WONINGLEEGSTAND IN DE KOMMERCIELE HUURSEKTOR

serie: Leegstand en huurderving
working paper 6
januari 1989

R. Zwartenkot

Onderzoeksinstituut voor Technische Bestuurskunde (OTB)
Technische Universiteit Delft

Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Zwartenkot, R.

Woningleegstand in de kommerciële huursektor /
R. Zwartenkot. - Delft : Delftse Universitaire Pers. -
III. - (Leegstand en huurderving ; working paper 6)
Uitg. in opdracht van het Onderzoeksinstituut voor
Technische Bestuurskunde, Technische Universiteit Delft. -
Met lit. opg.
ISBN 90-6275-525-9
SISO 314.9 UDC 351.778.5 NUGI 655
Trefw.: leegstand ; huurwoningen.

WONINGLEEGSTAND IN DE KOMMERCIELE HUURSEKTOR

INHOUDSOPGAVE

BIJLAGEN

1. INLEIDING, PROBLEEMSTELLING EN ONDERZOEKSOPZET

1.1 Inleiding

In dit rapport wordt verslag gedaan van een onderzoek naar verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor in Nederland. Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
De laatste jaren is er regelmatig sprake van berichten in de media over woningleegstand. Het gaat hierbij vooral om leegstand in de grote steden in de (middel)hoogbouw uit de jaren zestig en zeventig en in mindere mate uit de jaren vijftig. Daarnaast wordt er gesproken van leegstandsproblemen in de grotere en duurdere eengezinshuizen. Volgens verschillende onderzoeken is het met name de huursektor waarin zich leegstandsproblemen voordoen.
De leegstand lijkt voornamelijk het gevolg te zijn van een zich gedeeltelijk verruimende woningmarkt waardoor vooral de minder aantrekkelijke woningen leeg komen te staan.
Er is inmiddels redelijk veel bekend over verhuurbaarheidsproblemen in de sociale huursektor. In de onderzoeken naar leegstandsproblemen is de kommerciële huursektor echter zeer sporadisch aan bod gekomen.
Dit onderzoek heeft primair als doel om meer duidelijkheid te krijgen over de kwantitatieve en kwalitatieve aspekten van leegstand in de kommerciële huursektor.
In het onderzoek is bekeken in hoeverre kommerciële verhuurders kampen met verhuurbaarheidsproblemen en leegstand, welke woningen daarbij betrokken zijn en waarom, welke maatregelen de verhuurders nemen om de problemen te bestrijden en wat het effekt is van de maatregelen. Naast inzicht in de situatie in de kommerciële huursektor kan dit ook meer kennis opleveren van de leegstandsproblematiek in het algemeen.
De specifieke beheerpraktijk in de kommerciële huursektor heeft in het onderzoek ook de nodige aandacht gekregen. Zo is het met het oog op de leegstandsproblematiek interessant om te weten in hoeverre kommerciële verhuurders bepaalde indikatoren hanteren om verhuurbaarheidsproblemen te signaleren en hoe de verdeling van taken en bevoegdheden bij het woningbeheer is geregeld tussen de beheerders en de eigenaren.
Speciale aandacht is in het onderzoek uitgegaan naar een vergelijking tussen de situatie in de sociale huursektor en die in de kommerciële huursektor. Hierbij stond de vraag centraal in hoeverre bepaalde effektieve maatregelen die in de kommerciële huursektor worden genomen, ook toepasbaar zijn in de sociale huursektor. De verschillende randvoorwaarden zoals die voor beide sektoren gelden en de verschillen in de aard van het woningbezit zijn hierbij vanzelfsprekend betrokken.
Bij het onderzoek wordt onder meer gebruik gemaakt van de resultaten van onderzoeken, die eerder door het Onderzoeksinstituut voor Technische Bestuurskunde (OTB) zijn uitgevoerd en die betrekking hadden op verhuurbaarheidsproblemen in de sociale huursektor.

1.2 Probleemstelling

De probleemstelling van het onderzoek bestaat uit de volgende onderzoeksvragen.

1. Wat is de aard en omvang van de leegstandsproblemen bij kommerciële verhuurders, welke relaties zijn er met kenmerken van de woningen en van de beheerders?
2. Wat zijn de oorzaken van leegstandsproblemen in de kommerciële huursektor?
3. Welke maatregelen treffen kommerciële verhuurders om verhuurbaarheidsproblemen te bestrijden; op basis van welke informatie worden deze maatregelen getroffen en hoe effektief zijn de verschillende maatregelen?
4. Hoe is de verdeling van taken en verantwoordelijkheden geregeld tussen beheerders enerzijds en beleggers en kleine partikuliere eigenaren anderzijds, ten aanzien van het signaleren, voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen?
5. Hoe verhoudt de leegstandsproblematiek in de kommerciële huursektor zich tot die in de sociale huursektor (met aandacht voor de oorzaken van leegstand)?
6. In hoeverre verschillen de maatregelen die kommerciële verhuurders nemen van die van non-profit verhuurders?
7. In hoeverre zijn bepaalde effektieve maatregelen, die in de kommerciële huursektor worden genomen, ook interessant voor de sociale huursektor?

Toelichting

In de kommerciële huursektor kunnen twee hoofdkategorieën van verhuurders worden onderscheiden, namelijk institutionele beleggers en partikuliere verhuurders. Deze laatste kategorie kan onderverdeeld worden in grote partikuliere eigenaren (onder andere niet-institutionele beleggers) en kleine partikuliere eigenaren (met bijvoorbeeld slechts enkele woningen in bezit).
Anders dan in de sociale huursektor is in de kommerciële huursektor het eigendom van de woningen meestal gescheiden van het beheer ervan. Dit geldt met name voor het bezit van institutionele beleggers. Bij deze beleggers zijn de woningen vaak zodanig geografisch gespreid dat het beheer wel moet worden uitbesteed. In veel gevallen maakt men hiervoor gebruik van de diensten van makelaar-beheerders die ook regelmatig woningen beheren voor partikuliere verhuurders.
In dit onderzoek fungeren de makelaar-beheerders als de centrale informatiebron. Hiervoor is om praktische redenen gekozen. Bij de onderzoeksvragen ligt namelijk sterk de nadruk op aspekten van het beheer binnen de kommerciële huursektor. De wijze waarop makelaar-beheerders hun huurwoningen beheren wordt natuurlijk mede door de eigenaren van de woningen bepaald.
Aangenomen mag worden dat de woningvoorraad die door makelaar-beheerders wordt verhuurd een goede afspiegeling vormt van de voorraad kommerciële huurwoningen. In hoofdstuk 2 wordt verder ingegaan op dit en andere aspekten van de kommerciële huursektor.
De woningen die in dit onderzoek centraal staan, betreffen alleen de zelfstandige woningen; niet-zelfstandige eenheden zijn dus buiten beeld gebleven.

1.3 Methode van aanpak

De voor de beantwoording van de onderzoeksvragen benodigde gegevens zijn voornamelijk verkregen door middel van een telefonische enquête onder makelaar-beheerders. Daarnaast zijn een 4-tal case-studies verricht bij woningkomplexen waarin zich verhuurbaarheidsproblemen voordoen of recentelijk voordeden.

De telefonische enquête is gehouden bij 98 makelaar-beheerders die zijn geselekteerd uit een, bij het OTB aanwezig, bestand van 430 (bij de Nederlands Vereniging van Makelaars i.o.g.(NVM) aangesloten) makelaar-beheerders. Dit bestand is het resultaat van een in 1986 gehouden inventariserend onderzoek naar kenmerken en beheeraktiviteiten van NVM-leden (1).
Bij de uiteindelijke selektie zijn alleen die beheerders betrokken die 100 of meer woningen in beheer hebben (dit zijn er 217) en is het accent komen te liggen bij de grotere. Dit houdt verband met het feit dat juist deze beheerders interessant zijn voor het onderzoek. Zij zullen namelijk de meeste ervaring hebben met leegstandsproblemen en de aktieve bestrijding ervan. Alle 36 beheerders met 1.800 of meer woningen zijn voor een telefonische enquête benaderd en evenzo 34 van de in totaal 56 beheerders met 600 tot 1.800 woningen. De resterende "cases" zijn geselekteerd uit de 130 beheerders met 100 tot 300 woningen.
Er is bij de steekproeftrekking rekening gehouden met de verdeling van de kommerciële huurwoningen (en makelaar-beheerders) over de verschillende provincies en grote steden in Nederland.

Bij 54 beheerders is een uitgebreide enquête afgenomen waarbij ondermeer de volgende onderwerpen aan de orde kwamen:
- de omvang van de optredende leegstand en de kenmerken van de moeilijk verhuurbare woningen;
- de oorzaken van de verhuurbaarheidsproblemen;
- de tegen verhuurbaarheidsproblemen ondernomen maatregelen;
- de praktijk van het woningbeheer met de nadruk op het voorkomen en bestrijden van leegstand.

Bij het opstellen van de vragenlijst is de NVM geraadpleegd.
De beheerders die een kortere vragenlijst kregen voorgelegd is vooral gevraagd naar de omvang van eventuele leegstandsproblemen in hun woningvoorraad.

Bij een 4-tal makelaar-beheerders zijn case-studies verricht naar de ontwikkelingen rond een bepaald "probleemkomplex".
Verschillende zaken die in de telefonische enquêtes slechts oppervlakkig aan de orde konden komen, werden tijdens deze komplexonderzoeken nader onderzocht. Het ging hier bijvoorbeeld om:
- de mogelijkheden van beheerders om maatregelen te treffen;
- de samenwerking tussen beheerders en eigenaren;
- de effekten van maatregelen tegen leegstandsproblemen;
- ontwikkelingen op de woningmarkt met hun invloed op de verhuurbaarheid van kommerciële huurwoningen.

1.4 Indeling van het rapport

De indeling van het rapport is als volgt.
In hoofdstuk 2 worden enkele belangrijke aspekten van de kommerciële huursektor belicht. Achtereenvolgens wordt ingegaan op de kenmerken van de verschillende kommerciële verhuurders, de rol van de makelaar-beheerders, de Rijksregelgeving (beknopt) met betrekking tot huurwoningen en de kenmerken van de woningvoorraad in Nederland.
Hoofdstuk 3 geeft een beeld van de omvang en de spreiding van de leegstandsproblemen in de kommerciële huursektor. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de kenmerken van de woningen en woonsituaties met verhuurbaarheidsproblemen.
Aansluitend op dit laatste wordt in hoofdstuk 4 ingegaan op de de oorzaken en achtergronden van leegstand.
In hoofdstuk 5 staan de maatregelen centraal, die in de kommerciële huursektor tegen verhuurbaarheidsproblemen worden getroffen. Na een bespreking van enkele kwantitatieve gegevens over de verschillende maatregelen en het effekt ervan op de verhuurbaarheid wordt dieper ingegaan op de diverse maatregelen.
De verhuurbaarheidsproblematiek in de kommerciële huursektor wordt in hoofdstuk 6 vergeleken met die in de sociale huursektor. Na een bespreking van de omvang, spreiding, kenmerken en oorzaken van de leegstand zal worden ingegaan op de maatregelen die in beide sektoren tegen leegstand worden genomen. Tenslotte volgen in het 7e hoofdstuk een samenvatting en de konklusies.

Noot bij hoofdstuk 1.

(1) Zie voor meer informatie over de genoemde inventarisatie de volgende 2 artikelen in Vastgoed: Heyden, van der, H.M.H., H.F. Kaan en A.A. van Schaik, 1986, Woningbeheer door NVM-makelaars; een inventarisatie (deel 1 en 2), Vastgoed, nr. 9 en 10, pp.312-315 en pp. 374-377, september, oktober.

2. DE KOMMERCIELE HUURSEKTOR

2.1 Inleiding

In dit onderzoek staat de leegstandsproblematiek in de kommerciële huursektor centraal. Voordat hierop wordt ingegaan zullen in dit hoofdstuk enkele belangrijke aspekten van de kommerciële huursektor worden belicht.
Achtereenvolgens wordt ingegaan op de kenmerken van de verschillende kommerciële verhuurders, de rol van de makelaar-beheerders, de Rijksregelgeving met betrekking tot huurwoningen en de kenmerken van de woningvoorraad in Nederland met de nadruk op de kommerciële huurwoningen.

2.2 De kommerciële huursektor

In de kommerciële huursektor wordt een nader onderscheid gemaakt tussen woningen van partikuliere verhuurders en woningen van institutionele beleggers. Het gaat om personen en instellingen die winst uit verhuur en vervreemding van woningen beogen, zonder dat vóóraf de garantie bestaat dat deze winst opnieuw de volkshuisvesting ten goede komt.
Aan de hand van het in 1985 gehouden Woningbehoefte onderzoek (WBO'85) kan een verdeling van de Nederlandse woningvoorraad worden gegeven over de verschillende eigendomskategorieën.
Tabel 2.1 laat zien dat het aantal kommerciële huurwoningen in Nederland zo'n 730.000 bedraagt. Het betreft een kleine 14% van de Nederlandse woningvoorraad. Circa 27% van de kommerciële huurwoningen is van institutionele beleggers.

Tabel 2.1 De totale woningvoorraad per 31-12-1985 naar type eigenaar

	aantal	%
eigenaar-bewoners	2.281.200	43,2
sociale verhuurders	2.190.500	41,5
institutionele beleggers	199.500	3,8
overige partikuliere verhuurders	530.500	10,0
onbekend	81.800	1,5
totale woningvoorraad	5.283.500	100,0

Bron : WBO'85, OTB-bewerking (1)

In het WBO'85 worden de institutionele beleggers en hun woningbezit eigenlijk niet als aparte kategorie onderscheiden. Zij worden onder de noemer partikuliere instellingen samen genomen met de overige partikuliere verhuurders (niet-zijnde partikuliere personen). Het is echter redelijk goed mogelijk om op de gegevens

voor het WBO'85 een nadere selektie uit te voeren (2). Uit een enquête van het OTB onder institutionele beleggers (3) is gebleken dat deze overwegend woningen in bezit hebben die na 1960 zijn gebouwd (nl. 90% van hun woningbezit). Uit deze enquête is tevens gebleken dat de woningen van de institutionele beleggers qua aantal en kenmerken zeer goed overeenkomen met de woningen van partikuliere instellingen die zijn gebouwd vanaf 1960.
Op grond van deze overeenkomsten is besloten om de woningen in het WBO'85, verhuurd door partikuliere instellingen en gebouwd vanaf 1960, te beschouwen als woningen van institutionele beleggers. De woningen van partikuliere instellingen gebouwd voor 1960 zijn met de woningen van partikuliere personen tezamen genomen onder de aanduiding overige partikuliere verhuurders.
De gemaakte onderverdeling is niet alleen in tabel 2.1 aangehouden, maar ook in verschillende tabellen van paragraaf 2.5.

Institutionele beleggers

De volgende groepen financiële instellingen kunnen tot de institutionele beleggers gerekend worden: pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen, sociale fondsen, spaarbanken, girodiensten en beleggingsmaatschappijen.
De rol van de institutionele belegger als opdrachtgever-exploitant van huurwoningen is pas na de Tweede Wereldoorlog van belang geworden. Door verschillende (in de tijd veranderende) faktoren zoals bijvoorbeeld subsidieregelingen, waardestijgingen van woningen, inflatie en woningbehoefte is de belangstelling van institutionele beleggers voor de woningbouw niet altijd konstant geweest. In de periode 1965-1975 vonden zeer veel beleggingen plaats in woningen. Momenteel gaan beleggers vrij terughoudend te werk door ondermeer de recente ontwikkelingen op de huurwoningmarkt (verhuurbaarheidsproblemen bij met name duurdere huurwoningen).
Bij het exploiteren van woningen heeft een belegger te maken met het volgende drietal specifieke risiko's.

1. Verhuurrisiko. Wanneer in minder gunstige marktomstandigheden leegstand optreedt, wordt het rendement negatief beïnvloed. Daarnaast moet, wanneer het objekt toch nog kan worden verhuurd, soms rekening worden gehouden met minder goede verhuurkontrakten tot uiting komend in ondermeer een lagere huuropbrengst.
2. Verhandelbaarheidsrisiko. Institutionele beleggers willen ten alle tijde de mogelijkheid hebben om onroerend goed te kunnen verkopen. Wat betreft het woningbezit worden hierdoor hoge eisen gesteld aan de vormgeving en de lokatie.
3. Onderhoudsrisiko. Door technische en/of ekonomische veroudering kunnen zich onvoorziene uitgaven voordoen (4).

Gedurende de exploitatie zal een institutionele belegger frequent de woningkomplexen beoordelen op de vraag in hoeverre deze in de toekomst nog verantwoord kunnen worden geëxploiteerd (al of niet na een eventuele opknapbeurt). Door middel van tussentijdse analyses wordt beoordeeld welke komplexen in aanmerking komen om te worden afgestoten. De belangrijkste kriteria zijn hierbij de rendementsontwikkeling en de toekomstverwachting. De leeftijd, de onderhoudstoestand en de aktuele verhuurbaarheid van de woningen alsmede de liquiditeitsbehoefte spelen hierbij een beperktere rol (5).

De woningexploitatie van beleggers was er aanvankelijk op gericht de woningen niet langer dan circa 20 jaar te verhuren. Na 15 à 20 jaar trachtte men de woningen te verkopen aan woningkorporaties, aan ontwikkelingsmaatschappijen of rechtstreeks aan de bewoners. Tegenwoordig stelt men zich veelal in op een langere exploitatieperiode door ondermeer de invoering van de dynamische kostprijskalkulatie (in 1975) en de negatieve publiciteit die het "uitponden" (zie ook hier onder) door ontwikkelingsmaatschappijen heeft opgeleverd.
In verband met risikospreiding wordt door de belegger gestreefd naar een spreiding van beleggingen zowel tussen als binnen de verschillende beleggingskategorieën. Voor het woningbezit betekent dit een spreiding over de marktsegmenten en een regionale spreiding van het bezit binnen deze segmenten. De regionale spreiding van de woningen en het feit dat de know-how van de beleggers primair financieel gericht is, brengen met zich dat over het algemeen wordt gekozen voor het inschakelen van externe beheerders die (een deel van) de beheertaken uitvoeren en die geacht worden de plaatselijke omstandigheden goed te kennen.
Een door het OTB uitgevoerde enquête heeft duidelijk gemaakt dat dit in circa 84% van de gevallen een makelaar betrof (6). In de overige gevallen waren dit andere kommerciële beheerders zoals administratiekantoren of exploitatiemaatschappijen.
De beheertaken die door de beleggers worden uitbesteed, betreffen veelal het dagelijkse beheer, te weten huurinkasso, woningtoewijzing en dagelijks onderhoud, waarvoor de beheerder een provisie of mandaatbedrag ontvangt. De aktiviteiten die investeringen danwel desinvesteringen vergen, zoals groot onderhoud, woningverbetering en afstoting van woningen houdt het merendeel van de beleggers in eigen hand (7).

Partikuliere verhuurders
De partikuliere verhuurders vormen een heterogene groep eigenaren. Een deel van de partikuliere huurwoningen is eigendom van partikuliere personen die enkele woningen in bezit hebben als pensioenvoorziening voor de oude dag. Het gaat meestal om mensen die geen professioneel beheer voeren.
Andere eigenaren op de partikuliere huurmarkt (zoals exploitatiemaatschappijen) verhuren puur op kommerciële basis. Wanneer dit gepaard gaat met onvoldoende onderhoud aan de woningen, spreekt men van "huisjesmelkers".
Bepaalde eigenaren streven op korte termijn winst door verkoop na. Deze groep eigenaren (bijvoorbeeld ontwikkelingsmaatschappijen) koopt woningkomplexen op van beleggers waarna de komplexen opgesplitst in appartementen worden doorverkocht (het zogenaamde uitponden).
Over het algemeen bezitten partikuliere verhuurders relatief weinig woningen. Een deel van de verhuurders besteedt het woningbeheer uit aan derden zoals makelaar-beheerders.

2.3 Rijksregelgeving

De premie-huurwoningen die door beleggers worden gebouwd, de zogenaamde beleggerswoningen, worden uit de eigen middelen gefinancierd. Er worden in de meeste gevallen door het Rijk

bijdragen aan de verhuurders verstrekt. De rijksbijdragen met betrekking tot de nieuwbouw van woningen in de marktsektor is geregeld in de Beschikking geldelijke steun huurwoningen 1975 (dynamische kostprijsregeling (MG 87-36). De objektsubsidie bestaat uit een jaarlijkse bijdrage aan de verhuurders (gedurende een exploitatie periode van 50 jaar) ter grootte van het verschil tussen de door hen ontvangen jaarhuur en de (doorgaans hogere) dynamische kostprijshuur. Voor de berekening van de dynamische kostprijshuur wordt ondermeer uitgegaan van een redelijk geacht rendement. Een voorwaarde bij de subsidieverlening is dat de woningen niet worden verkocht (zonder toestemming van de minister) binnen een periode van 20 jaar. Deze beperkende voorwaarde is sinds 1-1-1980 in de regeling opgenomen.
Een tweede rijksregeling die van belang kan zijn bij de exploitatie van premie-huurwoningen is de Regeling geldelijke steun voorzieningen aan huurwoningen 1987 (MG 88-42) die de subsidiëring van groot-onderhouds- en verbeteringsingrepen (waaronder energiebesparende maatregelen) van alle huurwoningen regelt.
De hoogte van de subsidie is afhankelijk van een aantal faktoren waaronder: de bouwjaarklasse en de hoogte van de kosten van de voorzieningen.
De regeling bevat een aantal voorwaarden zoals:
- de kosten van de verbetering mogen per woning niet meer bedragen dan de bouwkosten van vergelijkbare nieuwbouw en niet minder dan *f*5.000,--;
- de woning mag niet jonger zijn dan 15 jaar;
- er mag niet binnen 15 jaar opnieuw subsidie worden aangevraagd;
- de huur na verbetering dient te voldoen aan het gestelde in de Huurprijzenwet Woonruimte en het daarop gebaseerde Besluit Huurprijzen Woonruimte.

In de kommerciële huursektor is er bijna geen sprake van overheidskontrole op de exploitatie. Kommerciële verhuurders zijn vrij om binnen de grenzen van het in de Huurprijzenwet Woonruimte 1979 omschreven huuraanpassingsbeleid de hoogte van de huur vast te stellen. Een zeer belangrijk verschil met de situatie in de sociale huursektor is het feit dat men voor huurbevriezing of huurverlaging geen toestemming hoeft te hebben van de Rijksoverheid. Bij slechte verhuurbaarheid van bepaalde woningen is een kommerciële verhuurder geheel vrij om de huurprijs aan te passen. Tevens mag de kommerciële verhuurder de exploitatie van premiehuurwoningen na 20 jaar staken om tot verkoop over te gaan.

2.4 Woningbeheer door makelaar-beheerders

De makelaar-beheerder neemt in de kommerciële huursektor een belangrijke plaats in. Een zeer groot deel van de kommerciële huurwoningen wordt door hen beheerd.
Uit een in 1986 gehouden enquête (8) onder de (toen geregistreerde) 1.077 leden van de N.V.M. bleek dat zo'n 41% van deze makelaars zich met woningbeheer bezig hield. Het totale aantal woningen dat alleen al door de respondenten (74% van het totale aantal N.V.M.-leden) in de genoemde enquête werd beheerd, bedroeg ruim 264.000 (dit is ongeveer éénderde van het totale aantal

kommerciële huurwoningen). Bijna 55% van de woningen was eigendom van institutionele beleggers. 34,7% Van de woningen was in bezit van partikuliere verhuurders en 10,3% van de woningen behoorde toe aan verenigingen van eigenaren. De overige 0,4% van de woningen was eigendom van overige verhuurder-eigenaren zoals bijvoorbeeld beleggingsfondsen en bedrijven.

De bovengenoemde enquête maakte verder duidelijk dat vooral in Noord-Holland en Zuid-Holland veel woningbeherende makelaars zijn gevestigd (bijna 49% van het totale aantal makelaar-beheerders). Wanneer gekeken wordt naar de landsdelen Noord, Oost, West en Zuid dan blijkt dat hier resp. 11,7%, 19,3%, 56,8% en 12,2% van de makelaar-beheerders is gevestigd. Deze koncentratie van makelaar-beheerders komt redelijk overeen met de spreiding van de kommerciële huurwoningvoorraad over Nederland (zie ook tabel 2.2).
Er zijn aanzienlijke verschillen in omvang van het woningbeheer tussen de makelaar-beheerders. Meer dan de helft van de makelaar-beheerders beheert maximaal 100 woningen. Er is ook een (klein) aantal makelaar-beheerders dat zich heeft gespecialiseerd in woningbeheer; dergelijke beheerders hebben soms duizenden woningen in beheer.
Tussen de beheerder en de eigenaar worden afspraken gemaakt over de omvang van het takenpakket van de beheerder. Over het algemeen krijgt de makelaar-beheerder het dagelijks beheer over de woningen toebedeeld. Het betreft de huren, inkasso, de woningtoewijzing en het dagelijks en mutatie-onderhoud. De beheerder ontvangt hiervoor een beheercourtage in de vorm van een bepaald percentage van de huuropbrengst of een vast bedrag per woning. De middelgrote en kleinere partikuliere verhuurders schakelen daarnaast de makelaar-beheerder vaak in voor groot onderhoud, woningverbetering en verkoop van woningen.
Voor de uitvoering van de beheertaken stellen de woningeigenaren veelal een aantal randvoorwaarden (en richtlijnen) aan de makelaar-beheerders. Deze randvoorwaarden kunnen onderverdeeld worden in de volgende 3 groepen.
1. Financiële randvoorwaarden.
2. Technische randvoorwaarden.
3. Sociale randvoorwaarden.

ad.1 De financiële randvoorwaarden die eigenaren stellen aan makelaar-beheerders hebben over het algemeen betrekking op de hoogte van het bedrag dat de beheerder zonder voorafgaande toestemming mag besteden aan dagelijkse onderhoudswerkzaamheden c.q. klachtenonderhoud.
Dit mandaat bedrag varieert meestal tussen de bedragen van 150 en 1.500 gulden per geval per woning.

ad.2 De eigenaar spreekt meestal met de beheerder af dat deze laatste verantwoordelijk is voor een adequate uitvoering van het noodzakelijke dagelijks onderhoud. Over het algemeen heeft de beheerder primair als taak die maatregelen te nemen die de relatie tussen de huurder en de verhuurder zo bevredigend mogelijk laten verlopen. Dit betekent dat klachten op een snelle en goede wijze worden verholpen.

Daarnaast verwacht de eigenaar een regelmatig (b.v. jaarlijks) overzicht van de verwachte onderhoudsuitgaven aan de woning, gekombineerd met de nodige onderhoudstechnische adviezen.
Partikuliere verhuurders stellen over het algemeen geen technische randvoorwaarden aan beheerders. Ze laten de technische zaken in belangrijke mate over aan de beheerder omdat ze niet over de noodzakelijke onderhoudstechnische kennis beschikken.
Bovendien streven zij meestal winst na uit de exploitatie van de woningen door onder andere een zeer marginaal onderhoudsprogramma. Het komt overigens voor dat het juist de beheerders zijn die randvoorwaarden stellen ten aanzien van het onderhoud van de woningen.

ad.3 De sociale randvoorwaarden die eigenaren stellen hebben vaak betrekking op de selektiekriteria die beheerders dienen te hanteren bij de woningtoewijzing. Vooral institutionele beleggers stellen eisen aan het inkomen van een aspirant-huurder in relatie tot de hoogte van de huur.
Over het algemeen hanteren institutionele beleggers als norm dat maximaal 20 à 25% van het bruto inkomen aan kale huur betaald mag worden.
Daarnaast wensen eigenaren vaak dat de beheerder de huurders toetst op betalingsgedrag en woonmoraliteit. Voor wat betreft het betalingsgedrag moet dan een bewijs van goed betalingsbedrag worden overlegd (getekend door de huidige verhuurder). De woonmoraliteit kan worden getoetst door een huisbezoek van de beheerder bij de aspirant-huurder.
De partikuliere verhuurders stellen over het algemeen geen eisen ten aanzien van de wijze van toewijzen en laten dit aspekt van het woningbeheer over aan het inzicht van de beheerder.(9)

2.5 Kenmerken van de voorraad kommerciële huurwoningen

In paragraaf 2.2 is aangegeven dat in de kommerciële huursektor een tweetal afzonderlijke sektoren kan worden onderscheiden. Het gaat om de volgende sektoren.

