

ERFGOED

GEEF HET
VERLEDEN
TOEKOMST

JAARGANG 39 - NUMMER 4 - DECEMBER 2018

MAGAZINE



HERBESTEMMING

De betovering van leegstand

De 3 G's voor een goede herbestemming

Stolpenbehoud

Week van het Lege Gebouw



De drie G's voor een goede herbestemming:

Gebouw **G**ebruiker **G**eld

Het bouwen van een businesscase voor monumenten vraagt een bijzondere aanpak en een bijzondere mix: gebouw, gebruiker en geld. Het vinden van de juiste weg tussen deze drie elementen zorgt dat een succesvolle herbestemming geen kwestie van *geluk* is.

tekst **JOHN HOLTRUST-WESTERBEEK**

Een gebouwd rijks- of gemeentelijk monument stelt eisen aan het behoud van de bijzondere waarden. Tegelijk sluit dit mogelijk toekomstige functies uit. Of wellicht ligt een functie voor de hand maar is er geen gebruiker voor te vinden? En kan deze functie worden betaald? Door de drie elementen in samenhang met elkaar te verkennen in een studie ontstaat een haalbare businesscase.



Gebouw

Een monument is in een bepaalde staat en heeft bepaalde cultuurhistorische waarden. Maar het bevindt zich ook in een context. Een eerste stap is dan ook het in beeld brengen van de essentie te behouden waarden. Denk bijvoorbeeld aan een bouwkundig rapport of een waardestellend onderzoek. De vervolgstap is te bedenken hoe de structuur van een gebouw is bepaald en welke onderdelen van het monument bruikbaar zijn voor een bepaalde functie. Zo heeft een fort hele andere gebruiksmogelijkheden dan een kwetsbaar woonhuis op een landgoed met allure.

“Betrek vroegtijdig mogelijke gebruikers die kansen zien in het gebouw en geloven in de plek”

Gebruiker

Een monument heeft historische waarde, maar de toekomstige waarde is er alleen als het voor de lange termijn kan worden gebruikt. Dan heeft de nieuwe functie nut voor de samenleving en voegen de activiteiten die in het gebouw plaatsvinden waarde toe aan de context: de maatschappelijk toegevoegde waarde. Hier is marktonderzoek voor nodig. Als wonen een

voor de hand liggende functie is, weet dan aan welke type woning behoefte is. Als de gewenste functie horeca is, doe een marktconsultatie of er partijen zijn die kansen zien in het gebouw en geloven in de plek. Stel vervolgens met de potentiële gebruiker het algehele concept vast. Kies een thema dat als kapstok kan fungeren om de toegevoegde waarde van de herontwikkeling begrijpelijk, pakkend en visueel te maken. Het vroegtijdig betrekken van gebruikers is dan ook belangrijk. Denk bijvoorbeeld aan het inbouwen van een keuken in een horecagelegenheid: de exploitant heeft vaak expliciete wensen voor de juiste inrichting van de keuken. Een voorbeeld hiervan is het Polderhuis met exploitant Eet-Lokaal. Het herbestemmen van het pand is door de eigenaar scherp afgestemd met de beoogde gebruiker.



Geld

Een derde stap is het in beeld brengen van de financiën: de investeringen, de exploitatie en de financiering. Daarbij wordt in eerste instantie bepaald wat het kost om de essentiële waarden te herstellen. Veelal wordt begonnen met een begroting van het casco herstel. Om daarna afhankelijk van de functie de kosten van een 'inbouwpakket' te begroten. Bij een eerste verkenning is een globale berekening op kengetallen doelmatig/voldoende.

Goed is vast te stellen wat het financiële doel is om het monument voor een lange termijn in stand te houden. Is de verhuur van het pand genoeg om de onderhoudskosten en financieringslasten te dekken? Denk bijvoorbeeld aan het idee voor een Bed en Breakfast: welke bezettingsgraad is nodig en hoeveel kamers dienen er per jaar verhuurd te worden? Hieruit kan bepaald worden welke (fictieve) huur realistisch is voor de gebruiker.

Tot slot dient in de eerste fase de beoogde financiering in ogenschouw te worden genomen. Hoeveel eigen vermogen is er en wil men inzetten? Zijn er voor de restauratie en herbestemming mogelijk subsidies beschikbaar? Vervolgens kan bepaald worden hoeveel en bij wie men geld kan of moet lenen. Er zijn verschillende laagrentende leningen mogelijk voor monumenten bij diverse instanties als het Nationaal Restauratiefonds of bij diverse provincies.

Logementsgebouw Den Helder
[foto: Zeestad].



Huis ten Donck [foto: Michiel1972 via wikimedia].

Financieringslasten zijn een essentieel onderdeel in de exploitatie van een monument. Hoe lager deze lasten hoe makkelijker de exploitatie wordt.

“Door gebouw, gebruiker en geld in samenhang te verkennen ontstaat een haalbare businesscase”

De businesscase

De drie onderdelen samen vormen het businessplan voor een herbestemming. In eerste instantie op hoofdlijnen in bijvoorbeeld een haalbaarheidsstudie. Voor een dergelijke studie zijn bij de Rijksdienst voor het Cultureel erfgoed (RCE) en de verschillende provincies subsidies beschikbaar.

In deze verkenning/het businessplan wordt meestal een aantal varianten opgesteld. In overleg met de stakeholders kiest men voor een bepaalde variant, waarna een intentieovereenkomst wordt opgesteld. Op zo'n manier wordt het businessplan voor een dergelijk groot landgoed als Huis ten Donck in Ridderkerk stap voor stap uitgevoerd. Het businessplan vormt dan de leidraad voor een prachtige haalbare lange termijn ontwikkeling!

Over de auteur:

JOHN HOLTRUST-WESTERBEEK is specialist in herbestemming. Met zijn bedrijf Fundamental Concepts (Amsterdam) is hij gespecialiseerd in erfgoed. Hij is onder meer ontwikkelmanager voor BOEi en lid van het Linie Expertteam dat zich bezighoudt met de (her)ontwikkeling van de Stelling van Amsterdam en de Nieuwe Hollandse Waterlinie.