigenaren niet of nauwelijks rendement overhouden op hun (mogelijke) investering. Dit is met name belangrijk voor beleggers met financieringslast die te maken krijgen met een toenemende rente op hun leningen.

Volgens de institutionele benadering bepalen regels en instrumenten van de overheid de haalbaarheid van een WbW-project. Het Bouwbesluit waarborgt dat een ontwikkeling voldoet aan alle bouwkundige en technische voorschriften zodat het pand geschikt is om in te wonen. Hierbij dient de transformatie de leefbaarheid in de omgeving zo min mogelijk aan te tasten. Als gevolg van deze regels en eisen moet de pandeigenaar kosten maken om woningen op verdiepingen te kunnen realiseren. Afhankelijk van de gemeente kunnen er verschillende instrumenten, zoals subsidies of publiek-private samenwerkingen, toegepast worden om deze kosten te verlagen en het daarmee aantrekkelijker maken om aan een WbW-project te beginnen. Naast de invloed op het kostenplaatje van dergelijk project, werken institutionele krachten ook door in de inkomsten. Lokale overheden kunnen immers bepalen wat voor woningen boven de winkel gerealiseerd mogen worden.
Verder kan het reguleren van de middenhuur ervoor zorgen dat pandeigenaren gelimiteerd worden tot een huurplafond. De haalbaarheid van een WbW-project ligt dan aan de mate waarin de regels en instrumenten het rendement van een investering in een specifiek pand positief dan wel negatief beïnvloeden.

Volgens de behaviorale theorie bepaalt de subjectieve perceptie van de pandeigenaar de haalbaarheid van een WbW-project.
De karakteristieken en het gedrag van de pandeigenaren zijn afhankelijk van de beschikbare middelen, doelstellingen en eerdere ervaringen. Vanwege onvolledige informatie, onzekerheid en risico zal geen enkele belegger compleet rationeel kunnen handelen.

Institutionele beleggers hebben vaak veel slagkracht en een grote vastgoedportefeuille. Zij bezitten over het algemeen winkelpanden op A-locaties in de grootste winkelsteden. Aan de ene kant zijn de huurinkomsten hier relatief betrouwbaar waardoor institutionele beleggers weinig urgentie kunnen voelen om wat met de leegstaande verdiepingen te doen. Temeer omdat de commerciële en visuele waarde van de etalage op deze plekken zo hoog kan zijn dat pandeigenaren niks van de frontbreedte willen inleveren om een opgang te realiseren. Daarnaast kan het voorkomen dat institutionele beleggers niet zo nauw betrokken zijn bij het pand wanneer ze er te ver vanaf zitten of de investering al terugverdienen met de inkomsten uit de begane grond. Aan de andere kant kunnen WbW-projecten bijdragen aan een duurzaam maatschappelijk en financieel rendement. Institutionele beleggers met een groot vermogen kunnen zich verantwoordelijk voelen om leegstand tegen te gaan vanuit maatschappelijke overwegingen zoals het halen van klimaatdoelstellingen of het wegwerken van de woningtekorten. Bovendien kunnen ze dankzij hun omvangrijke portefeuille eenvoudiger genoegen nemen met een lager rendement. Hoewel er verschillen zijn in kennis, ervaring en financiële middelen tussen particuliere beleggers, bezitten ze vaak winkelpanden met een lagere aanschafwaarde dan die van institutionele beleggers. Doorgaans bevinden deze panden zich op A-locaties van de kleine winkelsteden of B- en C-locaties in de grotere winkelsteden. Aangezien de winkelopbrengsten op deze plekken steeds meer afnemen, kunnen particuliere beleggers zich eerder genoodzaakt voelen om het hele pand te benutten. Zeker wanneer dit passieve inkomen bedoeld is als pensioen. Wel dient dit type pandeigenaar genoeg geld te hebben om de (voor)investering te doen. Als dit het geval is, kan de lokale kennis en emotionele band van particuliere beleggers in relatie tot vastgoed de haalbaarheid van een WbW-project vergroten. In menig aanloopwinkelstraat beoordelen particuliere beleggers zelfs volledige transformatie van winkel naar woning als de beste optie.
Beide groepen beleggers maken een subjectieve afweging op basis van kosten en inkomsten. Deze afweging verschilt per pand en hangt af van de lokale ruimtelijke context waarin bouwkundige, organisatorische en financiële mogelijkheden de beperkingen moeten overstijgen om een WbW-project haalbaar te maken.

