

EINDRAPPORT d.d. 4 maart 2013

NAAR EEN ACTIEVE TRANSFORMATIE-AANPAK
VAN DE WINKEL-LEEGSTAND
IN SITTARD EN GELEEN

drs J.G.M. (Hans) Meertens

LAGEWEERTH ADVIES BV
Bieslanderweg 128
6213 AM Maastricht
T 043-3250445
M 06-43727086
E h.meertens@lageweerth.nl

Inhoudsopgave

1. Leegstand	5
1.1 Algemeen beeld, verwachte ontwikkeling	5
1.1.1 Nederland respectievelijk Limburg	5
1.1.2 Oorzaken en belemmeringen	5
1.1.3 Verwachte ontwikkeling	6
1.1.4 Oplossingsrichtingen	8
1.2 Leegstand in Sittard-Geleen	10
1.2.1 Beeld Sittard	11
1.2.2 Beeld Geleen	13
2. Leegstandsbeleid en –aanpak in Sittard-Geleen	17
2.1 Algemeen beleid gericht op versterking van de stadscentra	17
2.2 Specifiek leegstandsbeleid	19
2.3 De rol van Centrummanagement Sittard-Geleen m.b.t. leegstand	21
2.4 Rapportage Biënnale Leegstand en Herbestemming (Steenweg)	22
2.5 Overige initiatieven Woonpunt / Stadslab	24
2.6 Conclusies	25
3. Naar een actieve transformatieaanpak	27
3.1 Inleiding	27
3.2 Nieuwe functies in voormalige winkelpanden	27
3.3 De markt voor onzelfstandige bedrijfsruimtes en kantooreenheden	30
3.4 Conclusies	34
4. Financieel model transformatie winkelpand door private partijen	35
4.1 Partiële analyse	36
4.1.1 Vooronderstellingen en uitgangspunten	36
4.1.2 Het financiële resultaat	38
4.1.3 Gevoeligheidsanalyse	39
4.1.4 Conclusies	41
4.2 Integrale analyse	43
4.2.1 De waardering van leegstaande winkelpanden	43

4.2.2	Overige veronderstellingen en uitgangspunten	45
4.2.3	Het financiële resultaat	46
4.2.4	Conclusies	47
5.	Financieel model transformatie winkelpand bij publiek-private samenwerking	51
5.1	Inleiding	51
5.2	Het werkprogramma	52
5.3	Model 1: een publiek revolving fonds	60
5.4	Model 2: Een publiek fonds met een dbfmo- achtige aanpak	63
5.5	Model 3: een publiek fonds dat panden koopt en transformeert en de exploitatie vervolgens op concessiebasis uitbesteedt	67
5.6	Model 4: een publiek fonds met een dbfmo- achtige aanpak dat de panden op concessiebasis uitbesteedt	68
5.7	De organisatie en inkadering van een publiek-private opzet	70
5.8	Transformatiebeleid gekoppeld aan startersbeleid; ingroeihuren	73
5.9	Duurzaamheid	74
6.	Samenvatting en aanbevelingen	75
6.1	Samenvatting	75
6.2	Aanbevelingen	82
	Bijlagen	85
1.	Uitgangspunten en resultaten partiële analyse	
2.	Uitgangspunten en resultaten integrale analyse	
3.	Overzichtstabel realisatiemodellen	

1. Leegstand

1.1 Algemeen beeld, verwachte ontwikkeling

1.1.1 Nederland resp. Limburg

Er is sprake van substantiële, structurele leegstand in Nederlandse binnensteden. Locatus raamt die begin juli 2012 op 6,3% van het aantal winkelpanden. De leegstand lijkt zich op Nederlands niveau wel enigszins te stabiliseren. Waar de afgelopen jaren de leegstand jaarlijks met 0,5% toenam, is die in de eerste helft van 2012 niet meer gestegen.

De leegstand concentreert zich met name in de aanloopmilieus. Steden met een kleiner verzorgingsgebied worden harder getroffen dan de grote steden.

De leegstand blijkt in Limburg echter niet te zijn gestabiliseerd. Volgens cijfers van Locatus¹ steeg die in de eerste helft van het jaar van 9,6 naar 9,9%, vijftig procent boven het landelijk gemiddelde. Ruim 324.000 m2 winkelruimte staat in Limburg leeg.

De leegstand verslechtert het economisch klimaat voor de achterblijvende winkeliers en voor potentiële huurders, waardoor de aanloopstraten in een neerwaartse spiraal dreigen te belanden. Voor bezoekers, die de aanloopstraten meestal als aanvoerroutes richting het stadscentrum benutten, is de aanblik van de lege winkelpanden evenmin aantrekkelijk. Op den duur dreigt verloedering in de binnenstadschil: lege panden, achterstallig onderhoud, rolluiken, graffiti, sociale onveiligheid en aantrekkingskracht op criminaliteit.

