



MuzyQ 2.0

Quick scan naar een haalbare exploitatie

CONCEPT

Lingotto

Eric-Jan de Rooij

Frank Veen

Jasper Stam

Februari 2011

In opdracht van:

Stadsdeel Oost,

Gemeente Amsterdam

lingotto

Aanleiding

Stadsdeel Oost heeft eind september 2010 besloten om de aankoop van het Muziekmakerscentrum MuzyQ te gaan voorbereiden. In april 2011 wordt een definitief aankoopbesluit voorgelegd aan de raad. Aanleiding voor verwerving van het eigendom zijn de exploitatieproblemen van de huidige eigenaar en gebruiker. De bezetting van de oefenstudio's en overige ruimten blijft achter bij de prognose waardoor niet meer aan de financieringsverplichting kan worden voldaan.

Aangezien Stadsdeel Oost garant staat voor de financiering is de keuze gemaakt om het Muziekmakerscentrum zelf aan te kopen. Doel op korte termijn is om de exploitatie van het gebouw rendabel te maken en te zorgen dat functies en gebruikers elkaar zoveel mogelijk gaan versterken. Uiteindelijk wil het stadsdeel het eigendom weer overdragen aan een exploitant of belegger, tegen een acceptabele en marktconforme waarde. Het Muziekmakerscentrum moet daarnaast een culturele drager van betekenis worden en bijdragen aan de levendigheid en kwaliteit van Oostpoort en Stadsdeel Oost.

Vraagstelling

Stadsdeel Oost onderhandelt op dit moment over de aankoopprijs en voorwaarden. Parallel wordt gekeken naar kansrijke invullingen en exploitatiemodellen, die zorgen dat bovengenoemde doelen worden gehaald. Lingotto is in een aantal bijeenkomsten gevraagd om mee te denken. In verband met het aankoopbesluit worden de volgende scenario's onderzocht:

1. Voortzetting van de huidige functie en optimalisering binnen het huidige gebruik
2. Voortzetting van de huidige functie in combinatie met herbestemming van een deel van het gebouw:
 - a) Muziek en dans
 - b) Muziek en onderwijs
 - c) Muziek en creatieve industrie (tevens overige commerciële functies)
3. Een nieuw concept met volledige herbestemming en herontwikkeling van het gebouw

Het stadsdeel heeft Lingotto gevraagd om de kansen en mogelijkheden voor de scenario's 2c en 3 in een quick scan te onderzoeken. De overige scenario's worden door het stadsdeel zelf getoetst.

Quick scan

In de quick scan zijn op basis van een gebouwanalyse en een verkenning van de markt en omgeving, verschillende modellen geschetst voor de gevraagde scenario's. In deze ruimtelijk functionele modellen worden aan de hand van vlekkenplannen per verdieping en referenties, mogelijk alternatieve invullingen voor (delen van) het Muziekmakerscentrum weergegeven. Voor alle modellen zijn de programmatische verschuivingen in het vloeroppervlak aangegeven. Omdat goede onderleggers ontbraken is deze ruimtestaat gebaseerd op globale handmatige berekeningen en dient met een zekere foutenmarge rekening te worden gehouden. Tenslotte is voor elk model ingegaan op de financiële haalbaarheid. Op basis van noodzakelijke ingrepen in het gebouw is een globale kosteninschatting gedaan. Daarnaast is gekeken naar de potentiële huuropbrengst en de beleggings- en verkoopwaarde.

Resultaat en verkorte managementsamenvatting

De geschetste modellen zijn zeker niet de enig denkbare invullingen en moeten ook niet worden gezien als een ontwerp. Doel is om kansrijke en inspirerende bouwstenen aan te leveren voor de toekomst en inzicht te geven in de haalbaarheid van de door Stadsdeel Oost gevraagde scenario's. Uit onze analyse zal blijken dat scenario 3 en in mindere mate scenario 2c geen realistische en haalbare opties zijn op dit moment. Ons voorkeursmodel ligt eigenlijk tussen de scenario's 1 en 2c in. In onze analyse zijn de eveneens kansrijke scenario's 2a en 2b buiten beschouwing gelaten.

GEBOUW

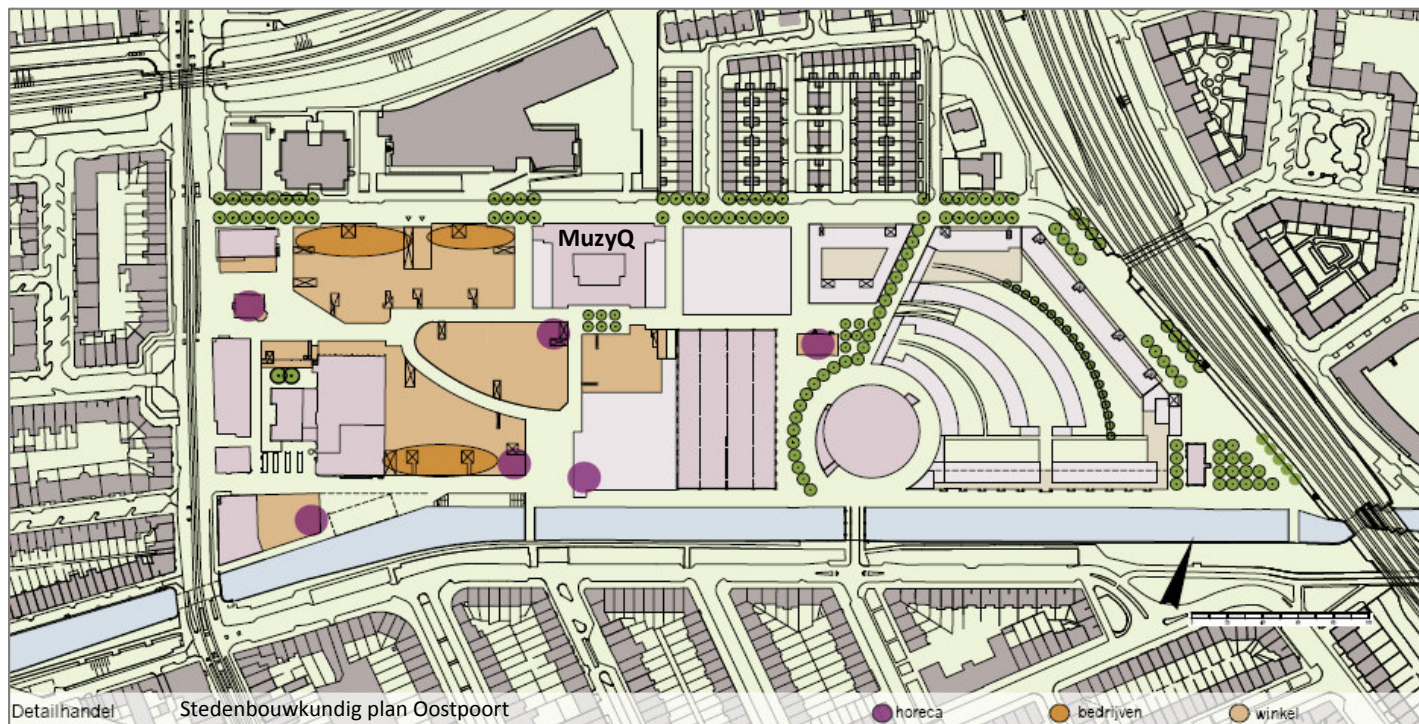
Aanzicht achterzijde; gesloten en vlakke gevel



Aanzicht voorzijde; open op BG en 1^e, daarboven meer gesloten



Pleintje aan voorzijde is aantrekkelijk terras



Omgeving

- MuzyQ is onderdeel van de gebiedsontwikkeling Oostpoort. De komende jaren wordt hier het nieuwe centrum van stadsdeel Oost gerealiseerd met een levendige mix aan functies. Behalve het Muziekmakerscentrum zal Oostpoort ruimte gaan bieden aan onder meer het stadsdeelnkantoor, winkels, horeca, woningen, onderwijs en sportvoorzieningen.
- Het Muziekmakerscentrum is één van de eerste opgeleverde nieuwe gebouwen en staat de komende jaren midden in een bouwput. Op dit moment zijn de parkeermogelijkheden zeer beperkt en is de bereikbaarheid niet altijd optimaal.
- De belofte van Oostpoort moet nog worden ingevuld en zich gaan bewijzen. De oplevering van fase 1 met het winkelcentrum en het eerste deel van de woningen in 2014 is hierbij een belangrijke mijlpaal. Dan zal ook de openbare parkeergarage worden geopend.

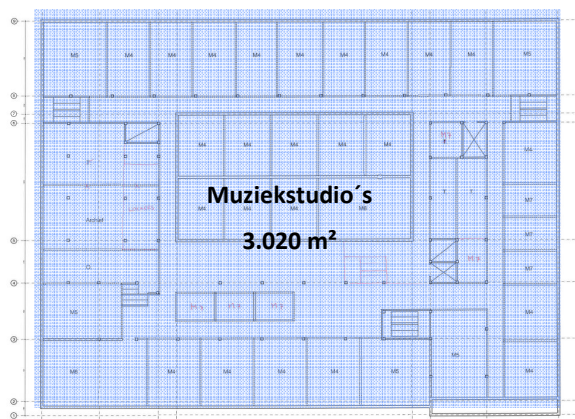
Ontwerp gebouw algemeen

- Het Muziekmakerscentrum is een groot en specifiek ontworpen gebouw van 12.000 m² bruto vloeroppervlak (m² bvo). Akoestiek, klimaat en logistiek zijn leidend geweest in het ontwerp en de investeringen. Hiermee is een topgebouw gerealiseerd voor muzikmakers.
- De footprint van het gebouw op maaiveldniveau is groot met circa 2.700 m² bvo (en een nog grotere kelder van circa 3.000 m² bvo). Het gebouw is dan ook lang (bijna 62 m) en zeer diep (circa 49 m). De daglichttoetreding en hoofdontsluiting worden deels opgelost door een atrium aan de entreezijde van het complex. Midden in het gebouw ligt met het grote auditorium een zeer specifiek ruimte.
- Overall genomen is de flexibiliteit van het gebouw beperkt. Substantiële functiewijzigingen vereisen al snel grote investeringen. De muziekstudio's staan centraal en zijn bepalend voor veel van de gemaakte keuzen in het ontwerp. Ook de bovengenoemde afmetingen van het gebouw spelen een belangrijke rol bij het gebrek aan flexibiliteit.
- Alle beschikbare middelen zijn geïnvesteerd in een perfecte akoestiek en klimaat. Hierdoor is weinig geld overgebleven voor de gevel en voor de afwerking en inrichting van de binnenkant. Het gebouw is op een aantal plekken ook nog niet af.

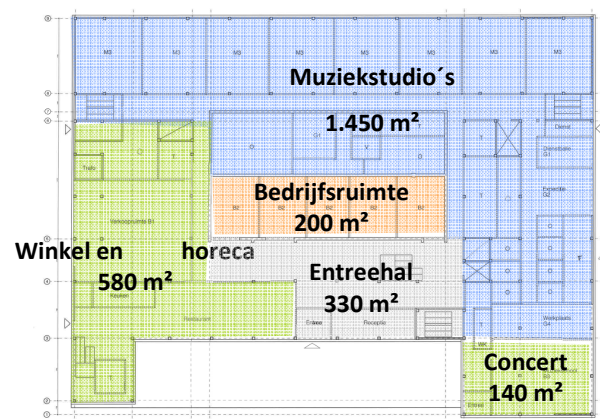
Functioneel

- Muziekstudio's zijn in netto oppervlak de belangrijkste functie in het gebouw, zeker als je de auditoria ook als repetitieruimte meetelt, zoals nu het geval is. De overige functies (kantoren, winkel en bedrijfsruimte) zijn van ondergeschikt belang.
- De verkeersruimte in het gebouw en het aantal ondersteunende faciliteiten (sanitair, receptie, garderobe, horeca) zijn royaal opgezet. Het gebouw lijkt ontworpen voor een grote hoeveelheid bezoekers tegelijkertijd. Dit sluit ook logisch aan bij de afmetingen en gebruiksmogelijkheden van de twee auditoria.
- De bruto-netto verhouding van het vloeroppervlak is dan ook zeer ruim. Ook in volume is het gebouw royaal van opzet. Veel ruimtes hebben een dubbele verdiepingshoogte of zijn zelfs hoger.
- Het gebouw is primair opgezet voor modulaire verhuur van studio's. Bij het nadenken over alternatieve functies kan bij het bepalen van het verhuurbaar vloeroppervlak discussie ontstaan over de toerekening van een aantal specifieke voorzieningen en ruimtes zoals de dikke scheidingswanden (i.v.m. doos-in-doos), de verkeersruimte (royaal) en collectieve voorzieningen (de vele toiletten).

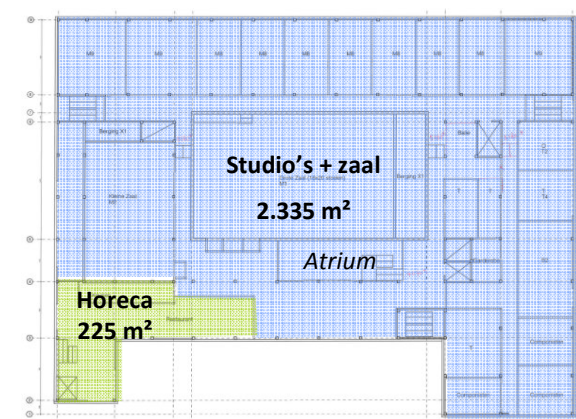
GEBOUW



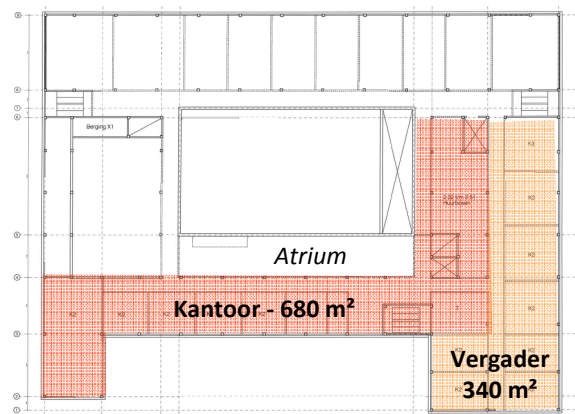
Kelder



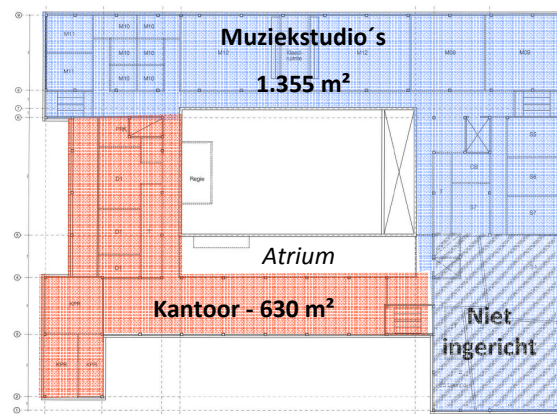
Begane grond



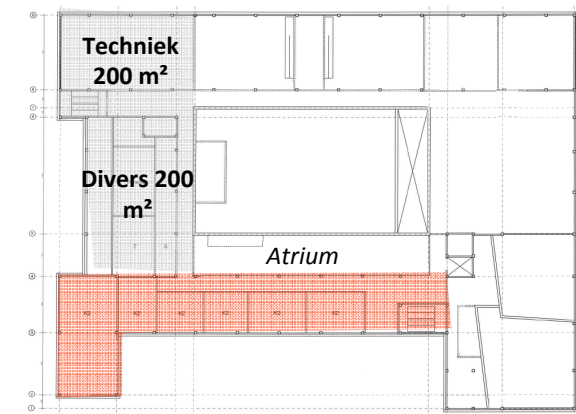
1e verdieping



2e verdieping



3e verdieping



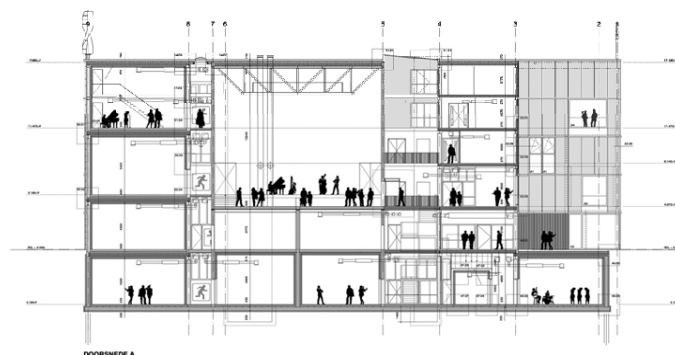
4e verdieping

Constructie en geluid

- Mede in verband met de akoestiek is in de constructie gekozen voor een trillingsvrij stalen skelet met betonnen kanaalplaatvloeren. De kelder is van massief beton evenals de centraal gesitueerde grote zaal. Deze laatste staat vrij van het stalen skelet en vervult geen functie voor de stijfheid van het gebouw. Voor dit laatste zijn voorzieningen in het skelet zelf opgenomen (veelal weggewerkt in de wanden).
- De kanaalplaatvloeren zijn voorbereid op het flexibel in de ruimte kunnen plaatsen van relatief dikke (i.v.m. de geluidsisolatie en akoestiek) scheidingswanden. Het stalen skelet is echter specifiek, waardoor het gebouw in praktijk niet zo vrij indeelbaar is en minder eenvoudig kan worden aangepast voor alternatief gebruik. Vanwege de gewenste ideale verhoudingen (diepte, breedte en hoogte) voor de diverse studio's, is sprake van een sterke variatie in de stramienmaat en de verdiepingshoogte van het gebouw.
- In verband met de akoestiek en geluidsisolatie is veel gewerkt met doos-in-doos-constructies en zwevende betonvloeren. De dozen bestaan uit metalstud wanden (gevuld met isolatiemateriaal en opgebouwd uit 2 tot 4 lagen gips). De wanden tussen de dozen zijn massief (kalkzandsteen van verschillende dikte). Met deze maatregelen zijn verspreid over het gehele gebouw veel extra m² gemoeid, specifiek voor de huidige functie. Deze m² zijn voor andere functies moeilijk te verhuren.
- Eveneens vanwege geluid en akoestiek is het aantal 'openingen' in een studio beperkt. De studio's zijn daardoor naar binnen en naar buiten gesloten van karakter. De mogelijkheden voor het opnemen ramen zijn beperkt bij het huidige gebruik.