1. Het hoofdzakelijk vóóroorlogse en versnipperde woningbezit van partikuliere verhuurders.
   Het zijn vaak kleine woningen (1-3 kamers) en voor meer dan de helft bestaande uit etagewoningen en flats. De huur is ten opzichte van andere woningsektoren laag door onder andere de vaak matige (bouwtechnische) kwaliteit van de woningen. Ongeveer de helft van de woningen bevindt zich in de vier grote steden.
2. Het voornamelijk naoorlogse woningbezit van de institutionele beleggers.
   Deze woningen zijn relatief duur maar van een goede kwaliteit. De woningen bevinden zich vaak op de wat betere lokaties en ongeveer de helft van de woningen staat in het Westen van het land. Er zijn verschillende typen die relatief veel voorkomen: de eengezinshuizen met 4 à 5 kamers, de kleine

woningen in meergezinshuizen en de woningen in meergezinshuizen met 4 à 5 kamers.(10)(11)

In het nuvolgende zal voornamelijk met behulp van gegevens van het WBO'85 een gedetailleerder beeld worden gegeven van een aantal kenmerken van de kommerciële huurwoningen. Om een vergelijking mogelijk te maken met de kenmerken van woningen van eigenaar-bewoners en van sociale verhuurders (zoals woningkorporaties, gemeenten en stichtingen voor studenten en bejaardenhuisvesting) zullen ook deze eigendoms-kategorieën in de verschillende overzichten vermeld worden.

Geografische spreiding
Het woningbezit van de kommerciële verhuurders is sterk gekoncentreerd in het Westen van Nederland. Van de woningen van institutionele beleggers bevindt 53,5% zich in de drie provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht, voor de overige partikuliere verhuurders is dit 66,3% (zie tabel 2.2). Tabel 2.2 laat zien dat de geografische spreiding van het woningbezit van de kommerciële verhuurders nagenoeg gelijk is aan die van de sociale verhuurders. Verschillen zijn er wel met de koopsektor, waar veel minder sprake is van een koncentratie in het Westen van het land.

Tabel 2.2 De procentuele verdeling van de spreiding van het woningbezit naar type eigenaar

	noord	oost	west	zuid	totaal (aantal x 1000)	
eigenaar-bewoners	11,2	21,1	42,6	25,1	100	(2.281,2)
sociale verhuurders	11,5	18,3	51,3	18,9	100	(2.190,5)
institutionele beleggers	10,0	18,0	53,5	18,5	100	(199,5)
overige partikuliere verhuurders	7,0	12,7	66,3	14,1	100	(530,5)
totale woningvoorraad	10,8	18,9	49,2	21,1	100	(5.283,5)

Bron: WBO'85, OTB-bewerking (1)

Bouwvorm
In de kommerciële huursektor is het aantal woningen in meergezinshuizen groter dan het aantal eengezinshuizen, het verschil is echter klein. Wanneer de groep woningen van institutionele beleggers apart worden bekeken, blijken juist de eengezinshuizen wat meer vertegenwoordigd te zijn met 50,8% van het totaal, (Zie tabel 2.3).
In vergelijking met de koopsektor bevinden zich in de kommerciële huursektor relatief veel minder eengezinshuizen. Binnen de huursektor zijn de verschillen duidelijk minder groot.

Huurprijs en kwaliteit
Tussen de verschillende kategorieën eigenaren doen zich opmerkelijke verschillen voor in de verdeling van de basishuur [1] van woningen. Zo heeft 29,6% van de woningen van de institutionele beleggers een huur die boven de huursubsidiegrens ligt (ten tijde van de data verzameling van het WBO'85 lag deze grens bij een basis huur van f 670,-- per maand), terwijl dit bij de overige partikuliere verhuurders en de sociale verhuurders voor respektievelijk slechts 6,8% en 3,2% van de woningen geldt. Bij de institutionele beleggers heeft 21,5% van de woningen een basis maandhuur van minder dan f 450,-- tegen 68,5% van de woningen van sociale verhuurders en maar liefst 77,9% van het woningbezit van de kategorie overige partikuliere verhuurders.

Tabel 2.3 De procentuele verdeling van woningen naar bouwvorm en type eigenaar

	eengezins-huizen	woningen in meergezins-huizen	totaal (aantal x 1000)
eigenaar-bewoners	91,1	8,9	100 (2.281,2)
sociale verhuurders	53,9	46,1	100 (2.190,5)
institutionele beleggers	50,8	49,2	100 (199,5)
overige partikuliere verhuurders	45,2	54,8	100 (530,5)
totale woningvoorraad	68,9	31,1	100 (5.238,5)

Bron: WBO'85, OTB-bewerking (1)

Tabel 2.4 De procentuele verdeling van de basishuur per maand naar type eigenaar

	minder dan f 250	f 250-f 450	f 450-f 670	f 670-f 850	meer dan f 850	totaal (aantal x 1000)
sociale verhuurders	17,6	50,9	28,4	2,7	0,5	100 (2.190,5)
institutionele beleggers	1,3	20,2	48,8	23,9	5,7	100 (199,5)
overige partikuliere verhuurders	33,3	44,6	15,3	4,1	2,7	100 (530,5)
totale woningvoorraad	19,5	47,5	27,3	4,5	1,3	100 (2.957,2)

Bron: WBO'85, OTB-bewerking (1)

1 De basishuur van een woning betreft de kale huur aangevuld met een aantal basis service kosten die voor de bepaling van de individuele huursubsidie van belang zijn.

De cijfers uit tabel 2.4 maken duidelijk dat er voor wat betreft de basishuur zeker geen sprake is van een vrij homogene groep kommerciële huurwoningen. Institutionele beleggers hebben relatief veel dure huurwoningen in bezit. De overige partikuliere verhuurders vallen daarentegen op door het grote aandeel van woningen met een basishuur van minder dan f 250,-- per maand.
Voor een indikatie van de prijs/kwaliteitsverhouding van verschillende kategorieën huurwoningen kan gebruik worden gemaakt van de gegevens van een onderzoek door Adviesgroep Partners BV (in opdracht van het Ministerie van VROM) met betrekking tot een effektberekening van de gevolgen van de invoering van het woningwaarderingsstelsel van 1 juli 1986.
In dit onderzoek is onder andere de prijs per kwaliteitspunt (de zgn. puntprijs) bepaald met behulp van de basishuur en het aantal kwaliteitspunten.
Uit tabel 2.5 is af te lezen dat de gemiddelde huren van woningen van partikuliere instellingen (waaronder de institutionele beleggers) duidelijk boven de anderen uitsteken. De gemiddelde huren van woningen van korporaties en van partikuliere personen ontlopen elkaar niet veel.

Tabel 2.5 Gemiddelde huren, aantal woningwaarderingspunten en puntprijzen per eigenaars-kategorie

Eigenaar	kale huur per maand	punten wws	punt-prijzen 1	% woningen met te lage huur	N (gewogen)
woning-korporatie	348	123,7	2,8	50,4	853
gemeente en andere overheid	287	103,4	2,8	54,7	179
partikuliere instellingen	464	121,9	3,8	17,2	180
partikuliere personen	326	92,6	3,5	33,2	149
totaal	352	116,6	3,0	44,3	1.402

1 Afgerond op tienden van guldens.
Bron: Tweede kamer, vergaderjaar 1984-1985, 18600, hoofdstuk XI, nr.120.

Het gemiddelde aantal kwaliteitspunten per eigenaars-kategorie laat een heel ander beeld zien. Woningen van korporaties zijn gemiddeld, in punten gemeten, kwalitatief het beste, terwijl woningen van partikuliere personen het laagste skoren. De woningen van partikuliere instellingen bevinden zich iets onder het nivo van de korporatiewoningen.
Het één en ander heeft tot gevolg dat de puntprijs van de woningen van partikuliere instellingen het hoogste is, direkt gevolgd door die van de overige partikuliere huurwoningen.
De puntprijs in de sociale huursektor is aanmerkelijk lager. Hierbij moet wel vermeld worden dat in deze sektor maar liefst ruim 50% van de woningen een te lage huur heeft volgens het woningwaarderingsstelsel.

Bouwjaar
De verdeling van het woningbezit van partikuliere instellingen (waaronder institutionele beleggers) naar bouwperiode laat in vergelijking met de gehele voorraad weinig bijzonderheden zien (zie tabel 2.6). Alleen de oververtegenwoordiging van woningen uit de periode 1970-1980 valt enigszins op.
De woningvoorraad van partikuliere personen heeft relatief een hoge ouderdom. Van deze woningen is 60,6% van voor 1945, en slechts 6,7% is in 1970 of later gebouwd. In de gehele voorraad bedragen deze percentages respektievelijk 24,5 en 35,4.

Tabel 2.6 De procentuele verdeling van de woningvoorraad naar bouwjaar en type eigenaar

	voor 1906	1906-1944	1945-1960	1960-1970	1970-1980	1980 of later	onbekend	Totaal (aantal x 1000)
eigenaar-bewoners	9,0	22,9	11,8	16,6	25,3	10,3	4,1	100 (2.281,2)
sociale verhuurders	1,7	8,8	18,1	21,7	24,2	15,7	9,8	100 (2.190,4)
partikuliere instellingen	4,4	15,6	11,2	19,8	28,1	12,8	8,1	100 (328,5)
partikuliere personen	2,0	40,6	8,6	8,1	5,1	15,9	1,6	100 (401,5)
totale woningvoorraad	6,6	17,9	14,1	18,2	23,4	12,0	7,8	100 (5.283,5)

Bron: WBO'85 (12)

Noten bij hoofdstuk 2

(1) Tweede Kamer der Staten-Generaal Vergaderjaar 1987-1988. Enquête Bouwsubsidies. Nr. 33. Conijn, J.B.S., O.A. Papa, De rol van de institutionele beleggers op de Nederlandse woningmarkt, p. 46.

(2) Zie noot 1, p. 45.

(3) Zie noot 1, H. 5.

(4) Zie noot 1, p. 19.

(5) Zie noot 1, p. 90.

(6) Zie noot 1, p. 87.

(7) Zie noot 1, p. 87.

(8) Heyden, van der, H.M.H., 1987, Onderhoudsorganisatie en-beleid in de kommerciële huursektor, Delft, p. 22.

(9) Zie noot 8, pp. 42-46.

(10) Adriaansens, C.A., H. Priemus, 1986, Marges van volkshuis-vestingsbeleid, 's Gravenhage, pp. 30-32.

(11) Dijkhuis-Potgieser, H.I.E., Eigendomsverhouding en woningmarktprocessen, Instituut FOSS, 1984.

(12) Centraal Bureau voor de Statistiek, 1987, Woningbehoeftenonderzoek 1985/1986, huisvestingssituatie, woonlasten en verhuizingen, landelijke kerncijfers, 's Gravenhage, p. 33.

3 OMVANG EN AARD VAN DE LEEGSTAND

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft een beeld van de omvang en de spreiding van de leegstandsproblemen in de kommerciële huursektor. Daarnaast zal aandacht worden besteed aan de kenmerken van de woningen en woonsituaties met verhuurbaarheidsproblemen. Allereerst wordt een korte omschrijving van het begrip leegstand gegeven zoals dit in het hoofdstuk wordt gehanteerd.

Verhuurbaarheidsproblemen kunnen tot uiting komen wanneer een beheerder veel moeite moet doen om woningen bewoond te krijgen. In het meest ongunstige geval ontstaat er overmatige woningleegstand naast de gewenste leegstand (ook wel friktieleegstand of woningreserve genoemd) die voor het goed funktioneren van de woningmarkt noodzakelijk is. Zo zal bijvoorbeeld een bepaald deel van de voorraad leeg moeten (kunnen) staan ten behoeve van verhuizingen en herstel- en verbouwingswerkzaamheden. De leegstand die direkt het gevolg is van verhuurbaarheidsproblemen, heeft vanuit maatschappelijk en volkshuisvestingsoogpunt geen funktie en kan daarom als ongewenste leegstand worden beschouwd.
Het is zeer moeilijk (zo niet onmogelijk) om exakt aan te geven wanneer er bij optredende leegstand niet meer alleen gesproken kan worden van gewenste leegstand, onder andere doordat de omvang van de gewenste leegstand een subjektieve grootheid is. In de praktijk zal dit veelal alleen duidelijk kunnen worden wanneer zich relatief veel leegstand voordoet of wanneer de optredende leegstand van erg lange duur is.
In het onderzoek is leegstand gedefinieerd als zijnde niet verhuurd. Bij de inventarisatie van de woningleegstand bij de makelaar-beheerders is onderscheid gemaakt tussen woningen die om welke reden dan ook leeg staan, woningen die door verhuurbaarheidsproblemen leegstaan en woningen die leegstaan door renovatie-, sloop-, of verbouwaktiviteiten. Bij de tweede groep woningen is gekeken naar de duur van de leegstand. Er is onderscheid gemaakt tussen het totale aantal leegstaande woningen en de woningen die 2 maanden of langer en 4 maanden of langer leeg staan. Met name de twee laatste "typen" leegstand kunnen een interessante aanwijzing vormen voor de aanwezigheid van ongewenste leegstand.

3.2 Omvang,spreiding en ontwikkeling van de leegstand

Omvang van de leegstand
Voor een beeld van de omvang en spreiding van de leegstand in de kommerciële huursektor in Nederland is aan 98 makelaar-beheerders (zie ook par. 1.3) telefonisch een aantal vragen voorgelegd over eventuele verhuurbaarheidsproblemen in hun woningvoorraad.
Ondanks het ontbreken van de mogelijkheid om de door de beheerders opgegeven leegstandsgegevens te kontroleren, aan de hand van

bijvoorbeeld financiële jaarverslagen zoals met betrekking tot de sociale huursektor vaak mogelijk is, bestaat de sterke indruk dat de gegevens de werkelijke situatie goed benaderen.
Tabel 3.1 geeft een beeld van de verdeling van de geënquêteerde beheerders naar de grootte van hun woningbezit. In totaal beheerden de respondenten ruim 165.000 woningen, dit is circa 23% van de voorraad kommerciële huurwoningen in Nederland.

Tabel 3.1 Verdeling van de geënquêteerde makelaar-beheerders naar het aantal woningen dat men in beheer heeft (1)

aantal woningen	aantal beheerders	%	totaal aantal woningen	%
100- 600	36	36,7	11.298	6,8
600-1.800	38	38,8	36.542	22,1
1.800-4.000	11	11,2	31.770	19,2
4000 en meer	13	13,3	85.677	51,8
totaal	98	100	165.287	100

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Van de bij het onderzoek betrokken makelaar-beheerders zegt éénderde (34,7%) geen verhuurbaarheidsproblemen te kennen.
Van de respondenten heeft 39,8% zeer weinig verhuurbaarheidsproblemen, terwijl 25,5% weinig problemen heeft. Geen enkele beheerder meldt met verhuurbaarheidsproblemen van grote omvang te kampen.
Het leegstandspercentage in de voorraad kommerciële huurwoningen van de makelaar-beheerders bedraagt 0,44. Het betreft hier de leegstand uitgedrukt in het aantal woningen dat niet verhuurd is. Leegstaande woningen die niet meer verhuurd worden in verband met voorgenomen verkoop, zijn niet meegenomen in de inventarisatie. Het zijn veelal woningen van kleine partikuliere verhuurders die na het leegkomen uit de verhuur worden gehaald. Een bijzondere groep leegstaande woningen wordt gevormd door woningen die niet verhuurd worden in verband met renovatie-, sloop- of verbouwaktiviteiten. Met weglating van deze vorm van leegstand (die 7,9% uit maakt van het totaal) bedraagt de leegstand 0,41%.

Wanneer gekeken wordt naar de verdeling van de makelaar-beheerders naar leegstandspercentage (zie tabel 3.2), dan valt op dat 56% van de beheerders te maken heeft met nog geen 0,25% leegstand (hierbij is het interessant te vermelden dat 33% van de respondenten te kennen gaf geheel geen woningen leeg te hebben). Van de beheerders heeft 8% een leegstandspercentage van 2 of meer in hun woningvoorraad. Het gaat hierbij om 8 beheerders waarvan er echter 2 vooral te maken hebben met leegstand door renovatie en 1 uitsluitend gemeubileerde woonruimte verhuurt. Het gemiddelde leegstandspercentage van de verschillende makelaar-beheerders (dus niet gewogen naar het aantal woningen) bedraagt 0,48%.

Voor een nader beeld van de omvang van eventuele verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor is het interessant

Tabel 3.2 Verdeling van de makelaar-beheerders naar leegstandspercentage.

leegstands percentage	aantal beheerders	%
0,00-0,25	55	56,1
0,25-0,50	10	10,2
0,50-1,00	13	13,3
1,00-2,00	12	12,2
2,00-4,00	6	6,1
4,00 en meer	2	2,0
totaal	98	100

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

om te bezien in hoeverre zich langdurige leegstand voordoet. Uit het onderzoek kwam naar voren dat bij de makelaar-beheerders 0,10% van de woningen 2 maanden of langer leegstond door moeilijke verhuurbaarheid, 0,05% van de voorraad stond 4 maanden of langer leeg. Het betreft dus zeer geringe aantallen langdurig leegstaande woningen door moeilijke verhuurbaarheid.
Tabel 3.3 geeft een inzicht in de verdeling van de verschillende besproken typen leegstand over de makelaar-beheerders, onderverdeeld naar het aantal woningen dat men beheert. De meeste leegstand lijkt zich voor te doen bij de beheerders met 100 tot 600 woningen. Deze beheerders skoren voor wat betreft elk type leegstand het hoogst. De percentages van de diverse typen leegstand verschillen vrij veel tussen de groepen beheerders. Bedacht moet echter worden dat het hier gaat om minieme percentages die slechts kleine aantallen woningen vertegenwoordigen.

Tabel 3.3 Gemiddelde leegstandspercentages (totale leegstand, leegstand door moeilijke verhuurbaarheid ≥2 maanden, idem ≥4 maanden en leegstand door renovatie, sloop en verbouw) verdeeld naar grootte-klasse (aantal woningen) van de beheerders.

aantal woningen	leegstand %	leegstand ≥2 maanden (1) %	leegstand ≥4 maanden %	leegstand door renovatie e.d. %
100- 600	0,62	0,20	0,11	0,09
600-1.800	0,41	0,13	0,07	0,07
1.800-4.000	0,50	0,08	0,04	0,03
4.000 en meer	0,40	0,09	0,03	0,01
totaal	0,44	0,10	0,05	0,03

1 Inklusief ≥4 maanden
Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Bij 54 beheerders is in de enquête gevraagd naar de verdeling van de huurwoningen naar woningen van institutionele beleggers, partikuliere eigenaren en overige eigenaren. Wanneer gekeken wordt naar de cijfers in tabel 3.4 dan blijkt uit de naar het aantal woningen gewogen cijfers dat er in de woningvoorraad van beheerders met een percentage beleggerswoningen van 75% of meer relatief veel leegstand is. De ongewogen cijfers laten juist een hoog percentage zien bij de beheerders met erg weinig beleggerswoningen. Dit percentage wordt echter sterk beïnvloed door enkele relatief hoge leegstandscijfers van beheerders met weinig huurwoningen.

Spreiding over Nederland

De leegstand in de kommerciële huursektor is niet gelijkmatig verdeeld over het land. Het leegstandspercentage in Noord- en Oost-Nederland is duidelijk hoger dan in Zuid- en West-Nederland.

Tabel 3.4 Makelaar-beheerders, gemiddeld leegstandspercentages en aantal woningen verdeeld naar percentage woningen (in beheer) van institutionele beleggers (1).

beleggers woningen %	aantal beheerders	gemiddelde leegstand (ongewogen) %	aantal woningen	gemiddelde leegstand (gewogen) %
0- 25	13	0,64	14.973	0,17
25- 50	6	0,32	7.782	0,26
50- 75	7	0,17	7.880	0,18
75-100	28	0,50	80.782	0,51
Totaal	54	0,47	111.417	0,42

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Tabel 3.5 Leegstandspercentages en aantal beheerders verdeeld naar landsdeel en de 4 grootste gemeenten (2).

landsdeel/ gemeente	leegstand %	leegstand ≥ 2 mndn %	aantal woningen	aantal beheerders
Noord	0,74	0,24	25.375	12
Oost	0,78	0,22	21.352	15
Zuid	0,35	0,09	28.200	14
West(inkl. de gr. sted.)	0,23	0,04	90.360	57
Amsterdam	0,13	0,01	29.860	15
Rotterdam	1,03	0,14	14.600	3
Den Haag	0,18	0,01	21.551	16
Utrecht	0,09	0,07	6.500	3
West (exkl. de gr. sted.)	0,20	0,05	17.849	20
Totaal	0,44	0,10	165.287	98

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Tabel 3.5 laat zien dat het percentage in Oost-Nederland ruim 3 maal zo groot is als in West-Nederland. Met name de Randstadgemeenten Amsterdam, Den Haag en Utrecht hebben relatief lage leegstandspercentages die niet boven de 0,2% uitkomen. Met een percentage van 1% vormt de gemeente Rotterdam tussen de 4 grootste gemeenten een opvallende uitzondering (hierbij moet wel bedacht worden dat slechts 3 respondenten in deze gemeente gevestigd waren).
De procentuele verdeling van de langdurige leegstand (door moeilijke verhuurbaarheid) laat zeer grote verschillen zien tussen de verschillende landsdelen. Het percentage woningen dat 2 maanden of langer leegstaat, is in West-Nederland 5 tot 6 maal kleiner dan in Oost- en Noord-Nederland. Zuid-Nederland neemt een soort middenpositie in.
In de gemeenten Amsterdam en Den Haag is de leegstand die 2 maanden of langer duurt, nagenoeg nihil. Rotterdam vormt met een relatief hoog percentage (weer) een duidelijke uitzondering op de grote steden (zie tabel 3.5).
Leegstand van 4 maanden of langer (hier niet in tabelvorm weergegeven) lijkt alleen op enige schaal aanwezig te zijn in het Oosten en het Noorden, met respektievelijk 0,15% en 0,11% van de woningvoorraad. Volgens de enquête bedraagt het percentage leegstand van 4 maanden of langer in Zuid-Nederland 0,02% terwijl deze langdurige leegstand in het Westen van Nederland met 0,01% helemaal verwaarloosbaar lijkt te zijn.

Ontwikkeling van de leegstand
Voor een globaal beeld van de ontwikkeling (van de omvang) van de leegstand door moeilijke verhuurbaarheid is de respondenten gevraagd of de eventuele leegstandsproblemen de afgelopen 2 jaar per saldo zijn verergerd, gelijkgebleven of afgenomen. Ook is gevraagd naar de verwachtingen ten aanzien van de nabije toekomst. In de tabellen 3.6 en 3.7 zijn de uitkomsten van de verschillende vragen weergegeven. Tabel 3.8 geeft de diverse "antwoordkombinaties" weer die door de respondenten zijn gegeven.

Tabel 3.6 De ontwikkeling van de leegstand in de afgelopen 2 jaar volgens de respondenten.

	abs.	%
verergerd	12	12,2
stabiel gebleven	62	63,3
afgenomen	24	24,5
Totaal	98	100

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Het merendeel (63%) van de makelaar-beheerders is van mening dat de omvang van de eventuele verhuurbaarheidsproblemen per saldo stabiel is gebleven in de afgelopen 2 jaar. Daarnaast vindt bijna 25% van de respondenten dat de leegstandsproblemen minder zijn geworden, onder andere doordat men maatregelen heeft getroffen

(bv. huurverlaging). Veel minder respondenten (nl. 12%) spreken van een toename van de problemen.

Voor wat betreft de nabije toekomst verwacht het merendeel (74%) van de makelaar-beheerders geen verandering van de huidige omvang van de (eventuele) leegstandsproblemen. Het aantal respondenten dat optimistischer of juist pessimistischer is gestemd, ontloopt elkaar met respektievelijk 9% en 14% niet echt veel. Tenslotte heeft 3% hierover geen mening uitgesproken.

Tabel 3.7 De in de nabije toekomst te verwachten ontwikkeling van de leegstand volgens de respondenten.

	abs.	%
toenemen	14	14,3
stabiel blijven	72	73,5
afnemen	9	9,2
weet niet	3	3,1
Totaal	98	100

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Tabel 3.8 De leegstands ontwikkeling in de afgelopen 2 jaar afgezet tegen de te verwachten leegstandsontwikkeling in de nabije toekomst (volgens de zelfde respondenten), (in procenten).

		toekomstige leegstandsontwikkeling		
		toename	stabilisatie	afname
ontwikkeling in de afgelopen 2 jaar	toename	2,0	8,2	2,0
	stabilisatie	10,2	50,0	2,0
	afname	2,0	15,3	5,1

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Tabel 3.8 laat zien dat exakt de helft van de respondenten spreekt van een stabiele situatie in het recente verleden en in de nabije toekomst. Van de respondenten verwacht 2% een verdere toename van de leegstandsproblemen, terwijl 5% een verdere afname van de problemen verwacht.
Volgens een in 1985 door Broers en Partners B.V. uitgevoerd onderzoek (3) was het leegstandspercentage in de kommerciële huursektor destijds 1,3. De leegstand in de voor verhuur geschikte woningen bedroeg 1,1% hetgeen beduidend hoger is dan het percentage van 0,41% dat wij voor 1987 hebben gevonden.

Voor de verschillen in leegstandspercentages die Broers en Partners in 1985 vonden en wij in 1987 hebben aangetroffen, kunnen de volgende verklaringen worden gegeven.
Ten eerste is er een verschil tussen de beide steekproefpopulaties. In het onderzoek van Broers & Partners was ruim 53% van het aantal woningen in de betrokken steekproef in beheer bij (vijf) beheerders met minstens 10.000 woningen. In het OTB-onderzoek waren 2 van dergelijke zeer grote beheerders vertegenwoordigd die in totaal 14,5% van de steekproefpopulatie beheerden. De zeer grote beheerders hebben voornamelijk woningen van institutionele beleggers in beheer. Uit zowel het onderzoek door Broers & Partners als uit het OTB-onderzoek is gebleken dat het grootste deel van de leegstand in de kommerciële huursektor lijkt te zijn gekoncentreerd binnen het woningbezit van institutionele beleggers. Het verschil in vertegenwoordiging tussen de genoemde onderzoeken van woningen in beheer bij de zeer grote beheerders kan aldus ten grondslag liggen aan een deel van de verschillen in leegstand.
Daarnaast kan worden aangenomen dat in de periode '85-'87 de leegstand in de kommerciële huursektor enigzins is afgenomen.
Zie de hiervoor reeds besproken gegevens uit tabel 3.8.
In het onderzoek van Broers & Partners wordt gesproken van problematische projekten/komplexen met te hoge leegstand. De langdurige leegstand zou vooral komplex/projektgebonden en regionaal gekoncentreerd zijn.
In 1987 meldde geen van de respondenten te maken te hebben met verhuurbaarheidsproblemen van grote omvang. Hieruit kan worden afgeleid dat koncentraties van langdurige leegstand in de kommerciële huursektor grotendeels zijn verdwenen. Als mogelijke oorzaken zouden kunnen worden genoemd het aantrekken van de markt als gevolg van de opleving van de ekonomie en het succesvol zijn van de tegen de leegstand genomen maatregelen. (Interessante voorbeelden van dit laatste zijn de komplexen "Nellestein" (Amsterdam) en " 't Bastion" (Lelystad), zie de bijlagen 1.1 en 1.2, waar zich enkele jaren terug zeer ernstige leegstandsproblemen voordeden die voornamelijk door gerichte maatregelen konden worden opgeheven.)
Daarnaast hebben de kommerciële verhuurders de mogelijkheid gehad om desgewenst huurwoningen te verkopen.