Hoofdstuk 7: Discussie

7.1 Theoretische reflectie

Dit onderzoek vult een gat in de wetenschappelijke kennis omdat het een actuele geografische kijk biedt op het onderwerp wonen boven winkels in Nederland. Hiermee sluit het aan op de onderzoeken van Overbeek (2007) en van den Berg (2013) die in het verleden andere invalshoeken hanteerden. Zo redeneerde Overbeek (2007) voornamelijk vanuit bestuurskundig en publiek perspectief, terwijl van den Berg (2013) juist de private vastgoedkant onderzocht. Door zowel beleidsmakers als vastgoedpartijen mee te nemen in het onderzoek werd het mogelijk om een relatief genuanceerd beeld te schetsen van overwegingen die een belangrijke rol spelen om woningen op de leegstaande etages boven winkels te realiseren. Voor de rest lijken de ruimtelijke patronen van woon-winkelpanden in Nederlandse binnensteden diffuser te zijn dan Davis (2012) in figuur 1 suggereert. Volgens hem kennen hoofdwinkelstraten een gemengd gebruik en hoe verder hier vandaan hoe sporadischer ze voorkomen. Aan de ene kant valt hier wat voor te zeggen aangezien dalende winkelhuren in aanloopstraten als gevolg hebben dat panden steeds vaker compleet getransformeerd worden naar woningen. Aan de andere kant komt dit ruimtelijke patroon niet helemaal overeen met de situatie in Nederland. Juist in de hoofdwinkelstraten staan namelijk verdiepingen leeg door argumenten die in de conclusie besproken werden.
Hoewel concentratie van winkelvoorzieningen bij veel lokale overheden hoog op de agenda staat, werd in het theoretische kader onvoldoende rekening gehouden met het feit dat een woning-boven-winkel-project ook een woning-in-plaats-van-winkel-project kan worden. Daarnaast kwam in het empirische hoofdstuk een ander onderbelichte factor aan bod namelijk: maatschappelijk rendement.
Met name de ambitie van institutionele beleggers om monumentale winkelpanden te verduurzamen in het kader van de klimaatdoelstellingen van Parijs is een nieuwe aanleiding gebleken om WbW-projecten te ondernemen.

7.2 Kanttekening onderzoek

Een gebrek van dit onderzoek verwijst naar het bescheiden aantal respondenten dat geïnterviewd is ten behoeve van de dataverzameling. Vanwege limieten wat betreft tijd en geld konden slechts negen deskundigen aselect benaderd en verwerkt worden in deze scriptie. Dit maakt het generaliseren van uitspraken minder betrouwbaar. Desalniettemin zijn de deelnemers aan het onderzoek wel echte experts in hun vakgebied die met veel mensen in contact staan. Hierdoor hebben ze ook kennis van verschillende perspectieven en actoren. Bovendien komen onder de respondenten enkele verbeterpunten veelvoudig voor die wonen boven winkels kunnen stimuleren. Deze worden dan ook gebruikt als beleidsaanbevelingen.

7.3 Beleidsaanbevelingen

Uit de interviews is gebleken dat de grootste winst in de organisatorische dimensie geboekt kan worden. Zo komt naar voren dat een duidelijke beleidsvisie van de gemeente met betrekking tot de binnenstad zeer belangrijk is. Indien al aan de voorkant afgesproken is wat gewenst en mogelijk is op welke locatie bespaart dit de pandeigenaar enorm veel tijd en geld bij het maken van WbW-plannen. Daarnaast kan het vergunningentraject verder versneld worden als de verschillende disciplines binnen de gemeente verenigd worden. Tevens is het fijn voor een pandeigenaar om één aanspreekpunt te hebben. Wonen boven winkels kan nog meer gestimuleerd worden als lokale overheden zich meer proactief en flexibel opstellen. Voor zowel de vastgoedpartijen als de beleidsmakers geldt dat een meer ondernemende en minder risicomijdende houding ook bevorderend werkt om WbW-projecten van de grond te krijgen. Dit alles tezamen kan ervoor zorgen dat commerciële en publieke actoren niet tegenover elkaar komen te staan, maar juist samen optreden tegen leegstand.