Installatie en duurzaamheid

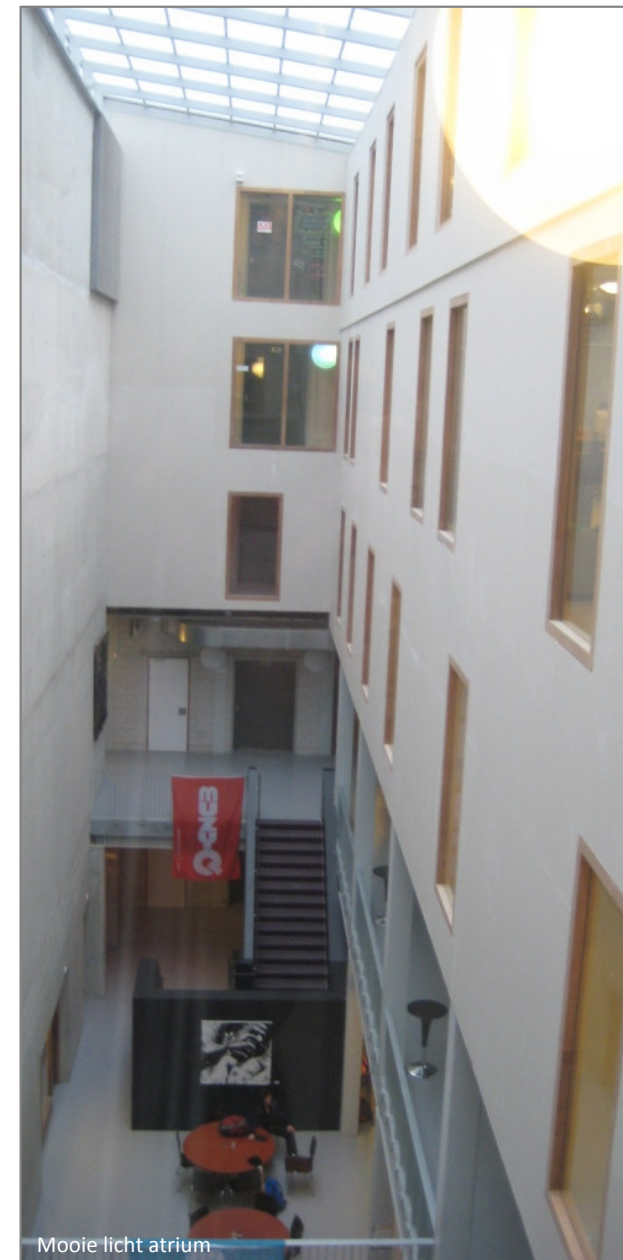
- Ook de installatie is specifiek ontworpen op het gebruik als Muziekmakerscentrum. In verband met de geluidsisolatie zijn alle units individueel aangesloten en te regelen middels een intelligent (en duurzaam) ventilatie en verlichtingssysteem. Hoewel details op dit moment ontbreken lijkt de installatie berekend op een groot aantal gelijktijdige gebruikers in het gebouw en in capaciteit dus redelijk flexibel.
- Het Muziekmakerscentrum is duurzaam opgezet en deels zelfvoorzienend door middel van PV-panelen op het dak. Het gebouw is goed geïsoleerd (slimme combinatie met geluidsisolatie) en aangesloten op een warmte/koude-opslag in de bodem voor meerdere gebouwen in Oostpoort. Verder is rekening gehouden met de plaatsing van vier stille windturbines op het dak. Dit alles kan zich vertalen in relatief lage servicekosten (energiedeel) voor de gebruikers.



Uitstraling buitenkant

- Het gebouw heeft van buiten een fabrieksachtige uitstraling. Het Muziekmakerscentrum straalt op dit moment aan de buitenkant niet veel levendigheid en kwaliteit uit. Dit beeld zal zeker worden genuanceerd wanneer de omliggende gebouwen worden opgeleverd. Op dit moment ontbreekt ook een wervende signing en naamsaanduiding op de gevel en is onduidelijk wat hier allemaal gebeurt.
- De gevel is erg gesloten, mede door de beperkingen vanuit akoestiek en geluidsisolatie. In verband met het beperkte budget zijn deels goedkope en kwetsbare (polycarbonaat) materialen toegepast. De gevel heeft een modulaire opzet (panelen van 1,20 x 3,50 meter) en lijkt relatief eenvoudig te kunnen worden aangepast voor wat betreft gevelbekleding en daglichtopeningen.
- Het gebouw is ook op andere onderdelen naar binnen gekeerd. Ook op maaiveldniveau langs de Polderweg en Arcadia is sprake van een (vrijwel volledig) gesloten gevel. De meer openbare plint aan de entreezijde is op dit moment eveneens niet levendig. Dit valt deels te wijten aan het huidige functioneren midden in een bouwput. De hoofdentree van het gebouw is niet nadrukkelijk herkenbaar. De winkelruimte aan Utopiazijde staat nog leeg en de ruimte van de Concertzender wordt idealiter met een meer extraverte functie gevuld. De horeca gaat onvoldoende een relatie aan met de buitenwereld. Juist op het strategische verbindingspunt met de toekomstige winkelroute zijn hier toiletten gesitueerd. Op de verdieping heeft de horeca helemaal geen ramen.

GEBOUW



Uitstraling en afwerking binnenkant

- Het gebouw heeft een aantal spectaculaire ruimtes waaronder het atrium en het grote 11 meter hoge auditorium. Ook de foyer op de eerste verdieping is een bijzondere kwaliteit evenals de verdiepingshoogte van de kelder (5 meter) en de grotere studio's (5 tot 6 meter) langs de Polderweg.
- Voor de binnenkant van het gebouw geldt hetzelfde als voor de buitenzijde. Het gebruik als muziekstudio zorgt voor een gesloten uitstraling langs de openbare binnenruimtes. Bij continuering van de huidige functie is dit lastig op te lossen. De afwerking is sober en industrieel van karakter. Alle studio's beschikken over verlichting en veelal een afgewerkte vloer.
- De industriële uitstraling is fraai in de studio's zelf. De rauwheid past bij de huidige gebruikers maar is soms wel erg dominant aanwezig. De uniformiteit in materialen en kleur zorgen voor een zekere eentonigheid in de publieke delen. Dit bemoeilijkt de oriëntatie in de toch al complexe plattegrond en zorgt voor een 'goedkope' uitstraling. Door gebrek aan middelen wordt dit tot op heden niet gecompenseerd met een frisse en kleurrijke inrichting (meubilair). Voor sommige ruimtes (bijvoorbeeld de opnamestudio's en de fitness) is om deze reden zelfs gekozen de afwerking en inrichting voorlopig achterwege te laten.

Exploitatie

- De exploitatie richt zich primair op muzikmakers, de doelgroep waar MuzyQ ook voor is bedoeld. Een succesvolle modulaire verhuur is ook de basis (bij een kostendekkende bezetting al snel 90% van alle huurinkomsten) voor een rendabel exploitatiemodel van het gebouw. De bezetting van de studio's groeit maar ligt ruim een jaar na opening nog ver van het noodzakelijke niveau om alle kosten te dekken.
- Voor de andere functies in het gebouw geldt eveneens een sterke focus op muziek- en geluidmakers, passend bij het oorspronkelijke concept. Dit beperkt de exploitatiemogelijkheden van deze functies.
- De grote zaal is primair een repetitieruimte. Deze focus beperkt de mogelijkheden om de ruimte voor optredens en publieke bijeenkomsten te gebruiken. Ook de afwezigheid van een inrichting (o.a. tribune) hiervoor speelt een rol.
- De komende drie jaar (bouwput tot oplevering fase 1 Oostpoort) zal de horeca volledig moeten draaien op de gebruikers en bezoekers van MuzyQ. Een lage bezetting heeft dus een dubbel effect. In deze periode zal ook de verhuur van de winkelruimte lastig zijn.
- De verhuur van de kantoor- en bedrijfsruimte is de afgelopen periode toegenomen. Hoewel de aangeleverde informatie over de vaste verhuur nog veel vragen oproept lijkt wel sprake van (lange) huurvrije perioden en ingroeihuren. Op basis van de huidige aangegeven huurinkomsten wordt een gemiddelde opbrengst van circa €95,- per m² netto ruimte gerealiseerd. Hierbij zijn ook de vast verhuurde studio's (circa 1/6 van het studio oppervlak!) meegenomen. Voor alleen de kantoorruimte ligt de gemiddelde huur onder de markthuurlprijs en de huur voor bedrijfsruimte is meer marktconform.
- In deze huurprijzen is nog geen rekening gehouden met een toedeling van gemeenschappelijke ruimte voor (horizontale) ontsluiting, toiletten, pantry's, opslag e.d. Bij vaste verhuurcontracten op basis van m² verhuurbaar vloeroppervlak (m² VVO) is hiervoor wel een opslag op de huurprijs gangbaar. Uitgaande van een factor 15% liggen de bovengenoemde gemiddelde prijzen dus feitelijk allemaal lager (dit is een marktconforme verhouding en niet zoals in het huidige gebouw een veel ongunstiger verhouding). Deze gemiddelde huren liggen voor nieuwbouw op een zeer laag niveau en ook aanzienlijk lager dan oorspronkelijk begroot.
- Een aanzienlijk deel van de huurders sluit goed aan bij het concept van MuzyQ. Voor enkele grotere kantoorhuurders is deze link veel minder duidelijk.
- De vaste lasten voor rente en aflossingen van het gebouw zijn hoog als gevolg van de hoge stichtingskosten. Dit geldt ook voor de organisatiekosten, waar als gevolg van lange openingstijden veel personeel nodig is. Hoewel de definitie van exploitatielasten in het door het stadsdeel aangeleverde model niet volledig duidelijk is, lijkt het hier vooral om energie, schoonmaken, verzekeringen, onderhoud van installaties e.d. te gaan. Het gereserveerde bedrag van ruim €700.000,- lijkt erg hoog (bijna €60,- per m² BVO!). Hiervan zal slechts een beperkt deel in rekening kunnen worden gebracht aan gebruikers. Voor werkkunits ligt een marktconform tarief eerder tussen de €20,- en €30,- per m² VVO, nog uitgaande van een traditionele in plaats van energiezuinige installatie.
- De exploitatie-onderneming beschikt vanaf de start niet over een startkapitaal om een realistische aanloopperiode te doorstaan. Ook ontbreekt het aan middelen voor marketing.

MARKTANALYSE

Introductie

Nu we inzicht hebben gekregen in de fysieke kenmerken van het gebouw hebben we een globale marktanalyse uitgevoerd van potentiële functies op deze plek. Eerst hebben we dat nog 'los van het gebouw' bekeken, maar tegelijkertijd doen we ook al uitspraken in hoeverre de functies passen in het gebouw, aansluiten bij de omgeving en passen in het beleid. Niet onbelangrijk in de analyse is de huidige situatie van de locatie (een bouwput) versus een aantrekkelijk winkel- en woongebied in de toekomst. Dat heeft uiteraard ook invloed op de typologie van functies en opbrengstpotentie. Hieronder beschrijven wij de marktkansen -in willekeurige volgorde- per functiegroep. De markt voor muziekstudio's, dansruimten en onderwijsfuncties worden niet expliciet behandeld en vallen buiten de vraagstelling van deze quick scan.

Werken

De werkfunctie is onderdeel van MuzyQ en een interessante markt voor het gebouw. Bij het werken spelen schaalgrootte en aard van de bedrijfsactiviteiten een belangrijke rol. Makelaars verdelen de markt traditioneel in kantoorgebruikers groter of kleiner dan 500 m² VVO. Over deze laatste, zeer gevarieerde groep, is veelal weinig bekend. Gezien de binnenstedelijke locatie sluiten wij qua typologie bedrijfsintensieve, meer productiegerichte bedrijven uit. De analyse is uitgegaan van kantoorachtige en dienstverlenende bedrijven

Geen markt voor grote huurders

Evident is de huidige slechte landelijke en zeker ook Amsterdamse kantorenmarkt. Opheffen van leegstand is een belangrijk thema, net zoals beperken en clusteren van nieuwbouw op goed bereikbare (zowel auto als OV) plekken. Het enorme overaanbod van kantoorruimte in Amsterdam, met name in de perifere gebieden als Zuidoost en Sloterdijk, laat z'n sporen na. Op deze locaties is dan ook zeer goedkope kantoorruimte te vinden, met prijzen onder de € 100,-/m² VVO en zeer hoge incentives. Opvallend is dat deze lage prijsstelling niet tot betere verhuurbaarheid van deze ruimtes leidt.

De kwaliteit van de omgeving en van het gebouw weegt zwaarder, ondanks de lage prijzen, waardoor de soms desolate plekken niet meer in trek zijn. De vraag concentreert zich dus naar kwalitatief goede gebouwen op een bereikbare en aantrekkelijke plek. Pas dan gaat prijs weer een rol spelen. Dit heeft ook te maken met de trend dat grote kantoorgebruikers steeds minder kantoorruimte nodig hebben voor een gelijk aantal werknemers (zie kop artikel Vastgoedmarkt). Wat de precieze impact van het zogenaamde 'Nieuw Werken' is/zal worden, moet nog blijken, maar dat het invloed heeft op de wijze waarop kantoren worden gebouwd/ingericht is zeker.

MARKT / KANTOREN / LEEGSTAND

De Kwestie 'Ontwikkeling megakantoren hopeloos achterhaald'

Het Nieuwe Werken zet kantorenmarkt op zijn kop

Oostpoort is zeker op dit moment niet de juiste locatie voor grote bedrijven die meer dan 1.000 m² huren. Het gebied is nog onbekend en op dit moment een bouwput. De voor deze gebruikers belangrijke parkeerplaatsen ontbreken nog. Oostpoort heeft toch vooral een lokaal verzorgende functie voor Oost en geniet weinig zichtbaarheid vanaf de doorgaande route Linnaeusstraat. Eventuele grote huurders moeten vooral worden gezocht onder lokale dienstverleners (denk aan overheid, maatschappelijke dienstverlening, zorg, woningcorporaties e.d.). Dit past niet goed bij het huidige concept.

Mediabedrijven uit Hilversum oriënteren zich in toenemende mate voor huisvesting op Amsterdam. In het bijzonder de oostkant van de stad is daarbij in trek. Oostpoort staat op dit moment echter niet op de mental map van deze partijen en zal nu moeilijk kunnen concurreren met goed bereikbare alternatieven. De verwachtingen voor deze doelgroep zijn dan ook bescheiden. Daarbij moet niet worden uitgesloten dat voor specifieke muziekgerelateerde media het Muziekmakerscentrum een interessante optie zou kunnen zijn. Dit kan leiden tot een wisselwerking en een gezamenlijke uitstraling waar beide partijen van kunnen profiteren. Voorwaarde is waarschijnlijk wel dat de omgeving zo goed als is afgebouwd omdat dergelijke grotere partijen de overlast en matige uitstraling niet acceptabel zullen vinden.

Vastgoedmarkt – december 2010

MARKTANALYSE

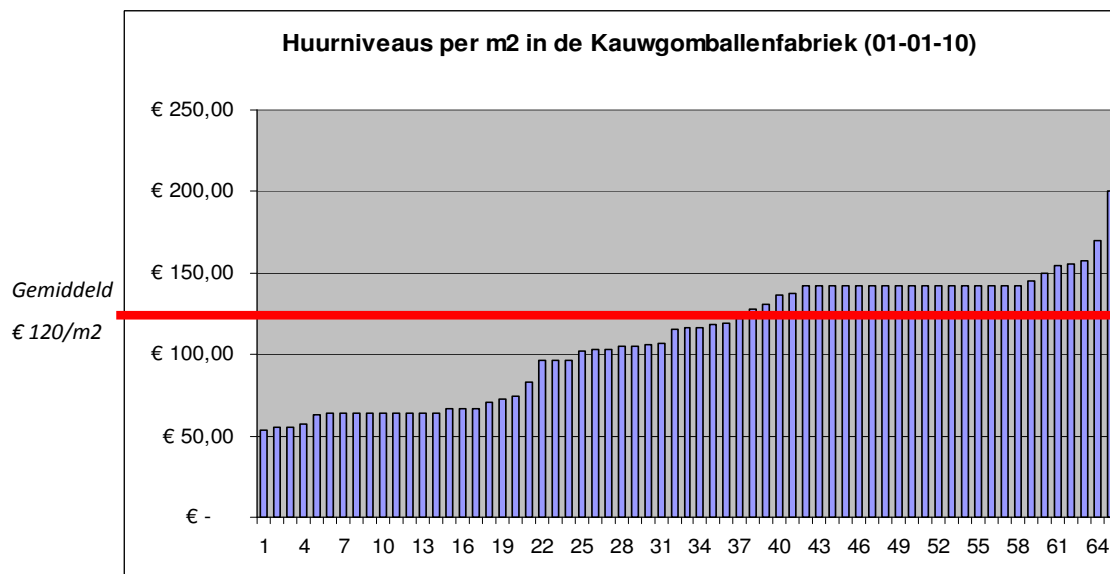
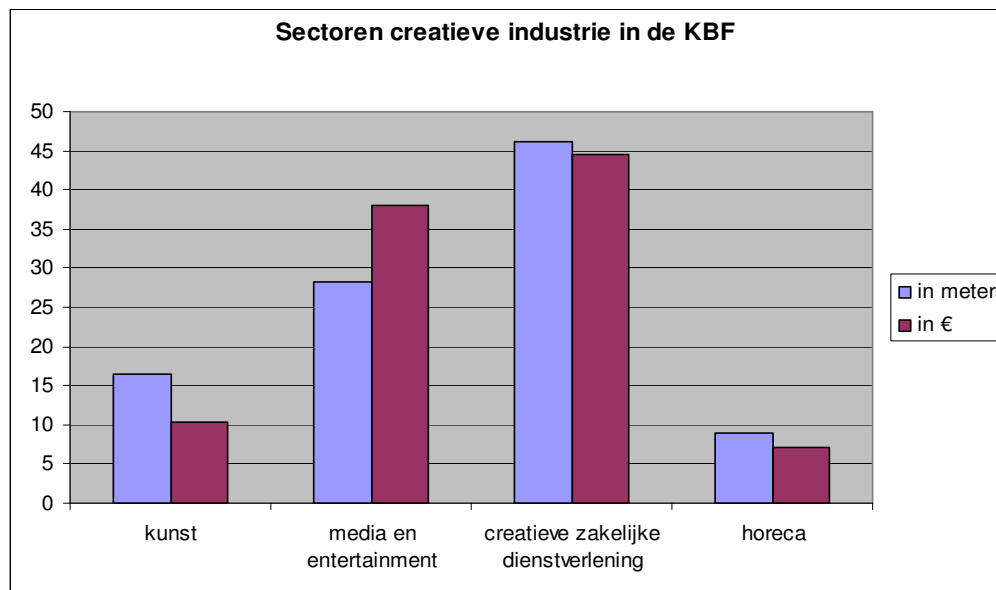
Het is moeilijk om nu sturen op de komst van grote bedrijven, dus wij zouden niet aanbevelen hier actief op in te zetten. Eventuele kandidaten die zich de komende maanden toch aandienen kunnen bij geschiktheid en passendheid bij het concept uiteraard altijd worden verwelkomd. De huren voor grote huurders zullen liggen in de range: € 150-175 per m² VVO.