3.3 Kenmerken van woningen en woonsituaties met verhuurbaarheidsproblemen

Voor een beeld van de kenmerken van woningen met relatief veel verhuurbaarheidsproblemen is de respondenten gevraagd om aan te geven waar zich in hun woningvoorraad relatief de meeste verhuurbaarheidsproblemen voordoen. Er is aandacht besteed aan de woonvorm, de grootte (d.w.z. het aantal kamers), de kale maandhuur, het type gemeente, het type eigenaar en voor wat betreft de meergezinshuizen eveneens het type en de ontsluitingsvorm er van.
Uit de verschillende antwoorden kwam het volgende naar voren (zie ook tabel 3.9):
- wat betreft de woonvorm is er geen duidelijk onderscheid tussen eengezinshuizen en meergezinshuizen;

- er is geen onderscheid tussen hoogbouw en middelhoogbouw, beide worden even vaak genoemd;
- voor wat betreft de ontsluitingsvorm noemt 13% van de respondenten een galerij als mogelijke oorzaak van verhuurbaarheidsproblemen;

Tabel 3.9 Woningkenmerken naar aantal malen dat deze door de respondenten in verband werden gebracht met relatief veel verhuurbaarheidsproblemen (abs. en als percentage van het totale aantal respondenten).

woningkenmerken		aantal malen genoemd abs.	%
woonvorm	eengezinshuizen	11	20
	meergezinshuizen	12	22
	geen onderscheid	10	19
	weet niet/n.v.t.	21	39
meergezins	middelhoogbouw (t/m 4 woonlagen)	4	7
	hoogbouw	4	7
	geen onderscheid	12	22
	weet niet/n.v.t.	34	63
ontsluitingsvorm	portiek	1	2
	galerij	7	13
	korridor	1	2
	portiek+korridor	1	2
	geen onderscheid	12	22
	weet niet/n.v.t.	32	59
kale maandhuur (in guldens)	500-600	1	2
	600-800	2	4
	500 en meer	1	2
	600 en meer	7	13
	700 en meer	1	2
	800 en meer	3	6
	geen onderscheid	21	39
	weet niet/n.v.t.	18	33
type gemeente	grote gemeente (>100.000)	1	2
	middelgrote gemeente (20.000-100.000)	1	2
	kleine gemeente (tot 20.000)	6	11
	groeikern	1	2
	geen onderscheid	14	26
	weet niet/n.v.t.	32	59

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

- er is geen woninggrootte (aantal kamers) aan te wijzen waarin zich duidelijk problemen voordoen; 56% van de beheerders ziet geen verband tussen verhuurbaarheidsproblemen en woninggrootte en 31% wil of kan hierover geen uitspraak doen;
- 40% van de respondenten ziet geen bepaalde huurprijs met relatief meer problemen, 28% van de respondenten noemt een huurprijs die relatief meer problemen oplevert, (het betreft in alle gevallen huurprijzen van boven de *f*500,--), vanaf *f*600,-- doen zich bij circa 13% van de respondenten relatief meer verhuurbaarheidsproblemen voor;
- kleine gemeenten worden relatief veel genoemd (door 11% van de respondenten) als typerend voor verhuurbaarheidsproblemen.

Tijdens de telefonische enquête is aan 54 makelaar-beheerders gevraagd of men (zo mogelijk 3) komplexen kon noemen, met minimaal 20 woningen, waarvan de verhuur reden tot zorg gaf. 29 Beheerders beheerden 1 of meer van dergelijke komplexen. In totaal werden 36 komplexen genoemd. In 12 komplexen deed zich weliswaar geen leegstand voor, maar bij mutaties in de desbetreffende komplexen werd met enige moeite nieuwe huurders gevonden. De informatie over de 36 "probleemkomplexen" vormt een interessante aanvulling bij het verkrijgen van een beeld van kenmerken van woningen en woonsituaties met verhuurbaarheidsproblemen.
Tabel 3.10 geeft de verdeling van de verschillende komplexen naar woningtype alsook van de gemiddelde leegstandspercentages van de woningtypen. Het aantal komplexen met meergezinshuizen is wat groter dan dat van de komplexen met eengezinshuizen. De leegstand in de komplexen met meergezinshuizen is met gemiddeld 5,8% wat hoger dan in de komplexen met eengezinshuizen (3,7%). Over het geheel genomen stond per komplex 4,9% van de woningen leeg.
Een weging naar aantal woningen per komplex levert een geheel ander beeld op. Dan blijkt dat de leegstand in de eengezinshuizen juist groter is dan in de woningen in meergezinshuizen (resp. 3,0% en 2,4%). De verschillen in de genoemde leegstandspercentages worden veroorzaakt door enkele koncentraties van leegstand in een aantal (relatief kleine) komplexen.

Tabel 3.10 Gemiddeld leegstandspercentage in de 36 komplexen met verhuurbaarheidsproblemen naar woningtype (ongewogen en gewogen naar het aantal woningen).

woningtype	gemiddelde leegstand (ongewogen) %	aantal komplexen	gemiddelde leegstand (gewogen) %	aantal woningen
eengezins	3,7	15	3,0	1.258
meergezins	5,8	20	2,4	1.432
gemengd (egz. en mgz.)	4,3	1	4,3	70
totaal	4,9	36	2,3	2.760

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Bij de eengezinshuizen is de leegstand te vinden in 13 komplexen met gemiddeld 4,3% leegstand en bij de meergezinshuizen in 10 komplexen met gemiddeld 11,6% leegstand. De 36 komplexen met verhuurbaarheidsproblemen zijn voor 75% in bezit van institutionele beleggers. Het overige deel is van kleine partikuliere eigenaren (of gemeenschappelijk van beide type eigenaren).
Deze oververtegenwoordiging van beleggerswoningen houdt voor een belangrijk deel verband met het feit dat juist deze woningen komplexmatig worden beheerd. Een andere reden is dat woningen van (met name kleine) partikuliere eigenaren in veel gevallen worden verkocht wanneer ze leeg komen.

Wat betreft het bouwjaar van de komplexen kan gekonstateerd worden dat eengezinshuizen voornamelijk in het begin van jaren zeventig en tachtig zijn gebouwd. De meergezinshuizen zijn voor het grootste deel tot stand gekomen in de jaren zestig en zeventig. De eengezinshuizen in de desbetreffende komplexen hebben gemiddeld een kale maandhuur van *f*649,--. De woningen in komplexen met meergezinshuizen zitten hier, met een gemiddelde kale huur van *f*546,-- per maand, gemiddeld *f*103,-- onder.
Een kleine 20% van de genoemde komplexen heeft een kale maandhuur die boven de "individuele huursubsidie grens" van *f*700,-- ligt. Dit percentage is niet opmerkelijk hoog te noemen wanneer bedacht wordt dat circa 13% van de woningen in de kommerciële huursektor (en circa 29,6% van de woningen van institutionele beleggers) een kale huur heeft die boven deze grens uit komt (zie p. 13).

Tabel 3.11 Gemiddelde huur in de 36 komplexen met verhuurbaarheidsproblemen naar woningtype (gewogen naar aantal woningen).

woningtype	gemiddelde huur (in guldens)	aantal woningen
eengezins	649	1.258
meergezins (exkl. HAT)	546	1.400
gemengd (egz. en mgz.)	580	70
HAT	330	32
totaal	592	2.760

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Van de komplexen meergezinshuizen (inkl. HAT- of maisonnettewoningen) had 65% portieken als ontsluiting en 25% galerijen. De overige komplexen beschikten over korridors. In hoeverre hier sprake is van opmerkelijke cijfers, kan niet beoordeeld worden, omdat over de verdeling van de verschillende ontsluitingsvormen in de gehele voorraad geen gegevens voorhanden zijn.
Van de 20 komplexen met meergezinshuizen (inkl. de HAT-woningen) hadden 7 komplexen 3 woonlagen, 6 komplexen 4 woonlagen, 4 komplexen 6 woonlagen, 1 komplex 8 woonlagen en van 2 komplexen tenslotte was het aantal woonlagen niet bekend.

Noten bij hoofdstuk 3

(1) Bij 3 makelaar-beheerders is voor informatie over de verdeling van de huurwoningvoorraad naar eigenaars-kategorie gebruik gemaakt van gegevens uit 1986, zie ook noot 1, hoofdstuk 1.

(2) Van 2 makelaar-beheerders kon in de enquête geen opgave worden verkregen van het totale aantal huurwoningen dat men in beheer had. Om in deze lakune te voorzien zijn in de desbetreffende gevallen de aantallen huurwoningen aangehouden die de beheerders in 1986 in beheer hadden, volgens een in dat jaar verrichte enquête door het OTB (zie ook noot 1 hoofdstuk 1).

(3) Broers en Partners B.V., 1985, Resultaten leegstandsonderzoek partikuliere huurwoningen, Bussum, oktober.

4 OORZAKEN EN ACHTERGRONDEN VAN LEEGSTAND EN MOEILIJKE VERHUURBAARHEID

4.1. Inleiding

Aansluitend op de kenmerken van woningen en woonsituaties met verhuurbaarheidsproblemen (par. 3.3) wordt in dit hoofdstuk ingegaan op de oorzaken van leegstand.
Het hoofdstuk begint met enkele kwantitatieve overzichten gevolgd door meer kwalitatieve informatie over de oorzaken en achtergronden van leegstand.

4.2. Oorzaken van leegstand en moeilijke verhuurbaarheid, enkele kwantitatieve overzichten

Voor een beeld van de oorzaken van optredende leegstand in de kommerciële huursektor is de makelaar-beheerders in de enquête gevraagd of zij bij het woningbeheer te maken hebben met verschillende oorzaken van leegstand en in hoeverre deze oorzaken bij hen van invloed zijn geweest op het ontstaan van leegstand. Het ging hierbij om de ervaringen in de afgelopen twee jaar.
In dit verband is onderscheid gemaakt tussen faktoren met betrekking tot de kwaliteit van de woningen, de lokatie en het woonmilieu, de prijs (de woonlasten), de woningmarkt en het beheer door de makelaar-beheerder. Tevens is aandacht besteed aan het toewijzingsbeleid door gemeenten en er is gevraagd naar eventuele overige mogelijke oorzaken van leegstand. Deze vragen zijn gesteld aan 54 van de 98 bij het onderzoek betrokken beheerders. Bij het interpreteren van de hierna vermeldde percentages dient derhalve enige voorzichtigheid te worden betracht.
Tabel 4.1 laat zien dat de meeste respondenten te kennen geven dat ze bij het beheer van hun woningen te maken hebben met zaken als bouwfysische en woontechnische gebreken en in wat mindere mate met bouwtechnische gebreken. Deze faktoren worden echter zeer weinig genoemd als oorzaak van optredende leegstand. Faktoren die eveneens veel voorkomen bij het woningbeheer, zijn de lokatiefaktoren zoals "een onaantrekkelijke woonomgeving", "problemen met graffiti, vandalisme en vervuiling" en "veel kleine kriminaliteit, drugs, inbraak en/of prostitutie" en de faktor "een te stringent toewijzingsbeleid van de gemeente".
Van de volgende faktoren was slechts zelden sprake bij het woningbeheer (en deze faktoren waren bijna nooit de oorzaak van leegstand):
- konkurrentie van eengezinshuizen (in het algemeen) (bij 13% van de respondenten);
- te weinig informatie aan potentiële huurders (7%);
- een dalend aantal woningzoekenden (7%).

De oorzaken van leegstand die het meest in de enquête werden genoemd waren (zie de kolommen "zeer belangrijk" en "matig belangrijk" in tabel 4.1):
- een te stringent gemeentelijk toewijzingsbeleid (genoemd door

Tabel 4.1 Potentiële oorzaken van leegstand naar aantal beheerders waar de oorzaak (faktor) zich voordeed en naar mate van invloed op het ontstaan van leegstand (absoluut en als percentage van de (54) respondenten)

Potentiële oorzaken (faktoren)	de faktor doet zich voor		zeer belangrijk		matig belangrijk		geen oorzaak		invloed onbekend		de faktor doet zich niet voor		weet niet/ n.v.t.		totaal	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
<u>faktoren m.b.t. de kwaliteit van de woningen</u>																
-bouwtechnische gebreken (bv. achterstallig onderhoud)	27	50,0	3	5,6	0	0	24	44,4	0	0	27	50,0	0	0	54	100
-bouwfysische gebreken (bv. vocht, tocht en slechte isolatie)	35	64,8	3	5,6	0	0	31	57,4	1	1,9	19	35,2	0	0	54	100
-woontechnische gebreken (keuken, sanitair)	31	57,4	1	1,9	4	7,4	26	48,1	0	0	23	42,6	0	0	54	100
<u>faktoren m.b.t. de lokatie en het woonmilieu</u>																
-afgelegen ligging en onvoldoende voorzieningen	8	14,8	1	1,9	4	7,4	3	5,6	0	0	46	85,2	0	0	54	100
-onaantrekkelijke woonomgeving (massaal e.d.)	22	40,7	4	7,4	7	13,0	11	20,4	0	0	32	59,3	0	0	54	100
-problemen met graffity, vandalisme en/of vervuiling	23	42,6	3	5,6	2	3,7	17	31,5	1	1,9	31	57,4	0	0	54	100
-veel kleine kriminaliteit, drugs, inbraak en/of prostitutie	21	38,9	6	11,1	0	0	15	27,8	0	0	33	61,1	0	0	54	100
<u>faktoren m.b.t. de prijs</u>																
-een te hoge kale huur in relatie tot de geboden kwaliteit	18	33,3	2	3,7	3	5,6	13	24,1	0	0	36	66,7	0	0	54	100
-een te hoge kale huur die niet is op te brengen (bv. boven de I.H.S.- grens)	14	25,9	3	5,6	6	11,1	5	9,3	0	1,9	40	74,1	0	0	54	100
-hoge energie kosten	13	24,1	1	1,9	3	5,6	9	16,7	0	0	40	74,1	1	1,9	54	100
<u>faktoren m.b.t. de woningmarkt</u>																
-konkurrentie van koopwoningen	20	37,0	2	3,7	8	14,8	10	18,5	0	0	34	63,0	0	0	54	100
-konkurrentie van nieuwbouw(huur)woningen	15	27,8	2	3,7	8	14,8	5	9,3	0	0	39	72,2	0	0	54	100
-konkurrentie van woningen van woningkorporaties	10	18,5	3	5,6	2	3,7	5	9,3	0	0	43	80,0	1	1,9	54	100
-konkurrentie van eengezinshuizen (in het algemeen)	7	13,0	0	0	1	1,9	6	11,1	0	0	47	87,0	0	0	54	100
-een dalend aantal woningzoekenden	4	7,4	0	0	2	3,7	1	1,9	1	1,9	49	90,7	0	0	54	100
-een dalende vraag naar een bepaald woningtype	12	22,2	0	0	7	13,0	4	7,4	0	0	42	77,8	1	1,9	54	100
-meer onzekerheid over inkomens van veel gegadigden	9	16,7	1	1,9	1	1,9	6	11,1	0	0	45	83,3	1	1,9	54	100
<u>faktoren m.b.t. het beheer</u>																
-te weinig informatie aan potentiële huurders	4	7,4	0	0	3	5,6	0	0	0	0	49	90,7	1	1,9	54	100
<u>overige bv.</u>																
-een te stringent toewijzingsbeleid van de gemeente	22	40,7	3	5,6	9	16,7	10	18,5	0	0	32	59,2	0	0	54	100

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

22% van de respondenten);
- een onaantrekkelijke woonomgeving (door 20%);
- konkurrentie van koopwoningen (door 19%);
- konkurrentie van nieuwbouwhuurwoningen (door 19%);
- een te hoge kale huurprijs (door 17%);
- een dalende vraag naar een bepaald woningtype (door 13%);
- kleine kriminaliteit/prostitutie in de buurt (door 11%).

Let op dat het grootste deel van de beheerders helemaal geen oorzaken noemde omdat zij niet te maken hadden met leegstandsproblemen.

Kleine kriminaliteit, drugs, inbraak en/of prostitutie alsmede een onaantrekkelijke woonomgeving werden het meest als zeer belangrijke faktor genoemd.
Tijdens de enquête werden een aantal oorzaken genoemd die niet in tabel 4.1 zijn opgenomen, namelijk:
- het traag reageren door de grote beleggers op zich wijzigende marktsituaties (bijvoorbeeld trage huuraanpassingen) (zie ook p. 37);
- een (soms ten onrechte) slechte reputatie/naam van een wijk;
- de achtergronden van een onaantrekkelijke woonomgeving zoals de aanwezigheid van ethnische minderheden of sociale huurwoningen (zie ook p. 32).

De gegevens over de eerder besproken 36 komplexen (zie paragraaf 3.3) waarvan de verhuur de geënquêteerde makelaar-beheerders reden tot zorg gaf, vormen een interessante en aanvullende bron van informatie voor een beeld van de oorzaken van verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor. Hierbij moet wel bedacht worden dat het vooral de woningen van de grotere beleggers zijn, die komplexmatig worden beheerd.
Met betrekking tot de verschillende komplexen werden door de respondenten diverse oorzaken van verhuurbaarheidsproblemen genoemd die in tabel 4.2 zijn weergegeven.

Tabel 4.2 De belangrijkste oorzaken van verhuurbaarheidsproblemen in 36 "probleemkomplexen" van kommerciële verhuurders

oorzaken	abs.	%
een slechte prijs-kwaliteitsverhouding	3	7,5
een te hoge kale huur	5	12,5
een te groot (konkurrerend) woningaanbod	10	25,0
een slechte kwaliteit van de woningen	3	7,5
een slechte reputatie/naam van de buurt	8	20,0
een afgelegen ligging van het komplex	3	7,5
te kleine woningen	2	5,0
overig	4	10,0
onbekend	2	5,0
Totaal	40	100,0

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Onder de kategorie "overig" vallen oorzaken zoals een ongewenst woningtype (1x), hoge stookkosten (1x), achterstallig onderhoud (1x) en het gemeentelijke toewijzingsbeleid (1x).
Voor een drietal komplexen werd meer dan één direkt aanwijsbare oorzaak van de verhuurbaarheidsproblemen genoemd. In de praktijk zal het bij veel komplexen een kombinatie van faktoren zijn die de verhuurbaarheidsproblemen en eventuele leegstand veroorzaakt. Een konkurrerend woningaanbod zal in bijna alle gevallen een rol spelen; het is dan ook niet verwonderlijk dat deze oorzaak bij maar liefst 25% van de gevallen genoemd is. Dat de faktoren "een slechte reputatie/naam van de buurt" en "een te hoge kale huur" respektievelijk 8 en 5 maal aangehaald werden, geeft meer informatie over de achtergronden van verhuurbaarheidsproblemen in de desbetreffende komplexen. Het is aannemelijk dat dit kruciale faktoren zijn die de konkurrentiepositie van de woningen in ongunstige zin beïnvloeden wanneer zich een ruim woningaanbod voordoet.

4.3 Achtergronden van leegstand en moeilijke verhuurbaarheid

4.3.1 De lokatie en het woonmilieu van de woningen

Tijdens de telefonische enquête werd door diverse makelaar-beheerders benadrukt dat de ligging van de woningen van grote invloed is op de verhuurbaarheid en dat leegstand onder meer hierdoor erg sterk wijkgebonden is. Woningzoekenden zouden in eerste instantie kijken naar de woonplaats en vervolgens naar de lokatie (het woonmilieu). Zaken zoals de bouwtechnische staat van de woning komen pas op een derde plaats.
Een onaantrekkelijke woonomgeving werd tijdens de enquête relatief vaak genoemd als oorzaak van verhuurbaarheidsproblemen (zie tabel 4.1). Uit de gesprekken werd duidelijk dat verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor volgens de respondenten regelmatig het gevolg zijn van de aanwezigheid van sociale huurwoningen in de direkte omgeving. Dergelijke woningen (en hun bewoners) zouden in de desbetreffende gevallen een nadelig effekt hebben op het imago van de buurt (zie ook de case-study "Poppenhare" in bijlage 1.4). Diverse beheerders geven aan dat gemeenten meer aandacht zouden moeten besteden aan het gescheiden houden van verschillende typen woningen en bewoners. Ook zouden gemeenten en woningbouwkorporaties selektiever te werk moeten gaan bij het toewijzen van woningen in een buurt/komplex. Dit om te voorkomen dat enigzins afwijkende bewoners het woonklimaat verpesten.
Een verbetering van het onderhoud van de woonomgeving door gemeenten en woningbouwkorporaties is ook zeer gewenst volgens verschillende respondenten. Het gaat hierbij met name om het schoonhouden van straten en stoepen, en het onderhouden van groenvoorzieningen. De gemeenten zouden niet verder door kunnen gaan met bezuinigingen op het onderhoud van het woonmilieu.
Problemen met kleine kriminaliteit, drugsgebruik, prostitutie en vandalisme (met een nadelig effekt op het woonklimaat in de buurt) worden ook vrij veel genoemd als oorzaak van leegstand. Bij de 36 "probleemkomplexen" (zie p. 31) waren deze zaken meestal de belangrijkste oorzaak voor de slechte reputatie/naam van een woonwijk.

Een ongunstige ligging binnen een gemeente ten opzichte van bijvoorbeeld voorzieningen is in het onderzoek niet specifiek als een probleem naar voren gekomen. Wel kwamen er problemen ter sprake in kleine gemeenten die, door bijvoorbeeld het ontbreken van werkgelegenheid en een te grote afstand tot de grotere stadscentra (met voorzieningen), een te weinig aantrekkelijke lokatie vormen voor woningzoekenden. Dergelijke problemen werden genoemd door een aantal beheerders in Noord-Brabant, Drenthe en Groningen (zie ondermeer de situatie in Muntendam, bijlage 1.3).

4.3.2 De kwaliteit van de woningen

Bouwtechnische, bouwfysische en woontechnische gebreken spelen volgens de makelaar-beheerders een geringe rol bij het ontstaan van leegstand in de kommerciële huursektor. Deze gebreken doen zich wel voor bij het woningbeheer maar bijna nooit in die mate dat ze verhuurbaarheidsproblemen tot gevolg hebben (zie ook tabel 4.1). Met name de woningvoorraad van institutionele beleggers is betrekkelijk jong en wordt volgens de beheerders goed op peil gehouden. Veel beleggers plegen preventief onderhoud om verhuurbaarheidsproblemen te voorkomen. Zo worden de keukenuitrusting en het sanitair regelmatig aangepast aan de eisen van de tijd door deze om de circa 15 jaar te vervangen.
In het onderzoek is bij beleggerswoningen in beperkte mate leegstand gekonstateerd in eengezinshuizen die door de relatieve ouderdom van zo'n 20-25 jaar een minder goede konkurrentiepositie bezitten ten opzichte van bijvoorbeeld nieuwbouwwoningen. Het betreft vrij ruime woningen met hoge stookkosten door onder andere het ontbreken van een goede warmte-isolatie (zie ook de case-study "Muntendam" in bijlage 1.3).
De woningvoorraad van kleine partikuliere eigenaren is voor een groot deel oud te noemen. De onderhoudstoestand van deze woningen laat vaak te wensen over (zie p. 10). Toch doen zich hier zelden verhuurbaarheidsproblemen voor door de zeer grote vraag naar deze (goedkope) huurwoningen. Met name in de grotere steden (waar een aanzienlijk deel van de makelaar-beheerders grotendeels woningen van partikuliere eigenaren verhuurt) overtreft de vraag het aanbod ruimschoots.
Een bijzondere oorzaak van kortdurende leegstand die de laatste tijd in betekenis lijkt toe te nemen is het verschijnsel dat huurders woningen geregeld in een erg slechte staat opleveren. Het opknappen van dergelijke uitgeleefde woningen kost vanzelfsprekend de nodige tijd.

Andere kwaliteitsbepalende faktoren die genoemd kunnen worden (naast de hierboven besproken technische) zijn de woonvorm, de woninggrootte en de ontsluitingsvorm.
Wat betreft de woonvorm kan (in aansluiting op hetgeen in paragraaf 3.3 reeds is aangegeven) worden opgemerkt dat zich geen duidelijke verschillen in verhuurbaarheid lijken voor te doen tussen eengezinshuizen en woningen in meergezinshuizen. Voor beide woningtypen is kennelijk een eigen markt aanwezig.
De grootte van de woningen, uitgedrukt in het aantal kamers, levert bij een beperkt aantal beheerders duidelijke verschillen in verhuurbaarheid op. 1-Kamerwoningen en in mindere mate 2-kamerwoningen zijn zeer slecht te verhuren. De respondenten ervaren in de woningvraag een verschuiving in de richting van

ruimere woningen. In bepaalde gemeenten kan hierop door de beheerders slecht worden ingespeeld door het woningdistributiesysteem waarin soms "verouderde" normen worden gehanteerd ten aanzien van de maximale woninggrootte in relatie tot de omvang van het huishouden. In paragraaf 4.3.5 wordt hierop verder ingegaan. De ontsluitingsvorm is ook reeds in hoofdstuk 3 ter sprake gekomen. De relatief grote verhuurbaarheidsproblemen in de galerijwoningen die in paragraaf 3.3 werden gekonstateerd, kunnen niet extra onderstreept worden op basis van de informatie van de respondenten naar aanleiding van de enquêtevragen naar de direkte oorzaken van leegstand.

4.3.3 De woonlasten

Een te hoge huurprijs, in de zin dat deze niet is op te brengen door huurders, wordt regelmatig genoemd als oorzaak van optredende leegstand (zie tabel 4.1).
Het lijkt echter niet om een bijzonder belangrijke oorzaak van leegstandsproblemen te gaan. Uit de gesprekken werd duidelijk dat men in ieder geval wel meer moeite moet doen om de duurdere woningen bewoond te krijgen.
De stagnatie wordt gedeeltelijk veroorzaakt door de inkomensnormen die beheerders (op verzoek van de woningeigenaren) hanteren. Ook komt het voor dat de verhuur stagneert door een soms te ver opgetrokken huurprijs door de woningeigenaren, in reaktie op het per 1-7-'86 veranderde puntensysteem.
De "IHS-grens" van momenteel *f* 700,-- basishuur per maand vormt een kritische grens bij de verhuur. Woningen die een lagere huur hebben, kunnen rekenen op een aanzienlijk grotere groep belangstellenden. Eén respondent merkte op dat bij de verhuur van woningen met een kale maandhuur van meer dan *f* 600,-- problemen optraden, doordat de beheerder hiermee duidelijk boven de huur van de woningen van de woningbouwverenigingen uitkwam. Een huurprijs die zo'n 7,5% uitkwam boven het maximale nivo in de sociale huursektor, was volgens deze beheerder op de markt nog net acceptabel.
Het is opmerkelijk dat éénderde van de makelaar-beheerders aangeeft woningen in beheer te hebben die een te hoge kale huurprijs hebben in relatie tot de geboden kwaliteit. Echter bij nog geen 10% van de respondenten is dit van invloed op het ontstaan van leegstand (zie tabel 4.1). Een nadelige prijs-kwaliteitsverhouding in vergelijking met (konkurrerende) woningen is wel een zeer belangrijke oorzaak van leegstand. Hieraan wordt in de volgende paragraaf aandacht besteed.
In de enquête is bijna geen melding gemaakt van verhuurproblemen door hoge woonlasten in de vorm van stookkosten, servicekosten of bijkomende kosten (voor bijvoorbeeld parkeren). De enige problemen betreffen het hiervoor aangehaalde voorbeeld (zie p. 33) van de wat oudere en slecht geïsoleerde eengezinshuizen.