7.4 Vervolgonderzoek

Als vervolgonderzoek zou het interessant zijn om de invulling van het nieuwe Woningwaarderingsstelsel (WWS) in de middenhuur onder de loep te nemen. Hierbij zou gekeken kunnen worden naar hoe dit puntensysteem recht kan doen aan de kwaliteit van een woning en tegelijkertijd pandeigenaren niet weerhoudt om met hun woningplannen (boven winkels) te beginnen of door te gaan. Ten slotte zou als voortzetting op huidige bevindingen onderzocht kunnen worden wat het betekent voor een binnenstad als leefomgeving wanneer de leegstand op verdiepingen steeds meer gevuld wordt. De theorie benadrukt voornamelijk de positieve effecten, maar recente nieuwsberichten geven aan dat er ook frictie kan ontstaan door de functiemenging. Zo willen binnenstadsbewoners van Utrecht een discussie over geluidsoverlast, als gevolg van toenemend uitgaanspubliek en verkeer, aanwakkeren (Duic, 2022).

Literatuurlijst

Atzema, O., Van Rietbergen, T., Van Hoof, S. & Lambooy, J. (2012). *Ruimtelijke economische dynamiek: kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling.* Bussum: Countinho Uitgeverij.

Benders, L. (2021, 23 november). *Grounded Theory uitgelegd: een compleet stappenplan.* Scribbr. Geraadpleegd op 8 november 2022, van https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/grounded-theory/

Benders, L. (2022, 10 november). Een (a)selecte steekproef in je scriptie | Uitleg & voorbeelden. Scribbr. Geraadpleegd op 28 november 2022, van https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/steekproef-in-je-scriptie/

Bode, S. (2020, 1 februari). De transitie versnellen: a.s.r. real estate laat zien dat het kan. https://www.change.inc/infra/de-transitie-versnellen-a-s-r-real-estate-laat-zien-dat-het-kan-33349

Bolt, E.J. (2005) Winkelvoorziening op waarde geschat. Theorie en praktijk. Merkelbeek.

Davis, H. (2012). Living Over the Store: Architecture and Local Urban Life (1st ed.). Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203609590

De Bruin, G. (2011). *Herstructurering van de woningmarkt en bedrijventerreinen in Parkstad Limburg: Innovatieve Planologie in Krimpende Gebieden*. (Master thesis, Universiteit Utrecht).

De Pater, B. (2014). *De ontdekking van de geografie. Sociale geografie als wetenschap*. Utrecht: Perspectief Uitgevers.

De Vocht, A. (2020). Statistiek Syllabus. Faculteit Geowetenschappen Departement SGPL.

Diekman, M. (2022, 6 april). 70.000 woningen mogelijk boven winkels in centrumgebieden. https://propertynl.com/Nieuws/70-000-woningen-mogelijk-boven-winkels-in-centrumgebieden/050c0093-215c-43c5-a911-52fa3b151118

DUIC (2022, 12 december). Binnenstadbewoners Utrecht willen discussie over geluidsoverlast aanwakkeren. https://www.duic.nl/algemeen/binnenstadbewoners-utrecht-willen-discussie-over-geluidsoverlast-aanwakkeren/

Duic (2022, 1 oktober). Panden in centrum Utrecht gekraakt 'ter viering' van 12 jaar kraakverbod. https://www.duic.nl/algemeen/panden-in-centrum-utrecht-gekraakt-ter-viering-van-12-jaar-kraakverbod/

Engelsing, N.S. (2013). *Aanloopwinkelstraten in Nederlandse kernwinkelgebieden Een onderzoek naar de mate van betrokkenheid van professionele particuliere beleggers bij (retailers in) aanloopwinkelstraten.* (Master thesis, Rijksuniversiteit Groningen). https://frw.studenttheses.ub.rug.nl/2039/1/Engelsing_Nicky_2013_Aanloopwi_1.pdf

Feijten, P., Hooimeijer, P., & Mulder, C. H. (2008). Residential Experience and Residential Environment Choice over the Life-course. Urban Studies, 45(1), 141–162. https://doi.org/10.1177/0042098007085105

Fortuna, F., Risso, M., & Musso, F. (2021). Omnichannelling and the Predominance of Big Retailers in the post-Covid Era. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, (2), 142–157. https://doi.org/10.4468/2021.2.11fortuna.risso.musso