Kansen voor kleine huurders

Bij de kleine huurders is sprake van een zeer gevarieerde markt. Qua schaal kunnen zelfstandigen en kleine bedrijven (tot 10 werknemers) worden onderscheiden van middelgrote bedrijven (tot circa 50 werknemers). Hierbij zal de ruimtebehoefte ook niet ophouden bij de traditionele grens 500 m² VVO, maar ook hierboven kunnen liggen. De ruimtebehoefte bij deze categorieën huurders is sterk afhankelijk van de bedrijfsactiviteit en wijze van werken. Voor een fotograaf is dit bijvoorbeeld anders dan voor een administratiekantoor.

Kleinere huurders zijn een interessante doelgroep omdat in deze markt nog altijd veel vraag en veel beweging is. Maar net als voor grotere organisaties, geldt ook hier dat het aanbod kwalitatief in orde moet zijn en gelegen op goed bereikbare en/of levendige plekken. Ook betaalbaarheid kan een rol spelen waardoor deze gebruikers ook veel als pioniers in een nieuw gebied optreden.

Een belangrijke sector voor deze categorie huurders in Amsterdam is de creatieve industrie. Deze groeisector neemt circa 10 % van de totale Amsterdamse economie voor haar rekening. De creatieve industrie is een breed containerbegrip voor een grote diversiteit aan activiteiten en bedrijven. In oost is de Kauwgomballenfabriek een goed voorbeeld van de grote variatie aan potentiële huurders. Hier zijn grote bedrijven maar ook zelfstandigen gevestigd, broedplaatsen en A-merken, dansgezelschappen en commerciële bedrijven. De huurniveaus die kunnen worden betaald door de diverse gebruikers verschillen sterk.



MARKTANALYSE



FREELANCEWERKPLEKKEN.NL

HOMEPAGE return home	PLAATSEN snel zoeken	CONTACT contactformulier	FREELANCER huren?	PERS
-------------------------	-------------------------	-----------------------------	----------------------	------

De koppeling met het 'Nieuwe Werken' en het veranderende aanbod van kantoorruimte is vooral in dit marktsegment goed merkbaar. Bedrijfsverzamelgebouwen schieten als paddenstoelen uit de grond (zie namen en merken hiernaast), waarbij veelal een combinatie van kleinschalige werkruimte, flexibel verhuurbare werkplekken en vergaderruimte wordt aangeboden. Een belangrijk onderdeel bij sommige van deze concepten zijn de korte-termijn huurcontracten die kunnen worden afgesloten; vaak een voorwaarde voor kleine en/of startende bedrijven om iets te huren. Lange termijn verplichtingen willen of kunnen deze partijen simpelweg niet aangaan. Het interessante aan de kleinschalige markt is dat de huurprijzen heel aardig op niveau blijven en dat incentives niet of nauwelijks een rol spelen.

Ook Oostpoort kan een interessante plek worden voor kleinschalige kantoorruimte. De centrale plek in Oost en gelegen temidden van veel voorzieningen is een prima locatie voor (een beperkte hoeveelheid) kleinschalig aanbod. In Oostpoort is op dit moment geen bedrijfsruimte voorzien. Wij schatten dat bij oplevering van het gebied hier in totaal zo'n 4.000 à 5.000 m² VVO's haalbaar is in de markt.

Afhankelijk natuurlijk van de locatie, omvang en tijdstip(nu of over 5 jaar) variëren de huurprijzen in Oostpoort tussen de €125,- tot €175,- €/ m² VVO.

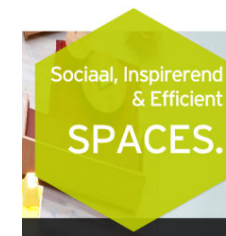
Muziek of multimedia?

MuzyQ verhuurt op dit moment al een aantal ruimtes aan kleine bedrijven, voor een groot deel verbonden met het thema muziek. Mede door incentives en ingroeihuren lijkt het huurniveau erg laag te liggen; voor kantoorruimte op basis van het aangeleverde overzicht zelfs onder het niveau dat voor tijdelijke verhuur van lege gebouwen gebruikelijk is. Onduidelijk is welke looptijd voor de contracten is afgesproken en wanneer de huren naar een marktconform niveau stijgen.

De vaste verhuur van componistenruimten loopt goed en dit zijn per m² VVO ook goed betalende huurders. De bedrijfsruimte op de begane grond in het Atrium lijkt deels marktconform verhuurd, met huurders die naadloos in het concept passen. Meer dienstverleners en creatievelingen in de muziekindustrie zullen moeten worden geïnteresseerd voor vaste verhuur in MuzyQ van de kantoor of bedrijfsruimte. Deze bedrijven zullen een redelijk solide omzet moeten hebben om nieuwbouwhuren te kunnen opbrengen. Voor de groep componisten, die bewezen interesse hebben getoond en bovendien een goede huur kunnen opbrengen, loont het de moeite te investeren in extra doos-in-doos studio's.

Hoe groot deze markt precies is valt lastig te zeggen. Met huidige moderne en flexibele techniek werken veel van deze specialisten verspreid over het land. Amsterdam huisvest echter traditioneel veel van dit soort bedrijven. Met een gerichte marketing en het faciliteren van een aantal voorzieningen zijn deze partijen wellicht meer te interesseren.

Aanvullend hierop is het aan te bevelen om de doelgroep te verbreden tot andere bedrijven in de creatieve industrie. Wij zien daarbij goede kansen voor multimedia als thema. Muziek, beeld en IT zijn steeds meer verweven met elkaar, onder meer voor het maken van films, games, commercials, webdesign, smart phone apps en marketing campagnes. Bij deze groeiemarkt is een grote diversiteit aan bedrijven en zelfstandig specialisten betrokken. Denk hierbij aan makers van games (serious gaming, online, console games), uitgevers, reclame en communicatiebureaus, producenten, regisseurs, ontwerpers, 3d graphic specialisten, postproductie bedrijfjes, IT-specialisten, on line platforms, managementbureaus, editors, fotografen etc.



Het voordeel van deze verbreding is dat een grotere en wellicht ook financieel meer solide markt wordt aangeboord voor de vaste verhuur, zonder dat de andere gebruikers zich niet snel meer thuis zullen voelen in het concept. De activiteiten variëren van dienstverlening tot creatie en techniek. Hiervoor zullen deels vaste ruimtes worden gevraagd, als kantoor of als studio met eigen specifieke apparatuur (denk bijvoorbeeld aan montagestudio's). Daarnaast hebben deze huurders mogelijk behoefte aan een aantal gedeelde voorzieningen die modulair kunnen worden gehuurd. Hierbij valt te denken aan een gekoelde serverruimte of een green screen studio e.d. Ook de reeds aanwezige muziekstudio's profiteren wellicht van meer gebruik.

Voor de vaste verhuur van kleinschalige kantoor- en bedrijfsruimte aan multimediabedrijven is een huurprijs tussen de €125,- en €175,- per m² VVO realistisch. Op dit moment (bouwput, nog geen bekendheid in de markt) zal dit aan de onderkant van de bandbreedte liggen. Het afwerkingsniveau van de kantoorruimte zal wel moeten worden verbeterd en er zullen in het algemeen eigen units moeten worden aangeboden. Om deze doelgroep succesvol te bereiken zal de kantoor- en bedrijfsruimte herkenbaar in de markt moeten worden gepositioneerd. De naam MuzyQ zal hierbij minder aanspreken voor beeldmakers en gameproducenten. Voor specifieke ruimten met bijzondere voorzieningen ligt het huurniveau hoger, zoals de verhuur van componistenruimte in MuzyQ reeds bevestigd (€225,- per m² netto ruimte).

MARKTANALYSE

Winkels

De gebiedsontwikkeling Oostpoort bestaat voor een aanzienlijk deel uit nieuwe winkels (circa 18.000 m² BVO). De winkelstructuur is goed uitgedacht, waarbij de consument een klassiek winkelrondje loopt tussen de Linnaeusstraat (en trekker AH) en de andere supermarkt (Vomar) en het Stadsdeelhuis. Onder de winkels ligt met de openbare parkeergarage een goed bronpunt. De voorzijde grenst aan het winkelrondje en heeft zelfs een beetje lucht gekregen in het stedenbouwkundig plan waardoor een aantrekkelijk pleintje ontstaat. De vraag is welke kansen er vanuit de markt mogelijk zijn voor winkelinfilling. Hieronder een inventarisatie;

- **Grootschalige detailhandel:** dit zijn winkels die veel vloeroppervlak hebben en zijn gelegen in de grote stadsdeel-centra en of op goed bereikbare perifere locaties. Denk hierbij aan grote media- of sportwinkels. Vanuit het noodzakelijk verzorgingsgebied is het aantal vestigingen van deze winkels in Amsterdam beperkt. Het huurniveau van deze trekkers is betrekkelijk laag, circa €100,- tot €150,- per m² VVO. Door de locatiekarakteristieken van Oostpoort (vooral een lokaal verzorgingsgebied, beperkte autobereikbaarheid) is deze plek weinig interessant voor grootschalige detailhandel.

- **Warenhuis:** bijvoorbeeld een V&D of Bijenkorf. Het verzorgingsgebied van Oostpoort is te klein voor een dergelijke formules, die veelal alleen in het kernwinkelapparaat van de grote steden aanwezig zijn. Een Hema zit wel meer verspreid, maar de vestiging aan de Linnaeusstraat wordt al aanzienlijk uitgebreid. Afhankelijk van het formaat (hoe kleiner, hoe hoger de huur) varieert de huurprijs tussen € 150,- en € 200,- / m² VVO.

- **Supermarkt:** in Oostpoort worden 2 supermarkten gerealiseerd. Het toevoegen van een 3e supermarkt ligt niet voor de hand. Om werkelijk aanvullend te zijn, zou het om een echte discounter moeten gaan. Een andere mogelijkheid is verplaatsing van de supermarkt naast het



Stadsdeelkantoor naar het Muziekmakerscentrum. Feitelijk is dit namelijk een betere plek voor een supermarkt doordat het én is gelegen aan het winkelcircuit én direct is gelegen aan de ontsluitingsweg Polderweg. Praktisch is dit lastig in het gebouw in te passen gezien de gewenste vrije indeling (zo min mogelijk kolommen of barrières). Huurprijzen van een supermarkt zijn relatief hoog; € 200 - € 250,- per m² VVO.

- **Kleine en middelgrote winkels:** ervan uitgaande dat Oostpoort een goed lopend winkelcentrum gaat worden, zal op de locatie van MuzyQ zeker vraag zijn naar kleine of middelgrote winkelruimtes voor modeketens, speciaalzaken of dagelijkse voorzieningen. Deze winkels profiteren door de ligging aan het winkelrondje van de aanloop van consumenten. De huurprijzen zullen hier wel

lager liggen dan in het hart van dit rondje en kent een ruime bandbreedte tussen de €175,- en €300,- per m² VVO, afhankelijk van omvang van de unit, locatie (begane grond of verdieping) en branche.

Het toevoegen van winkelruimte is, naast de fysieke inpasbaarheid, ook vanuit juridisch-planologisch perspectief niet eenvoudig. Uitbreiding van winkelmeters strookt niet met het vigerende bestemmingsplan en vergroting van een substantieel aantal meters zal moeilijk zijn in verband met de mogelijke weerstand van zittende ondernemers en de ontwikkelaar en toekomstig eigenaar van Oostpoort. Toevoegen van winkels is wat ons betreft dan ook vooral kansrijk en wenselijk in de plint aan de voorzijde. De levendigheid van het gebouw en plein wordt hiermee sterk verbeterd.

MARKTANALYSE

Wonen

In Oostpoort zijn circa 800 nieuwe woningen gepland. Niet verwonderlijk gezien de aantrekkelijke locatie in de stad en de krappe woningmarkt in Amsterdam. Kwalitatief goede producten voor een marktconforme prijs zullen hoogstwaarschijnlijk vlot worden verkocht. De eerste bewijzen voor deze stelling zijn inmiddels geleverd gezien de goede eerste verkoopresultaten van Oostpoort13.

Het toevoegen van extra woningen, in een suboptimaal gebouw voor woningen zoals het Muziekmakerscentrum, is zeer kostbaar. De overige woningbouw in Oostpoort zal aantrekkelijker zijn in kwaliteit en prijs. Het lijkt ons daarom niet verstandig om op dit marktsegment in te zetten.

Studentenhuisvesting

Een doelgroep die Oostpoort nog niet kent zijn studenten. Amsterdam kent een groot tekort aan studenten-huisvesting en de gemeente heeft daarom de ambitie uitgesproken het aanbod sterk te vergroten (9.000 eenheden in 4 jaar tijd!). Bekende grote huisvestings-locaties zijn bijvoorbeeld de containers in de Houthavens, naast de Bijlmerbajes of op het Zeeburger-eiland. Deze locaties kennen grote wachtlijsten, terwijl de plekken nog relatief ver van het -voor studenten zo populaire- stadscentrum zijn gelegen.

Er is een verschil tussen zelfstandige en onzelfstandige studenteneenheden. Momenteel pleiten diverse studentenhuysvesters voor het toekennen van huurtoeslag voor onzelfstandige studentenwoningen, iets dat bij zelfstandige eenheden al is ingevoerd (zie artikel hiernaast). Dat zou de productie van (goedkopere) onzelfstandige eenheden kunnen stimuleren.

NUL20

"Huurtoeslag voor onzelfstandige studentenhuisvesting"

Studentenhuisvester DUWO en de Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties pleiten voor huurtoeslag voor onzelfstandige wooneenheden. Alleen dan kunnen corporaties sobere en eenvoudige wooneenheden tegen aanvaardbare kosten realiseren. Dergelijke 'studentenflats' worden nu niet meer gebouwd omdat studenten alleen in aanmerking komen voor huurtoeslag als ze wonen in - duurdere - zelfstandige eenheden.

DUWO en de AFWC wijzen erop dat er vanwege de crisis - en de vele braakliggende terreinen - mogelijkheden te over zijn voor de bouw van tijdelijke en (semi-) permanente eenheden voor studenten. Daaraan is nog steeds een groot tekort. Volgens de corporaties kan fors op de bouwkosten worden bespaard als een deel van de nieuwe woningen eenvoudige onzelfstandige eenheden zijn, met een aantal gemeenschappelijke voorzieningen. Dat is goedkoper voor studenten én voor de corporaties. Dit gebeurt nu niet omdat studenten voor die eenheden geen huurtoeslag kunnen ontvangen. Corporaties zijn dus wel gedwongen om duurdere, zelfstandige eenheden te bouwen.

(Bron: NUL20 nr. 52, september 2010)

De 'tijdelijke' huisvestingsprojecten waar op dit moment in Amsterdam op wordt ingezet, blijken maar lastig haalbaar te krijgen. De exploitatietermijn van 5, soms 10 jaar, is simpelweg te kort om de gemaakte kosten terug te verdienen. Zodra de exploitatieperiode langer is dan 15 jaar ontstaat er wel een gezonde exploitatie en kan de ontwikkeling haalbaar worden gemaakt. De opbrengst-potentie van studentenhuisvesting is gerelateerd aan de puntentelling, waarbij een verschil wordt gemaakt tussen onzelfstandige en zelfstandige eenheden.

Bij zelfstandige studenteneenheden van 30 m² kan een huur worden gevraagd van circa € 450,- per maand. Omgerekend is dat meer dan € 15,- per m² gebruiksoppervlak (GO) per maand; een aanzienlijke opbrengstwaarde (€180,- per m² GO per jaar). Wordt dit verdisconteerd tegen een BAR van 5% dan is de opbrengstwaarde exclusief BTW ruim € 3.000,- per m².

Ondanks de redelijke opbrengstpotentie en de goede locatie van Oostpoort, lijkt studentenhuisvesting in het Muziekmakerscentrum in eerste instantie niet erg logisch. Omzetting naar kamers vergt hoge investeringen en een efficiënte indeling; iets dat waarschijnlijk maar moeilijk is waar te maken.

MARKTANALYSE

Hotel

In de stedelijke Hotelnota 2007-2010 van de gemeente Amsterdam wordt berekend dat de vraag naar hotelovernachtingen in de gemeente Amsterdam zeker tot 2015 met gemiddeld 4% per jaar zal blijven groeien. Dit leidt tot een behoefte aan 9.000 nieuwe hotelkamers. Sinds 2008 is het economisch klimaat echter veranderd en heeft de hotelbranche het afgelopen jaren zwaar gehad door een dalende bezettingsgraad en lagere kamerprijzen. Van de beoogde 9.000 kamers is dan ook nog niet veel terecht gekomen. Toch blijft Amsterdam een interessante stad voor hoteliers om op de lange termijn in te investeren, ook nu verwacht wordt dat de bezettingsgraad komende jaren weer zal aantrekken (bron: Hosta 2010, Horwath).

In Oostpoort is geen hotel opgenomen, wel zal vlakbij in het voormalige Burgerziekenhuis medio 2011 het Eden Hotel openen. Het gebied is geen uitgesproken hotellocatie, maar biedt bijvoorbeeld wel kansen voor een kleiner boutique-achtig hotel of juist een meer budget hotel. Wat betreft het Muziekmakerscentrum denken wij eerder aan deze laatste categorie, gezien de schaal en uitstraling. Het Stayokay hotel op het Timorplein of de combinatie met short-stay verblijf en studentenwonen zoals Casa-400, zijn goede voorbeelden. Ook een 3 sterren hotel gericht op grote groepen is denkbaar, mogelijk ook gekoppeld van de verhuur van zalen en congresruimte.