4.3.4 De invloed van de woningmarkt

De meest bepalende faktor bij het ontstaan van overmatige woningleegstand is natuurlijk een te groot woningaanbod in relatie tot de vraag. In een te ruime woningmarkt zullen de minst aantrekkelijke woningen, met over het algemeen een relatief ongunstige prijs-kwaliteitsverhouding, leeg komen te staan.

Het is logisch dat duidelijke woningmarktfaktoren zoals konkurrentie van koop- en nieuwbouw (huur)woningen in de enquête vrij veel (mede) zijn genoemd als oorzaak van optredende leegstand. Een konkurrerend woningaanbod wordt het vaakst als een van de oorzaken van leegstand aangehaald. Van alle geënquêteerde beheerders (zowel met als zonder leegstandsproblemen) noemt 26% één of andere vorm van konkurrerend woningaanbod als oorzaak van leegstand.
Waarom in bepaalde woningen leegstand ontstaat, kan worden verduidelijkt door te kijken naar de achtergronden van de tekortschietende vraag. In het nuvolgende zal daarom worden ingegaan op enkele "woningmarktfaktoren" die in het onderzoek naar voren zijn gekomen.

De omvang van het aantal woningzoekenden
Slechts zeer weinig makelaar-beheerders noemen een dalend aantal woningzoekenden als oorzaak van optredende leegstand (zie tabel 4.1). Het gaat hierbij om beheerders in Noord-Nederland. In het Westen daarentegen spreekt men juist over een groeiend aantal woningzoekenden. Voor een deel betreft dit jongeren in de grote steden die in aanmerking wensen te komen voor de wat oudere en goedkopere woningen van partikuliere verhuurders. Opvallend is het feit dat, volgens verschillende beheerders, woningzoekenden minder snel een woning accepteren en dat men meer moeite moet doen om leeggekomen woningen weer bezet te krijgen.

Konkurrentie van koopwoningen
Een belangrijke oorzaak van optredende leegstand in de duurdere huurwoningen is volgens de respondenten het aanbod van vergelijkbare koopwoningen. Door de huidige lage rentestand (en onder invloed van het aantrekken van de ekonomie en een toenemend vertrouwen in de toekomst) is het voor veel huurders aantrekkelijk geworden om een eigen huis te kopen, waardoor men in veel gevallen zelfs lagere woonlasten kan realiseren. Deze "uitstroom" in de richting van de koopsektor (voor een belangrijk deel in de premie-koopsektor) heeft zich in het verleden sterk voorgedaan in de woningen van kommerciële verhuurders. Wellicht is hierbij van belangrijke invloed geweest dat veel huurders van kommerciële huurwoningen bestaan uit jonge gezinnen die deze woningen sowieso zien als een tussenstap naar uiteindelijk een koopwoning.

Konkurrentie van nieuwbouw(huur)woningen
Het komt regelmatig voor dat de wat "oudere" huurwoningen uit bijvoorbeeld de jaren zestig door forse huurverhogingen in het verleden, of onder invloed van de bouwperiode duurder zijn dan vergelijkbare nieuwbouwwoningen. Daarnaast kunnen nieuwbouwwoningen een aantrekkelijk alternatief vormen, doordat ze "modern" zijn en vaak energiezuinig door een goede isolatie (zie de casestudy "Muntendam", bijlage 1.3).
Er kan een grote zuigkracht uitgaan van de oplevering van nieuwbouwwoningen op bewoners van de bestaande woningvoorraad (zie ook p. 69, bijlage 1.1). Vooral wanneer er in de premie-sfeer wordt gebouwd, is er snel sprake van doorstroming vanuit kommerciële huurwoningen. Een massale oplevering van woningen kan ernstige leegstand tot gevolg hebben in nabijgelegen woningkomplexen, niet in het minst doordat grootschalige verhuisbewegingen in een

komplex niet onopgemerkt blijven en tot meer verhuizingen en leegstand kunnen leiden.

Konkurrentie van sociale huurwoningen
Zo'n 20% van de respondenten heeft te maken met konkurrentie van woningkorporaties. Deze konkurrentie is bij ongeveer 10% van de beheerders van invloed op het ontstaan van leegstand. Het is opmerkelijk dat het aanbod van koopwoningen en nieuwbouw(huur)-woningen 2 maal zo vaak wordt genoemd als oorzaak van leegstand maar dat de invloed van het aanbod van woningen van woningkorporaties vaker als "zeer belangrijk" bij het ontstaan van leegstand wordt omschreven.

Een speciale plaats in de kommerciële huursektor wordt ingenomen door de verhuurders van gestoffeerde en gemeubileerde woningen. Deze "sektor" is hoofdzakelijk in de regio Den Haag gekoncentreerd en richt zich op diplomaten en zakenlieden die voor hooguit enkele jaren woonruimte zoeken.
Door de zeer specifieke aard van deze sektor is periodieke leegstand hier geen onbekend en eigenlijk een niet te vermijden verschijnsel.

4.3.5 Aspekten van het woningbeheer
Een oorzaak van leegstand die zeer vaak wordt genoemd door de beheerders en die betrekking heeft op het woningbeheer, is het toewijzingsbeleid van gemeenten. Veel beheerders (ruim 40% van de respondenten), waarvan de woningvoorraad zich in niet-geliberaliseerde gemeenten bevindt, hebben te maken met een volgens hen te stringent toewijzingsbeleid van de gemeenten. In de grotere gemeenten in West-Nederland zoals Amsterdam, Den Haag en Rotterdam wordt het toewijzingsbeleid vaak als een obstakel ervaren wat veel werk en soms leegstand veroorzaakt.
Bij ruim 22% van de beheerders is het gemeentelijke toewijzingsbeleid daadwerkelijk een oorzaak van leegstand. In bijna alle gevallen blijkt de leegstand echter beperkt tot kortdurende leegstand van hooguit enkele weken.
In Amsterdam leidt het gemeentelijke distributiebeleid bijvoorbeeld soms tot kortdurende leegstand wanneer een makelaar-beheerder bij het toewijzen van een woning te maken krijgt met de vaak tijd vergende toewijzingsprocedures van de gemeente. Een kommerciële verhuurder moet het vrijkomen van een woning waarvan de huur onder de distributiegrens ligt, melden bij de gemeente Amsterdam. Wanneer de verhuurder geen huurder kan vinden met de vereiste urgentie, kan de woning geclaimd worden door de gemeente die dan zelf een geschikte kandidaat tracht te zoeken. In sommige gevallen lukt het ook de gemeente niet om een geschikte kandidaat te vinden (bijvoorbeeld wanneer de woning in een slechte staat verkeert), waarna de woning weer wordt geretourneerd naar de verhuurder. Het is duidelijk dat een dergelijke gang van zaken eerder tot (kortdurende) leegstand leidt dan wanneer de verhuurder geheel wordt vrijgelaten bij het vinden van een huurder (een enkele uitzondering daargelaten waarbij de verhuurder geen kandidaat heeft en de gemeente juist wel).

Verschillende makelaar-beheerders worden tevens gekonfronteerd met een volgens hen verouderd toewijzingsbeleid van gemeenten.

Grotere woningen zijn vaak moeilijk te verhuren door de te strenge toewijzingsregels. Zo hebben de gezinnen met kinderen die voor de grotere woningen in aanmerking komen, in veel gevallen geen belangstelling voor de woningen wanneer ze niet beschikken over een tuin of balkon. Bij het toewijzen van dergelijke woningen ontstaat hierdoor soms leegstand.
Voor één respondent was het niet aan de huidige marktsituatie aangepaste distributiebeleid een aanleiding om 4-kamerwoningen zonder balkon te verbouwen tot 3-kamerwoningen, zodat de woningen in ieder geval verhuurd konden worden aan huishoudens zonder kinderen.

Een ander aspekt van het gemeentelijke distributiebeleid dat in sommige gevallen een oorzaak is van leegstand, is het inplaatsen van bewoners door de gemeentelijke diensten (her)huisvesting. Op pagina 32 is hierop reeds kort op ingegaan. Het betreft een te weinig selektieve inplaatsing waardoor woningzoekenden soms in een voor hen eigenlijk ongeschikte woonomgeving terechtkomen. De mogelijk optredende wrijving en problemen tussen bewoners komen een evenwichtig en stabiel woonklimaat natuurlijk niet ten goede. Verschillende makelaar-beheerders pleiten dan ook voor een zorgvuldiger benadering door gemeenten (en woningkorporaties).
De door makelaar-beheerders gewenste verbetering van het onderhoud van woonbuurten door gemeenten en woningkorporaties (wat ook reeds op pagina 32 is aangegeven) zou in feite ook onder de hier besproken beheersaspekten geschaard kunnen worden.

Wanneer gekeken wordt naar het woningbeheer op het nivo van de makelaar-beheerders, zijn er weinig faktoren te noemen die een negatieve invloed hebben op de woningverhuur.
De faktor "te weinig informatie aan potentiële huurders" werd door enkele beheerders aangehaald, echter alleen met betrekking tot het informeren van woningzoekenden door de gemeente.

In zeer beperkte mate komt het voor dat het te traag handelen van een belegger een effektieve bestrijding van optredende leegstand belemmert. Enkele beheerders hadden bijvoorbeeld de ervaring dat er door grote beleggers traag gereageerd werd op zich wijzigende marktsituaties wat tot uiting kwam door het slechts moeizaam plaatsvinden van huuraanpassingen. Ook werd opgemerkt dat noodzakelijke onderhoudswerkzaamheden wel eens wat langer op zich laten wachten door traagheid in het organisatorisch/bestuurlijk apparaat van institutionele beleggers.
Deels kan het soms langzame handelen van grote beleggers worden verklaard uit het feit dat beleggers snel geneigd zijn eventuele problemen niet zozeer op komplexnivo aan te pakken maar op een hoger nivo met betrekking op het gehele bezit.

5. MAATREGELEN TEGEN LEEGSTAND EN MOEILIJKE VERHUURBAARHEID

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staan de maatregelen centraal die in de kommerciële huursektor ter bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen worden getroffen.
Na een bespreking van enkele kwantitatieve gegevens over de verschillende maatregelen en het effekt ervan op de verhuurbaarheid zal dieper ingegaan worden op de diverse maatregelen. Er is hierbij onderscheid gemaakt naar bouwtechnische, financiële, beheertechnische en overige maatregelen.

5.2 Maatregelen ter voorkoming of bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen, een kwantitatief overzicht

Alle makelaar-beheerders treffen wel eens maatregelen om de verhuurbaarheid van hun woningen op peil te houden. Deze aktiviteiten vinden lang niet altijd plaats onder invloed van dreigende leegstandsproblemen. Veelal betreft het periodieke onderhoudsaktiviteiten, eenvoudig mutatie-onderhoud of opknapwerkzaamheden naar aanleiding van bewonersklachten.
Om een beeld te verkrijgen van de aktiviteiten van makelaar-beheerders ter bestrijding van konkrete leegstandsproblemen is in de telefonische enquête gevraagd naar de maatregelen die de beheerders in het recente verleden hebben getroffen. Ook is de respondenten gevraagd in hoeverre het effekt van de maatregelen in het verleden gunstig is geweest. Deze vragen zijn aan in totaal 54 beheerders (met of zonder leegstandsproblemen) voorgelegd. Bij het interpreteren van de hierna vermeldde percentages dient hiermee enige rekening te worden gehouden.
Tabel 5.1 laat zien dat meer dan de helft (56%) van de beheerders wel eens adverteert om leegstand te voorkomen. Van de respondenten gaat 52% verhuurbaarheidsproblemen soms tegen door middel van kleine opknapwerkzaamheden in de woningen. Andere maatregelen die vaak door de makelaar-beheerders worden toegepast/uitgevoerd, zijn: het aanbrengen van een modern keukenblok of modern sanitair (44% van de respondenten), het bevriezen van de kale huur (35% van de respondenten) en (na-)isolatie (33% van de respondenten).
Bijna alle getroffen maatregelen hadden volgens de beheerders een positief effekt op de verhuurbaarheid. Het effekt van huurbevriezing werd het meest frequent (zowel absoluut als in vergelijking met het aantal keren dat de maatregel is toegepast) als (zeer) gunstig omschreven. Ongeveer twee derde van de beheerders die wel eens tot huurbevriezing waren overggegaan beschouwde deze maatregel als gunstig (een kwart als zeer gunstig). (zie ook de case-study "Nellestein", bijlage 1.1). Huurverlaging skoorde ook relatief gunstig.
Een aantal maatregelen, waaronder (na-)isolatie, selektiever inplaatsingsbeleid en verandering van woningtype, heeft bij

Tabel 5.1 Maatregelen ter voorkoming of bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen naar aantal beheerders dat de maatregel heeft getroffen en naar mate van effekt bij deze beheerders (absoluut en als percentage van de (54) respondenten)

Maatregelen	maatregel is getroffen tegen verhuurbaarheidsproblemen		zeer gunstig effekt		gunstig effekt		geen effekt		ongunstig effekt		effekt onbekend		maatregel is niet getroffen		weet niet/ n.v.t.		totaal	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
bouwtechnische maatregelen																		
-kleine opknapbeurt in de woning (extra mutatie-onderhoud bv. behangen e.d.)	28	51,9	3	5,6	25	46,3	0	0	0	0	0	0	24	44,4	2	3,7	54	100
-aanbrengen van modern keukenblok, sanitair o.i.d.	24	44,4	3	5,6	20	37,0	1	1,9	0	0	0	0	28	51,9	2	3,7	54	100
-groot onderhoud	8	14,8	1	1,9	7	13,0	0	0	0	0	0	0	44	81,5	2	3,7	54	100
-na-isolatie	18	33,3	2	3,7	12	22,2	3	5,6	0	0	1	1,9	34	63,0	2	3,7	54	100
financiële maatregelen																		
-bevriezen kale huur	19	35,2	5	9,3	12	22,2	0	0	0	0	2	3,7	33	61,1	2	3,7	54	100
-verlagen kale huur	12	22,2	3	5,6	8	14,8	1	1,9	0	0	0	0	40	74,1	2	3,7	54	100
-verkoop	12	22,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40	74,1	2	3,7	54	100
beheermaatregelen																		
-selektiever inplaatsingsbeleid (passende bewoners)	9	16,7	0	0	7	13,0	2	3,7	0	0	0	0	43	80,0	2	3,7	54	100
-verandering van woningtypes (bv. splitsing of kamergewijze verhuur van woningen	5	9,3	0	0	3	5,6	2	3,7	0	0	0	0	47	87,0	2	3,7	54	100
-aanstellen huismeester	7	13,0	1	1,9	5	9,3	1	1,9	0	0	0	0	45	83,3	2	3,7	54	100
-intensiveren dagelijks onderhoud	6	11,1	0	0	5	9,3	0	0	0	0	1	1,9	46	85,2	2	3,7	54	100
-adverteren	30	55,6	3	5,6	26	48,1	0	0	0	0	1	1,9	22	40,1	2	3,7	54	100
-kijkwoning	11	20,4	1	1,9	9	16,7	1	1,9	0	0	0	0	41	76,0	2	3,7	54	100
-premie voor nieuwe bewoners (bv. 1e maand gratis, nieuw behang o.i.d.)	12	22,2	0	0	11	20,4	0	0	0	0	1	1,9	40	74,1	2	3,7	54	100
overige bv.																		
-verbeteren van de woonomgeving	2	3,7	0	0	1	1,9	0	0	0	0	1	1,9	50	92,6	2	3,7	54	100

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

enkele beheerders geen merkbaar effekt gesorteerd. Maatregelen met een ongunstig effekt op de verhuurbaarheid zijn niet genoemd. Een klein aantal beheerders heeft aktiviteiten ondernomen die niet als maatregel in tabel 5.1 zijn weergegeven. Het betreft de volgende aktiviteiten:

- het afsluiten van gemeenschappelijke ruimten in flats (waaronder parkeergarages);
- het geven van meer en gedetailleerdere informatie aan potentiële huurders;
- een soepeler inplaatsingsbeleid;
- verschillende promotie-aktiviteiten, zoals het aanschrijven van bedrijven, een meer persoonlijke benadering bij het informeren van woningzoekenden, het gebruik van video-apparatuur bij de voorlichting en het houden van voorlichtingsdagen;
- het onderhouden van de tuinen van leegstaande woningen;
- het veranderen van de woningindeling;
- het vergroten van de levendigheid in een komplex door middel van een buurthuis;
- het verbeteren van de winkelvoorzieningen;
- het aanbrengen van geluidschermen tegen verkeerslawaai;
- het verlagen van de servicekosten en de bijkomende kosten (zoals parkeergeld).

In de volgende paragraaf wordt dieper ingegaan op de inhoud van de verschillende maatregelen. Daarnaast krijgen de "verhuursituaties" waarbinnen de diverse aktiviteiten zijn ondernomen, enige aandacht.

5.3 Achtergronden bij het bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen

Bij het bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen wordt door de makelaar-beheerders gebruik gemaakt van een breed skala aan maatregelen. De maatregelen die worden getroffen, hangen natuurlijk sterk af van de aard van de problemen die per komplex kunnen verschillen. Toch is er een min of meer algemene lijn aan te geven in de volgorde of hiërarchie die bij het treffen van maatregelen wordt aangehouden door beheerders.
Uit de gesprekken met de makelaar-beheerders bleek dat in het algemeen de volgende volgorde van aktiviteiten wordt gekozen:

- de beheerder tracht door middel van promotie (adverteren e.d.) de vraag te vergroten;
- in het verlengde van promotie zorgt de beheerder ervoor dat de aan te bieden woning in een nette staat verkeert door (extra) mutatie-onderhoud, het behangen en witten van de woning;
- men tracht meer kandidaat-huurders aan te trekken door middel van bijvoorbeeld een eerste maand gratis huur, een verhuispremie of een modelwoning (bij de grotere komplexen);
- het servicepakket wordt (indien aanwezig) kritisch bekeken om zo mogelijk kosten terug te dringen, met bijvoorbeeld het aanbrengen van energiebesparende lampen en het schrappen van schoonmaakwerk;

- onderhoud/verbetering in de vorm van:
  . opknapwerk aan de buitenkant van de woning (bijvoorbeeld een "face-lift" door het schilderen van de woning);
  . opknapwerk in de woning, bijvoorbeeld het moderniseren van de keuken en het sanitair of woningisolatie;
- huurbevriezing en huurverlaging;
- verkoop.

In het nuvolgende zullen de verschillende maatregelen wat uitvoeriger worden behandeld. Voor de overzichtelijkheid zijn de maatregelen ingedeeld naar bouwtechnische, financiële, beheertechnische- en overige maatregelen.

Bouwtechnische maatregelen

De meeste makelaar-beheerders trachten verhuurbaarheidsproblemen in hun woningvoorraad in de eerste plaats te voorkomen door de woningen in een goede onderhoudstoestand te houden.
Dit kan onder andere inhouden dat de woning bij een mutatie een noodzakelijke opknapbeurt ondergaat (mutatie-onderhoud). Bij een groot deel van de respondenten is het normale onderhoud het enige dat als "maatregel" ter bestrijding van eventuele verhuurbaarheidsproblemen kan worden aangemerkt. Min of meer in het verlengde van de normale onderhoudsaktiviteiten ligt de maatregel "extra mutatie-onderhoud" in de vorm van bijvoorbeeld het behangen, witten, schilderen of schoonmaken van de woning alsmede het vervangen van het hang- en sluitwerk.
Een ingrijpende vorm van (extra mutatie)onderhoud is het aanbrengen van een nieuwe keukenuitrusting of nieuw sanitair. Deze maatregel is door vrij veel respondenten toegepast met een gunstig effekt op de verhuurbaarheid (zie tabel 5.1 p. 40). Eén respondent vermeldde overigens dat het vernieuwen van de keukenuitrusting voornamelijk effekt had op de zittende huurders. Leegstand wordt door het vernieuwen eerder voorkomen dan dat het wordt opgelost. Voor een deel behoren de genoemde aktiviteiten tot het normale onderhoud. De grote beleggers hanteren bijvoorbeeld vaste onderhoudsprogramma's waarbij de keukenuitrusting en het sanitair (en eventueel het tegelwerk) worden vervangen na een gebruiksperiode van 15-20 jaar. Het vervangen kan gezien worden als "preventief onderhoud". Door enigzins vooruit te lopen met verbeteringen trachten beleggers leegstandsproblemen voor te zijn en hun woningen konkurrerend te houden.
Een kleine 15% van de beheerders heeft wel eens groot onderhoud aangegrepen ter bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen.
Een niet onderhoudsmatige bouwtechnische maatregel die door eenderde van de respondenten is uitgevoerd, betreft het verbeteren van de warmte-isolatie. Het (na-)isoleren door middel van het aanbrengen van dubbele beglazing en spouwmuurvulling wordt niet door alle respondenten als een effektieve maatregel beschouwd. In veel gevallen zou (na-)isolatie voornamelijk van betekenis zijn voor het vasthouden van zittende bewoners. Een aspekt dat (na-)isolatie minder aantrekkelijk maakt voor verhuurders is volgens een beheerder het feit dat isolatiewerkzaamheden door het puntensysteem pas na vele jaren kunnen worden terugverdiend.
Het verbouwen van woningen wordt in de enquête niet veel genoemd als maatregel tegen leegstand. In enkele gevallen heeft men het aantal kamers in woningen verkleind (bv. van 4 naar 3 kamers) om

het toewijzen van de woningen makkelijker te maken (zie ook p. 37).
Slechts weinig respondenten hebben ervaring met bouwtechnische maatregelen die niet zozeer de woningen zelf betreffen, maar de ontsluiting of de entree van het komplex of de direkte woonomgeving. Eén beheerder heeft met succes de toegang tot een flatgebouw verbeterd door de centrale hal af te sluiten en door verschillende weinig gebruikte achterdeuren (die regelmatig werden ingetrapt) te verwijderen. Door het plaatsen van spiegels in de liften verdween de graffiti nagenoeg geheel.
Het ingrijpend verbeteren van woningen is tijdens de enquête niet genoemd als maatregel. De indruk bestaat dat hiertoe alleen bij hoge uitzondering wordt overgegaan, wanneer zich zeer ernstige leegstandsproblemen voordoen en wanneer met andere maatregelen onvoldoende resultaten worden bereikt (deze situatie heeft zich ondermeer voorgedaan bij het komplex t'Bastion in Lelystad, zie bijlagen 1.2).

Financiële maatregelen
Het belangrijkste effekt van huurbevriezing is volgens verschillende respondenten dat het zittende bewoners ervan kan weerhouden om te verhuizen. Huurbevriezing kan aldus een belangrijke rol spelen bij het tegengaan van leegloop uit een komplex. Nieuwe huurders zullen hierdoor echter niet snel worden aangetrokken. Dit laatste kan wel het geval zijn bij huurverlaging. Het gaat hierbij om bijvoorbeeld een verlaging van 50 tot 100 gulden per maand. Kommerciële beheerders hebben, in tegenstelling tot de beheerders in de sociale huursektor, voor huurbevriezing of-verlaging geen toestemming nodig van de overheid. De beheerder heeft wat dit betreft alleen te maken met de eigenaar van de woningen. Wanneer de woningen in bezit zijn van grote beleggers levert huuraanpassing soms problemen op door de trage besluitvorming bij dergelijk instanties. Daarnaast wordt huurverlaging door de grote beleggers snel landelijk - met betrekking tot de hele voorraad- bekeken, hoewel de huuraanpassing veelal slechts nodig is bij een bepaalde groep woningen in één komplex. Een dergelijke werkwijze kan tot een te langzame aanpak van de problemen leiden.
22% Van de respondenten heeft wel eens woningen verkocht wanneer deze moeilijk te verhuren waren. In de kommerciële huursektor zijn aan de verkoop van Rijkswege weinig beperkingen verbonden. Alleen premie-huurwoningen die vanaf 1-1-'80 zijn gebouwd, kunnen volgens de Rijkssubsidieregels niet eerder dan 20 jaar na de oplevering doorverkocht worden.
Wanneer bij probleemwoningen andere maatregelen geen effekt kunnen sorteren, dan is verkoop in veel gevallen een financieel aantrekkelijk alternatief. (Vergelijk de situatie in het komplex "Poppenhare", bijlage 1.4.)

Het voornemen tot verkoop zal bij de eigenaar (belegger) meestal worden ingegeven door een dalend of te verwachten dalend rendement (zie ook p. 6). In sommige gevallen kunnen grootonderhoud, renovatie of andere maatregelen het rendement weer op een aanvaardbaar nivo brengen. Bij het eventuele afstoten van een komplex zal een afweging plaatsvinden tussen enerzijds het in de

toekomst te verwachten rendement en anderzijds de te behalen vermogenswinst bij verkoop van de woningen.
Over het algemeen zal men tot verkoop overgaan wanneer dit de meest voordelige (of minst onvoordelige) oplossing is van ernstige problemen, vooral wanneer het effekt van alternatieve maatregelen zeer twijfelachtig is gezien de ontwikkelingen op de plaatselijke woningmarkt.

Naast de verkoop- en toekomstmogelijkheden van het desbetreffende komplex zijn bij een belegger ook diens mogelijkheden en opvattingen van invloed op het al of niet afstoten. Sommige beleggers verkopen in principe niet.
Een kleine belegger kan tot verkoop besluiten wanneer deze geen heil ziet in een grootschalige verbeteringsoperatie met hierbij de risiko's die de noodzakelijke uitbesteding met zich brengt. Voor een grote beleggingsinstantie met een eigen marktafdeling zal een dergelijke reden veel minder spelen.
De mogelijkheden tot alternatieve en vooral lukratievere beleggingen spelen ook een rol bij de keuze van beleggers om een komplex al dan niet te verkopen.
Over het algemeen zijn beleggers terughoudend ten opzichte van verkoop. Ondermeer doordat dit soort praktijken negatieve publiciteit kan opleveren. Wanneer verkoop echt noodzakelijk is, worden de woningen zo mogelijk aan slechts één handelaar verkocht.

Beheertechnische maatregelen
Het promoten van woningen is een zeer belangrijk aspekt bij het bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor. Het plaatsen van advertenties is voor bijna alle beheerders de eerste maatregel die bij (dreigende) leegstand wordt uitgevoerd. Andere promotie-aktiviteiten die genoemd kunnen worden zijn.

1. Het inrichten van een modelwoning. Dit vindt voornamelijk plaats bij de oplevering van nieuwbouw. Voor de bestrijding van leegstand in eerder bewoonde woningen wordt alleen van een modelwoning gebruik gemaakt wanneer het gaat om ernstige leegstand in een wat groter komplex.
2. Het verstrekken van gedetailleerde informatie over de mogelijk te verkrijgen woningen aan geïnteresseerden. Dit kan gebeuren met behulp van dokumentatiemateriaal of door het gebruik van videoapparatuur.
3. Het plaatsen van reklame borden in of bij de woningen/komplexen.
4. Het aanschrijven van bedrijven waarvan werknemers eerder woningen hebben gehuurd.
5. Het ondernemen van promotie-aktiviteiten in samenwerking met de gemeente zoals het houden van voorlichtingsdagen in de desbetreffende wijk.

Een aktieve promotie kan wel als ongewenst neveneffekt met zich brengen dat hiermee publiek wordt aangetrokken dat misschien niet de doelgroep vormt die de beheerder graag in zijn woningen ziet.
In het verlengde van promotie ligt het werken met premies voor nieuwe bewoners. Van de geënquêteerden komt 22% nieuwe bewoners wel eens tegemoet met een maand gratis huur of met nieuw behang

in de woning. Het gaat hierbij vaak om woningen waar een tegemoetkoming overigens wel op zijn plaats is gezien de onderhoudstoestand van de woning. Dergelijke kadootjes van de beheerder komen meestal pas ter sprake wanneer er serieuze belangstelling wordt getoond door woningzoekenden.