Gemeente den Haag (2014, 5 januari). Aanpak project wonen boven winkels binnenstad Den Haag. https://denhaag.raadsinformatie.nl/document/9797087/1/112841+Bijlage+IV+Aanpak+project+wonen+boven+winkels+binnenstad+Den+Haag

Gemeente Groningen (2006). Evaluatie van de NV Wonen boven Winkels Groningen. https://gemeenteraad.groningen.nl/Documenten/Evaluatie-NV-Wonen-boven-Winkels.pdf

Gemeente Maastricht (2005). Stand van zaken en toekomstvisie Wonen boven Winkels Maastricht NV: bekrachtiging investeringsbijdrage. https://www.maastrichtbeleid.nl/beleidsinformatie/Openbare%20besluiten/2016/Openbare%20besluiten%2029%20november%202016/Openbare%20%20besluitenlijst%2029%20november%202016/Wonen%20boven%20Winkels

Goodchild, B. (1998) Learning the lessons of housing over shops initiatives, Journal of Urban Design, 3:1, 73-92, DOI: 10.1080/13574809808724417

Goodchild, B., Duckworth, H. & Simmonite, A (1984) New Housing in the City: A Case Study of the Inner Area of Sheffield (Sheffield, Pavic Publications, Sheffield City Polytechnic). Hay, I. (2016). *Qualitative Research Methods in Human Geography* (4e editie). Oxford: Oxford University Press. ISBN: 9780199010905

Heddema, F. (2000). Grote leegstand boven winkels. *Binnenstad*, nummer 184.

Hilderink, H., Den Otter, H, De Jong, A. (2005). *Scenarios for household trends in the Netherlands; Scenario's voor huishoudensontwikkelingen in Nederland.* Netherlands.

Jacobs, J. (1961). The Death and Life of Great American Cities. New York: Random House.

Janssen, J. (2016). *Het effect van aanbodrestricties op de woningmarkt: Een onderzoek naar de invloed van de planvoorraad op de transactieprijzen.* Master thesis, Radboud Universiteit Nijmegen).

Langenberg, H. & Jonkers, W. (2022, 11 maart). Achtergrond bij de huizenprijsstijgingen vanaf 2013. https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/de-nederlandse-economie/2022/achtergrond-bij-de-huizenprijsstijgingen-vanaf-2013/2-de-ontwikkeling-van-de-huizenprijzen#:~:text=Prijsstijging%20in%20historisch%20perspectief,van%20deze%20statistiek%20in%201995.

Ligterberg, L. (2022, 15 april). Oplopende vertraging van woningbouw en vastgoedprojecten. https://propertynl.com/Nieuws/Oplopende-vertraging-van-woningbouw-en-vastgoedprojecten/23317be1-fe4b-47d2-89cf-ddb0afc6e430

Maas, M. (2021, 8 november). Woningbouw stijgt, maar transformatie daalt. https://www.binnenlandsbestuur.nl/ruimte-en-milieu/meer-nieuwe-woningen-maar-minder-transformatie

Merkus, J. (2022, 24 augustus). *Verschil tussen kwalitatief & kwantitatief onderzoek | Voorbeelden.* Scribbr. Geraadpleegd op 30 november 2022, van https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/kwalitatief-vs-kwantitatief-onderzoek/

Monumenten.nl (2023, 9 januari). Energielabel niet verplicht. https://www.monumenten.nl/monumenten-verduurzamen/hoe-doet-u-dat/energielabel-niet-verplicht

Motavallian. (2019). *Last mile delivery in the retail sector in an urban context* [RMIT University]. https://researchrepository.rmit.edu.au/esploro/outputs/doctoral/Last-mile-delivery-in-the-retail/9921863749301341#file-0

NVM Business (2021). Stand van zaken commercieel vastgoed 2021: de Nederlandse markt voor kantoren, bedrijfsruimten en winkels. file:///C:/Users/caspe/Downloads/stand-van-zaken-commercieel-vastgoed-2021.pdf

Overbeek, T. (2007). *Wonen boven Winkels: subsidiegerichte of bedrijfsmatige aanpak?* (Master thesis, Universiteit Twente). https://essay.utwente.nl/58297/1/scriptie_Overbeek.pdf

PBL (2011, 21 januari). De compacte stad wordt steeds groter. https://www.pbl.nl/nieuws/2011/De-compacte-stad-wordt-steeds-groter