De fysieke inpassing van een hotelconcept in het gebouw vergt hoge investeringen. Hier zullen we verderop in deze rapportage bij stilstaan. De opbrengstpotentie van een hotel is sterk afhankelijk van het segment. De huurinkomsten van een 2 sterren hotel zijn ongeveer € 6.000,- tot € 8.000,- per kamer per jaar, voor 3 sterren is dit € 8.000,- tot € 10.000,- Vertaald naar koopsom per kamer is dit ongeveer € 90.000 tot 130.000,- per kamer (exclusief Furniture, Fixtures & Equipment (FF&E))

Cultuur en evenementen

In aanvulling op het thema muziek en gezien de twee grote zalen in het gebouw zijn culturele functies goed denkbaar. Hiermee kunnen de royale publieke ruimtes in het gebouw beter worden benut. Hoewel deze functies beperkte financiële mogelijkheden hebben (zeker in deze tijden van bezuiniging) kan dit voor de exploitatie wel interessant zijn. De huurniveaus zullen tussen de € 70,- en €120,- per m² VVO liggen. Gezien het grote vloeroppervlak betekent dit een grote structurele extra opbrengst. Dit zal waarschijnlijk meer opleveren dan de incidentele modulaire verhuur van de grote zalen als repetitieruimte. Het één hoeft het ander overigens niet uit te sluiten, maar er zal wel een keuze moeten worden gemaakt wat leidend is

Behalve voor muziekoptredens is het denkbaar dat een theater gebruik kan maken van zowel de grote als de kleine zaal. Op dit moment zijn er diverse organisaties in Amsterdam die zoekende zijn naar passende huisvesting. Het voordeel van een bekende 'thuiswerker' is dat een breder publiek het gebouw en de locatie leert kennen. Behalve dat het gebouw hiermee gaat leven zal deze grotere naamsbekendheid en positief imago ook uitstralen op de andere functies. In dat verband zijn aanwezige ideeën om de zalen als tv studio te gaan verhuren ook zeer interessant.

Een andere optie is het gebruik van de zalen door een bioscoop of filmhuis. Hoewel dit een aantal specifieke investeringen met zich meebrengt hoeft ook deze functie andere activiteiten in de zaal niet uit te sluiten. Te denken valt aan congressen of bijeenkomsten.

Naast de twee zalen kunnen ook andere publieke delen (zoals de foyer en horecaruimte, de entreehal, maar ook grotere studio's) meer flexibel worden gebruikt voor bijvoorbeeld exposities of discussieavonden. Ook draagt dit bij aan de bezetting, levendigheid en bekendheid. Ook de vestiging van een bibliotheek, of liever mediatheek, en kunstuitlen zijn goede aanvullingen in het gebouw.

Horeca

Het is een vak om succesvolle horeca te exploiteren. Een nieuw restaurant, café, lunchroom moet onderscheidend zijn, kwaliteit bieden, betaalbaar zijn en vriendelijk en goed personeel hebben. Als één van deze zaken niet (meer) voldoen dan is de kans op (commercieel) succes niet groot. Anderzijds liggen er kansen voor ondernemers die deze aspecten wél weten uit te buiten. Succesvolle ondernemers in Amsterdam kunnen dan ook goed zaken doen.

Wat dat betreft biedt het Muziekmakerscentrum zeker kansen. Gelegen in een levendig staddeel met voldoende potentieel publiek is de basis goed. Het feit dat de directe omgeving nog enkele jaren onderhevig is aan overlast van bouwwerkzaamheden, maakt een goede en zelfstandige exploitatie op korte termijn echter niet mogelijk. De perspectieven van Oostpoort en de functies in het gebouw zijn evenwel op langere termijn goed.

De huisvestingslasten zullen in het begin dan ook beduidend lager moeten zijn dan over vijf jaar. Tot de oplevering van fase 1 van Oostpoort zal de horeca volledig afhankelijk zijn van de gebruikers van het gebouw. Een lage aanvangshuur of omzetgerelateerde afspraken liggen hierbij voor de hand. Over een aantal jaren zijn huren denkbaar van € 100,- tot € 200,- per m² VVO, afhankelijk van formaat en type horeca.

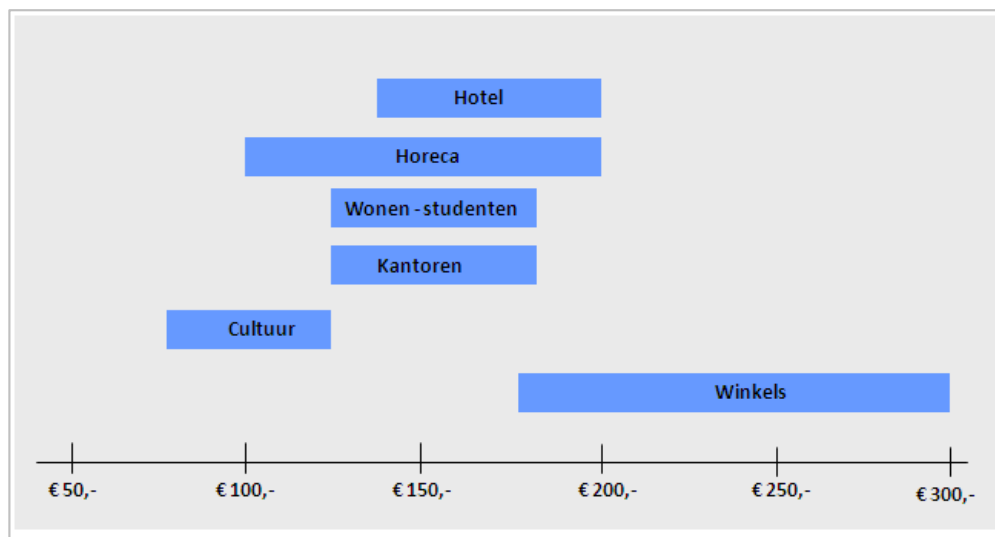
Dit laatste kan op deze plek zeer verschillend zijn; lunchroom, grand-café, restaurant, combinatie met muziekpodium, debatcentrum, etc. Veel is mogelijk en hangt af van de inventiviteit, durf en creativiteit van de desbetreffende ondernemer.

MARKTANALYSE

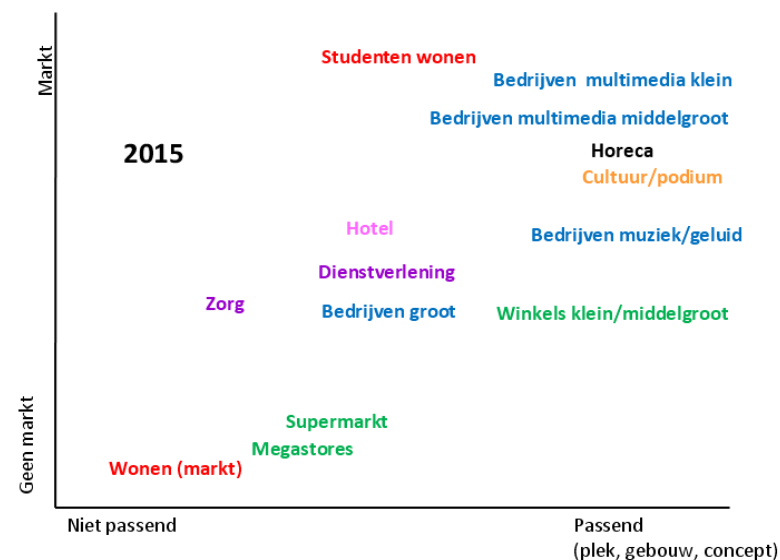
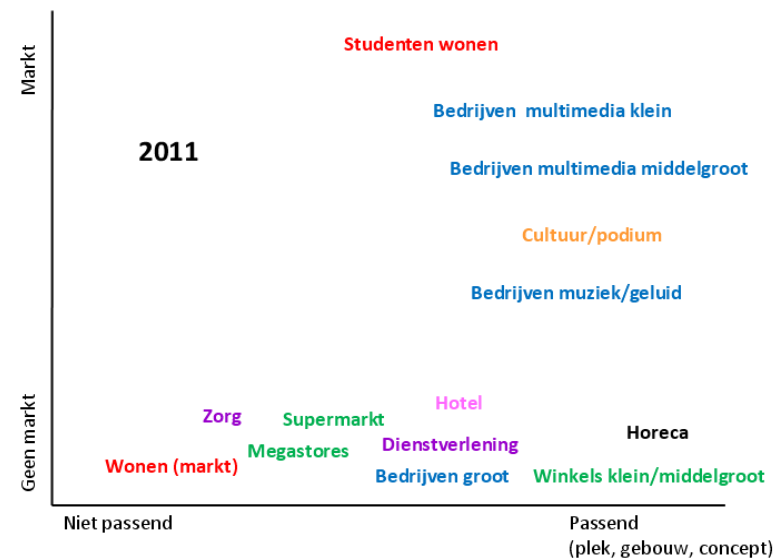
Conclusie

Ten aanzien van onze marktanalyse concluderen wij:

- De marktpotentie vandaag en bij oplevering van Oostpoort maakt een groot verschil in de gebruikers die geïnteresseerd zijn in het gebied/gebouw en vanzelfsprekend ook voor de hoogte van de opbrengsten.
- Door de binnenstedelijke ligging van Oostpoort heeft het Muziekmakerscentrum een zeer brede marktpotentie van verschillende functies.
- Enkele functies kunnen echter bij voorbaat worden uitgesloten. Het gaat dan om grootschalige detailhandel en appartementen.
- Alle overige functies zijn vanuit marktperspectief inpasbaar. Of dit wenselijk is vanuit het gebouw-, en beleidsperspectief is echter maar de vraag. In het volgende hoofdstuk 'Strategie' komen we hier op de terug.



Schematisch overzicht huurprijzen niveaus (per m² VVO) mogelijke functies

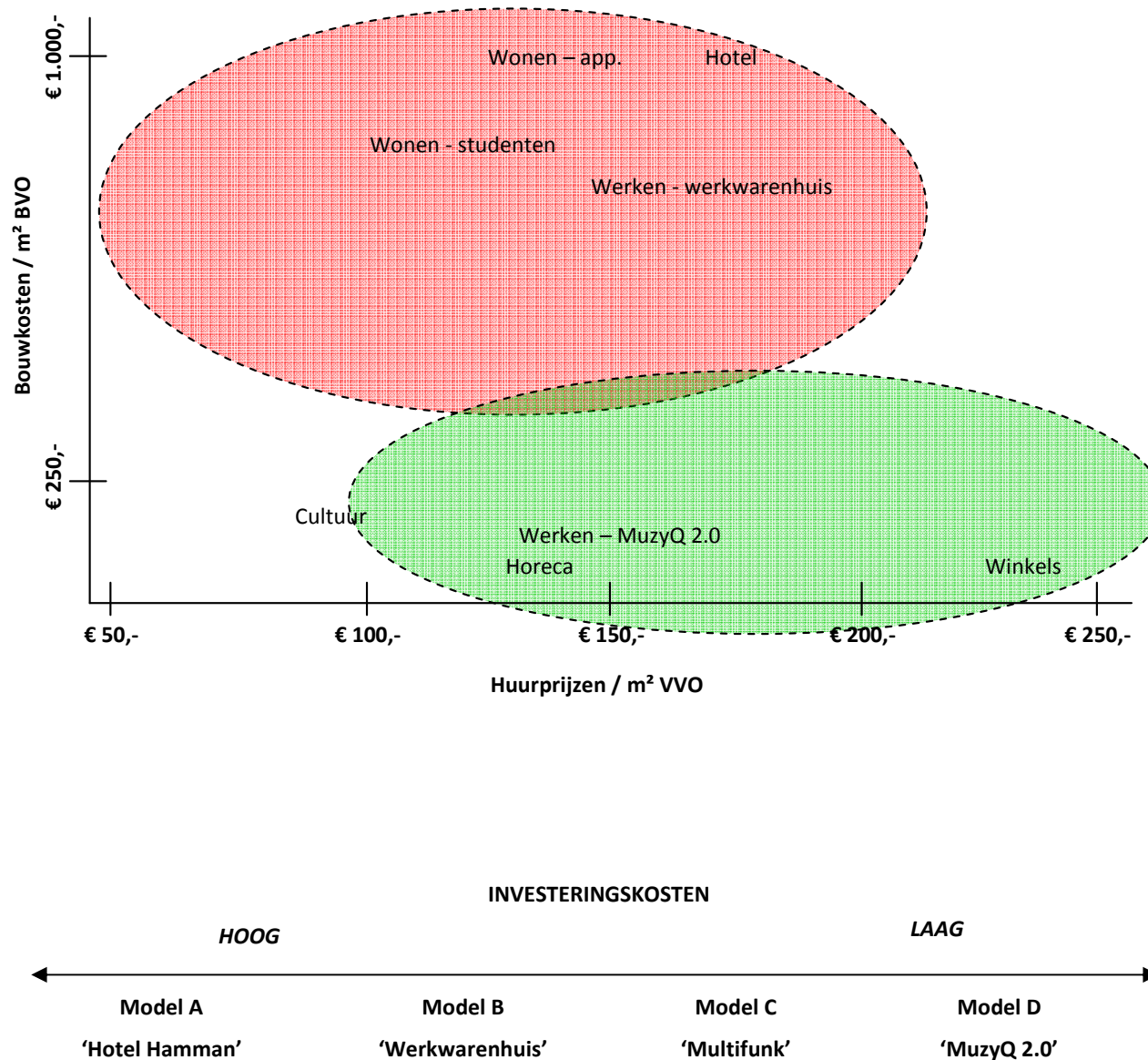


STRATEGIE

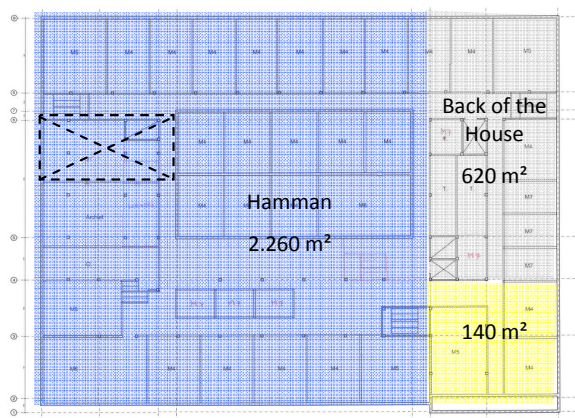
Doel is om van het Muziekmakerscentrum een rendabel, veel gebruikt gebouw te maken en een levendig en herkenbaar onderdeel van het nieuwe centrum in Oost. Als toekomstig eigenaar streeft Stadsdeel Oost naar een gezonde exploitatie en een op termijn verkoopbaar gebouw. Vanuit de analyse van de opgave en het gebouw en na verkenning van de markt komen we tot een aantal strategische hoofdlijnen voor de toekomst van het Muziekmakerscentrum:

- Omdat de verschillen in opbrengst anno 2011 klein zijn en voor veel functies op dit moment (nog) een echte markt ontbreekt, zal verbetering van de exploitatie in eerste instantie moeten komen door optimalisatie van het huidige gebruik met zo min mogelijk investeringen.
- De functies met marktpotentie en relatief weinig investeringen (in de groene bol) zijn het meest interessant.
- Grootchalige investeringen in functies met weinig marktpotentie (de rode bol) moeten worden voorkomen.

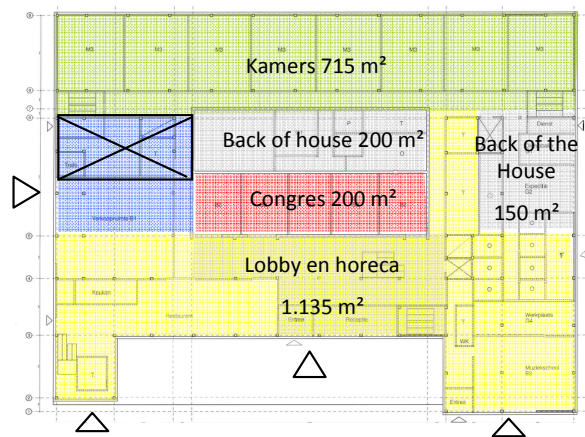
Behalve naar de bijdrage van afzonderlijke programmaonderdelen moet ook naar de samenhang van het concept en de levensvatbaarheid op termijn worden gekeken. Voor beide gevraagde modellen (gedeeltelijke of volledige herbestemming van het gebouw) hebben we een aantal samenhangende concepten onderzocht. De volgorde van behandeling van de modellen is gerangschikt op basis van het investeringsniveau, beginnend bij veel investeringskosten en aflopend naar minder. Hiernaast staat een overzicht van de te behandelen modellen.