Het inplaatsingsbeleid krijgt bij nagenoeg alle makelaar-beheerders veel aandacht. Sommige beheerders vinden voorselektie het belangrijkste middel om (verhuur)problemen te voorkomen. Over de selektiekriteria zijn afspraken gemaakt met de eigenaren van de woningen (zie p. 10). Aan de hand van de kriteria worden aanstaande bewoners uitgekozen. Op deze wijze tracht men probleemgroepen te mijden waarvan het bijna onmogelijk is om ze bij optredende problemen weer uit de woningen te krijgen. De huisvesting van dergelijke woningzoekenden rekent men tot de verantwoordelijkheden van de overheid.
Uit de enquête kwam naar voren dat zo'n 17% van de beheerders bij het inplaatsen van bewoners wel eens selektiever optreedt wanneer zich verhuurbaarheidsproblemen voordoen. Er wordt dan bijvoorbeeld meer aandacht besteed aan de persoon van de woningzoekende, onder andere met het oog op een evenwichtige en stabiele bewonersopbouw van een komplex (dit om sociale problemen en overmatig veel verhuizingen tegen te gaan).
Ter beperking van het aantal mutaties wordt overigens (op enkele uitzonderingen na) alleen gewerkt met huurkontrakten van minimaal één jaar. Op deze wijze voorkomt men de zeer kortdurende verhuur aan mensen die bezig zijn van koopwoning te wisselen. Huurders die een woning korter dan 1 jaar bewonen worden in principe aansprakelijk gesteld voor de resterende huur wanneer er niet tijdig een nieuwe huurder wordt gevonden.
Ook komt het voor dat beheerders juist soepeler worden met de toewijzing al of niet in kombinatie met een selektievere benadering op bepaalde punten. Het gaat dan meestal om een versoepeling van de gehanteerde minimum inkomensgrens. Opgemerkt moet worden dat één beheerder benadrukte dat normversoepeling bij hem niet plaats vond omdat dit op de lange termijn meer problemen zou geven.
Enkele respondenten hechten veel waarde aan een persoonlijke benadering van woningzoekenden om naast een goede algemene selektie tevens een goede inplaatsing (de juiste bewoner op de juiste plaats) mogelijk te maken.

De meeste beheerders onderkennen het belang van een goed dagelijks onderhoud waaronder wordt verstaan " het snel en adequaat reageren op bewonersklachten, vervuiling en dergelijke". Het intensiveren van het dagelijks onderhoud als maatregel tegen verhuurbaarheidsproblemen werd door 11% van de respondenten genoemd. 13% Van de beheerders had onder andere met het oog hierop wel eens een huismeester aangesteld.

Overige maatregelen
Het verbeteren van de woonomgeving wordt door verschillende beheerders als zeer gewenst ervaren (zie p. 32). Als maatregel is dit echter slechts uitgevoerd door een tweetal beheerders (bijvoorbeeld in samenwerking met de gemeente). Het gaat hier over het algemeen primair om een taak voor de gemeente. Toch zouden

meer initiatieven van de kommerciële beheerders op dit terrein zeker op hun plaats zijn.
Mogelijke maatregelen die niet aan de orde zijn geweest tijdens de gesprekken met de makelaar-beheerders en die wel een rol lijken te spelen bij het woningbeheer in de sociale huursektor (1) zijn:
- het beveiligen van de woning;
- het verbeteren van de herkenbaarheid;
- het verbeteren van de geluidsisolatie;
- het wijzigen van de bergingen van flats;
- sloop van woningen.

5.4 Organisatorische aspekten bij het bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen door makelaar-beheerders

Makelaar-beheerders houden standaard een aantal exploitatiegegevens van hun woningvoorraad bij zoals de huurderving, de leegstand, de mutaties en de bewonersklachten in kombinatie met de uitgevoerde onderhoudswerkzaamheden. De woningeigenaren krijgen volgens afspraak regelmatig, bijvoorbeeld maandelijks of driemaandelijks, een overzicht van de 3 eerstgenoemde gegevens toegestuurd. Daarnaast verlangen steeds meer institutionele beleggers jaarlijks een onderhoudsrapport per komplex waarin de beheerder aangeeft wat zijn mening is over de technische staat van de woningen en welke onderhoudsuitgaven hij voor het komende jaar verwacht.
Bijna geen enkele makelaar-beheerder houdt gericht gegevens bij als indikator voor dreigende exploitatieproblemen.
Wanneer zich verhuurproblemen voordoen, wordt dit volgens hen snel genoeg duidelijk uit de periodieke huurdervings- en leegstandsgegevens en uit eventuele bewonersklachten waarna de moeilijkheden zonodig onderzocht en aangepakt kunnen worden.
Eén respondent merkte hierbij op dat men in ieder geval tijdig maatregelen tegen eventuele leegstand probeerde te ondernemen om opvallende leegstandsproblemen in een komplex voor te zijn. Een teveel aan leegstand zou woningzoekenden ervan weerhouden om te informeren naar de huurmogelijkheden. Dergelijke problemen spelen eerder in meergezinshuizen dan in eengezinshuizen, omdat in deze laatste kategorie leegstand minder snel opvalt.
Het in de gaten houden van de verhuurbaarheid vindt door de makelaar-beheerders zuiver pragmatisch plaats. Van een vroegtijdige signalering van verhuurbaarheidsproblemen om zonodig preventief op te treden is slechts in zeer geringe mate sprake.
Overigens gaf de helft van de respondenten tijdens de enquête wel te kennen dat de onderhoudstoestand van de woningen, onder meer met het oog op de verhuurbaarheid, de nodige aandacht krijgt.
Naar aanleiding van de enquêtevraag welke indikatoren men beschouwt als een belangrijk signaal van dreigende exploitatieproblemen werden bouwkundige gebreken door 43% van de beheerders genoemd. Andere indikatoren die veel werden genoemd waren voor de hand liggende zaken als huurderving (door 81% van de beheerders) en leegstandsgegevens (77%) alsmede mutatiegraad (40%) en bewonersklachten (37%) (zie ook tabel 5.2).

Taakverdeling
In hoofdstuk 2 is reeds enigszins aangegeven hoe de taakverdeling tussen makelaar-beheerders en woningeigenaren is geregeld. Over het algemeen wordt de beheerder belast met het dagelijks beheer over de woningen met aktiviteiten zoals de huurinkasso, de woningtoewijzing en het dagelijksonderhoud en mutatieonderhoud. In sommige gevallen wordt de beheerder ook ingeschakeld voor het afhandelen van groot onderhoud, woningverbetering en verkoop van woningen.
De beheerder heeft zich, bij het uitvoeren van zijn taken, te houden aan de afspraken die hierover met de eigenaren zijn gemaakt (zie de verschillende randvoorwaarden, p. 9).

Tabel 5.2 Door de makelaar-beheerders genoemde indikatoren voor dreigende exploitatieproblemen. (absoluut en als percentage van de (54) respondenten).

indikator	aantal malen genoemd	
	abs.	%
huurderving	38	81
leegstandsgegevens	36	77
bouwkundige gebreken	20	43
mutatiegraad	19	40
bewonersklachten	17	37
weigeringen	10	22
woonwensen (van woningzoekenden)	9	20
verhuismotieven	7	15

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Wat betreft het voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen heeft de woningbeheerder de belangrijkste verantwoordelijkheden. De eigenaar verwacht van de beheerder dat deze zorg draagt voor een optimale verhuur en dat er zonodig initiatieven worden genomen om problemen effektief tegen te gaan. De beheerder is niet geheel vrij in het treffen van maatregelen. In tabel 5.3 is voor een aantal belangrijke aspekten van het bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen aangegeven in hoeverre de beheerder hierbij zelfstandig kan optreden.
De tabel laat zien dat men bij <u>onderhoud en verbetering</u> bijna altijd zelfstandig kan optreden (mits het met de eigenaar afgesproken mandaat bedrag voor noodzakelijke onderhoudswerkzaamheden niet wordt overschreden). Bij de verschillende respondenten varieerde dit bedrag tussen de *f* 150,-- en de *f* 3.500,--. Het gemiddelde bedroeg zo'n *f* 780,-- per geval per woning. De beheerder moet wel rekening houden met de vaste onderhoudsprogramma's van de grote beleggers.
De meeste woningeigenaren verwachten van de beheerder dat deze zorgt voor een goede onderhoudsstaat van de woningen. Wat dit betreft, verwacht men ook adviezen ten aanzien van het noodzakelijke onderhoud.

Huurverlaging wordt weinig uitgevoerd zonder overleg tussen de beheerder en de eigenaar. In bijna alle gevallen vindt huurverlaging plaats op initiatief van de betrokken huurder die hiervoor dan de huurkommissie heeft ingeschakeld.
Soms wordt een dergelijke "officiële" huurverlaging door de beheerder pas achteraf gemeld bij de eigenaar.
Het promoten van woningen door middel van bijvoorbeeld het plaatsen van advertenties gebeurt in iets meer dan de helft van de gevallen in overleg tussen beheerder en eigenaar. In die gevallen dat de beheerder geheel zelfstandig promotie-aktiviteiten uitvoert, houdt de beheerder zich meestal aan een bepaald mandaat bedrag.
Het komt ook voor dat de eigenaar (b.v. een institutionele belegger) de advertenties plaatst al of niet na advies van de beheerder.
Het toewijzen van de woningen wordt, binnen de marges van enkele afspraken, geheel overgelaten aan de beheerder.
De eigenaars tillen soms zwaar aan de gemaakte afspraken, wat tot gevolg kan hebben dat een beheerder zelf voor de kosten moet opdraaien wanneer deze met huurderving te maken heeft door een soepeler hantering van de toewijzingsregels.

Tabel 5.3 De mogelijkheid tot zelfstandig handelen van de verschillende beheerders ten aanzien van onderhoud en verbetering van de woningen, huurverlaging, promotie en toewijzingsbeleid (absoluut en als percentage van de (54) respondenten).

	uitvoering geheel zelfstandig		uitvoering na overleg		uitvoering geheel door de eigenaar		weet/niet n.v.t.	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
onderhoud	47	87	3	6	4	7	0	0
huurverlaging	6	11	37	69	1	2	10	19
promotie	17	31	19	35	2	4	16	30
toewijzingsbeleid	49	91	0	0	2	4	3	6

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Er is geen duidelijk verschil tussen de mate van vrijheid die aan de beheerders wordt geboden door de verschillende typen eigenaars. Enerzijds zullen de kleine eigenaars door een gebrek aan deskundigheid meer zaken overlaten aan het inzicht van de beheerder, anderzijds zijn het de grote beleggers die niet snel problemen zullen maken over bepaald uitgaven.
Over het algemeen zijn makelaar-beheerders vrij in het verrichten van beperkte maatregelen tegen verhuurbaarheidsproblemen. De meer ingrijpende maatregelen worden in overleg met de eigenaar uitgevoerd. De beheerder vervult in bijna alle gevallen de rol van initiator wiens adviezen worden opgevolgd door de eigenaar.

Tot slot van deze paragraaf wordt een drietal aspekten van het woningbeheer van kommerciële verhuurders besproken die in het voorgaande nog niet aan de orde zijn geweest en van invloed kunnen zijn op de verhuurresultaten. Het betreft de wijze van bewonerstoetsing, de mate van overleg met overige verhuurders en gemeenten en de eventuele aanwezigheid van een eigen onderhoudsdienst.
Aan de verschillende beheerders is gevraagd of men bij het toetsen van aspirant-bewoners kijkt naar het betalingsgedrag en de woonmoraliteit. Van de respondenten gaf 69% aan dat dit inderdaad gebeurt.
Het toetsen van het betalingsgedrag geschiedt aan de hand van een bewijs van goed betalingsgedrag dat is getekend door de vorige verhuurder. De waarde van een dergelijke toetsing is beperkt, omdat verhuurders in hun eigen belang geneigd zijn om gunstige informatie te verschaffen over slecht betalende huurders.
Sommige woningeigenaren eisen van de beheerder dat deze (al dan niet onverwacht) een huisbezoek aflegt bij de kandidaat-huurder om een beeld van de woonmoraliteit te verkrijgen. Meestal gaat het hierbij slechts om bepaalde woningprojekten.
Er is in zeer beperkte mate sprake van overleg tussen de makelaar-beheerders en overige verhuurders of gemeenten over zaken (op gemeentelijk of buurt nivo) die van invloed zijn op de verhuurbaarheid van woningen. Het zijn bijna alleen de grotere beheerders die dergelijke kontakten hebben.

Tabel 5.4 Mate van overleg tussen de (54) respondenten en verhuurders en/of gemeenten over verschillende aspekten van het woningbeheer (absoluut en procentueel).

De verschillende aspekten zijn:
-de samenstelling van het nieuwbouwprogramma in de gemeente;
-beheer van de woonomgeving (inkl. veranderingen);
-het voorzieningenpakket in de gemeente;
-sociale veiligheid.
(absoluut en als percentage van het aantal beheerders)

	aantal beheerders dat overleg heeft met verhuurders		aantal beheerders dat overleg heeft met gemeenten		aantal beheerders dat geen overleg heeft	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%
nieuwbouw	6	11	13	24	40	74
woonomgeving	5	9	11	20	42	78
voorzieningen	3	6	4	7	50	93
sociale veiligheid	3	6	5	9	49	91

Bron: telefonische enquête OTB, 1987.

Tabel 5.4 laat zien dat nog het meest overleg wordt gevoerd met gemeenten over de samenstelling van het nieuwbouwprogramma in gemeenten.
Dergelijk overleg vloeit vaak voort uit meer praktische bespre-

kingen over konkrete nieuwbouwaktiviteiten waarbij de makelaar-beheerder betrokken is.
Ongeveer een kwart van de beheerders heeft de beschikking over een eigen onderhoudsdienst. Toch worden door bijna alle beheerders de praktische onderhoudswerkzaamheden uitbesteed, omdat de aktiviteiten van de eigen diensten zich meestal beperken tot inspektie en dergelijke.

In het onderzoek zijn geen interessante verbanden gevonden tussen de hiervoor besproken kenmerken van beheerders en het al dan niet aanwezig zijn van leegstandsproblemen bij beheerders.

Noot bij hoofdstuk 5

(1) Heeger, H., 1988, Verhuurproblemen in naoorlogse korporatiekomplexen: huurderving 1985-1987, Delft, p. 29.

6 VERHUURBAARHEIDSPROBLEMEN, EEN VERGELIJKING TUSSEN DE KOMMERCIELE EN DE SOCIALE HUURSEKTOR

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de verhuurbaarheidsproblematiek in de kommerciële huursektor vergeleken met die in de sociale huursektor. Na een bespreking van de omvang, spreiding, kenmerken en oorzaken van de leegstand zal worden ingegaan op de maatregelen die in beide sektoren tegen leegstand worden genomen. Bij dit laatste gaat speciale aandacht uit naar maatregelen die in de kommerciële huursektor effektief zijn gebleken en die mogelijk ook voor de sociale huursektor interessant zouden kunnen zijn. In verschillende (sub)paragrafen kon bij de vergelijking slechts gebruik worden gemaakt van beperkte informatie over de beide sektoren. De vergelijking heeft hierdoor een enigzins globaal karakter gekregen.

6.2 Omvang, spreiding en kenmerken van de leegstand.

Omvang

Over de omvang van verhuurbaarheidsproblemen bij woningkorporaties en gemeentelijke woningbedrijven is vrij veel informatie beschikbaar. Voor een deel heeft deze informatie betrekking op de huurderving. Deze wordt echter, volgens opgave van de verhuurders, over het algemeen voor meer dan 90% veroorzaakt door leegstand (1).

In 1983 bedroeg het huurdervingspercentage onder woningen van woningkorporaties 1,21% (2). In 1984 was dit percentage opgelopen tot 1,37% (3).

Volgens een onderzoek van het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB) was er in de jaren 1982 t/m 1984 sprake van een lichte stijging van de leegstand onder korporatiewoningen van 0,52% tot 0,93% (4).

Het "Huurprijzenbestand" (van het Min. van VROM (DGVH)), dat gegevens bevat op komplexniveau van bijna alle non-profithuurwoningen in Nederland, laat zien dat per 1 juli 1985 de leegstand in de non-profithuursektor 1,14% bedroeg. Hoewel bij de betrouwbaarheid van dit bestand wel enige kanttekeningen geplaatst kunnen worden kan dit percentage toch beschouwd worden als een redelijke indikatie van de omvang aan leegstand.

Bruikbare leegstandscijfers van recentere datum zijn op nationaal nivo helaas niet aanwezig. Een goede vergelijking met het leegstandspercentage van 0,44 in de woningvoorraad van de geënquêteerde makelaar-beheerders is dan ook niet mogelijk.

De beschikbare gegevens over het aantal (en de kenmerken van) "probleemkomplexen" in beide genoemde sektoren vormen wel een kleine indikatie voor de aanwezigheid van relatief meer verhuurbaarheidsproblemen in de sociale huursektor.

Uit verschillende onderzoeken door het OTB blijkt dat het aantal woningkomplexen, van sociale verhuurders, met 5% of meer huur-

derving per jaar (met een gemiddelde bewoningsdatum tussen 1945 en 1985 en bestaande uit tenminste 10 woningen) tussen 1983 en 1985 sterk is gestegen. In 1983 waren dit gemiddeld 0,41 komplexen en in 1985 0,73 komplexen per woningkorporatie (5). Het aantal komplexen met ernstige leegstandsproblemen is in de genoemde periode flink toegenomen. In 1985 bestond bijna de helft van de na-oorlogse probleemkomplexen van korporaties uit minimaal 50 woningen (met een gemiddelde huurderving van 16,0%, gewogen naar het aantal woningen). Er zijn helaas geen gegevens voorhanden over de aantallen probleemkomplexen van sociale verhuurders in 1987. Wel is bekend hoe groot de leegstand in 1987 was van de N5%-komplexen (in 1985) van woningkorporaties. De leegstand in 1987 was enigzins afgenomen ten opzichte van de huurderving (door leegstand) in 1985. Toch had nog 44,8% van de 214 N5%-komplexen (met in 1985 huurderving door leegstand) minstens 5% leegstand in 1987.
Verhuurbaarheidsproblemen in de orde van grootte, zoals hierboven beschreven, zijn in het onderzoek naar leegstand in de kommerciële huursektor niet naar voren gekomen. Er bleek slechts in zeer beperkte mate sprake te zijn van komplexen met een leegstands percentage van meer dan enkele procenten (zie ook p. 18).

Spreiding
Op basis van de informatie over de spreiding van de "probleemkomplexen" (met ≥5% huurderving) van woningkorporaties kan worden vastgesteld dat de verhuurbaarheidsproblemen zich in het woningbezit van deze korporaties voornamelijk koncentreren in de provincies Groningen, Friesland, Noord-Holland en Zuid-Holland (6). Bij gemeentelijke woningbedrijven lijken de problemen zich vooral in de provincies Noord- en Zuid-holland voor te doen (7).
De genoemde koncentraties in de twee "Randstadprovincies" is niet zo verwonderlijk gezien de verdeling van de sociale huurwoningvoorraad over Nederland. Toch is er in Noord-Holland wel sprake van relatief veel probleemkomplexen met sociale huurwoningen. In Zuid-Holland bevinden zich verhoudingsgewijs veel probleemkomplexen van gemeentelijke woningbedrijven. In Flevoland, Zeeland en in mindere mate in Friesland is er een duidelijke oververtegenwoordiging van problemen in de korporatiesektor.
In de kommerciële huursektor doen zich zowel in Noord- als in Oost-Nederland relatief veel leegstandsproblemen voor (zie p. 20).
Het Westen van het land laat in deze sektor opmerkelijk weinig leegstand zien.

Kenmerken
Het eerder genoemde EIB-onderzoek toont aan dat de leegstand onder korporatiewoningen zich vooral voordoet in meergezinskomplexen en HAT-komplexen. Bijzonder hoge leegstand treedt op bij meergezinskomplexen met huren tussen de *f*450,-- en *f*650,-- per maand (8).
Priemus e.a. (9) stelde in 1986 vast dat de leegstand in de naoorlogse non-profithuursektor zich ondermeer in de volgende woningkategorieën koncentreert:
- woningen met een hoge huur (met name korporatie woningen boven de IHS-grens);
- woningen die ongunstig zijn gelegen (vooral geïsoleerd);

- hoogbouw- en middelhoogbouwkomplexen;
- komplexen, ontsloten door galerijen en/of binnenstraten;
- kleine woningen (vooral 1- en 2- kamer woningen; HAT-eenheden);
- woningen waarvan de stookkosten kollektief worden gemeten;
- komplexen met een als ongunstig ervaren woonklimaat.

De kommerciële huursektor kent evenals de sociale huursektor meer verhuurbaarheidsproblemen in de duurdere woningen. In de kommerciële huursektor doet zich echter geen duidelijke oververtegenwoordiging van problemen voor in de woningen in meergezinshuizen. De verhuurproblemen lijken vrij gelijkmatig te zijn verdeeld over de eengezinshuizen en de woningen in meergezinshuizen. Wel moet opgemerkt worden dat de ernstigste leegstandskoncentraties zijn te vinden in de komplexen met meergezinshuizen.
Het is opmerkelijk dat nagenoeg alle kommerciële eengezinshuizen die met leegstandsproblemen te maken hebben, buiten West-Nederland zijn gelegen. De leegstandsproblemen in de meergezinshuizen zijn meer gelijkmatig (en konform de verdeling van de gehele voorraad) over het land verdeeld.
In de kommerciële huursektor is het moeilijk om bepaalde woningtypen te onderscheiden waar de leegstandsproblemen zich koncentreren. Op grond van dit onderzoek kan globaal gesteld één type woningen aangewezen worden dat duidelijk gevoelig is voor verhuurbaarheidsproblemen. Het betreft eengezinshuizen buiten West-Nederland met een kale huur die boven het nivo van ƒ600,-- per maand ligt, (vooral in de kleine gemeenten op enige afstand van de grotere stadscentra alsmede de huizen die wat ouder (±15 jaar) zijn of in het begin van de jaren tachtig zijn gebouwd). Hierbij gaat het hoofdzakelijk om beleggerswoningen.

6.3 Oorzaken en achtergronden

Voor een beeld van de oorzaken van leegstandsproblemen in de sociale huursektor kan ondermeer gebruik worden gemaakt van twee in 1987 gehouden enquêtes onder woningkorporaties en gemeentelijke woningbedrijven met naoorlogse woningkomplexen waarin zich in 1985 ernstige leegstandsproblemen voordeden (10)(11).
Als oorzaak van de leegstand bij woningkorporaties wordt het meest frequent de ruimere woningmarkt genoemd (bij 56,1% van de komplexen) gevolgd door een hoge kale huur (bij 47,6%), de stedebouwkundige kwaliteit (bij 36,3%) en de sociale omgeving (bij 36,3%).
Er is een verschil te konstateren tussen de onderscheiden woonvormen. Bij eengezinshuizen worden relatief vaak genoemd:
hoge kale huur (bij 70%), stedebouwkundige kwaliteit (o.a. ligging t.o.v. het centrum) (43,3%) en ruime woningmarkt (43,3%).
Bij meergezinshuizen worden vaak genoemd: ruime woningmarkt (62,3%), hoge totale huur (50%), sociale omgeving (50%), vandalisme (41,8%), slechte reputatie (38,5%), kriminaliteit (37,7%), hoge kale huur (36,1%), stedebouwkundige kwaliteit (36,1%) en bewonersopbouw (30,3%). De gemiddeld hoogste leegstand komt voor bij de komplexen waarbij als oorzaken worden genoemd: vandalisme, kriminaliteit, slechte reputatie, sociale omgeving en bewonersopbouw (12).

Bij gemeentelijke woningbedrijven worden de belangrijkste oorzaken van verhuurbaarheidsproblemen gevormd door kriminaliteit, vandalisme en een slecht toewijzingsbeleid (13).
De oorzaken van de leegstand in de kommerciële huursektor komen zeer sterk overeen met die in de sociale huursektor. Op basis van de (beperkt) beschikbare gegevens kunnen toch de volgende kleine verschillen met de sociale huursektor worden aangegeven.

- In de kommerciële huursektor is het niet de huurprijs maar de woonomgeving die na de faktor "ruime woningmarkt (of konkurrentie van andere woningen)" de belangrijkste direkte oorzaak van leegstand lijkt te zijn.
- Een afgelegen ligging (t.o.v. het centrum of voorzieningen) speelt in de kommerciële huursektor een minder belangrijke rol, wellicht hangt dit samen met het feit dat kommerciële huurwoningen vaak op de wat betere lokaties worden gebouwd.
- Problemen met de bewonersopbouw in een komplex komen in de kommerciële huursektor veel minder sterk naar voren als oorzaak van leegstand. Dit zal een gevolg kunnen zijn van de grote aandacht die het selekteren van huurders krijgt door kommerciële beheerders.
- De kommerciële huursektor heeft in veel beperktere mate te maken met woningkomplexen waar zich zeer ernstige leegstandsproblemen voordoen die veroorzaakt worden door een kombinatie van zich zelf versterkende problemen.
- Het woningtoewijzingsbeleid door gemeenten is bij vele kommerciële verhuurders een oorzaak van leegstand. Hierbij moet wel bedacht worden dat deze oorzaak alleen tot (beperkte) kortdurende leegstand leidt. Sociale verhuurders hebben ook met dit aspekt te maken maar zijn vaker gedoemd om de toewijzing samen met de gemeente te verzorgen. Kommerciële verhuurders ervaren het gemeentelijk beleid vaker als stoorzender.

6.4 Maatregelen

Een vergelijking van de aanpak van verhuurbaarheidsproblemen in de sociale huursektor met de aanpak in de kommerciële huursektor is slechts beperkt mogelijk door de veelsoortige en moeilijk te relateren gegevens die hierover beschikbaar zijn. Het vergelijken wordt ondermeer bemoeilijkt doordat men bij het woningbeheer in de beide verschillende sektoren te maken heeft met uiteenlopende "randvoorwaarden" zoals de kenmerken van de woningvoorraad. In het kader van dit onderzoek moet worden volstaan met een beperkte vergelijking die zich richt op de belangrijkste verschillen en de mogelijke achtergronden hiervan. Daarnaast zal enige aandacht uitgaan naar eventuele maatregelen die effektief zijn gebleken in de kommerciële huursektor en wellicht ook interessant (en toepasbaar) zijn voor de sociale huursektor.

Een in 1985 door het OTB verrichte enquête (14) geeft enige informatie over de aanpak van verhuurbaarheidsproblemen in de sociale huursektor. In deze enquête is aan non-profit-beheerders gevraagd welke maatregelen ter bestrijding van leegstand men zoal heeft toegepast. De volgende maatregelen zijn het meest genoemd:

- het verbeteren van de warmte-isolatie (genoemd door ± 59% van de resp.);

- het uitvoeren van een groot-onderhoudsplan (door ± 47%);
- het intensiveren van het dagelijkse onderhoud (door ± 37%);
- het veranderen van het uiterlijk van de woningen (door ± 35%);
- het individualiseren van de stookkosten (door ± 34%).

In hoofdstuk 5 is aangegeven dat de meest getroffen maatregelen door de kommerciële beheerders, in volgorde van meest toegepast naar minst toegepast, zijn:
- adverteren (genoemd door 56% van de respondenten);
- een kleine opknapbeurt (door 52%);
- het aanbrengen van een nieuwe keukenuitrusting of sanitair (door 44%);
- het bevriezen van de kale huur (door 35%);
- (na-)isolatie (door 33%);
- verlagen van de kale huur (door 22%);
- verkoop (door 22%).

Op basis van een vergelijking van deze gegevens ,die overigens betrekking hebben op maatregelen tegen zowel ernstige als minder ernstige verhuurbaarheidsproblemen, met de (hierboven voor een deel weergegeven) informatie uit de enquête uit 1985 onder sociale verhuurders kunnen een aantal verschillen in aanpak aangegeven worden tussen de kommerciële en sociale huursektor.