Rammer, Y., Mazy, K. & Dechamps, Y. (2009). Stadsverdichting & Duurzame bouw. https://www.researchgate.net/profile/Kristel-Mazy-2/publication/239810757_Densification_de_la_ville_Construction_durable_-_Stadsverdichting_Duurzame_bouw/links/602bcc2d92851c4ed577b022/Densification-de-la-ville-Construction-durable-Stadsverdichting-Duurzame-bouw.pdf#page=159

Rijksoverheid (2022, 19 mei). Meer betaalbare woningen voor middeninkomens. https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2022/05/19/meer-betaalbare-woningen-voor-middeninkomens#:~:text=Regulering%20middenhuur&text=Straks%20bepaalt%20het%20woningwaarderingstelsel%20(het,en%201.250%20euro%20te%20liggen.

Robijn, B.J. (2011), De bèta van vastgoed, Scriptie MSRE, Amsterdam.

RVO (2022, 20 juli). Vastgoedtransformatie. https://www.rvo.nl/onderwerpen/expertteam-woningbouw/vastgoedtransformatie

Scheepers, P. L. H., Tobi, H., & Boeije, H. R. (2016). Onderzoeksmethoden. Den Haag: Boom Lemma.

Schmidt, U., Zank, H. What is Loss Aversion?. *J Risk Uncertainty* **30**, 157–167 (2005). https://doi.org/10.1007/s11166-005-6564-6

Simon, H. A. (1990). *Bounded Rationality. Utility and Probability, 15–18.* doi:10.1007/978-1-349-20568-4_5

Slob, G. (2022, 14 april). Wonen boven winkels: hoeveel potentie is daar voor nieuwe woningen? https://locatus.com/blog/wonen-boven-winkels-hoeveel-potentie-is-daar-voor-nieuwe-woningen/

Stec Group (2022). Wonen in centrumgebieden: nog veel kansen te benutten. https://stec.nl/wp-content/uploads/2022/04/Stec-Groep-whitepaper-Wonen-in-centrumgebieden-nog-veel-kansen-te-benutten.pdf

Stec Groep & Locatus (2022). Wonen op de verdieping: nog veel kansen te benutten Wat is de potentie in uw centrum? https://stec.nl/wp-content/uploads/2022/04/Aanpak-Beter-Benutten-Verdiepingen-in-centrumgebieden_2.pdf

Syntrus Achmea (2022). Outlook 2020–2022. https://www.syntrus.nl/_cache/syntrus-achmea-vastgoed/media/wpmqg93245/Outlook_2020_-_2022.pdf?hash=eda4401be93a3815

Talen, E. & Park, J. (2022). Understanding Urban Retail Vacancy. *Urban Affairs Review*, *58*(5), 1411–1437. https://doi.org/10.1177/10780874211025451

Tyvimaa, T. & Kamruzzaman, M. (2018). The effect of young, single person households on apartment prices: an instrument variable approach. Journal of Housing and the Built Environment. doi:10.1007/s10901-018-9618-1

URBED (Urban and Economic Development Group) (1994) Vital and Viable Town Centres: Meeting the Challenge (London, Department of the Environment HMSO.

Van Bemmel (2021, 14 december). Al die etages boven winkels, waarom zijn dat geen woningen? https://www.volkskrant.nl/nieuws-achtergrond/al-die-etages-boven-winkels-waarom-zijn-dat-geen-woningen~bdcbdfb6/

Van den Berg, R. (2013). *Wonen boven winkels, waarom?! Over de motieven van beleggers om al dan niet over te gaan tot het ontwikkelen van wonen boven winkels* (Master thesis, Rijksuniversiteit
Groningen). https://frw.studenttheses.ub.rug.nl/469/1/Eindversie_masterthesis_voor_u_1.pdf

Van den Boomen, T. (2006). Wonen boven de uitverkoop. Intermediair: Publieke Zaken, nummer 22.

Verweij, S., & Trell, E-M. (2019). Qualitative comparative analysis (QCA) in spatial planning research and related disciplines: A systematic literature review of applications. *Journal of Planning Literature*, *34*(3), 300-317. https://doi.org/10.1177/0885412219841490

VROM (2005). Wonen boven winkels. Ministerie van Vrom: Rijnstraat 8, Den Haag.