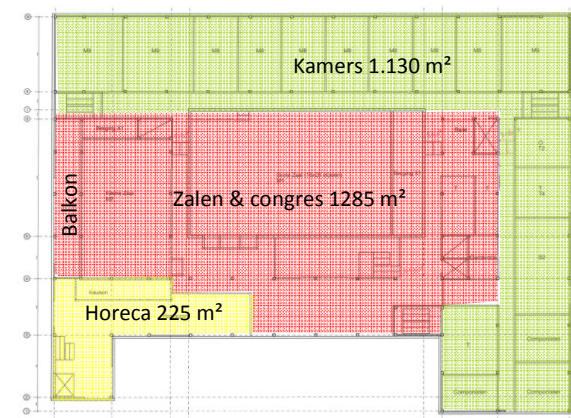
MODEL A – 'HOTEL HAMMAN'



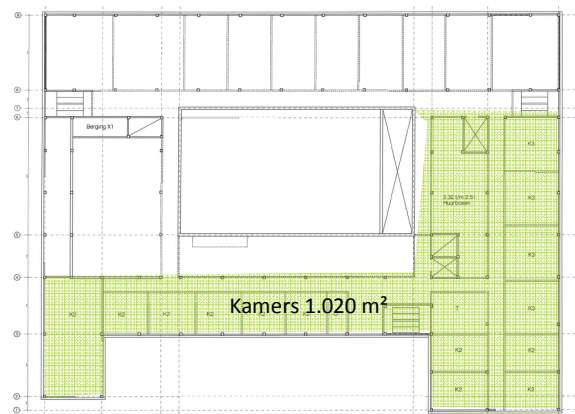
Kelder



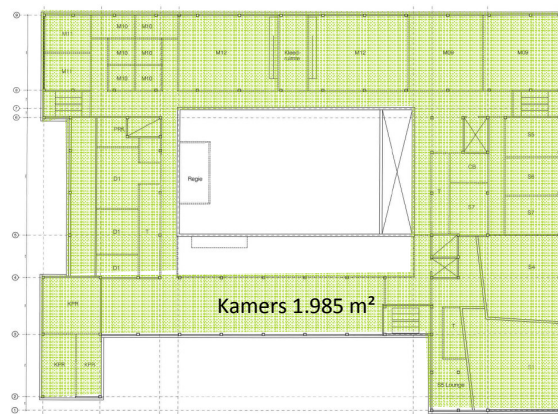
Begane grond



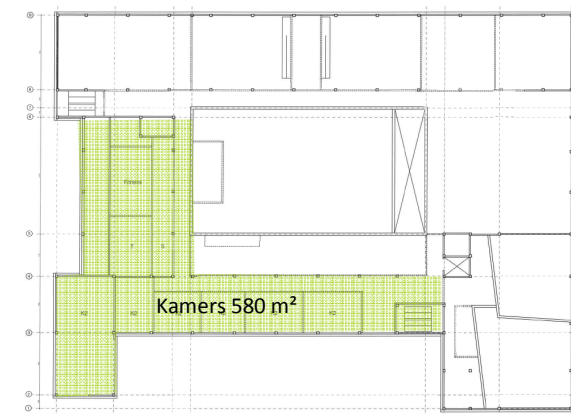
1e verdieping



2e verdieping



3e verdieping



4e verdieping

△ entree

MODEL A – 'HOTEL HAMMAN'

Algemeen volledige herbestemming

Wanneer het scenario van volledige herbestemming van het Muziekmakerscentrum in beeld komt zijn in theorie veel alternatieve invullingen voorstelbaar. Vanuit de mogelijkheden van het gebouw en de bijdrage en kansen binnen de markt en het ontwikkelingsprogramma in Oostpoort, valt een aantal functies al snel af. Zo hebben we niet verder gekeken naar een volledige invulling van het gebouw met (markt)woningen en winkels. Voor volledige herbestemming hebben we twee kansrijke opties in deze quick scan verder onderzocht, te weten een hotel en een groot werkgebouw. Deze modellen zullen hierna achtereenvolgens worden behandeld en zijn vooral bedoeld ter inspiratie. Het zijn niet de enige realistische mogelijkheden en ook combinaties van deze en andere functies zijn goed voorstelbaar.

Hotel

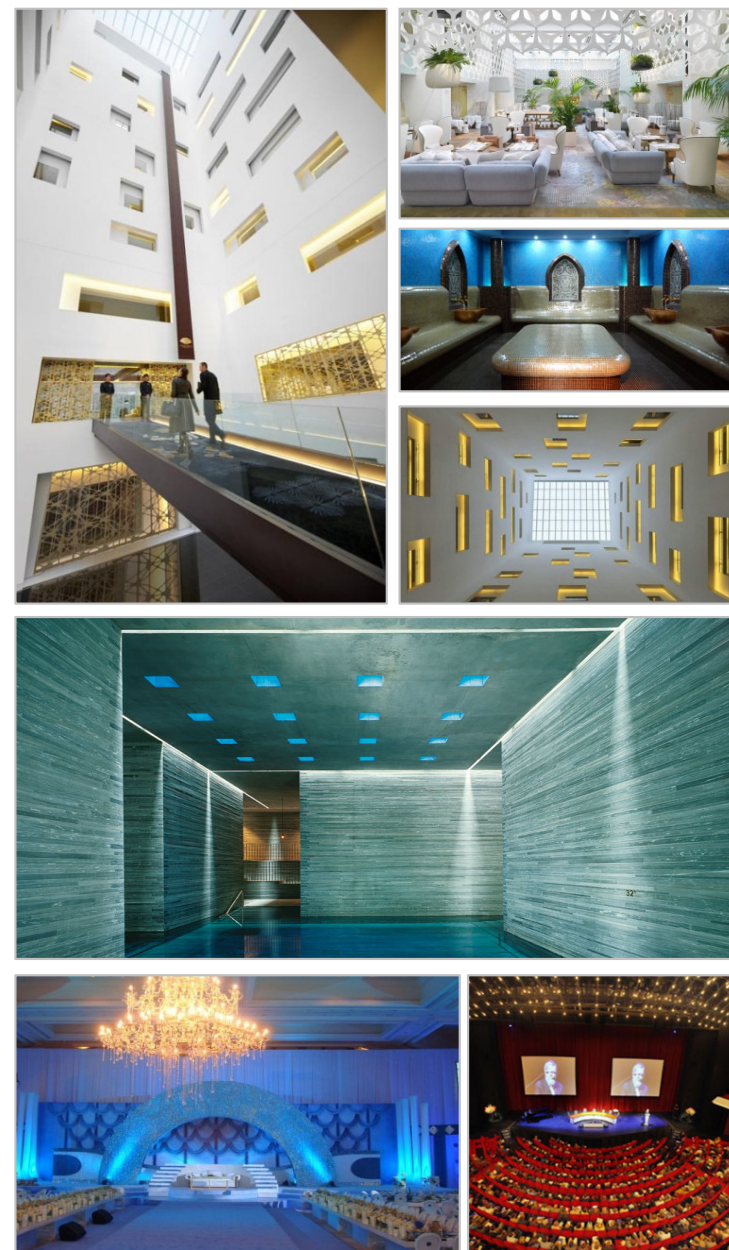
Hoewel het nu misschien niet een typische hotellocatie is, kan een hotel in de toekomst mogelijk toch een interessante optie zijn indien het gebouw een nieuwe functie krijgt. De behoefte aan hotelkamers in Amsterdam is groot en Oostpoort wordt een levendige plek, op korte afstand van de binnenstad. We zien hier over een aantal jaar vooral goede kansen voor een 2 of 3 sterren hotel, bijvoorbeeld gericht op jongeren of studenten. In de marktanalyse is al verwezen naar de referenties van Stayokay en Casa 400. Oost is blijkbaar een interessante plek voor deze formules. Ook een hotel gericht op (bussen met) grote groepen die de stad bezoeken is goed voorstelbaar. Ondanks deze mogelijkheden zal transformatie van het Muziekmakerscentrum in een hotel geen eenvoudige en een kostbare opgave zijn.

Wat zijn de grote belemmeringen?

- De kelder en grote oefenzaal zijn specifieke ruimten zonder daglicht en beperkt alternatief aanwendbaar.
- Het gebouw heeft een royale bruto netto verhouding. Dit verhoudt zich niet goed tot de noodzakelijke efficiency voor een 2 of 3 sterrenhotel.
- De gesloten gevel voldoet niet voor een hotel.
- De indeling en afbouw moeten grotendeels opnieuw worden gedaan.
- Uitbreiding van de installaties.

Hoe zou een hotel er uit kunnen zien?

- Op de verdiepingen is plaats voor logies. Hier kunnen redelijk efficiënt in totaal zo'n 130 kamers worden gemaakt van 24 tot 35 m². Dit aantal is voor een optimale exploitatie van een 2 of 3 sterren hotel niet ruim maar voldoet voor een hotel op deze locatie. Aandachtspunt bij deze aantallen is wellicht de beperkte liftcapaciteit in het huidige gebouw.
- Bijzonder zijn de 5 tot 6 m. hoge ruimtes in het bouwdeel langs de Polderweg. Hier kunnen smalle maar hoge studio's of kamers worden gerealiseerd met een verhoogd bed en indien gewenst een kleine keuken. Dit maakt ze ook geschikt als hotelappartement of short stay studio.
- Voor de inrichting van de kamers zijn vele opties denkbaar: ruwe industriële ruimtes met vintage meubels, modulair ingerichte moderne kamers, standaard kamers van grote formules of een thematische inrichting (bijvoorbeeld oriëntaals).
- De ongunstige bruto netto verhouding in MuzyQ zou voor het hotel wel eens een voordeel kunnen zijn wanneer vanuit een integraal concept en exploitatie wordt gedacht. De grote zalen en foyer op de eerste verdieping bieden een goede mogelijkheid voor zalenverhuur. Dit klinkt misschien niet chique maar voorziet in een grote en



MODEL A – 'HOTEL HAMMAN'



Voorbeelduitwerking hotelplattegrond (3e verdieping)



MODEL A – ‘HOTEL HAMMAN’

diverse behoefte. Mits gelegen op een goede locatie is dit ook een zeer welkome aanvulling voor een hotelexploitatie. In dit geval zien wij goede kansen voor kleinere congressen en symposia maar ook voor feesten. De gemengde bevolking-samenstelling in Oost biedt een interessante markt voor bijvoorbeeld grote, traditionele bruiloftsfeesten. Daarnaast kunnen vergaderruimtes worden verhuurd aan lokale bedrijven en instellingen.

- Op de begane grond is de hoofdentree met een hotellobby en diverse horecagelegenheden. Behalve voor de gasten hebben deze ook een functie voor de bewoners van Oost en de bezoekers aan Oostpoort. Te denken valt aan een hotelbar, een lunchcafé en een restaurant, met op het Atlantisplein een levendig terras. Een deel van de begane grond kan ook nog als winkelruimte worden afgesplitst en verhuurd.

- Of hiermee alle overmaat nuttig kan worden benut zal moeten blijken wanneer met een exploitant verder naar het concept wordt gekeken. Belangrijk aandachtspunt is daarbij vooral de grote kelderverdieping. Voor een deel kan hier de noodzakelijke back of the house (boh) ruimte worden gesitueerd, maar dan nog resteert een groot oppervlak. De hoge, monumentale ruimte in de kelder biedt mogelijkheden voor een hamman en wellness. Dit kan met een oosters tintje of juist modern en strak. De hamman is onderdeel van het hotel maar is ook toegankelijk voor publiek van buiten.

- Samen met de eerder genoemde activiteiten liggen er wellicht kansen voor een thematische aanpak, bijvoorbeeld in de vorm van een oriëntaals Hotel Hamman. Dit zou zich ook prima kunnen doorvertalen in de uitstraling van gevel die voor daglichteisen bij een hotel integraal zal moeten worden vervangen.

Financiële haalbaarheid?

- Bij Hotel Hamman is de financiële haalbaarheid de grootste drempel. De investeringen voor het realiseren van dit concept zullen zeer hoog zijn. Het is lastig om op basis van dit vlekkenplan een raming te maken in verband met de vele keuzen in ambitieniveau die nog in het ontwerp gemaakt kunnen worden.

- Om toch enig gevoel te hebben bij de afweging tussen de verschillende scenario's is hiernaast een grove inschatting gemaakt van een deel van de extra investeringen. Er is alleen gekeken naar het logies deel omdat hier kan worden gewerkt met algemene kengetallen. De zalen en de hamman zijn te specifiek en zijn dan ook buiten beschouwing gelaten in de onderhavige getallen. Ze kunnen wel een wezenlijk onderdeel vormen in het verdienmodel van een integraal concept, maar hiervoor moet dieper in het model worden gedoken dan in deze quick scan mogelijk is.

- De extra investeringen voor de logies functie (en tweederde van de lobby en back of the house) zijn additionele grondkosten (gegeven de functiewijziging), verbouwkosten (€1000,- per m² bvo = ruim 70% van de bouwkosten bij een nieuw hotel) en bijkomende kosten voor onder meer advies, financiering en ontwikkeling.

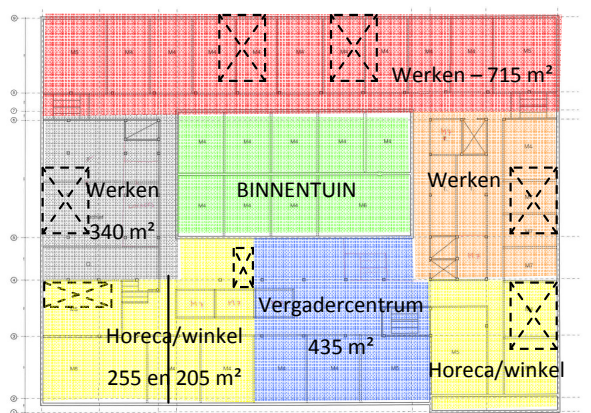
- Na verbouw, en op zijn vroegst pas wanneer Oostpoort is opgeleverd, kan worden gedacht aan een gemiddelde huur van €8.000,- tot €10.000,- per kamer obv. 3* hotel. Wanneer dit met gangbare aanvangsrendementen voor deze locaties wordt gekapitaliseerd betekent dit een beleggingswaarde van 13 tot ruim 16,2 miljoen euro.

- Na aftrek van de investeringen betekent dit dat een belegger, ontwikkelaar of hotelexploitant maximaal tussen de 2 en 5,2 miljoen euro voor het bestaande gebouw zal betalen (inclusief kosten koper). Gezien de grote risico's zal een marktpartij op dit moment zeer waarschijnlijk niet bereid zijn deze investering op risico te doen. Bovendien betekent dit voor Stadsdeel Oost een zeer hoge afwaardering.

m2 bvo (logies, deel lobby, boh)	7.080	
aantal kamers	130	
grondprijs additioneel	150	
bouwkosten m ² bvo*	1.000	
bijkomende kosten m ² bvo	403	35%
totaal investering m ² bvo	1.553	
totaal investering per kamer	84.552	
totaal investering	10.991.700	
huurprijs per kamer	8.000	10.000
totaal huur per jaar	1.040.000	1.300.000
BAR	8,00%	
beleggingswaarde	13.000.000	16.250.000
Resultaat = koopsom (incl. k.k.)	2.008.300	5.258.300
*bouwkosten	nieuw	verbouw
constructie	300,00	-
gevel	300,00	300,00
installatie	400,00	200,00
afbouw	400,00	400,00
sloop	-	100,00
	1.400,00	1.000,00

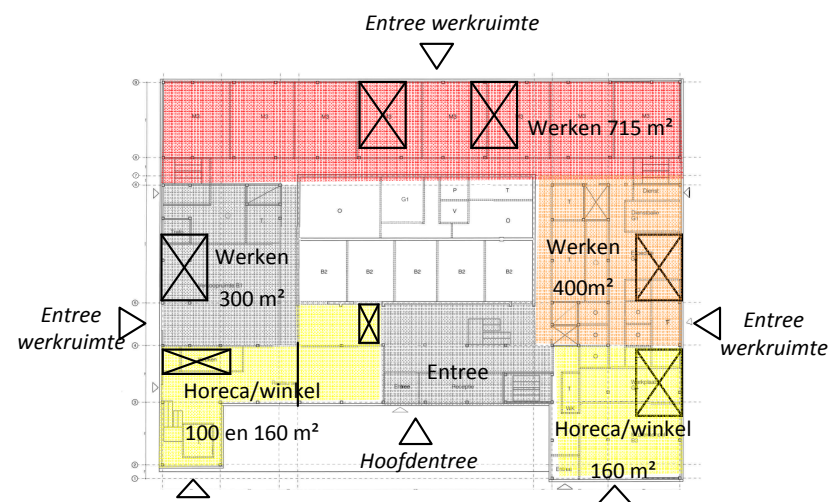
NB. Bovenstaande rekensom is exclusief de Hammam en de congreszalen.

MODEL B – 'WERKWARENHUIS'

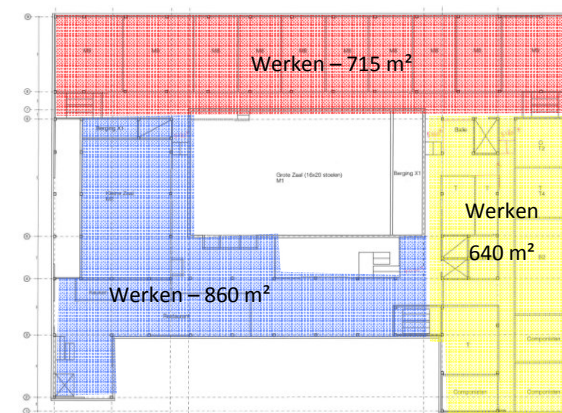


Kelder

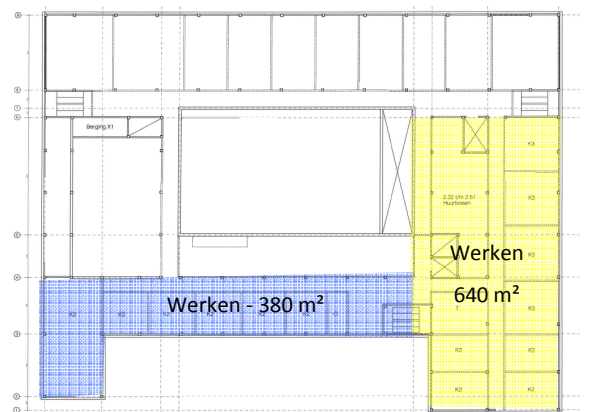
Horeca/winkel



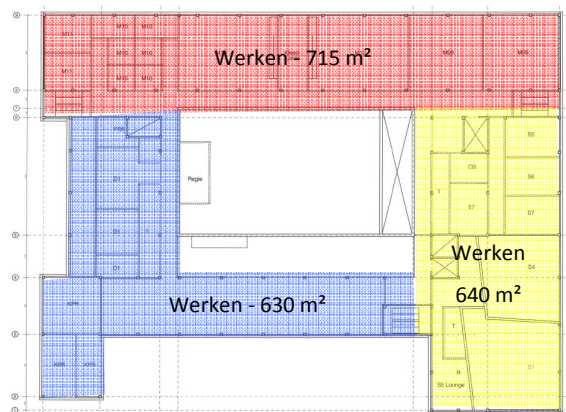
Begane grond



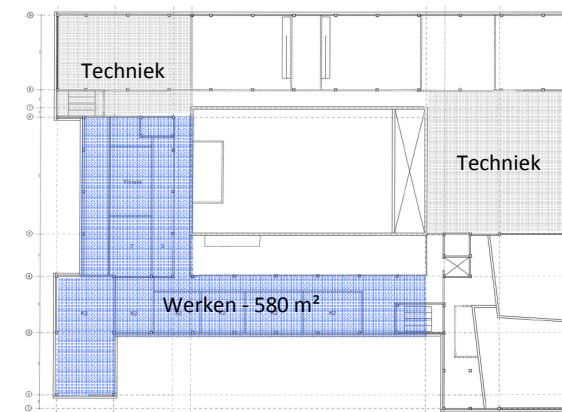
1e verdieping



2e verdieping



3e verdieping



4e verdieping

△ entree

MODEL B – 'WERKWARENHUIS'

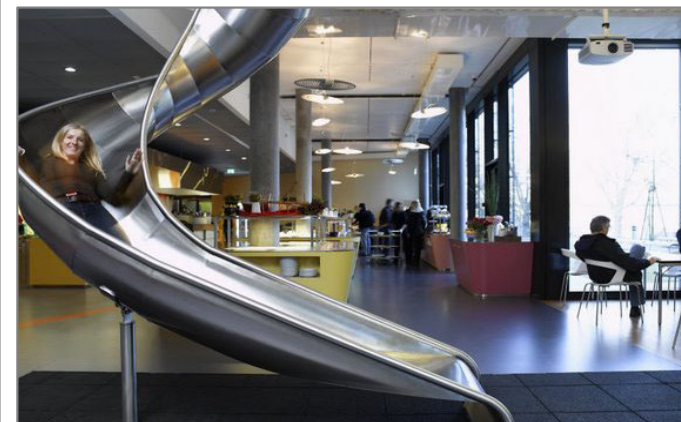
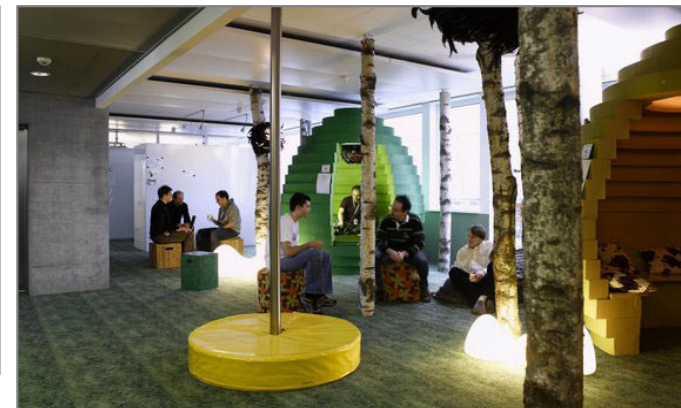
Een mogelijk ander alternatief bij een scenario van volledige herbestemming van het Muziekmakerscentrum is een grootschalig werkgebouw. Vanuit de mogelijkheden van het gebouw en de marktanalyse is dit op termijn een voorstelbare optie maar eveneens geen eenvoudige opgave en vanuit financieel oogpunt nu ook niet interessant.