In de sociale huursektor lijkt opmerkelijk weinig gebruik gemaakt te worden van de maatregelen adverteren, huurbevriezing/-verlaging en verkoop. Daarentegen wordt er relatief veel aandacht besteed aan groot-onderhoud, intensivering van het dagelijks onderhoud, verandering van het uiterlijk van de woningen en individualisering van stookkosten.

De gegevens uit de in paragraaf 6.3 genoemde enquêtes (1987), waarin ondermeer aandacht is besteed aan de verschillende maatregelen die door de non-profit-verhuurders zijn genomen tegen leegstand in de verschillende "probleemkomplexen", geven een ander beeld te zien. Volgens de enquête onder woningkorporaties is het verbeteren van het beheer gericht op nieuwe bewoners (o.a. advertenties, verhuurfolders) als maatregel het meest uitgevoerd (bij 62,3% van de komplexen). Andere maatregelen die vaak werden toegepast zijn: huurbevriezing/-verlaging (34%), verbeteren van de warmte-isolatie (29%), verbeteren van het beheer, gericht op de huidige bewoners (19,3%), en wijzigen van de ontsluiting en/of entree (18,9%).(15)
Maatregelen die veel door gemeentelijke woningbedrijven werden getroffen zijn: bouwkundige ingrepen, wijzigen van het toewijzingsbeleid en verlagen van de kale huur (16).
Bedacht moet worden dat het hier gegevens betreft over woningkomplexen met ernstige leegstand. Toch kan worden gekonkludeerd dat maatregelen zoals adverteren en het bevriezen en/of verlagen van de huurprijs duidelijk hun intrede hebben gedaan in de sociale huursektor. Wat betreft het aanpassen van de huurprijs zal een rol hebben gespeeld dat de mogelijkheid om hiervoor toestemming van de Rijksoverheid te verkrijgen de laatste jaren meer bekendheid heeft gekregen. De overheid hanteert als minimumvoorwaarde een huurdervingspercentage van minstens 5% in de afgelopen 4 maanden.

De enige maatregel die slechts weinig in de enquête werd aangehaald en die een belangrijke rol lijkt te spelen in de kommerciële huursektor, is verkoop van woningen. Verkoop van probleemwoningen is onder bepaalde voorwaarden (die verschillen voor woningwet- en premie-huurwoningen) ook mogelijk in de sociale huursektor. Dat verkoop van probleemwoningen weinig plaats vindt bij sociale verhuurders zal te maken hebben met het feit dat dit niet in overeenstemming wordt geacht met de doelstelling van deze verhuurders alswel met de regelgeving door de overheid.
Voor een deel zal een rol spelen dat de sociale huurwoningen met leegstandsproblemen wellicht minder gewild zijn op de koopmarkt.

Over het geheel genomen lijken er weinig principiële verschillen te bestaan tussen de beide genoemde sektoren in de keuze van maatregelen bij de bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen. De belangrijkste verschillen hangen samen met faktoren zoals de kenmerken van de woningvoorraad en de aard en ernst van de leegstandsproblemen waarmee men te maken heeft. Zo zal de lichte "oververtegenwoordiging" van de maatregelen: wijziging van de ontsluiting en/of entree, intensivering van het dagelijks onderhoud, verandering van het uiterlijk van de woningen en individualisering van de stookkosten, die in de sociale huursektor kan worden waargenomen, samenhangen met het feit dat zich in deze sektor vooral verhuurbaarheidsproblemen voordoen in de meergezinshuizen.
Wanneer niet alleen wordt gekeken naar de typen maatregelen maar ook naar de wijze waarop deze (kunnen) worden getroffen/uitgevoerd, dan is het mogelijk om een aantal verschillen aan te geven tussen de kommerciële en de sociale huursektor. Het gaat om de volgende verschillen die vooral samenhangen met de extra "bewegingsvrijheid" waarover kommerciële beheerders beschikken.

- Het uitvoeren van huurprijsaanpassingen kan zonder bemoeienis van de overheid gebeuren wat de mogelijkheid geeft om bijvoorbeeld met een gedifferentieerde huurbevriezing/-verlaging in een vroeg stadium in te spelen op leegstandsproblemen in een komplex. Huurprijsaanpassingen worden door kommerciële beheerders als een effektief middel beschouwd om woningen konkurrerend te maken. Uit het onderzoek is overigens niet gebleken dat van de mogelijkheid om met huurprijsaanpassing te reageren snel gebruik wordt gemaakt.
- De kommerciële beheerders beschikken over de financiële middelen om woningen zonodig snel op te knappen bij verhuurbaarheidsproblemen.
- Bij het toewijzen van woningen is men (door het veelal hogere prijspeil in de kommerciële huursektor) minder gebonden aan het distributiebeleid van gemeenten waardoor de beheerder zijn eigen selektiekriteria kan aanhouden. De beheerder kan gemakkelijker een "goede" bewonersopbouw realiseren en potentiële probleemgroepen vermijden.
- Bij het selekteren en inplaatsen van woningzoekenden wordt door verschillende kommerciële beheerders een zeer persoonlijke benadering gehanteerd. Men probeert met een gesprek een goed beeld te krijgen van de potentiële huurder en men tracht aan de wensen van de woningzoekenden tegemoet te komen door bijvoorbeeld: het verstrekken van gedetailleerde informatie over de woningen, ruime openingstijden van een modelwoning en

zonodig financiële tegemoetkomingen om mensen over de streep te trekken. Wat dit laatste betreft, kan er niet zelden van onderhandelen worden gesproken.

- De drastische maatregel "verkoop" is, zoals hiervoor reeds is aangegeven, enigzins typerend voor de kommerciële huursektor. Verkoop vormt in veel gevallen een aantrekkelijk alternatief voor een kostbare en risikovolle bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen, vooral in een periode (zoals momenteel) wanneer het "koopklimaat" als gunstig beschouwd kan worden. Een voorwaarde bij de verkoop van moeilijk te verhuren woningen is natuurlijk wel dat de woningen als koopwoning gewild zijn. Wat dit betreft, is het in de kommerciële huursektor een gunstige bijkomstigheid dat er bij de verwerving van woningen in het algemeen aandacht wordt besteed aan de latere verkoopmogelijkheden. Dit laatste gebeurt niet in de sociale huursektor. Toch hoeft dit niet te betekenen dat verkoop van probleemwoningen in deze sektor geen interessante maatregel tegen verhuurbaarheidsproblemen kan zijn.

Noten bij hoofdstuk 6

(1) Priemus, H.,e.a., 1986, Strukturele leegstand naoorlogse woningvoorraad, Min. van V.R.O.M., p. 17.

(2) Zon, F.van der, 1986, Huurderving in de korporatiesektor en verhuurproblemen in naoorlogse korporatiekomplexen, Delft, p. 4.

(3) Berekend op basis van een bestand van de Hoofdafdeling Instellingen Volkshuisvesting (HIV) van het Min. van VROM met betrekking tot jaarverslagen van sociale verhuurders.

(4) Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, 1986, Leegstand onder corporatiewoningen.

(5) Heeger, H., 1988, Verhuurproblemen in naoorlogse korporatiekomplexen: huurderving 1985-1987, Delft, p. 7.

(6) Zie noot 5, p. 16.

(7) Adrianow, J.A., 1988, Strukturele leegstand bij gemeentelijke woningbedrijven, p. 29.

(8) Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, 1986, Leegstand onder corporatiewoningen, pp. 21-22.

(9) Priemus, H., e.a., 1986, Strukturele leegstand naoorlogse woningvoorraad, Min. van V.R.O.M., p. 87.

(10) Heeger, H., 1988, Verhuurproblemen in naoorlogse korporatiekomplexen: huurderving 1985-1987, Delft.

(11) Zie het rapport genoemd onder noot 5.

(12) Zie noot 10, p. 44.

(13) Zie het rapport genoemd onder noot 7, p. 40.

(14) Waarvan de uitkomsten zijn weergegeven in het rapport: Priemus, H.,e.a., 1986, Strukturele leegstand naoorlogse woningvoorraad, Min. van V.R.O.M.

(15) Zie noot 10, p. 44.

(16) Zie het rapport genoemd onder noot 7, p. 38.

7 SAMENVATTING EN KONKLUSIES

Inleiding

In dit rapport staat de leegstandsproblematiek in de kommerciële huursektor centraal. In het onderzoek is bekeken in hoeverre kommerciële verhuurders kampen met verhuurbaarheidsproblemen en leegstand, welke woningen daarbij betrokken zijn en waarom, welke maatregelen de verhuurders nemen om de problemen te bestrijden en wat het effekt is van de maatregelen. De beheerpraktijk in de kommerciële huursektor met aspekten zoals de verdeling van taken en bevoegdheden bij het voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen, heeft in het onderzoek ook de nodige aandacht gekregen. Ook is situatie in de sociale huursektor vergeleken met die in de kommerciële huursektor. Hierbij stond de vraag centraal in hoeverre de aanpak van verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor interessant (en toepasbaar) is voor de sociale huursektor. In dit onderzoek fungeren de makelaar-beheerders als de centrale informatiebron. Zij beheren een groot deel van de woningen in de kommerciële huursektor. In deze sektor kunnen een tweetal hoofdkategorieën van verhuurders worden onderscheiden, namelijk institutionele beleggers en partikuliere verhuurders. Deze laatste kategorie kan onderverdeeld worden in grote partikuliere eigenaren (onder andere niet-institutionele beleggers) en kleine partikuliere eigenaren.
De voor de beantwoording van de onderzoeksvragen (zie hier onder) benodigde gegevens zijn voornamelijk verkregen door middel van een telefonische enquête onder een steekproef van 98 makelaar-beheerders. In totaal beheren deze respondenten ruim 165.000 woningen; dit is circa 23% van de voorraad kommerciële huurwoningen in Nederland. Bij het inventariseren van de omvang van de leegstand moest in verschillende gevallen gebruik worden gemaakt van de parate kennis van de beheerder. De kans is aanwezig dat, ook al is hier in de enquête nadrukkelijk aandacht aan besteed, de zeer kortdurende leegstand (van bijvoorbeeld slechts enkele dagen) enigzins onderbelicht is geraakt doordat deze leegstand door de beheerders niet als zodanig wordt beschouwd. Ondanks het ontbreken van de mogelijkheid om de door de beheerders opgegeven leegstandsgegevens te kontroleren, aan de hand van bijvoorbeeld financiële jaarverslagen zoals met betrekking tot de sociale huursektor vaak mogelijk is, bestaat de sterke indruk dat de gegevens de werkelijke situatie goed benaderen.
Naast de enquête zijn een 4-tal case-studies verricht bij woningkomplexen waarin zich verhuurbaarheidsproblemen voordoen of recentelijk voordeden.

De onderzoeksvragen

De probleemstelling van het onderzoek bestaat uit de volgende onderzoeksvragen.

1 Wat is de aard en omvang van de leegstandsproblemen bij kommerciële verhuurders, welke relaties zijn er met kenmerken van de woningen en van de beheerders?

2 Wat zijn de oorzaken van leegstandsproblemen in de kommerciële huursektor?
3 welke maatregelen treffen kommerciële verhuurders om verhuurbaarheidsproblemen te bestrijden; op basis van welke informatie worden deze maatregelen getroffen en hoe effektief zijn de verschillende maatregelen?
4 Hoe is de verdeling van taken en verantwoordelijkheden geregeld tussen beheerders enerzijds en beleggers en kleine partikuliere eigenaren anderzijds, ten aanzien van het signaleren, voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen?
5 Hoe verhoudt de leegstandsproblematiek in de kommerciële huursektor zich tot die in de sociale huursektor (met aandacht voor de oorzaken van leegstand)?
6 In hoeverre verschillen de maatregelen die kommerciële verhuurders nemen van die van non-profit verhuurders?
7 In hoeverre zijn bepaalde effektieve maatregelen, die in de kommerciële huursektor worden genomen, ook interessant voor de sociale huursektor?

Omvang en kenmerken van de leegstand
Het leegstandspercentage in de voorraad kommerciële huurwoningen van de makelaar-beheerders bedraagt medio 1987 circa 0,44. Het betreft hier de leegstand, uitgedrukt in het aantal woningen dat niet verhuurd is. Met weglating van leegstand door renovatie-, sloop- of verbouwaktiviteiten (die 7,9% uit maakt van het totaal) bedraagt de leegstand circa 0,41%.
Wanneer gekeken wordt naar de verdeling van de makelaar-beheerders naar leegstandspercentage, valt op dat 56% van de beheerders te maken heeft met nog geen 0,25% leegstand (hierbij is het interessant te vermelden dat 33% van de respondenten te kennen gaf in het geheel geen woningen leeg te hebben). Van de beheerders heeft 8% een leegstandspercentage van 2 of meer in hun woningvoorraad.
Het gaat hierbij om 8 beheerders waarvan er echter 2 vooral te maken hebben met leegstand door renovatie en 1 uitsluitend gemeubileerde woonruimte verhuurt.

Voor een nader beeld van de omvang van eventuele verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor is het interessant om te bezien in hoeverre zich langdurige leegstand voordoet. Uit het onderzoek kwam naar voren dat bij de makelaar-beheerders 0,10% van de woningen 2 maanden of langer leegstond door moeilijke verhuurbaarheid. Van de voorraad stond 0,05% langer dan 4 maanden leeg. Het betreft dus slechts zeer geringe aantallen langdurig leegstaande woningen.
Een vergelijking van de omvang van de leegstand in de kommerciële huursektor met die in de sociale huursektor is niet goed mogelijk door het ontbreken van voldoende gegevens. Er kan in ieder geval gesteld worden dat er in de kommerciële huursektor in veel mindere mate komplexen met zeer ernstige leegstandsproblemen zijn te vinden.

De leegstand in de kommerciële huursektor is niet gelijkmatig verdeeld over het land. Het leegstandspercentage in Noord- en Oost-Nederland is ongeveer 3 maal zo groot als in West-Nederland (en ruim 2 maal zo groot als in Zuid-Nederland). Met name de

Randstadgemeenten Amsterdam, Den Haag en Utrecht hebben relatief lage leegstandspercentages die niet boven de 0,2% uitkomen.
Het percentage woningen dat 2 maanden of langer leegstaat, is in Oost- en Noord-Nederland (met respektievelijk 0,22 en 0,24%) 5 tot 6 maal groter dan in West-Nederland. Zuid-Nederland neemt een soort middenpositie in.
Leegstand van 4 maanden of langer lijkt alleen op enige schaal aanwezig te zijn in het Oosten en het Noorden (resp. 0,15% en 0,11%). Volgens de enquête bedraagt deze langdurige leegstand in Zuid-Nederland 0,02%, terwijl de omvang in het Westen met 0,01% helemaal verwaarloosbaar lijkt te zijn.

In de kommerciële huursektor is het moeilijk om bepaalde woningtypen te onderscheiden waar de leegstandsproblemen zich koncentreren. Op grond van dit onderzoek kan globaal gesteld één type woningen aangewezen worden dat duidelijk gevoelig is voor verhuurbaarheidsproblemen. Het betreft eengezinshuizen buiten West-Nederland met een kale huur die boven het nivo van ƒ600,-- per maand ligt, (vooral in de kleine gemeenten op enige afstand van de grotere stadscentra alsmede de huizen die wat ouder (±15 jaar) zijn of in het begin van de jaren tachtig zijn gebouwd). Hierbij gaat het hoofdzakelijk om beleggerswoningen.
In het onderzoek is nauwelijks naar voren gekomen dat er sprake is van leegstandsproblemen in de woningvoorraad van partikuliere eigenaren. Deze woningen die zich voor een groot deel in West-Nederland bevinden (zie tabel 2.2, p. 11), worden in veel gevallen verkocht wanneer ze leegkomen.
De kommerciële huursektor kent evenals de sociale huursektor relatief vaak verhuurbaarheidsproblemen in de duurdere woningen. In de kommerciële huursektor doet zich echter geen duidelijke oververtegenwoordiging van problemen voor in de woningen in meergezinshuizen.

Oorzaken van de leegstand
Als oorzaken van verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor worden de volgende faktoren het meest genoemd door de makelaar-beheerders:
- een te stringent gemeentelijk toewijzingsbeleid (alleen een oorzaak van kortdurende leegstand)(genoemd door 22% van de respondenten);
- een onaantrekkelijke woonomgeving (door 20%);
- konkurrentie van koopwoningen (door 19%);
- konkurrentie van nieuwbouwhuurwoningen (door 19%);
- een te hoge kale huurprijs (door 17%);
- een dalende vraag naar een bepaald woningtype (door 13%);
- kleine kriminaliteit/prostitutie in de buurt (door 11%).

Een onaantrekkelijke woonomgeving, kleine kriminaliteit en/of prostitutie alsmede een dalende vraag naar een bepaald woningtype worden het meest als zeer belangrijke faktor genoemd.
De meest bepalende faktor bij het ontstaan van overmatige woningleegstand is natuurlijk een te groot woningaanbod in relatie tot de vraag. In deze situatie zullen de woningen met een ongunstige prijs-kwaliteitsverhouding leeg komen te staan. Wat dit betreft, kwam in het onderzoek konkurrentie van vergelijkbare koopwoningen (ondermeer door het huidige gunstige "koopklimaat") en van nieuwbouw(huur)woningen (doordat deze woningen vaak relatief

goedkoper zijn) duidelijk naar voren als oorzaak van verhuurbaarheidsproblemen in de wat duurdere woningen.
Een meer indirekte maar belangrijke oorzaak van verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor is een onaantrekkelijke woonomgeving. Verhuurbaarheidsproblemen zijn volgens de respondenten niet zelden het gevolg van de aanwezigheid van sociale huurwoningen in de direkte omgeving. Dergelijke woningen (en hun bewoners) hebben dan, aldus de respondenten, een nadelig effekt op het imago van de buurt. In diverse gevallen wordt het woonklimaat nadelig beïnvloed door kleine kriminaliteit, drugsgebruik, prostitutie of een gebrekkig onderhoud van de buurt door de gemeente.
In het onderzoek kwamen regelmatig problemen naar voren in kleine gemeenten die, door bijvoorbeeld het ontbreken van werkgelegenheid en een te grote afstand tot de grotere stadscentra (met voorzieningen), een te weinig aantrekkelijke lokatie vormen voor woningzoekenden. Dergelijke problemen werden genoemd door een aantal beheerders in Noord-Brabant, Drenthe en Groningen.
Het distributiebeleid van gemeenten wordt door makelaar-beheerders zeer vaak genoemd als oorzaak van kortdurende leegstand. Volgens de beheerders nemen de toewijzingsprocedures te veel tijd in beslag. Daarnaast is het toewijzingsbeleid vaak niet aangepast aan de huidige marktsituatie waardoor voor de minder aantrekkelijke woningen soms te weinig kandidaten beschikbaar zijn.

De oorzaken van de leegstand in de kommerciële huursektor komen zeer sterk overeen met die in de sociale huursektor. Op basis van de beschikbare gegevens kunnen de volgende beperkte verschillen met de sociale huursektor worden aangegeven.
- In de kommerciële huursektor is het niet de huurprijs maar de woonomgeving die na de faktor "ruime woningmarkt (of konkurrentie van andere woningen)" de belangrijkste oorzaak van leegstand lijkt te zijn.
- Een afgelegen ligging in een gemeente (t.o.v. het centrum en/of voorzieningen) speelt in de kommerciële huursektor een minder belangrijke rol.
- Problemen met de bewonersopbouw in een komplex komen in de kommerciële huursektor veel minder sterk naar voren als oorzaak van leegstand.
- De kommerciële huursektor heeft in veel beperktere mate te maken met woningkomplexen waar zich ernstige leegstandsproblemen voordoen, die veroorzaakt worden door een kombinatie van zich zelf versterkende problemen.

Taakverdeling tussen eigenaren en beheerders
Bijna geen enkele makelaar-beheerder houdt gericht gegevens bij als indikator voor dreigende exploitatieproblemen.
Wanneer zich verhuurproblemen voordoen, wordt dit volgens hen snel genoeg duidelijk uit de periodieke huurdervings- en leegstandsgegevens en uit eventuele bewonersklachten waarna de moeilijkheden zonodig onderzocht en aangepakt kunnen worden. Het in de gaten houden van de verhuurbaarheid vindt door de makelaar-beheerders dus zuiver op ad-hoc basis plaats.
De helft van de respondenten gaf tijdens de enquête wel te kennen dat de onderhoudstoestand van de woningen, onder meer met het oog op de verhuurbaarheid, de nodige aandacht krijgt.

Wat betreft het voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen, is het de woningbeheerder die de belangrijkste verantwoordelijkheden heeft. De eigenaar verwacht van de beheerder dat deze zorg draagt voor een optimale verhuur en dat er zonodig initiatieven worden genomen om problemen effektief tegen te gaan. De beheerder is niet geheel vrij in het treffen van maatregelen. Bij onderhoud en verbetering kan de beheerder altijd zelfstandig optreden, mits het met de eigenaar afgesproken mandaatbedrag voor noodzakelijke onderhoudswerkzaamheden niet wordt overschreden. Huurverlaging wordt weinig uitgevoerd zonder overleg tussen de beheerder en de eigenaar. Het promoten van woningen door middel van bijvoorbeeld het plaatsen van advertenties gebeurt in iets meer dan de helft van de gevallen in overleg tussen beheerder en eigenaar. Het toewijzen van de woningen wordt, binnen de marges van enkele afspraken, geheel overgelaten aan de beheerder. Er is geen duidelijk verschil in de mate van vrijheid die aan de beheerders wordt geboden door de verschillende typen verhuurders. De beheerder vervult in bijna alle gevallen de rol van initiator wiens adviezen worden opgevolgd door de eigenaar.

Maatregelen tegen de leegstand
De meest getroffen maatregelen door de kommerciële beheerders, in volgorde van meest toegepast naar minst toegepast, zijn:
- adverteren (genoemd door 56% van de respondenten);
- een kleine opknapbeurt (door 52%);
- het aanbrengen van een nieuwe keukenuitrusting of sanitair (door 44%);
- het bevriezen van de kale huur (door 35%);
- (na-)isolatie (door 33%);
- verlagen van de kale huur (door 22%);
- verkoop (door 22%).

Bijna alle getroffen maatregelen hadden volgens de beheerders een positief effekt op de verhuurbaarheid. Het effekt van huurbevriezing werd het meest frequent (zowel absoluut als in vergelijking met het aantal keren dat de maatregel is toegepast) als (zeer) gunstig omschreven. Ongeveer twee derde van de beheerders die wel eens tot huurbevriezing waren overggegaan beschouwde deze maatregel als gunstig (een kwart als zeer gunstig). Huurverlaging skoorde ook relatief gunstig.
Een aantal maatregelen, waaronder (na-)isolatie, selektiever inplaatsingsbeleid en verandering van woningtype, heeft bij enkele beheerders geen merkbaar effekt gesorteerd.

Over het geheel genomen lijken er weinig verschillen te bestaan tussen de kommerciële en de sociale huursektor in de keuze van maatregelen bij de bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen. De belangrijkste verschillen hangen samen met faktoren, als de kenmerken van de woningvoorraad en de aard en ernst van de leegstandsproblemen waarmee men te maken heeft. Zo kan in de sociale huursektor een lichte "oververtegenwoordiging" waargenomen worden van maatregelen die met name van toepassing zijn op meergezinshuizen waarin zich in deze sektor vooral verhuurbaarheidsproblemen voordoen. Een maatregel die duidelijk vaker in de kommerciële huursektor wordt genomen, is verkoop van woningen.

Wanneer niet alleen wordt gekeken naar de typen maatregelen maar ook naar de wijze waarop deze (kunnen) worden getroffen/uitgevoerd, is het mogelijk om een aantal verschillen in aanpak aan te geven tussen de kommerciële en de sociale huursektor. Gelet op de extra mogelijkheden waarover kommerciële beheerders beschikken, gaat het om de volgende verschillen.

- Het uitvoeren van huurprijsaanpassingen kan zonder bemoeienis van de overheid gebeuren. Dit geeft de mogelijkheid om bijvoorbeeld met een gedifferentieerde huurbevriezing/-verlaging in een vroeg stadium in te spelen op leegstandsproblemen in een komplex. Huurprijsaanpassingen worden door kommerciële beheerders als een effektief middel beschouwd om woningen konkurrerend te maken. Uit het onderzoek is overigens niet gebleken dat van de mogelijkheid om met huurprijsaanpassing te reageren snel gebruik wordt gemaakt.
- De kommerciële beheerders beschikken over de financiële middelen om woningen zonodig snel op te knappen bij verhuurbaarheidsproblemen.
- Bij het toewijzen van woningen is men minder gebonden aan het distributiebeleid van gemeenten. De beheerder kan gemakkelijker een "goede" bewonersopbouw realiseren en potentiële probleemgroepen vermijden.
- Bij het selekteren en inplaatsen van woningzoekenden wordt door verschillende kommerciële beheerders een zeer persoonlijke benadering gehanteerd en men tracht door klantgericht te werken aan de wensen van de woningzoekenden tegemoet te komen (met zonodig financiële tegemoetkomingen om mensen over de streep te trekken).
- Verkoop (wat wel enigzins typerend is voor de kommerciële huursektor) vormt een aantrekkelijk alternatief voor een kostbare en risikovolle bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen, vooral in een periode (zoals momenteel) wanneer het "koopklimaat" als gunstig beschouwd kan worden.

Bij de bovengenoemde opsomming moeten een paar kanttekeningen worden gemaakt.
De grotere vrijheid van kommerciële verhuurders bij het toewijzen van woningen kan tot gevolg hebben, dat ze voor het behalen van goede verhuurresultaten een zodanige huurdersselektie toepassen, dat bepaalde groepen geen toegang hebben tot de kommerciële huursektor. Sociale verhuurders, met hun specifieke verantwoordelijkheden op het terrein van de volkshuisvesting, kunnen zich een dergelijk beleid in feite niet permitteren.
Een voorwaarde bij de verkoop van moeilijk te verhuren woningen is natuurlijk wel dat de woningen als koopwoning gewild zijn. Wat dit betreft, is het in de kommerciële huursektor een gunstige bijkomstigheid dat er bij de verwerving van woningen reeds aandacht wordt besteed aan de latere verkoopmogelijkheden. Dit laatste gebeurt niet in de sociale huursektor. Toch hoeft dit niet te betekenen dat verkoop van probleemwoningen in deze sektor geen interessante maatregel tegen leegstandsproblemen kan zijn.

Het onderzoek naar de leegstandsproblematiek in de kommerciële huursektor heeft geen echt verrassende ideeën opgeleverd met betrekking tot het voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen die nog niet gangbaar zijn in de sociale huursektor. Er

zijn zelfs in het geheel geen aanwijzingen gevonden voor de aanwezigheid van informatiesystemen (bijv. management- en strategische informatiesystemen), die in het woningbeheer door woningkorporaties de laatste tijd steeds meer opgang doen. Het één en ander zal voor een belangrijk deel samen hangen met het feit dat de kommerciële huursektor slechts in beperkte mate te maken heeft met leegstandsproblemen, zodat de noodzaak van een kreatieve aanpak van de problemen ook minder aanwezig is.
Verhuurbaarheidsproblemen zijn met de nodige maatregelen vaak goed op te lossen, doordat het om woningen gaat met een meer dan gemiddelde kwaliteit en gesitueerd op aantrekkelijke lokaties. Woningkomplexen die op geen enkele redelijke wijze konkurrerend gemaakt kunnen worden, zijn in het onderzoek bijna niet naar voren gekomen. Daarnaast kan vaak als laatste redmiddel tot verkoop worden overgegaan hetgeen sowieso een voor kommerciële eigenaren aantrekkelijk alternatief vormt voor een kostbare en risikovolle bestrijding van leegstandsproblemen.
Voorzover het voorkomen en bestrijden van verhuurbaarheidsproblemen in de kommerciële huursektor efficiënter en bedrijfsmatiger aangepakt wordt dan in de sociale huursektor, komt dit alleen tot uiting in het ontbreken van een aantal (hiervoor puntsgewijs besproken) beperkingen bij het woningbeheer.

BIJLAGEN

1.1 Nellestein (Amsterdam)

Inleiding

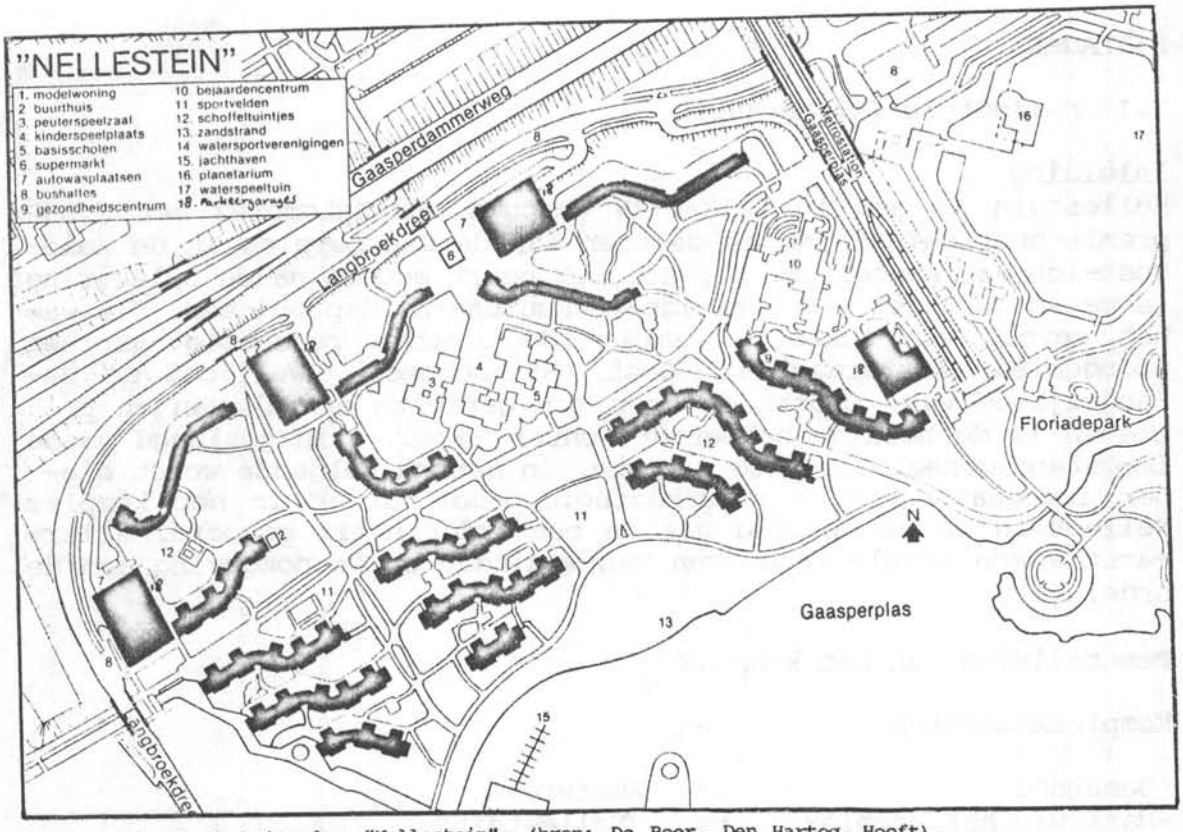
Nellestein is een in 1978-1979 gebouwd woningkomplex met 1.532 premie-huurwoningen en is gelegen aan de Gaasperplas in de Zuid-Oost-lob van Amsterdam. Het komplex heeft meteen na de oplevering te maken gekregen met ernstige verhuurbaarheidsproblemen. Dit was het gevolg van faktoren waarvan de slechte reputatie van het woongebied, Amsterdam Zuid-Oost (Bijlmermeer), wellicht de belangrijkste was. Ondermeer door een gerichte aanpak van de problemen is de huidige beheerder echter recent erin geslaagd om de leegstand geheel terug te dringen. In het nu volgende wordt dieper ingegaan op de verhuurbaarheidsproblematiek in het komplex Nellestein en het beleid dat de beheerder heeft gevoerd. Allereerst komen enkele kenmerken van woningen en woonomgeving aan de orde. (1)

Beschrijving van het komplex

Komplexkenmerken

-Gemeente	:	Amsterdam
-Naam van het komplex	:	"Nellestein"
-Bouwjaar	:	1978/1979
-Financieringsvorm	:	Premie-huur
-Bouwvorm	:	Meergezinshuizen, het betreft woonblokken met 5 - 9 woonlagen
-Ontsluiting	:	Portieken
-Aantal woningen	:	1532 woningen
-Huurprijs (inkl. service- en stookkosten) per maand	:	2-kamerwoning vanaf ƒ 648,-- 3-kamerwoning vanaf ƒ 651,-- 4-kamerwoning vanaf ƒ 758,-- 5-kamerwoning vanaf ƒ 819,--
-Mutatiegraad	:	circa 12% (in 1987)
-Leegstand	:	geen (per 1-1-1988)
-Soort verhuurder	:	Kommerciële verhuurder
-Naam verhuurder	:	De Boer, Den Hartog, Hooft

Het komplex Nellestein bestaat uit 2-, 3-, 4-, en 5- kamerwoningen gesitueerd in een 15-tal woonblokken met 5 tot 9 woonlagen. Van de in totaal 76 verschillende woningtypen bestaat een deel uit maisonnettes. Ook is een deel uitgevoerd met een entresol. De bovenwoningen beschikken over een zonneterras. Alle flats zijn ontsloten door middel van portieken. De ontsluiting van het komplex/de wijk Nellestein zelf is goed door een metro verbinding met het centrum van Amsterdam alsmede door enkele grote uitvalswegen. Nellestein onderscheidt zich enigszins van de overige woonwijken in Amsterdam Zuid-Oost door de zeer aantrekkelijke ligging aan het rekreatiewater de Gaasperplas, de ruim (met veel groen) opgezette verkaveling en de levendige architektuur van de woonblokken. (Zie plattegrond op p. 68)



Plattegrond van het komplex "Nellestein", (bron: De Boer, Den Hartog, Hooft).

Verhuurbaarheidsproblemen, oorzaken en achtergronden

Na de oplevering van het komplex werd het beheer door de eigenaar, het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds (ABP), overgedragen aan ABC-vastgoedbeheer te Amsterdam. De verhuurbaarheid van het komplex bleek vrij snel een groot probleem te vormen. Niet in de laatste plaats door de vele negatieve publiciteit over het woongebied Amsterdam Zuid-Oost. Na een periode van 4 jaar waarin de beheerder niet erin kon slagen de optredende leegstand effektief tegen te gaan, besloot het ABP een nieuwe beheerder aan te stellen namelijk het makelaarskantoor De Boer, Den Hartog, Hooft te Amsterdam. Door de nieuwe beheerder werd een ander plan opgesteld om de zeer ernstige leegstand terug te dringen die per 1 januari 1984 12% bedroeg. De leegstand koncentreerde zich in de 4-kamer woningen waarvan meer dan 20% in het komplex leeg stond (133 van de in totaal 177 leegstaande flats). Er bestond grote onduidelijkheid omtrent tal van aspekten van het leegstandsprobleem. De beheerder besloot daarom tot het houden van een enquête onder bewoners en ex-bewoners en een omgevings-analyse voor meer inzicht in de sterke en zwakke punten van het komplex en het marktsegment waarop men zich zou kunnen richten. Uit de onderzoekingen bleek dat de vele verhuizingen van bewoners voornamelijk plaatsvonden om de volgende 3 redenen.

1- Financiële problemen door de hoogte van de huur en servicekosten.
2- Het niet in de direkte omgeving aanwezig zijn van winkels.
3- De toenemende kriminaliteit in het komplex.

ad 1. Een van de belangrijkste redenen voor vestiging in het komplex was dat voor bewoners (49%) elders geen (goed-

kope) woonruimte beschikbaar was. Voor veel mensen was Nellestein een noodoplossing. Ook diegenen die de hoge (vrije sektor) huur eigenlijk niet konden opbrengen, kwamen in het komplex terecht. De hoogte van de huur- en servicekosten was voor velen een probleem. Van de ex-bewoners bleek 40% moeilijkheden met de huur te hebben gehad. Duidelijk bleek dat de bewonersgroep een verkeerde samenstelling had. Teveel lage inkomensgroepen in te dure woningen.

ad 2. Maar liefst 65% van de bewoners en 68% van de ex-bewoners stipte de afwezigheid van winkels aan als een negatief punt.

ad 3. Ook de toenemende kriminaliteit in de parkeergarages (inbreken in auto's) droeg bij aan een negatief oordeel.

Andere negatieve punten waren: geen kontakten met mede-bewoners, een slechte staat van de woning, de slechte service-verlening. Ook werd het de beheerder duidelijk dat de "ongewenstheid" van de 4-kamerwoningen voornamelijk werd veroorzaakt door de kleine woonkamers (29 m2 inklusief de open keuken) in deze woningen.

Tijdens het onderzoek van de beheerder kwamen ook positieve aspekten van het komplex naar voren. Zo had men waardering voor de rustige woonomgeving met veel groen (o.a. het Floriadepark) en water (Gaasperplas). Tevens werd de bereikbaarheid van het komplex en het mooie uitzicht over de plas positief beoordeeld.

Het woningkomplex "Nellestein", (bron: De Boer, Den Hartog, Hooft).

De direkte woonomgeving was dus geen oorzaak van de leegstandsproblemen. Wel moet vermeld worden dat de lokatie in Amsterdam Zuid-Oost (met o.a. de Bijlmermeer) een negatief effekt had op de verhuurbaarheid. Naast de slechte reputatie van Zuid-Oost speelde de oplevering van grote bouwstromen konkurrerende woningen in dit gebied hierbij een belangrijke rol.
De konkurrentie voor Nellestein betrof voornamelijk eengezinshuizen in de (nieuwste uitbreidingswijken) Holendrecht, Reigersbos en Gein met een kale huur van zo'n 700 tot 800 gulden per maand. In het recente verleden hebben zich grote verhuisbewegin-

gen naar deze wijken voorgedaan vanuit de overige delen van Zuid-Oost (waaronder Nellestein). Tegenwoordig is de verhuisstroom min of meer tot staan gebracht door een ander toewijzingsbeleid van de gemeente Amsterdam (bewoners uit Zuid-Oost komen niet meer voor de huurwoningen in aanmerking) en door de afnemende nieuwbouwaktiviteiten.
Met konkurrentie van sociale huurwoningen heeft het komplex weinig te maken gehad. De woningen van woningbouwverenigingen hebben namelijk een eigen specifieke doelgroep, onder andere als gevolg van het toewijzingsbeleid van de gemeente.
Het gemeentelijk toewijzingsbeleid heeft overigens in het verleden enigszins belemmerend gewerkt bij het aantrekken van nieuwe bewoners in Nellestein. Na een normversoepeling die reeds snel gevolgd werd door het bijna geheel vrijgeven van Zuid-Oost (iedereen kan nu een woonvergunning krijgen behalve voor de nieuwbouw) behoren deze problemen echter geheel tot de verleden tijd.

De aanpak van de verhuurbaarheidsproblemen
Het aktieplan van de beheerder startte (zoals hiervoor reeds is aangegeven) met het verrichten van een onderzoek voor de noodzakelijke informatie over de aard van de problemen in Nellestein en de eventuele toekomstmogelijkheden van het projekt. Op basis van een analyse van de onderzoeksresultaten kon vervolgens een marketingbeleid worden vastgesteld met konkrete maatregelen om de leegstand tegen te gaan.
Bij de uitvoering van het beleid werd gebruik gemaakt van de diverse "marketing-instrumenten" zoals daar zijn: het produkt, de prijs, de promotie en de verkrijgbaarheid (de plaats was uit de aard der zaak gegeven). Nadat De Boer, Den Hartog, Hooft de plannen had voorgelegd aan de eigenaar, het ABP, en deze toestemming had gegeven voor de uitvoering, kon de beheerder aan de slag.

Wat betreft het produkt (de woningen en de direkte omgeving) zijn de volgende maatregelen getroffen.
- Bij alle woningen is isolerende beglazing aangebracht waardoor het woonkomfort steeg (en de stookkosten lager werden).
- Het slechte mutatie-onderhoud maakte de aantrekkelijkheid van de woningen er niet beter op. Gekozen is dan ook voor een grondige aanpak van de langer dan 6 maanden leegstaande woningen; door nieuw behang en schilderwerk hebben deze woningen weer een aantrekkelijk uiterlijk gekregen.
- Van bepaalde woningtypen is de indeling verbeterd.
- In samenwerking met de Dienst Parkeergebouwen van de gemeente Amsterdam zijn de parkeergarages gedeeltelijk afgesloten, waarbij tevens een systeem is opgezet voor de bewaking, assistentie bij kalamiteiten en storing, kontrole op onbevoegd gebruik en het indien nodig wegslepen van wrakken. Bewoners kunnen thans kiezen voor betaald/afgesloten (*f*25,75 per maand) of gratis/onbewaakt parkeren.
- Het gebrek aan winkelvoorzieningen is voor een belangrijk deel opgeheven, doordat een winkelketen bereid is gevonden een supermarkt in Nellestein te openen.
- De levendigheid in het komplex is vergroot door een buurthuis.
- De serviceverlening is verbeterd door het instellen van 3 huismeesters die nu tevens een soort terreinbewakingsdienst

vormen. Besloten is verder om afval zo spoedig mogelijk van het komplex te verwijderen zonder te wachten op de gemeente-reinigingsdienst.
- Geluidsoverlast van de aangrenzende rijksweg werd (in samenwerking met de gemeente) verminderd door de plaatsing van geluidsschermen.

De volgende aanpassingen van de prijs vonden plaats.
- Om de marktpositie van de woningen te verbeteren is, in overleg met het ABP, een gedifferentieerde huurprijsverlaging voor alle woningen doorgevoerd per 1 januari 1985 van gemiddeld *f*66,-- per maand (de absolute bedragen lagen tussen de *f*35,-- en de *f*95,--)
  Uitgaande van het marktmechanisme zijn met name de minst populaire woningen het meest in prijs verlaagd.
  (Een per 1-1-1980 ingevoerde huurbevriezing werd vanaf 1-1-1985 overigens weer ongedaan gemaakt)
  Het uitvoeren van de huurverlaging verliep in de beginfase enigzins lastig door het destijds zeer ongebruikelijke karakter ervan. Echte knelpunten zijn er echter niet geweest doordat de eigenaar overtuigd kon worden van de noodzaak.
- Naast de verlaging van de kale huur kon door de isolerende beglazing ook een verlaging van de stookkosten worden gerealiseerd.
- Door een aanpassing voor het service-pakket zijn de servicekosten met *f*50,-- per maand verlaagd.

Wat betreft de promotie is door algemene publiciteit en meer gerichte reklame-akties zowel de bekendheid van het komplex vergroot als de aandacht van aspirant-huurders er op gevestigd. Naast adverteren in dagbladen ging de beheerder allerlei bedrijven in Amsterdam Zuid-Oost langs. Ook voorlichtingsdagen, diabijeenkomsten, een modern ingerichte modelwoning, reklame (en aanduidingsborden) langs de aangrenzende rijksweg en dergelijke hadden het gewenste effekt: het aantal belangstellenden groeide. De beheerder mikte bij de reklamekampagne overigens op gegadigden met hogere inkomens dan voorheen.

Het marketinginstrument "de verkrijgbaarheid" heeft in het aktieplan ook de nodige aandacht gekregen. Bij het inplaatsingsbeleid is (en wordt) grote nadruk gelegd op het weren van potentiële "probleemveroorzakers" in het komplex. Wat betreft het minimaal vereiste inkomen van huurders is men een stringenter beleid gaan voeren. Om tot een zekere selektie te komen wordt thans als minimum inkomensgrens 60 keer (was 45 keer) de bruto maandhuur aangehouden. Door de beheerder wordt in het algemeen zo snel mogelijk ingespeeld op eventuele belangstelling van woningzoekenden (o.a. door de ruime openingsduur van de modelwoning). In sommige gevallen heeft dit tot gevolg dat zeer "urgente" woningzoekenden (bv. door overplaatsing of woningverkoop) eerder worden geholpen dan belangstellenden die hoger op de wachtlijst staan.

Nabeschouwing
Anno 1988 kan gesteld worden dat de zogenaamde kommerciële benadering van De Boer, Den Hartog en Hooft tot een zeer gunstig

resultaat heeft geleid. De leegstand is in Nellestein geheel verdwenen (per 1-1-'88 stond één woning kort leeg) en voor de meeste woningtypen geldt een wachtlijst van enkele maanden.
De kommerciële benadering gaat uit van een duidelijk marketingbeleid dat voor elk objekt een eigen inhoud moet krijgen. Het marketingbeleid wordt vastgesteld op basis van enkele essentiële onderzoekingen. Zo zal er een omgevingsanalyse moeten plaatsvinden en zal bezien moeten worden op welk segment van de markt men zich kan richten. Voorts is men genoodzaakt tot het maken van een sterkte/zwakte-analyse van het projekt.
Bij de uitwerking van het beleid wordt gebruik gemaakt van de diverse instrumenten: de prijs, de promotie, het produkt, de verkrijgbaarheid en de plaats. Het effekt van deze instrumenten is mede afhankelijk van de onderlinge samenhang. Er dient een optimale mix te worden gekozen.
In het projekt Nellestein heeft volgens de beheerder met name de verlaging van de kale huur en de service- en stookkosten tot het opheffen van de leegstand geleid (de woningen bezitten nu een gunstige konkurrentiepositie t.o.v. vergelijkbare woningen in de regio). Ook de intensieve reklamekampagne en de modelwoning hebben een zeer gunstig effekt gehad op de verhuurbaarheid. Een interessant aspekt van de reklamekampagne is dat men sterk getracht heeft Amsterdam Zuid-Oost een beter en nieuw imago te geven door steeds de nadruk te leggen op de sterke punten van deze lokatie. De positieve verhuurresultaten in Nellestein zijn niet alleen het direkte gevolg van de gerichte maatregelen. Men heeft ook kunnen profiteren van de opleving van de vrije sektor (huur- en koopwoningen) als gevolg van de lichte ekonomische groei vanaf het jaar 1984. Door de recente groei van de bedrijvigheid in Amsterdam Zuid-Oost is de vraag naar duurdere huurwoningen is de regio duidelijk toegenomen. Met name door deze gunstige werkgelegenheidsontwikkeling heeft de beheerder positieve verwachtingen voor de verhuurbaarheid in de nabije toekomst.

Noot.

(1) Bij het uitwerken van de case-studie is onder meer gebruik gemaakt van het rapport "Volkshuisvesting en marketing, (verslag van een werkkollege voor doktoraal studenten planologie), Planologisch Demografisch Instituut, Amsterdam, juli 1987, (pp. 84 t/m 87)".

1.2 Het Bastion (Lelystad)

Inleiding
Het woningkomplex 't Bastion is in 1978 gereedgekomen en omvat in totaal 272 premie-huurwoningen en 3 wijkwinkeltjes. De woningen zijn onderverdeeld in 10 verschillende typen.
Het Bastion is eigendom van het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds, terwijl het beheer in handen is van ABC Vastgoedbeheer te Lelystad.
Reeds vrij snel na de oplevering van het komplex kreeg men te maken met ernstige leegstandsproblemen door het zeer ruime woningaanbod in de groeikern Lelystad. Inmiddels is er een breed skala aan maatregelen tegen de leegstand getroffen waarvan de laatste, een ingrijpende renovatie van het komplex, eindelijk succes lijkt te hebben.

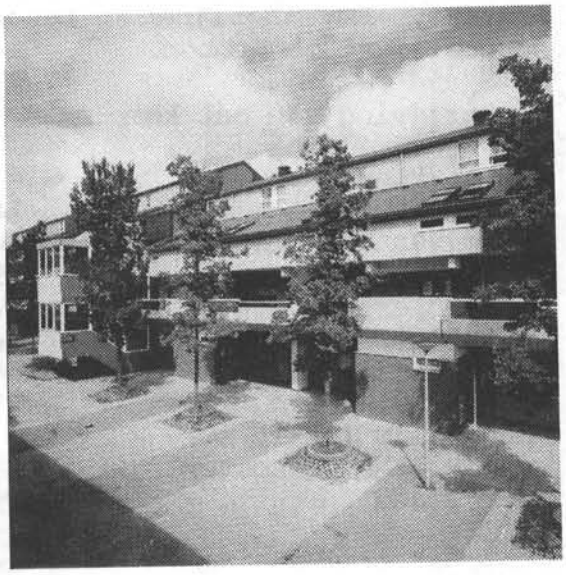
Beschrijving van het komplex

Komplexkenmerken		
-Gemeente	:	Lelystad
-Naam van het komplex	:	Het Bastion
-Bouwjaar	:	1978
-Financieringsvorm	:	Premie-huur
-Bouwvorm	:	Meergezinshuizen en eengezinshuizen
-Ontsluiting	:	Galerijen (bij de meergezinshuizen)
-Aantal woningen	:	272
-Huurprijs (exkl. service- en stookkosten) per maand	:	1-kamerflats *f* 270,-- 2-kamerflats *f* 300,-- tot *f* 330,-- 4-kamermaisonnettes *f* 370,-- tot *f*395,-- 5-kamermaisonnettes *f* 410,-- tot *f*440,-- eengezinshuizen *f* 495,-- tot *f*525,- "drive-in" woningen *f* 580,-- tot *f*590,--
-Mutatiegraad	:	circa 18% (in 1987)
-Leegstand	:	2% (per 1-1-1988)
-Soort verhuurder	:	Kommerciële verhuurder
-Naam verhuurder	:	ABC Vastgoedbeheer (te Lelystad)

De 272 woningen in het komplex bestaan uit 96 flats (1 en 2 kamers, 94 maisonnettes (4 en 5 kamers), 38 eengezinshuizen (5 kamers) en 24 "drive-in" woningen (5 kamers). De (kale)huurprijzen variëren van *f* 270,-- voor de 1-kamerflats tot *f* 590,-- voor de "drive-in" (hoek)woningen (zie ook het bovenstaande overzicht).
Aan servicekosten komt hier een bedrag bij van *f* 17,-- tot *f* 27,--.
Het Bastion ligt in het centrum van Lelystad en is goed ontsloten door een drietal aangrenzende doorgangswegen. Aan de oostkant van het komplex ligt het "Lelycentre", het voormalige hoofdwinkelcentrum van de stad. Ten zuid-westen van het Bastion bevindt zich de centrumzône van Lelystad met onder andere het stadhuis, het

hoofdwinkelcentrum "Gordiaan" en het NS-station dat in mei 1988 wordt geopend.

Verhuurbaarheidsproblemen, oorzaken en achtergronden
De verhuurbaarheid van het komplex liep in het begin goed. Na de oplevering konden alle woningen worden verhuurd. Vanaf 1982 heeft het komplex echter te maken gekregen met leegstand. Per 1-1-'83 bedroeg het leegstandspercentage zo'n 18% wat per 1-1-'85 was opgelopen tot 36%. Begin '87 stonden er maar liefst circa 130 woningen in het Bastion leeg waarvan 70 woningen reeds 6 jaar lang. Bij deze langdurige leegstand ging het voornamelijk om de maisonnettes met 5 kamers en de flatwoningen met 1 kamer.



Het woningkomplex " 't Bastion", (bron: ABC Vastgoedbeheer te Lelystad).

De beheerder maar ook de eigenaar van het komplex en de gemeente Lelystad hebben de afgelopen jaren veel moeite gedaan om verandering te brengen in de zeer slechte verhuurresultaten. Bij het zoeken naar maatregelen is uiteraard ingespeeld op de belangrijkste oorzaken van de verhuurbaarheidsproblemen. Het ging hierbij om de volgende zaken.

<u>oorzaken m.b.t. de prijs van de woningen</u>
- De kale huurprijs was gezien het (konkurrerende) aanbod van woningen in Lelystad te hoog (landelijk gezien was de prijs/kwaliteitsverhouding korrekt).
- De huur- en servicekosten werden door veel huurders te hoog gevonden.
- Mensen die zich in Lelystad vestigden waren voor het merendeel de financieel zwakkeren die niet in aanmerking kwamen voor het huren van de duurdere premie-huurwoningen.

<u>oorzaken m.b.t. de kwaliteit van het komplex</u>
- Enkele jaren na de oplevering begon de witte dakbedekking (golfplaten) sterk te vervuilen door alg-aangroei.
- De woningdifferentiatie was niet afgestemd op stedelijk wonen waarop bij dit komplex de nadruk lag gezien het grote aandeel meergezinshuizen.(Er zijn veel 5-kamerwoningen, terwijl de vragers voornamelijk huishoudens zonder kinderen zijn).

- Klachten met betrekking tot de woningen waren een geringe lichtinval, slechte toegankelijkheid van de bovenwoningen, gehorigheid, slechte isolatie, slechte ventilatie in keuken en badkamer.
- Het maaiveld was donker en onveilig als gevolg van een fietsbrug door het komplex.
- De vele mutaties in het komplex (en de optredende leegstand) stimuleerden bewoners om te vertrekken.
- De woonomgeving werd als grauw ervaren, er was te weinig groen.

oorzaken m.b.t de woningmarkt

- Er was een groot aanbod van goedkopere en kwalitatief goede huurwoningen van de woningbouwverenigingen alsmede van andere beleggers.
  Er was eveneens een ruim aanbod van premie-A koopwoningen en in mindere mate van premie-B koopwoningen. (De doelgroep hiervoor is in grote lijnen dezelfde als voor de premie-huur.)

  Het ruime woningaanbod in Lelystad is het gevolg van de grote bouwaktiviteiten in kombinatie met een achterblijvende vraag door een stagnatie van de bevolkingstoename. Dit laatste hangt met het volgende samen:
  - er is onvoldoende werkgelegenheid ontwikkeld (de woon/werk afstanden worden als bezwaarlijk ervaren);
  - de infrastruktuur is nog niet voltooid (de spoorlijn naar Amsterdam kwam pas gereed in mei '88, 10 jaar later dan de oorspronkelijke planning);
  - Almere heeft als "konkurrerende" groeikern belangrijke delen van de instroom uit donorgebieden overgenomen;
  - woningbouwverenigingen uit Amsterdam richten zich met agressieve reklamekampagnes op "spijtoptanten".

Maatregelen tegen de leegstand

Een deel van de bovengenoemde oorzaken van de verhuurbaarheidsproblemen werd duidelijk naar aanleiding van een onderzoek dat in opdracht van de eigenaar en de gemeente in 1983 werd uitgevoerd door de Vrouwen Advies Commissie voor de woningbouw in Lelystad (VAC). De aanbevelingen, gedaan in het desbetreffende rapport, richtten zich op het opheffen van klachten ten aanzien van de woning en woonomgeving door middel van renovatie. Tevens stelde men voor een huurverlaging toe te passen.
In reaktie op het rapport van de VAC kwam de gemeente met het rapport "perspektief" waarin men eveneens konkludeerde dat de oplossing moest worden gezocht in renovatie en huurverlaging.
Huurprijsverlaging c.q. -bevriezing was ook één van de maatregelen die door de beheerder aan de eigenaar het ABP zijn voorgesteld. Reeds in het begin van 1982 adviseerde ABC Vastgoedbeheer om de maandhuur van de meeste woningen in het Bastion te verlagen met een bedrag van gemiddeld *f* 50,-- om de huurprijzen meer in redelijkheid te krijgen met het marktgebeuren in Lelystad.
Tot 1985 ging de eigenaar echter alleen akkoord met de adviezen en aktiviteiten van de beheerder die minder ingrijpende en kostbare maatregelen behelsden.
Voor een deel hield dit verband met een eventuele aankoop van het komplex door de gemeente die op deze manier trachtte om zelf een einde te maken aan de leegstandsproblemen. Ondanks de inspannin-

gen van het Bureau Volkshuisvesting ging deze koop echter niet door.
De maatregelen die tot eind '85 door de beheerder konden worden getroffen, waren de volgende.
1. Extra mutatieonderhoud.
2. Premie voor nieuwe huurders.
3. Een selektiever inplaatsingsbeleid.
4. Advertentiekampagnes.
5. Het inrichten van een modelwoning.