Wat zijn de grote belemmeringen?

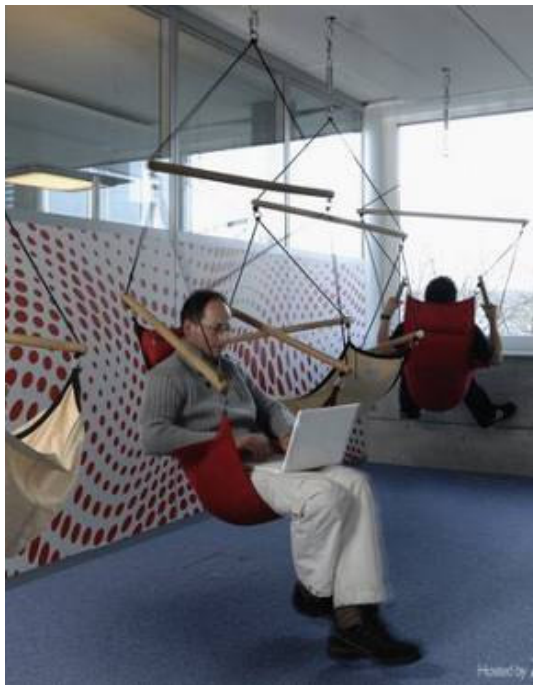
- Ook hier speelt de vraag: wat te doen met specifieke ruimtes als de kelder en de grote zaal? Beide gebouwdelen hebben geen daglichttoetreding en zijn beperkt alternatief aanwendbaar.
- De gesloten gevel van het gebouw voldoet niet voor een werkfunctie.
- De indeling en afbouw zal grotendeels opnieuw moeten plaatsvinden. De installaties zullen deels moeten worden aangepast.
- Voor een gebouw van 12.000 m² BVO op deze plek zal niet snel één kantoorgebruiker worden gevonden. Zaak is om het gebouw op te delen in een aantal interessante compartimenten.

Hoe zou een Werkwarenhuis er uit kunnen zien?

- Hoewel voor kantoren een eigen parkeergarage zeer interessant is, kan dit moeilijk en niet efficiënt in de bestaande kelder worden gerealiseerd. De stramienmaten, het grote aantal kolommen en de betonnen constructie voor de grote zaal leggen te veel beperkingen om rijbanen en parkeervakken te kunnen inpassen. Een mechanisch systeem is een denkbaar alternatief maar ook kostbaar. Dit terwijl direct aangrenzend een grote garage wordt gebouwd, die juist op weekdays minder intensief door winkeland publiek zal worden gebruikt.



MODEL B – 'WERKWARENHUIS'



- In dit voorstel wordt de centrale betonnen kern voor de grote zaal geopend. Alle tussenvloeren gaan er tot op kelderniveau uit en het dak van de zaal wordt transparant of gaat er zelfs volledig af. De betonnen wanden krijgen openingen of misschien wel volledig vervangen door een transparante vliesgevel. Hiermee ontstaat centraal in het gebouw een atrium of groene binnentuin.
- Deze ingreep kost circa 1.200 m² bvo maar levert wel extra kwaliteit en meer voor werken geschikte meters. Met deze daglichttoetreding kan in de 5 meter hoge kelder namelijk ook aantrekkelijke kantoorruimte worden gerealiseerd. Door dit te koppelen aan het begane grond niveau met nieuwe vides ontstaan interessante werkplekken, ook in de zijstraten.
- Op maaiveldniveau wordt een extraverte plint gecreëerd met ingangen aan vier zijden (zie plattegrond BG op pagina 22). Behalve de toegang van de centrale entreehal van het Werkwarenhuis, bevinden zich hier winkels, horecaruimten en kantoorunits met een eigen voordeur. Deze units zijn bijvoorbeeld interessant voor dienstverlenende kantoren (zoals banken, makelaarskantoren en dergelijke) of meer showroomachtige functies.

MODEL B – ‘WERKWARENHUIS’

- Ook de winkels en horeca kunnen met een vide worden gekoppeld aan het kelderniveau. Voor winkels ontstaan hiermee aantrekkelijke units voor bijvoorbeeld grotere modezaken. Deze zoeken vaak naar een combinatie van een klein (en duur) oppervlak op begane grond en een groter (en goedkoper) oppervlak op de verdieping of in de kelder.
- De horecafunctie kan op dezelfde wijze worden verbonden aan een op kelderniveau te realiseren gemeenschappelijk vergadercentrum.
- Voor de kantoren op de verdiepingen kunnen gebruik makend van verschillen in ligging en soort ruimte tenminste drie grotere eenheden worden onderscheiden. Langs de Polderweg kunnen de 5 tot 6 meter hoge studio's worden omgezet in een werkloft. Dit kan aan één huurder van circa 2.800 m² BVO worden aangeboden of in kleinere lofts worden opgesplitst, deels met een eigen entree aan de Polderweg. In de hoge ruimte kan indien gewenst met entresols extra oppervlak worden toegevoegd.
- Aan de zijde van het Atlantisplein en Utopia is een L-vormig kantoor mogelijk met ondiepe vloeren en in potentie veel daglicht. De ruimte van maximaal zo'n 2.450 m² beschikt ook over twee terrassen en een hoge ruimte ter plaatse van de kleine zaal. Langs Arcadia tenslotte is sprake van een derde compartiment met diepe vloeren en een oppervlak van circa 1.900 m² BVO.
- Beide gebouwdelen kunnen aan één of twee grote gebruikers worden verhuurd maar zijn ook flexibel per verdieping of delen van een verdieping te verhuren aan meerdere partijen. Op de vloervelden zijn zowel open werklandschappen denkbaar als een opdeling in units. De markt zal te zijner tijd aangeven waar behoefte aan bestaat, maar gezien het grote vloeroppervlak van het gebouw is het concept alleen realistisch indien zich een aantal grotere huurders meldt.

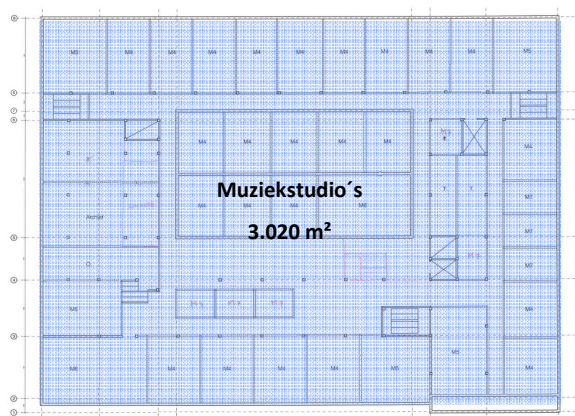
- Voor het model van het Werkwarenhuis zal de huidige gesloten buitengevel integraal moeten worden vervangen en worden voorzien van voldoende ramen voor daglicht.

Financiële haalbaarheid?

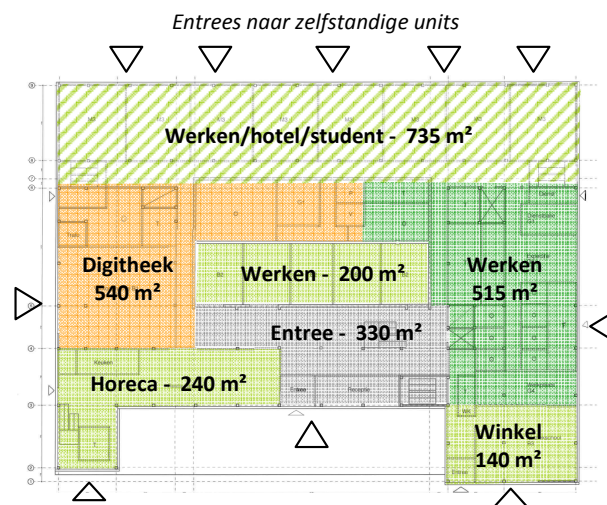
- Net als bij Hotel Hamman is de financiële haalbaarheid de grootste drempel. De investeringen voor het realiseren van een Werkwarenhuis zijn eveneens zeer hoog. Op dezelfde wijze is ook voor dit model een 'sigarendoos' berekening gemaakt van de extra investeringen. Het gaat daarbij om extra grondkosten (gegeven de functiewijziging), verbouwkosten (€800,- per m² BVO ofwel circa 66% van de bouwkosten van een nieuw kantoor) en bijkomende kosten voor onder meer advies, financiering en ontwikkeling.
- Na verbouw en op zijn vroegst pas wanneer Oostpoort is opgeleverd, kan worden gedacht aan een gemiddelde huur voor alle functies van €150,- tot €175,- per m² VVO. Wanneer dit met gangbare aanvangsrendementen voor deze locaties wordt gekapitaliseerd betekent dit een beleggingswaarde van 17 tot bijna 20 miljoen euro.
- Na aftrek van de investeringen zal een belegger of ontwikkelaar maximaal tussen de 2 en ruim 4,5 miljoen euro voor het bestaande gebouw betalen (inclusief kosten koper). Gezien de grote (verhuur)risico's zal een marktpartij op dit moment zeer waarschijnlijk niet bereid zijn deze investering op risico te doen. Bovendien betekent dit voor Stadsdeel Oost een zeer hoge afwaardering.

m² BVO	10.645	
m² VVO	8.516	80%
grondprijs additioneel	250	
bouwkosten m² BVO *	800	
bijkomende kosten m² BVO	35%	
	368	
totaal investering m² BVO	1.418	
totaal investering	15.089.288	
huurprijs m² VVO	150	175
totaal huur per jaar	1.277.400	1.490.300
BAR	7,50%	
beleggingswaarde	17.032.000	19.870.666
Resultaat = koopsom (incl.k.k.)	1.942.713	4.781.379
* bouwkosten	nieuw	verbouw
constructie	300	-
gevel	300	300
installatie	300	100
afbouw	300	300
sloop	-	100
	1.200	800

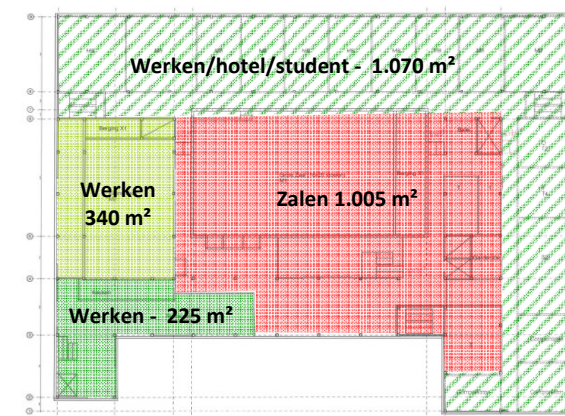
MODEL C – 'MULTIFUNK'



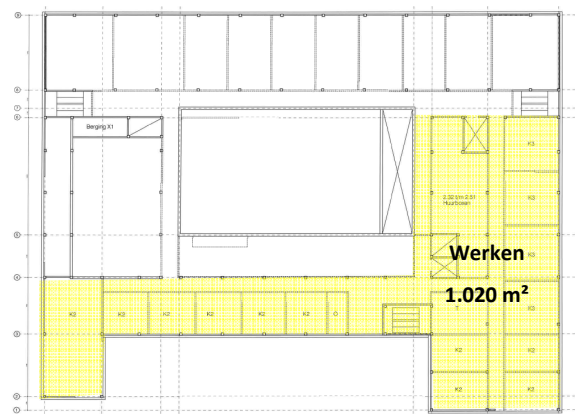
Kelder



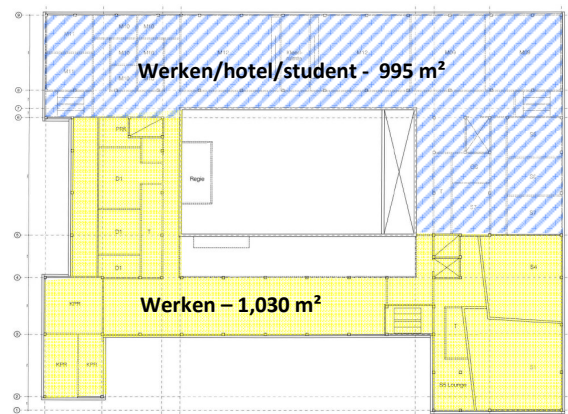
Begane grond



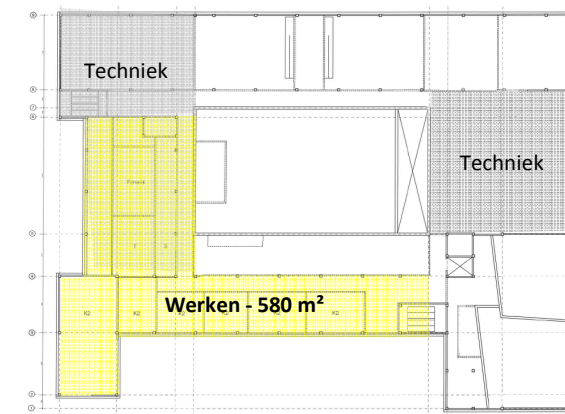
1^e verdieping



2^e verdieping



3^e verdieping



4^e verdieping

△ entree

MODEL C – ‘MULTIFUNK’

Om het Muziekmakerscentrum rendabel te exploiteren kan behalve volledige ook gedeeltelijke herbestemming een optie zijn. Net als bij de twee vorige modellen is dit op korte termijn niet aan de orde. De investeringen zijn hoog en pas nadat het eerste deel van Oostpoort zich succesvol heeft bewezen zal er een echte markt voor andere functies ontstaan.

Voor gedeeltelijke herbestemming kunnen bouwstenen worden gebruikt uit de hiervoor beschreven modellen met volledige transformatie. Ook andere functies zijn echter denkbaar. Bij de keuze van een aanvullende functie spelen verschillende vragen een rol:

- Wat is de bijdrage aan de totale exploitatie van het gebouw (welke extra opbrengst wordt gehaald in relatie tot de extra investering)?
- Welke kansen zijn er voor een functie in relatie tot de markt en een beschikbaar bouwdeel?
- Hoe verhoudt de aanvullende bestemming zich tot de andere functies en tot het totaal concept? Zowel zelfstandig goed kunnen functioneren als onderdeel zijn van het concept kunnen overigens interessant zijn.

Vele varianten zijn denkbaar bij gedeeltelijke herbestemming, zowel qua functie als qua gedeelte van het gebouw. We hebben ter illustratie een kansrijk model geschetst met volgende ingrediënten:

- Wanneer de bezetting en opbrengst van de oefenstudio's ook de komende jaren structureel achterblijft wordt het oppervlak van deze functie aanzienlijk teruggebracht. Dit heeft als gecombineerd voordeel dat de bezetting en exploitatie van de studio's wordt geoptimaliseerd, terwijl gelijktijdig ruimte wordt geboden voor rendabeler activiteiten.
- In het geschetste model is ervoor gekozen om een deel van de hoge oefenruimtes aan de Polderweg om te bouwen. Hierbij zijn verschillende invullingen denkbaar.

- Als basis zijn we uitgegaan van uitbreiding van de werkfunctie. Analoog aan het Werkwarenhuis kunnen op deze plek hoge werklofts worden aangeboden aan een grote huurder of aan meerdere partijen. Dit lijkt interessant omdat dit gedeelte van het gebouw relatief eenvoudig een eigen identiteit en eigen adres kan krijgen. Aanpassingen aan de gevel spelen hierbij een belangrijke rol. Indien wenselijk kan op de begane grond de ruimte worden opgesplitst in kleinere lofts met een eigen entree vanaf de Polderweg. Dit is interessant voor dienstverlening en showrooms en zorgt voor een levendige plint.

- Voor hetzelfde bouwdeel kan ook worden gedacht aan een hotelfunctie. Daarbij gaat het dit keer niet om een integraal concept maar om efficiënte logies onder de naam Muziekhotel. Afhankelijk van aanvullende functies voor bijvoorbeeld ontbijt, receptie, back of house e.d. kunnen hier 35 tot 45 kamers worden gerealiseerd. Dit zijn smalle ruimten van 3 meter breed en 9 meter diep, waarbij de hoogte van 5 tot 6 meter kan worden benut voor een verhoogd bed en extra oppervlak. Indien gewenst kunnen de kamers worden uitgerust met kleine pantry en als hotelappartement worden verhuurd. Wellicht is dit een interessante optie voor muzikmakers die overdag en 's avonds in de muziekstudio's actief zijn.

- Dit hotelconcept komt al dichtbij een andere interessante markt voor het gebied, te weten studentenwoningen. Amsterdam heeft een groot tekort aan woonruimte voor deze doelgroep. Qua afmeting en indeling sluiten de beschreven hotelkamers prima aan bij de wensen van studenten.

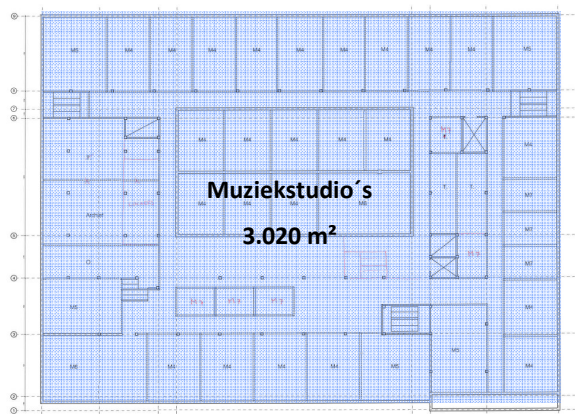
- Indien de programmering van de podia tegenvalt kan worden overwogen om bijvoorbeeld de kleine zaal, samen met de thans leegstaande winkel aan Utopia om te zetten in een Mediatheek. Hierin zouden de bibliotheek in Oost (met wellicht bijzondere aandacht voor muziekuitleen) en de nu elders in het gebied gehuisveste kunstuitleen samen kunnen gaan. Deze functie past prima bij het concept en zorgt voor veel aanloop en levendigheid.

Financiële haalbaarheid

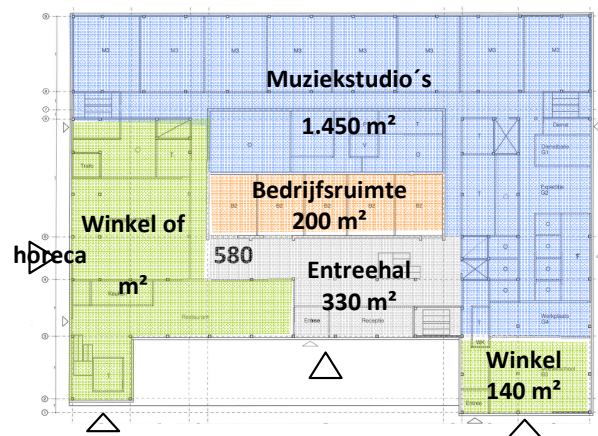
- Of deze gedeeltelijke herbestemming van het Muziekmakerscentrum zinvol en wenselijk is valt nu lastig te zeggen. Daarvoor beschikken we over te weinig inzicht in de huidige exploitatie en in de kansen op een groeiende bezetting van de muziekstudio's (verreweg de belangrijkste functie in het verdienmodel van MuzyQ).
- Voor de voorgestelde nieuwe functies wordt verwezen naar de berekening van Hotel Hamman en het Werkwarenhuis. Voor het bovengeschetste basismodel is vooral de laatste relevant met een aantal kleine aanpassingen (grondkosten en huurprijs) in verband met de mix van kantoren en mediatheek.
- In totaal wordt circa 2.900 m² BVO van het Muziekmakerscentrum herbestemd. Dit betekent een extra investering van 3,7 miljoen euro. Tegenover deze kosten staat een huuropbrengst van €345.000, tot €400.000, per jaar. Dit zal voor de kantoren op zijn vroegst pas over drie jaar haalbaar zijn, zodra de potenties van Oostpoort duidelijk worden.
- Of dit te zijner tijd interessant is hangt af van de relatieve verbetering in de huuropbrengst van de gebouwdelen met een nieuwe functie ten opzichte van de exploitatie als oefenruimte. Op dit moment zal de extra huuropbrengst zeer waarschijnlijk veel te laag zijn, gezien de hoge extra investering. Uiteraard zal ook moeten worden gekeken naar alternatieve nieuwe functies.

m ² BVO en VVO	2.885	2.308
grondprijs additioneel	150	
bouwkosten m ² BVO	800	
bijkomende kosten m ² BVO	333	35%
totaal investering m ² BVO	1.283	
totaal investering	3.700.013	
huurprijs m ² VVO	150	175
totaal huur per jaar	346.200	403.900

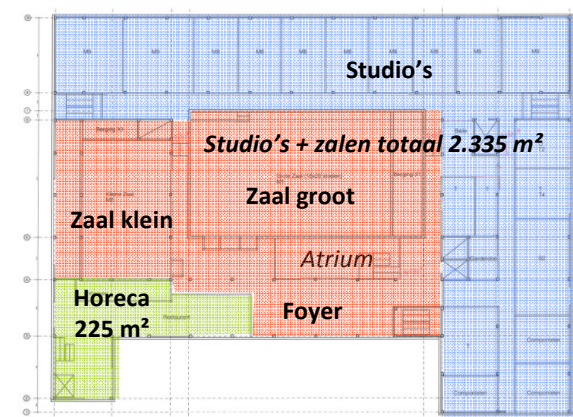
MODEL D – 'MUZYQ 2.0'



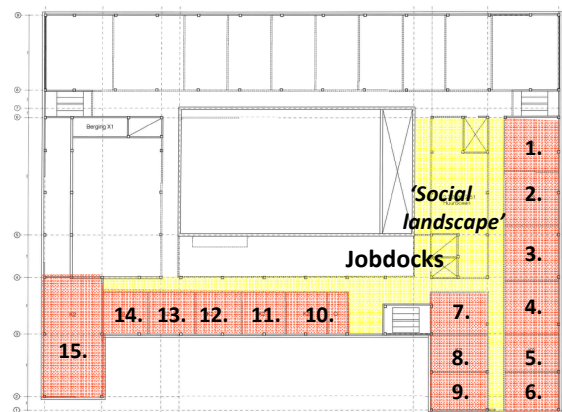
Kelder



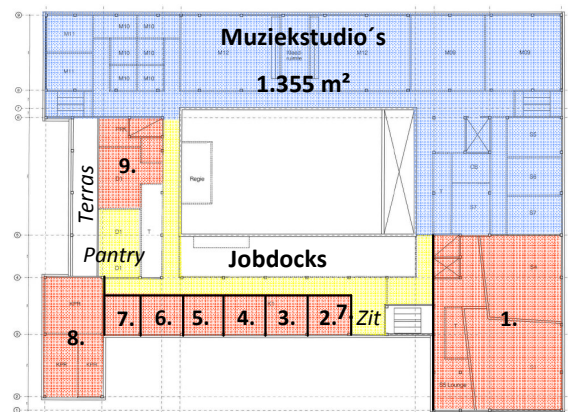
Begane grond



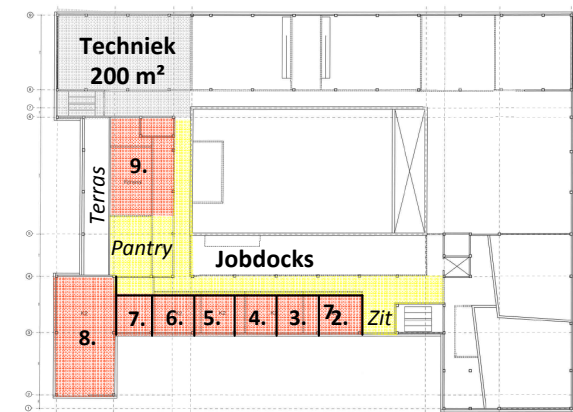
1e verdieping



2e verdieping



3e verdieping



4e verdieping

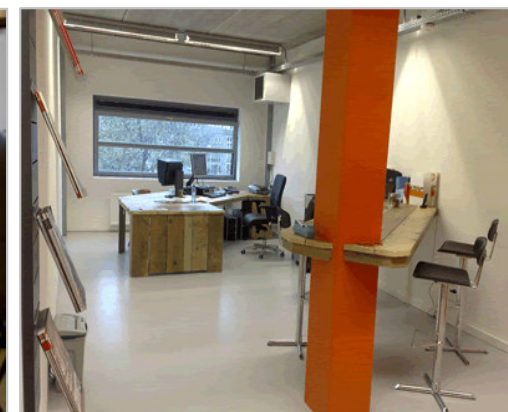
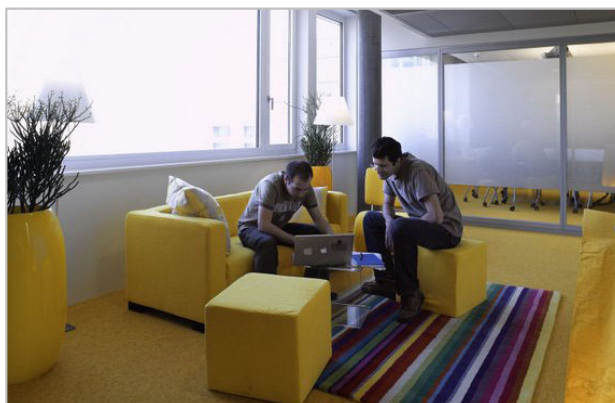
△ entree

MODEL D – ‘MUZYQ 2.0’

Optimalisatie van het huidige gebruik met zo min mogelijk extra investeringen in het gebouw is de meest realistische optie van de onderzochte modellen in de quick scan. De markt voor een serieuze alternatieve invulling van het Muziekmakerscentrum ontbreekt op dit moment door onder meer de ligging in een bouwput, de nog te bewijzen potentie van Oostpoort en de crisis in de vastgoedmarkt. Veel extra investeren is, zeker op korte termijn, dus niet interessant. Dit geeft, gewenst of ongewenst, de tijd om het huidige concept te optimaliseren en een aantal stappen opnieuw te gaan zetten.

Dynamische mix

MuzyQ 2.0 is een toplocatie voor gepassioneerde muzikmakers. Jong en oud, beroemde professional of enthousiaste amateur, allemaal oefenen ze graag in de studio's met perfecte akoestiek en aangenaam klimaat. Het gebouw biedt echter ook plaats aan de vele dagelijkse bezoekers van het grandcafé, de modewinkel en vinyl platen-speciaalzaak. Iemand anders is in de werklounge van het café verdiept in een nieuwe game op de I-Pad, wachtend op een afspraak met een 3D graphic designer die twee etages hoger zijn jobdock heeft. Aan de lunchtafel van deze gewilde werkplekken neemt een aantal huurders de voetbaluitslagen door en wordt gebrainstormd over een nieuw evenement dat het reclamebureau wil gaan organiseren. Vanavond trekt een modern toneelgezelschap op haar vaste podium veel fans uit Stadsdeel Oost en andere delen van Amsterdam. Morgen is hier trouwens een symposium van de Amsterdam Innovation Motor en 's avonds een uitvoering van de Carmina Burana door een groot koor uit Moldavië.



MODEL D – 'MUZYQ 2.0'

Zo zou een geoptimaliseerde versie van het huidige concept er ongeveer uit kunnen zien. Om dit te bereiken wordt een aantal aanpassingen in het huidige gebruik voorgesteld:

- Bevorder extraverte horeca en winkels in de plint aan het Atlantisplein. Dit is interessant voor de bezoekers van de winkels en andere voorzieningen in Oostpoort.
- Biedt hier ook ruimte voor een goed terras en maak een echte herkenbare hoofdentree van het gebouw voor alle bezoekers.
- Zet de niet gebruikte vergaderruimtes en de niet afgewerkte opnamestudio's om in werkunits voor multimedia-bedrijven. Hierbij is ook interessant om extra componistenruimtes voor vaste verhuur te maken.
- Hou de grote en kleine zaal niet vrij als oefenruimte maar gebruik ze primair voor optredens, bijeenkomsten en voorstellingen. Hoe meer mensen het gebouw bezoeken en de plek leren kennen, hoe groter de naamsbekendheid en spin off voor de andere functies (denk aan de verhuur van studio's en vooral ook horecaomzet!). Het zou goed zijn om één van de zoekende Amsterdamse gezelschappen te binden aan het podium. Hierbij zullen de entree en foyer herkenbaar onderdeel van het podium of theater moeten zijn.
- Alle oefenstudio's blijven verder gehandhaafd en worden gemanaged door een aparte organisatie met kennis van de muziekmarkt en met een brede blik voor aanvullend gebruik tijdens stille uren.

Ruimtestaat m2 BVO

Studio's/oefenruimte	6.495
Horeca/winkel	605
Kantoor	2.630
Entree en voorzieningen	330
Techniek/overig	200
Podium/theater/congres	1.345
Flexibel (winkel, kantoor, bedrijf)	540
Totaal m2 BVO	12.145



MODEL D – ‘MUZYQ 2.0’

Opsplitsen exploitatie

Het is aan te bevelen om de verschillende functies in het gebouw te gaan opsplitsen, in exploitatie, oppervlak en positionering in de markt. De optelsom van de verschillende onderdelen levert naar onze mening een dynamischer invulling en financieel gezondere exploitatie op. Hierover valt het volgende te zeggen:

- Verhuur van muziekstudio's, een grote horecavestiging, programmering van podia, in de markt zetten van bedrijfsunits; het is allemaal een vak apart. Het lijkt verstandig om de verschillende functies door aparte, gespecialiseerde partijen te laten exploiteren. Dit brengt focus aan, waarbij per onderdeel de keuzen steeds primair vanuit de eigen activiteit worden gemaakt (in plaats van nu primair vanuit de oefenruimtes).
- De kennis en expertise worden op die manier optimaal ingezet om kansen te benutten en risico's te beheersen. Hierbij zal de exploitant ook maximaal op organisatie- en kostenefficiëntie sturen.
- Uiteraard zal tussen de verschillende partijen ook afstemming op gebouwniveau moeten plaatsvinden en is een beperkt overkoepelend beheer noodzakelijk voor de collectieve delen. Dit kan op uiteenlopende wijze en met verschillende contractvormen (huurcontract, managementcontract e.d.) worden georganiseerd.
- Per functie zal het vloeroppervlak zoveel mogelijk moeten worden toegerekend. Grote delen van de royale gemeenschappelijke voorzieningen worden hiermee bestemd en rendabeler gemaakt. Een beperkt deel, zoals de entree en centrale hal, zal collectief blijven.

- In het huidige MuzyQ staat de verhuur van oefenruimtes aan muzikanten voorop. Andere functies zoals werken, horeca en programmering van activiteiten zijn belangrijk, maar secundair. Voor zover al bekend, kennen vooral muzikanten de naam en het gebouw. Doel is dat heel veel mensen het gebouw en de plek gaan leren kennen. Alleen dan zal de bezetting serieus toe kunnen nemen.
- Het is voor de markt op dit moment niet helder dat MuzyQ ook gaat over kantoor- of bedrijfsruimte. Deze doelgroep moet ook op een andere manier worden bereikt. Het is verstandig om de marketing vanuit de afzonderlijke functies te gaan benaderen. Elk concept wordt op die manier helder voor de doelgroep gepositioneerd. Dit is zeker belangrijk wanneer de doelgroep wordt verbreed van puur muziek naar multimedia of creatieve industrie.
- Dit pleit er ook voor om de verschillende functies onder één dak elk een eigen naam te geven. Bijvoorbeeld de naam van het vaste gezelschap voor het podium, MuzyQ voor de oefenruimtes en Jobdocks voor het concept met werkunits. De verschillende namen worden ook op of aan het gebouw gepresenteerd. In dit verband moet MuzyQ 2.0 overigens als een werknaam worden gezien in het kader van deze quick scan; het lijkt ons geen geschikte overkoepelende commerciële naam voor de verschillende functies.

Multimedia Jobdocks

De kantoor- en bedrijfsruimte zijn inmiddels redelijk gevuld maar wel tegen lage huren. Onduidelijk is in hoeverre de ingroeihuren de opmaat zijn naar langere huurcontracten met een reële nieuwbouwprijs. Hoewel dit niet het meest essentiële onderdeel in de (financiële) exploitatie van het gebouw is, valt hier naar onze mening wel degelijk in te optimaliseren (financieel en qua uitstraling en dynamiek)

Wat kan er beter?

- Het concept achter de werkfunctie is niet helder en herkenbaar, zeker niet voor de buitenwereld. Voor wie is de ruimte bedoeld, op welke manier kan deze worden gebruikt en wat is het concrete aanbod (in prijs, contractvorm, faciliteiten e.d.)?
- Onduidelijk is of en hoe de vergaderzalen worden gebruikt. Inrichting hiervan ontbreekt veelal nog.
- De werkruimte bestaat voor een groot deel nog uit vrij indeelbare vloeren waarin bureaus zijn gezet.
- De inrichting en afwerking oogt goedkoop en geeft het gevoel van een tijdelijke invulling.
- Voor zover sprake is van units zijn deze niet transparant en is daglicht beperkt. Ramen in de gevel zijn schaars.
- Verbindende elementen en ontmoetingsplekken voor de diverse huurders ontbreken.

MODEL D – 'MUZYQ 2.0'

Wat zou je kunnen doen?

Zoals in de marktvisie aangegeven liggen er kansen voor kleine en middelgrote multimedia bedrijven. Dit past goed bij het concept van MuzyQ. Het is verstandig om de niet benutte delen, zoals de vergaderruimtes, om te zetten in werkruimtes of (componisten)studio's voor vaste verhuur. Hetzelfde geldt voor de niet gebruikte opnamestudio's op de 3^e verdieping. Deze hoge ruimte, of de andere hoek boven de horeca, is zeer geschikt voor een anchor tenant die werkfuncties in de markt kan zetten. Verder moet worden uitgegaan van een helder concept voor de werkruimtes met een bijpassende verhuurstrategie. Concreet kunnen we ons daarbij het volgende voorstellen:

- Op basis van het bovenstaande is circa 2.630 m² BVO beschikbaar voor multimedia Jobdocks. Hiervan is grofweg 85% verhuurbaar (dus circa 2.350 m² VVO). De bedrijfsruimten en winkels op de begane grond zijn in dit oppervlak niet meegenomen.
- Deel de ruimte in met transparante units, liefst modulair en koppelbaar. Afhankelijk van de indeling en unitgrootte zijn 35 tot 50 units haalbaar.
- Deze units zijn afsluitbaar en bestaan uit metalstud scheidingswanden (deels bestaand) en een gedeeltelijk glazen pui met deur aan de gangzijde.
- Alle units wordt plug and play aangeboden, dus inclusief vloer, gesausde wanden, verwarming, ventilatie en aansluiting voor electra, data e.d. De huurder zorgt zelf voor de inrichting en verdere aankleding van de eigen unit. Dit geeft een levendig en kleurrijk beeld.
- Per verdieping worden één of twee collectieve ontmoetingsplekken ingericht en wordt een pantry met nespresso, vaatwasser, koelkast, servies en bestek gereliseerd. Dit heeft een basic kwaliteit maar wel een moderne en vlotte uitstraling.