Ad 1.
Gemuteerde woningen die enige tijd leeg stonden werden opgeknapt en schoongemaakt ter bevordering van de verhuurbaarheid. De opknapwerkzaamheden bestonden uit schilderen, witten en behangen.

Ad 2.
Het kwam voor dat met nieuwe huurders afspraken werden gemaakt over een tegemoetkoming in de kosten voor beperkte opknapwerkzaamheden zoals het behangen of witten van de woningen.

Ad 3.
Bij de verhuur is en wordt door de beheerder veel aandacht besteed aan een juiste inplaatsing in het streven naar een evenwichtige bevolkingsopbouw in het komplex. Door de over het algemeen beperkte draagkracht van de belangstellenden is het voor de beheerder moeilijk om een op inkomen gericht selektief beleid te voeren. Bijzondere aandacht wordt dan ook besteed aan persoonlijke gesprekken met aspirant huurders. Deze gesprekken hebben naast een puur selektieve funktie ook tot doel om huurders in die woningen te plaatsen waar ze het beste passen.

Ad 4.
De eigenaar heeft op aandrang van de beheerder verschillende advertentiekampagnes ondernomen in lokale en regionale kranten.

Ad 5.
In het Bastion is één woning tot "modelwoning" ingericht door deze van vloerbedekking, vitrage en gordijnen te voorzien.

Maatregelen die door de beheerder aan het ABP werden geadviseerd maar (in ieder geval) tot 1985 niet werden uitgevoerd waren:
- (zoals hiervoor reeds is aangegeven) huurprijsbevriezing c.q. -verlaging;
- het regelmatig wassen van de beglazing van alle leegstaande woningen;
- het geregeld laten onderhouden van de bijbehorende tuinen;
- het aanbrengen van vitrage in leegstaande woningen op de beganegrond.

Meer vrijblijvende ideeën die door de beheerder werden aangedragen waren:
- een verbetering van het imago van Lelystad (d.m.v. een P.R.-kampagne);
- agressieve reklame-aktiviteiten met tijdelijke stunts zoals:
  .1-3 maanden huurvrij;
  .verhuiskostenvergoeding;

.jaarabonnement openbaar vervoer;
.zelf autobussen laten rijden naar de randstad;
.verstrekken van een auto (bv. Fiat Panda) tegen langlopende kontrakten.

Alhoewel de beheerder het effekt van de verschillende genomen maatregelen op de verhuurbaarheid als gunstig omschrijft, hebben ze geen verandering kunnen brengen in de slechte verhuurresultaten. De leegstand is in de eerste jaren na de oplevering alleen maar toegenomen, eind '85 stonden zo'n 100 woningen leeg.

Na herhaalde adviezen van de beheerder werd het de eigenaar in 1985 duidelijk dat het noodzakelijk was om ingrijpender maatregelen tegen de leegstand in het Bastion te gaan treffen zoals huurverlaging. Nog langer wachten met het hanteren van het prijswapen zou bijna zeker tot een niet meer te stuiten financieel debacle leiden voor het ABP.
Gelet op het grote (en in 1985 nog steeds toenemende) aanbod van woningen in Lelystad, de geringe instroom en aankomende huurprijsverlagingen door de woningbouwverenigingen vroeg de beheerder zich zelfs af of huurprijsverlaging nog wel resultaat kon opleveren. Volgens ABC Vastgoedbeheer was het eveneens noodzakelijk om diepgaand te investeren in bouwkundige werkzaamheden teneinde de attentiewaarde van het komplex te verhogen. Het moest hierbij gaan om zowel onderhoud als produktverbetering.

Met ingang van 1 december 1985 werden de maandhuren in het Bastion fors verlaagd met gemiddeld ongeveer *f* 100,-- per woning. De inkourante 5-kamermaisonnettes op de 2e verdieping werden met *f* 142,-- verlaagd (26% van de oorspronkelijke huur) en de 1-kamerwoningen met *f* 103,-- (28% van de oorspronkelijke huur).
Men hoopte met de huurverlaging de leegstandsontwikkeling te kunnen keren. (In enkele andere projekten van het ABP in Lelystad was dit min of meer gelukt.) Bij goede verhuurresultaten zou de huurverlaging vervolgens weer langzaamaan ongedaan gemaakt kunnen worden.
Het effekt van de huurverlaging in het Bastion was echter teleurstellend en een oplossing van de leegstandsproblemen werd niet bereikt.
Om niet voor nog grotere verliezen te komen staan besloot het ABP uiteindelijk in 1986 om de leegstand nog drastischer aan te pakken door middel van een algehele renovatie van het komplex op eigen kosten. Door de jonge leeftijd van de woningen kon geen gebruik worden gemaakt van subsidiemogelijkheden.
De renovatie startte in het voorjaar van 1987 en had vooral als doel om het exterieur van het komplex esthetisch aantrekkelijker te maken. De belangrijkste onderdelen van de renovatie waren:
- het vervangen van de golfplaten op het dak door antraciet kleurige kunstleien, aan de kopgevels door metselwerk en aan de langsgevels door hout;
- het verwijderen van de galerijplafonds om de lichtinval in de woningen te verbeteren;
- het verbouwen van de trappenhuizen tot een geslotener karakter en het bouwen van 2 extra trappenhuizen;
- het veranderen van het bestaande kleurenschema van het schilderwerk.

Men heeft sterk overwogen om de 5-kamerwoningen die moeilijk verhuurbaar zijn, op te splitsen in 2-kamerwoningen. Door de hoge kosten die dit met zich zou brengen, is hier echter van afgezien.

De kosten van de renovatie bedroegen per woning zo'n *f*33.000,--. Om de verhuurbaarheid te bevorderen worden de huren van de woningen niet verhoogd (huurbevriezing vindt echter niet plaats). Ook de gemeente heeft toegezegd om een bijdrage te leveren door middel van verbetering van de woonomgeving in de vorm van herbestrating, een ander groenplan en het slopen van de fietsbrug.
Op dit moment lijkt de (nog niet geheel afgeronde) renovatie van zeer grote positieve invloed te zijn geweest op de verhuurbaarheid. Per 1-1-1988 stonden nog slechts 6 van de 272 woningen leeg waarvan 2 langer dan 4 maanden. Wervingsakties in lokale en regionale kranten hebben hiertoe bijgedragen.

Nabeschouwing
Achteraf gezien is het vreemd dat de eigenaar van het Bastion ondanks de herhaalde adviezen van de beheerder zo lang gewacht heeft met het verlagen van de huur. Er moesten jaren met hoge leegstand aan vooraf gaan waarin de oppervlakkiger maatregelen bijna geen effekt hadden (door het ruime woningaanbod in Lelystad). Het was de beheerder reeds vrij snel duidelijk dat er te weinig vraag was naar dure huurwoningen in Lelystad.
Het lijkt er op dat het komplex nooit echt konkurrerend is geweest ten opzichte van de woningen van de korporaties en de premie-koopwoningen. De huren lagen boven het gangbare nivo in Lelystad terwijl de kwaliteit van de woningen niet als bijzonder goed kon worden aangemerkt.
Huurprijsverlaging in een vroeger stadium had wellicht op een vrij goedkope wijze veel doorstroming en leegstand kunnen voorkomen. Ook was het wellicht onnodig geweest dat het Bastion zo'n slechte reputatie heeft gekregen. (De beheerder heeft overigens gedacht aan een naamswijziging maar zag hier van af toen bleek dat dit te hoge kosten met zich zou brengen.)
Het verlagen of bevriezen van de huur is in de marktsektor geheel vrij. De eigenaar van het Bastion werd bij het bestrijden van de leegstand dan ook niet gehinderd door wettelijke barrières. Ook speelde een gebrek aan financiële middelen geen rol bij het (niet) treffen van voorzieningen.
Hoe de verhuurbaarheid van het komplex zich nu na de kostbare renovatie zal ontwikkelen, is onduidelijk.
Het eventuele voortduren van de gunstige verhuurresultaten hangt af van verschillende faktoren. Het is in ieder geval hoopgevend dat er momenteel, als gevolg van de grote leegstand in Lelystad, vrijwel niets meer wordt gebouwd in deze gemeente. Deze faktor verklaart wellicht voor een niet gering deel de thans gunstiger verhuurresultaten. Een ander positief punt is het feit dat de spoorverbinding met de Randstad recentelijk is voltooid.

1.3 Muntendam (Oost-Groningen)

Inleiding

In deze "case-study" staat een woningkomplex met 70 premie-huurwoningen in de Oost-Groningse gemeente Muntendam (met circa 5.000 inwoners) centraal waar zich de laatste jaren beperkte verhuurbaarheidsproblemen voordoen. De eigenaar van het komplex is een institutionele belegger die de woningen laat beheren door de makelaar-beheerder Boelens-Jorritsma B.V. te Groningen.
Het komplex vormt een goed voorbeeld van een wat ouder (premiehuur)woningkomplex in een kleine gemeente, waarvan de verhuur problemen oplevert als gevolg van een verruiming van de woningmarkt.

Beschrijving van het komplex

Komplexkenmerken

Gemeente	:	Muntendam
Bouwjaar	:	1962
Financieringsvorm	:	premie-huur
Bouwvorm	:	48 eengezinshuizen 22 bejaardenwoningen
Huurprijs (inkl. servicekosten) per maand	:	e.g.h. gemiddeld circa ƒ530,-- bej.w. gemiddeld circa ƒ420,--
Gemiddeld aantal woningwaarderingspunten	:	e.g.h. 184 bej.w. 124
Mutatiegraad	:	circa 12% (in 1987)
Leegstand	:	6% (per 1-1-'88)
Soort verhuurder	:	Kommerciële verhuurder
Naam verhuurder	:	Boelens-Jorritsma B.V.(te Groningen)

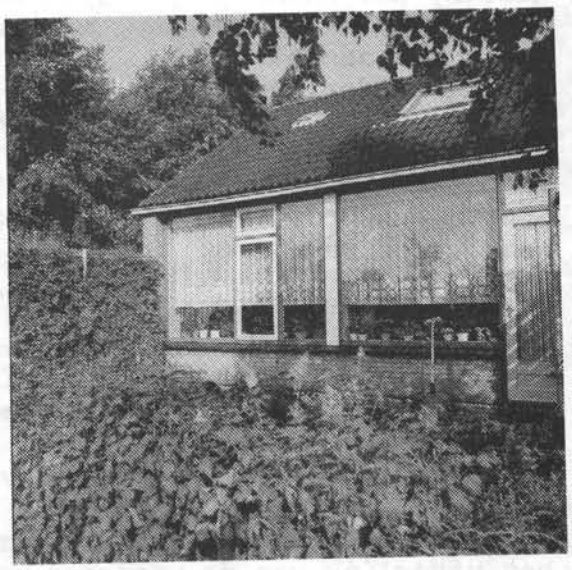
De 48 eengezinshuizen beschikken over 4 slaapkamers en een bergruimte. Bij 44 woningen is een "carport" aanwezig. De 22 bejaardenwoningen hebben 2 slaapkamers en een bergruimte. Alle woningen worden verwarmd door een individuele c.v.-installatie. De stookkosten van de eengezinshuizen bedragen gemiddeld circa ƒ125,-- per maand.
De bouw- en woontechnische staat van de woningen is goed evenals het uiterlijk van de woningen.
Mede door de nabijheid van de plaats Veendam is de kwaliteit van het voorzieningennivo goed.

Verhuurbaarheidsproblemen, oorzaken en achtergronden

Tot op heden hebben zich geen ernstige verhuurbaarheidsproblemen voorgedaan in het komplex. Toch is het sinds enkele jaren merkbaar dat de woningen op de woningmarkt een wat minder goede konkurrentiepositie bezitten. Per 1 januari stonden 4 woningen leeg waarvan minstens 2 langer dan 4 maanden.
De beperkt optredende leegstand is het gevolg van een woningoverschot in de regio. Met name de aangrenzende gemeente Veendam heeft de laatste jaren veel gebouwd. De plaatselijke woningmarkt

is echter klein, terwijl de bevolking vergrijst en de werkgelegenheid in de regio afneemt.
De matige konkurrentiepositie van het bovengenoemde woningkomplex wordt veroorzaakt door de relatieve ouderdom van het komplex en de royale grootte van de woningen wat hoge stookkosten met zich brengt (de open trap is hiervoor ook verantwoordelijk).
De meeste konkurrentie gaat uit van premie-koop-A woningen (van circa ƒ125.000,--) en eengezinshuizen in de sociale huursektor die goedkoper zijn (ondermeer doordat ze kleiner zijn en hierdoor lagere stookkosten hebben). De te geringe vraag wordt niet veroorzaakt door de hoogte van de kale huur.
De hiervoor beschreven ontwikkelingen op de woningmarkt in Muntendam zijn volgens de beheerder typerend voor de situatie in veel kleine gemeenten in het Oosten en Zuid-Oosten van de provincie Groningen. De woningmarkt heeft zich in deze gemeenten verruimd door enerzijds een afnemende werkgelegenheid en het (hiermee samenhangende) wegtrekken van de bevolking (en het optreden van vergrijzing) en door anderzijds de grote bouwaktiviteiten (o.a. in de premie-huursektor) in het verleden. Het zijn momenteel vooral de wat oudere en ruimere woningen uit jaren zestig met hoge energie kosten die hierdoor te maken krijgen met een afnemende vraag. De bouw van flinke aantallen beleggerswoningen in het verleden in verschillende kleine gemeenten in Groningen is (achteraf) niet altijd een juiste keuze gebleken.

Naar het inzicht van de beheerder heeft zich in de provincie Groningen als geheel in 1984/1985 een duidelijke verslechtering voorgedaan van de verhuurbaarheid van woningen. De verhuurbaarheids- en leegstandsproblemen hebben zich in 1986 gestabiliseerd onder andere door de maatregelen die er tegen zijn ondernomen. Vanaf 1987 is de leegstand afgenomen doordat de markt enigzins is aangetrokken.
De recent toenemende verhuurbaarheid houdt sterk verband met een drietal zaken namelijk:



De bejaardenwoningen zoals besproken op p. 79, (bron: Boelens-Jorritsma B.V.).

- het temporiseren van de uitbreiding van de woningvoorraad (wat sinds zo'n 3 jaar plaats vindt);
- de gezinsverdunning waardoor met name meer jongeren op de woningmarkt verschijnen;
- de recente opleving van de ekonomie.

De gezinsverdunning heeft vooral effekt op de verhuurbaarheid in de grotere plaatsen. Deze ontwikkeling zal in een kleine gemeente zoals Muntendam dan ook minder merkbaar zijn.

Maatregelen tegen de verhuurbaarheidsproblemen.
De beheerder heeft tot op heden geen ingrijpende maatregelen hoeven te treffen met betrekking tot het hiervoor genoemde woningkomplex om de af en toe optredende leegstand tegen te

gaan. De volgende 3 aktiviteiten/maatregelen hebben plaats gevonden.
1. Extra mutatieonderhoud.
2. Het verbeteren van de warmte-isolatie.
3. Het aktief promoten van de woningen.

Ad 1 Bij het vrijkomen van een woning wordt zo nodig het mutatie-onderhoud uitgebreid met extra schilder- en behangwerk om de woning een net uiterlijk te geven.
Ad 2 Zoals hiervoor reeds is aangegeven, hielden de hoge stook-kosten verband met de royale opzet van de woningen. Dit werd vooral duidelijk toen na isolatie van de spouwmuren en de gevelpanelen en de vervanging van de c.v.-ketel door een extra-rendementsketel de brandstof besparing slechts vrij marginaal (*f*25,-- per maand) bleek te zijn. De problemen van sommige bewoners met de stookkosten waren achteraf gezien dus zeer subjektief. Door de stookkostenbesparende maatregelen weten de bewoners nu in ieder geval wel dat er iets aan "het probleem" is gedaan.
Ad 3 Het adverteren in dagbladen is een effektief middel gebleken bij het werven van bewoners wanneer woningen langer dan normaal leeg staan.

De beheerder is verder terughoudend met huurverhogingen. Van bevriezing van de kale huur is echter nog geen sprake geweest. Voor de nabije toekomst verwacht de verhuurder geen verandering van de verhuurbaarheid van het komplex.

Nabeschouwing
De marktsituatie in Muntendam is typerend voor de situatie in veel kleine gemeenten ver weg van de grotere stadscentra of kantoren en industrie. Het zijn deze gemeenten waar de woning-markt verzadigd raakt door onder andere vaak te grote nieuw-bouwaktiviteiten. In Muntendam komt de verzadiging in de kommer-ciële huursektor tot uiting door de (beperkte) verhuurbaarheids-problemen in de wat oudere en ruimere woningen met hoge ener-giekosten.
Om ernstiger leegstandsproblemen te voorkomen is het noodzakelijk om zeer kritisch te staan tegenover eventuele nieuwbouw, vooral wanneer verkoop van probleemwoningen in de premie-huursfeer in verband met de gestelde subsidievoorwaarden geen bijdrage kan leveren aan het oplossen van onevenwichtigheden op de plaat-selijke woningmarkt.

1.4 Poppenhare (Coevorden)

Inleiding

Het woningkomplex Poppenhare in de gemeente Coevorden kampt vanaf 1986 met ernstige verhuurbaarheidsproblemen door de sterke konkurrentie van met name eengezinshuizen in de sociale huursektor op de plaatselijke woningmarkt. Omdat de onderhoudskosten van de woningen toenamen en een afdoende bestrijding van de leegstand te duur zou worden, heeft de oorspronkelijke eigenaar (een institutionele belegger) besloten het komplex af te stoten. Op dit moment is inmiddels een groot deel van de woningen door de huidige eigenaar van het komplex doorverkocht.

Beschrijving van het komplex

Komplexkenmerken		
-Gemeente	:	Coevorden
-Naam van het komplex	:	"Poppenhare"
-Bouwjaar	:	1967
-Financieringsvorm	:	Premie-huur
-Bouwvorm	:	52 eengezinshuizen en 21 woningen in meergezinshuizen (flats)
-Ontsluiting	:	Portieken (flats)
-Aantal woonlagen	:	3 (flats)
-Aantal woningen	:	83 woningen
-Huurprijs (inkl. service- en stookkosten per maand)	:	Eengezinshuizen gemiddeld *f*424,-- Woningen in meergezinshuizen gemiddeld *f*467,50
-Gemiddeld aantal woningwaarderingspunten	:	egh. 109 mgh. 91
-Mutatiegraad	:	egh. : 10% (in 1987) mgh. : 14% (in 1987)
-Leegstand	:	egh. : 15% (per 1-1-1988) mgh. : 33% (per 1-1-1988)
-Soort verhuurder	:	Kommerciële verhuurder
-Naam verhuurder	:	Jeltes, Ten Hoor

Het woningkomplex Poppenhare ligt in de naoorlogse Schildersbuurt in de nabijheid van het centrum van Coevorden.
De 52 eengezinshuizen in het komplex beschikken over 4 slaapkamers en een vliering/berging. De woningen hebben een voortuin maar geen achtertuin. De gemiddelde kale maandhuur bedraagt circa *f*380,--. Een groot aantal bewoners dat reeds lang in de woningen woont, betaalt een huur van circa *f*300,-- per maand. Na een mutatie wordt de huurprijs in alle gevallen echter opgetrokken tot *f*452,-- de "Huurprijzenwet Woonruimte" is *f*600,-- nog redelijk).
De service- en stookkosten zijn resp. *f*4,-- en *f*60,-- per maand.
De verwarming van de woningen vindt plaats door middel van een kachel in de woonkamer.
De flatwoningen hebben 3 slaapkamers en bevinden zich in een woonblok met 3 woonlagen. De gemiddelde woonlasten bestaan per

maand uit *f* 350,-- kale huur, *f* 75,-- stookkosten en *f* 42,50 servicekosten.

Verhuurbaarheidsproblemen, oorzaken en achtergronden
Vanaf begin '86 is er in het komplex "Poppenhare" sprake van ernstige leegstandsproblemen. De direkte aanleiding van de problemen was het destijds sterk toenemende aanbod van nieuwbouwwoningen in Coevorden. In 1987 is de leegstand sterk toegenomen in zowel de eengezinshuizen als in de flatwoningen. Per 1 januari 1988 stonden 8 van de 37 nog niet (afzonderlijk) doorverkochte eengezinshuizen leeg waarvan 5 woningen langer dan 4 maanden. De leegstand in de flatwoningen bedroeg per 1-1-'88 33% (7 leegstaande woningen waarvan 4 langer dan 4 maanden). Op die datum waren er nog geen flats doorverkocht aan partikulieren. De mutatiegraad in de eengezinshuizen en flatwoningen bedroeg in 1987 respektievelijk 20% en 15%.
Volgens de beheerder is de tekortschietende vraag naar de huurwoningen voor een groot deel het gevolg van een konkurrerend aanbod van vrij nieuwe sociale huurwoningen in Coevorden. Het gaat hierbij om eengezinshuizen die bijna gelijk zijn aan de eengezinshuizen in Poppenhare. De woningen van de woningbouwvereniging hebben echter alle een moderne keuken, een centrale verwarmingsinstallatie en dubbele beglazing, terwijl de kale huur per maand gemiddeld zo'n *f* 400,-- bedraagt. Daarnaast liggen deze woningen dichter bij het centrum van Coevorden en vaak in een betere buurt dan de Schildersbuurt.
Voor een deel bestaat de konkurrentie uit nieuwbouwwoningen.
De beheerder is van mening dat er in Coevorden te veel woningen zijn (en worden) gebouwd waardoor er sprake is van een woningoverschot.
Andere belangrijke oorzaken van de leegstand in het komplex die sterk samenhangen met het konkurrerende woningaanbod, zijn volgens de beheerder:
- de hoge kale huur van de eengezinshuizen;
- de matige reputatie van het komplex;
- het ontbreken van een centrale verwarmingsinstallatie;
- het ontbreken van voortuinen bij de eengezinshuizen;
- de matige (tot slechte) kwaliteit van de woningen, (de bouwtechnische staat van de woningen is redelijk, de bouwfysische staat is matig terwijl de woontechnische staat slecht is, doordat de keuken en het sanitair verouderd zijn);
- de optredende leegstand in het komplex die potentiële huurders afschrikt;
- de matige kwaliteit van de wijk, wat zowel geldt voor het uiterlijk als voor de sociale woonomgeving; voor dit laatste is volgens de beheerder met name de aanwezigheid van sociale huurwoningen, met voor een deel minder "aangepaste" bewoners verantwoordelijk.

De maatregelen tegen de verhuurbaarheidsproblemen
Om de leegstand in het komplex tegen te gaan heeft de beheerder in eerste instantie het mutatie-onderhoud uitgebreid. Zo werden in de vrijkomende woningen de keukenblokken en het hang- en sluitwerk vernieuwd hetgeen een gunstig effekt had op de verhuurbaarheid. Een andere maatregel was het aanpassen van het inplaatsingsbeleid. De beheerder handelde kritischer bij de selektie van

de huurders. Voor wat betreft het minimum vereiste inkomen werden de normen echter soepeler gehanteerd.
Per 1 juli '87 werd tevens de kale huur bevroren van de nieuw te huren woningen. Deze maatregel had echter geen resultaat, omdat de huur reeds erg hoog was gezien de geboden kwaliteit. Huurverlaging is niet toegepast, omdat dit niet paste binnen de visie van de eigenaar (een institutionele belegger).
Het promoten van de woningen door middel van advertenties werd door de beheerder achterwege gelaten, omdat deze slechte ervaringen had met het afwijzen van (naar de mening van de beheerder) ongeschikte belangstellenden.

De bovengenoemde maatregelen hebben helaas niet het gewenste effekt kunnen sorteren. De verhuurbaarheid van de woningen bleef slecht. Volgens de beheerder had een grondige renovatie samen met huurbevriezing en het aanbrengen van extra voorzieningen zoals c.v. hierin wellicht verandering kunnen brengen. Er heeft geen renovatie plaats gevonden, omdat dit niet uitvoerbaar zou zijn geweest zonder een huurprijsverhoging, welke met het oog op de marktsituatie onaanvaardbaar was.
Het hoge leegstandspercentage dat uiteindelijk opliep tot 10% à 15% in kombinatie met de toenemende onderhoudskosten en de redelijke prijs die de woningen nog konden opleveren op de koopmarkt, hebben de eigenaar doen besluiten om de woningen af te stoten.
Op dit moment zijn de meeste woningen in bezit van een partikuliere eigenaar die bezig is met het uitponden van de woningen. En flink aantal woningen is inmiddels doorverkocht. De eengezinshuizen worden momenteel voor ƒ60.000,-- vrij op naam (inkl. notariskosten en overdrachtsbelasting) van de hand gedaan. Als koopwoningen hebben de woningen vrij lage woonlasten en voorzien ze duidelijk in een behoefte.

Bron: Jeltes, Ten Hoor (Emmen).

Nabeschouwing
De verhuurbaarheidsproblemen in het woningkomplex Poppenhare vormen een voorbeeld van een te ruim aanbod op de woningmarkt van een vrij kleine gemeente waar in het verleden te veel is gebouwd. Met dit probleem hebben verschillende verhuurders van beleggers woningen buiten de Randstad te maken (zie ook de "case" Muntendam).
De situatie in Poppenhare is in zoverre uniek dat het om zeer matige kommerciële huurwoningen gaat met een kwaliteit die minder is dan die van delen van de sociale huursektor. Het weer konkurrerend maken van de woningen was financieel niet rendabel uit te voeren. De eigenaar heeft daarom gekozen voor het afstoten van de

woningen, temeer omdat de woningen nog een redelijke prijs konden opleveren. In zekere zin is er in het komplex sprake geweest van een zeer gangbare wijze van exploitatie van beleggerswoningen namelijk afstoting na zo'n 20 jaar verhuur wanneer de onderhoudskosten gaan oplopen. De optredende leegstand heeft hiernaast stimulerend gewerkt op het besluit om het komplex te verkopen.
De situatie zoals hierboven beschreven, maakt duidelijk dat het verkopen van probleemwoningen voor kommerciële verhuurders een zeer aantrekkelijk alternatief kan vormen voor een kostbare en risikovolle bestrijding van verhuurbaarheidsproblemen, met name in een periode (zoals momenteel) wanneer het "koopklimaat" als gunstig beschouwd kan worden.

Reeds verschenen uitgaven in deze serie:

1. H.M.H. van der Heijden, 'Leegstand: begrippen en statistische gegevens'
   1986/III + 68 blz./ISBN 90-6275-270-5/f 17,80

2. F. van der Zon, 'Huurderving in de korporatiesektor en verhuurproblemen in naoorlogse korporatiekomplexen'
   1986/III + 65 blz./ISBN 90-6275-268-3/f 17,80

3. J.A. Adrianow, 'Structurele leegstand bij gemeentelijke woningbedrijven'
   1988/IV + 44 blz./ISBN 90-6275-418-X/f 14,30

4. H. Heeger, 'Verhuurproblemen in naoorlogse korporatiekomplexen: huurderving 1985-1987'
   1988/61 blz./ISBN 90-6275-258-6/f 21,20

5. H. Heeger, 'Leegstand en Prijs/kwaliteitsverhouding in naoorlogse non-profit huurcomplexen'
   1988/153 blz./ISBN 90-6275-486-4/f 42,40