- Een standaard unit van circa 25 m² VVO is geschikt voor zelfstandigen of twee personen. Dit soort ondernemers heeft behoefte aan flexibele huurcontracten tegen een aanvaardbaar bedrag per maand. In Kauwgomballenfabriek LAB werken we bijvoorbeeld met contracten die per 3 maanden opzegbaar zijn.
- Het maandbedrag bestaat uit kale huur (voor de 25 m² eigen ruimte en een evenredig deel in collectieve ruimte) en servicekosten (naar rato van oppervlak of gebruik). Het bedrag exclusief de servicekosten (de huur) kan voor een standaard unit op €450,- tot €500,- liggen.

- Voor grotere units (bijvoorbeeld vanaf 100 m²) zou je kunnen werken met huurcontracten die wat langer lopen. Het kan richting gewenste anchor tenants interessant zijn dit juist niet te doen en flexibiliteit als unique selling point te benutten in plaats van een huurvrije periode of ingroei huur. Onze ervaring is dat voor deze categorie huurders het laatste eigenlijk niet speelt.



MODEL D – ‘MUZYQ 2.0’

Wat betekent dit financieel?

- Met deze ingrepen is een investering gemoeid van circa €300.000,- tot €500.000,- (€115,- tot €190,- per m² BVO). Het verschil is vooral afhankelijk van het wel/niet aanwezig zijn van een afgewerkte (giet)vloer op alle verdiepingen en het wel/niet sauzen van alle wanden.
- Uitgaande van de genoemde maandlasten voor een standaard unit (van 25 m² VVO plus 12,5 m² VVO aandeel in collectieve ruimte) en een realistisch servicekostenniveau van €20,- per m² VVO per jaar, genereert dit een maximale jaarlijkse huuropbrengst van €275.000,- tot €310.000,- per jaar. Omgerekend betekent dit een huurniveau van €125,- tot €140,- per m² VVO.
- Wanneer rekening wordt gehouden met een gemiddelde leegstand van 10% (aanloop, mutaties) bedraagt de opbrengst €250.000,- tot €280.000,- op jaarbasis.
- Dit betekent €110,- tot €125,- per m² VVO, tegenover de thans bekende huur van €35,- per m² VVO (voor kantoren).

Business case Multimedia Jobdocks

m2 BVO	2.630,00	
m2 VVO	2.235,50	85%
standaard unit m2 VVO	37,50	
> eigen deel	25,00	
> aandeel collectief	12,50	
maandlast	450,00	500,00
waarvan servicekosten	62,50	62,50
resteert kale huur per maand	387,50	437,50
huur per m2 VVO per jaar	124,00	140,00
maximale huuropbrengst	277.202,00	312.970,00
bezetting gemiddeld	90%	90%
huuropbrengst	249.481,80	281.673,00
per m2 VVO	111,60	126,00

Bouwkundige kosten	m ²	€ / m ²	totaal
glazen wanden (inc. deel dicht en deur)	429	200	85.800
wanden (metalstud)	169,8	70	11.886
openingen in de gevel	20	4.000	80.000
<i>bouwkundig</i>			<i>177.686</i>
<i>AK aannemer</i>	6%		<i>10.661</i>
<i>W&R aannemer</i>	4%		<i>7.534</i>
Totaal bouwkundig		75	195.881

Stelposten installaties en overige voorzieningen

Pantry's, zitjes en aankleding			45.000
WCD's, verlichting, data en ventilatie	2.600	30	78.000
Totaal		47	123.000

N.b. Begroting exclusief

Gietvloer?	2.600	55	143.000
Sauswerk?	2.600	40	104.000
Totaal incl. staartkosten aannemer		218	565.881

NB. Bedragen zijn onder voorbehoud juiste hoeveelheden. Dit is afhankelijk van de bestaande situatie en wat hergebruikt kan worden.

Kosten van adviseurs (architect, projectmanagement) zijn niet inbegrepen.

SAMENVATTENDE RISICOANALYSE 4 MODELLEN

Model A – Hotel Hamman

• Markt

De locatie heeft potentie voor een hotel rond het 2 of 3 sterren segment. Op korte termijn is dit echter lastig gezien de huidige en toekomstige bouwwerkzaamheden in Oostpoort.

• Juridisch/planologisch

Een hotel past niet in het huidige bestemmingsplan en zal dus aangepast moeten worden.

• Bouwkundig

Grote ingrepen zijn nodig om het geschikt te maken voor gebruik als hotel.

• Relatie met huidige exploitatie

MuzyQ in de huidige vorm heeft geen relatie met dit concept.

• Financieel

Een hotel heeft in potentie een relatief hoge opbrengstwaarde. De vele kosten die daar tegenover staan maakt dit concept geen rendabele investering. De boekwaarde van MuzyQ wordt bij lange na niet gehaald.

• Verkoopbaarheid MuzyQ

Op dit moment is het onwaarschijnlijk een investeerder te vinden die MuzyQ wil kopen voor minimaal de boekwaarde met een dergelijk concept voor ogen.

Ruimtestaat bestaande situatie en 4 modellen

	Bestaand	Model A: Hotel Hamman	Model B: Werkwarenhuis	Model C: Multifunk	Model Model D: MusyQ 2.0
Studio's/oefenruimte	8.160			4.490	6.495
Horeca/winkel	945		1.080	605	945
Horeca/lobby/shop		1.500			
Bedrijfsruimte	280				200
Kantoor	1.690		8.710	3.900	2.630
Vergaderzalen	340				
Entree en voorzieningen	530		655	330	330
Techniek/overig	200	200	200	200	200
Podium/theater/congres				1.005	1.345
Logies		5.430			
Congres en bijeenkomsten		1.485			
Hammam/welness		2.420			
Back off house		970			
Digitheek, kunstuitleen				880	
Dienstverlening				735	
Totaal m2 BVO	12.145	12.005	10.645	12.145	12.145
Verklaring verschillen					
Binnentuin/vides			1.500-		
Vides		140-			

* Alle oppervlakten zijn handmatig en globaal ingemeten (excl. grote vides, inclusief balkons)
Collectieve m2 (horizontaal verkeer, toiletten, bergingen e.d.) zijn o.b.v. aannames toegerekend

SAMENVATTENDE RISICOANALYSE 4 MODELLEN

Model B - Werkwarenhuis

- Markt

Werkfuncties kunnen interessant zijn, maar gezien de huidige markt is het onwaarschijnlijk dat er circa 10.000m² kantoorruimte gevuld kan worden. Een kleiner oppervlak is realistischer. Een aantal grotere huurders is nodig, maar daar kan op dit moment absoluut geen rekening mee gehouden worden

- Juridisch/planologisch

Een kantoor past niet in het huidige bestemmingsplan en zal dus aangepast moeten worden

- Bouwkundig

Grote ingrepen zijn nodig om het geschikt te maken voor gebruik als kantoor.

- Relatie met huidige exploitatie

MuzyQ in de huidige vorm heeft geen relatie met dit concept.

- Financieel

De mogelijke opbrengstwaarde is op dit moment erg onzeker. Daar staan ook nog de hoge investeringskosten tegenover. Het werkwarenhuis is op dit moment dan ook geen wenselijk model.

- Verkoopbaarheid MuzyQ

Op dit moment is het onwaarschijnlijk een investeerder te vinden die MuzyQ wil kopen voor minimaal de boekwaarde met een dergelijk concept voor ogen.

Model C – Multifunk

- Markt

Het gaat in dit model om verschillende functies; winkel, werkfunctie, hotel/studentenunits en ook de muziekstudio's hebben een plek in het concept. De marktkansen zijn dan ook redelijk verdeeld (zie toelichting model A en B)

- Juridisch/planologisch

De voorgestelde functies passen, met uitzondering van de studio's en enkele winkelruimtes en horeca, niet in het bestemmingsplan.

- Bouwkundig

Met name voor de verbouwingen in de hoge ruimtes aan de Polderweg moet veel geïnvesteerd worden. De andere ruimtes kunnen met betrekkelijk beperkte middelen voor gebruik klaar gemaakt worden.

- Relatie met huidige exploitatie

Het grootste gedeelte van het gebouw wordt herbestemd, met uitzondering van de kelder. Er is dus een maar beperkte relatie met het huidige gebruik.

- Financieel

De opbrengstpotentie in relatie tot de bouwkosten zijn onvoldoende om voldoende resultaat te boeken op de investering.

- Verkoopbaarheid MuzyQ

Op dit moment is het onwaarschijnlijk een investeerder te vinden die MuzyQ wil kopen voor minimaal de boekwaarde met een dergelijk concept voor ogen.

Model D – MuzyQ 2.0 (werkfuncties)

- Markt

De markt voor de muziekstudio's moet zich komende jaren nog gaan bewijzen. Voor horeca op korte termijn niet gunstig en voor de zalen is een bredere programmering wel kansrijk. Voor de kleinschaligere kantoorunits is er zeker vraag, mits het aantrekkelijke units zijn met marktconforme huurprijzen.

- Juridisch/planologisch

Zolang de werkfuncties muziekgerelateerd zijn past het binnen het bestemmingsplan. Niet-muziek gerelateerd werkfuncties passen niet in het bestemmingsplan. Voor een afwijkend gebruik is ontheffing van het bestemmingsplan nodig. Gebruikswijzigingen van maximaal 1.500 m² kunnen met een (eenvoudige) procedure 3.23 Wet ruimtelijke ordening, gerealiseerd worden. Voor grotere afwijkingen is een projectbesluit of bestemmingsplanwijziging nodig. Op dit moment is 2.235 m² werkruimte opgenomen.

- Bouwkundig

Betrekkelijk weinig investeringen (€ 300.000 tot € 500.000,-)

- Relatie met huidige exploitatie

Verhuur multimedia bedrijven sluit goed aan op bestaande concept.

- Financieel

Door de groei van huurinkomsten zijn deze extra investeringen in 2 tot 3 jaar terugverdiend.

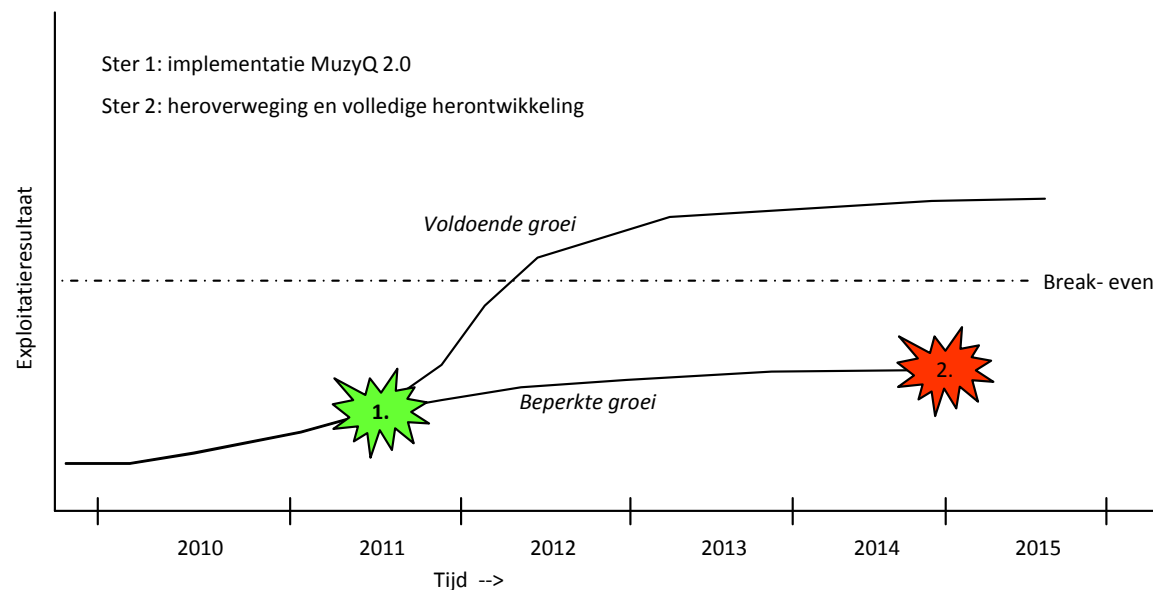
- Verkoopbaarheid MuzyQ

Als het concept zich 'bewijst' = bezettingsgraad gaat omhoog waardoor een constante huurstroom wordt gerealiseerd, dan wordt financieel interessant het gebouw te verkopen aan derden.

CONCLUSIES & AANBEVELINGEN

Uit de quick scan door Lingotto naar twee van de vijf modellen voor alternatieve invulling van MuzyQ komen de volgende conclusies en aanbevelingen naar voren:

- Op dit moment is het scenario 3 (model A en B) van volledige herbestemming met bedrijfsruimte voor creatieve industrie of andere commerciële functies niet aan de orde. De doelstellingen van Stadsdeel Oost, vooral de financiële, worden hiermee zeker niet gehaald. De markt voor deze functies en opbrengstpotentie ontbreekt in 2011, terwijl de investeringen voor het ombouwen van dit specifieke gebouw zeer hoog zullen zijn. Dit betekent een grote kapitaalvernietiging en residueel gezien een zeer lage koopsom bij doorverkoop aan bijvoorbeeld een ontwikkelaar, een exploitant of belegger. Het is maar zeer de vraag of deze partijen, gezien de risico's, ook bij een lage waarde nu wel bereid zijn om te investeren.
- In mindere mate geldt hetzelfde voor een scenario 2c (model C) waarbij een deel van het gebouw en programma structureel wordt herbestemd. Ook hier zal Stadsdeel Oost flink extra moeten investeren of moeten afboeken bij verkoop.
- Meest kansrijk en haalbaar is op dit moment een scenario waarin de huidige functies worden geoptimaliseerd (model D) en waarbij zo min mogelijk extra wordt geïnvesteerd. Dit ligt dicht bij scenario 1, maar gaat wat ons betreft een stap verder dan het verbeteren van de exploitatie binnen de huidige functies en organisatie.



CONCLUSIES & AANBEVELINGEN

- Dit model, MuzyQ 2.0, blijft wel dicht bij het concept en de hiervoor gedane investeringen in het gebouw. De komende drie jaar kan het oorspronkelijke concept worden aangescherpt en moet het zich gaan bewijzen. Veel extra geld investeren in andere functies heeft nu geen zin. Het verdienmodel en de oorspronkelijke investering zijn gebaseerd op een succesvolle modulaire verhuur van de oefenstudio's. De komende periode, in elk geval tot en met de oplevering van de omliggende gebouwen, zal er ook nauwelijks sprake zijn van een alternatieve markt die een rendabele huur wil betalen.
- We zien goede kansen voor MuzyQ 2.0, maar daarvoor zullen wel een aantal stappen opnieuw moeten worden gezet. Het lijkt ons verstandig om de exploitatie van de verschillende functies in het gebouw te splitsen en risicodragend te laten managen door verschillende specialisten. Zo wordt voor elke functie de focus op een goed exploitatieresultaat scherp en kunnen deze met een helder concept, herkenbaar voor de verschillende doelgroepen in de markt worden gezet.
- Het meest essentieel is dat de bezetting van de studio's wordt opgevoerd, maar ook in de vaste verhuur van werkruimtes valt een interessante optimalisatie te behalen. Belangrijk is verder om de grote zalen primair als podium en voorstellingsruimte te gaan gebruiken (in plaats van als repetitieruimte). Op die manier komt veel meer publiek naar het Muziekmakerscentrum en zullen de andere activiteiten profiteren van een groeiende naamsbekendheid.
- In 2015 kan, indien het concept niet heeft kunnen bewijzen, een nieuwe situatie ontstaan. Indien de bezetting van de studio's niet substantieel verbetert, kan, gecombineerd met een betere marktsituatie, een nieuwe afweging ontstaan. Bij onvoldoende perspectief kan op dat moment een substantiële investering in herbestemming van een bouwdeel, mogelijk wel het meest aantrekkelijke alternatief blijken. Per saldo zal dit waarschijnlijk wel een afwaardering betekenen ten opzichte van de koopsom. De geschetste modellen zijn bedoeld als kansrijke bouwstenen voor het moment waarop deze afweging toch aan de orde komt. In theorie kan, bij een absolute worse case ontwikkeling, zelfs een model met volledige herbestemming in beeld komen. Het is echter niet zinvol en nodig om hier op dit moment van uit te gaan.
- De verkoopbaarheid van MuzyQ wordt pas interessant als er een continue en voldoende hoge jaarlijkse kasstroom wordt gerealiseerd. Gezien het unieke karakter van MuzyQ is het goed dat het concept nog even een aantal jaar kan 'rijpen' en bewijzen dat het financieel succesvol kan worden. Dat bewijs is nodig om investeerders te overtuigen. Stel dat het scenario 'voldoende groei' uit de grafiek werkelijkheid wordt, dan zal het beste verkoopmoment voor het stadsdeel zijn rond 2014 en 2015. Strakke sturing op de exploitatie is een belangrijke succesfactor.
- In de quick scan is niet gekeken naar de overige scenario's die Stadsdeel Oost onderzoekt en afweegt. Een invulling met een opleiding voor popmuziek lijkt ons zeer interessant vanuit de relatief goede inpasbaarheid in het gebouw, de aansluiting bij het concept en bovenal het dubbelgebruik van de studio's. Het huis voor de dans is als aansluitende culturele functie ook interessant maar zal fysiek op beperkingen stuiten en hogere investeringen met zich meebrengen.

WWW.LINGOTTO.NL



Lingotto

Postadres: Postbus 93081 - 1090 BB - Amsterdam

Bezoekersadres: Paul van Vlissingenstraat 8b - 1096 BK - Amsterdam

Telefoon: 020 560 89 10 - Fax: 020 693 10 17 - E-mail: info@lingotto.nl

lingotto