1.1.2 Oorzaken en belemmeringen

Over de oorzaak van de toegenomen leegstand wordt verschillend gedacht. De opkomst van internetverkoop – in 2011 voor een bedrag van € 9 miljard – wordt vaak genoemd, maar nader onderzoek wijst uit dat daarvan bijna € 6 miljard aan diensten werd uitgegeven (reizen, verzekeringsproducten, concertkaarten, telecom e.d.), met alleen in de reisbranche duidelijke effecten op de fysieke winkelmarkt. De overige ruim € 3 miljard werd in een beperkt

¹ Bron: dagblad De Limburger 25 juli 2012

aantal branches besteed met slechts 20% van het winkelloppervlak (met name electronica, boeken, CD's, video's, fotohandel). Het werkelijke effect op de winkelmarkt zou dan ook beperkt zijn. Zo raamt een studie uit juni 2012 van Altera Vastgoed de afname van het aantal winkelmeters de afgelopen vijf jaar vanwege internet op 500.000 m². Daar staan 3 miljoen nieuwe vierkante meters winkelloppervlak tegenover, volgens Altera de werkelijke boosdoener. Andere, veel genoemde oorzaken zijn de vergrijzing van de consument (zie hierna), die tot wijzigingen van het bestedingspatroon heeft geleid, vergrijzing van het zelfstandig ondernemerschap en schaalvergroting en filialisering binnen de detailhandel, die zich manifesteert in het A1 winkelgebied en ten koste gaat van de zelfstandige winkelier die met name actief is op B- en C-locaties. Daar komt de economische crisis bovenop, die dit proces in een stroomversnelling heeft gebracht. Vanwege het aangetaste consumentenvertrouwen zijn de bestedingen afgenomen. Voor marginaal opererende detaillisten kan dat net de genadeklap zijn. Tenslotte belemmert de problematische financieringsmarkt de toetreding van nieuwe winkeliers.

1.1.3 Verwachte ontwikkeling

Van hoogleraar 'e-commerce' Cor Molenaar verscheen in 2011 het boek "Het einde van de winkel? De strijd om de klant." In dit boek schetst hij een beeld van een veranderende detailhandelsomgeving, waarin met name door de opkomst van verkoop via internet binnen vijf jaar een derde van de winkels gaat verdwijnen.

Andere deskundigen bestrijden dit doembeeld. Gerard Zandbergen, directeur van winkelonderzoeksbureau Locatus dat maandelijks de leegstandcijfers per stad bijhoudt, herkent zich helemaal niet in dit beeld. Uit Locatus-cijfers blijkt dat de leegstand veel trager toeneemt dan Molenaar voorspelt en landelijk over de eerste zes maanden van 2012 dus zelfs is gestabiliseerd op 6,3%. De winkelmarkt is volgens Zandbergen veel dynamischer dan Molenaar denkt. Zo registreert Locatus huurverlagingen van 30 tot 40 %. Die maken nieuwe formules mogelijk in de lege winkelpanden (hij noemt als voorbeelden goudopkopers, nagelstudio's en massagesalons). Daarnaast signaleert Locatus ombouw van lege, binnenstedelijke winkelpanden naar woningen en kantoren:

“We zien inmiddels dat eigenaren van niet levensvatbare winkellocaties steeds sneller eieren voor hun geld kiezen”².

Volgens Zandbergen is niet internet maar de vergrijzing de belangrijkste oorzaak van de leegstand, omdat uit CBS-cijfers blijkt dat de gemiddelde 65-plusser 40% minder besteedt in de detailhandel. Dat verklaart de veel hogere en nog steeds toenemende leegstandscijfers in de krimpregio's, waaronder Limburg. Niet alleen Limburg overigens. Uit andere krimpregio's als Overijssel en Groningen komen eveneens verontrustende signalen. Zo noteren Almelo en Deventer momenteel een leegstand van 14 %, een verdubbeling in vijf jaar en vraagt de SER Overijssel de provincie om de regierol op zich te nemen³. En in Delfzijl lijkt Molenaar wél gelijk te krijgen, waar uit lokaal onderzoek blijkt dat door bevolkingskrimp en crisis een derde van de winkels en horeca het loodje zal leggen⁴.

Een speciale vermelding verdient het rapport “Winkelleegstand in 2020” van de onderzoeksbureaus Roots Beleidsadvies en AnalyZus. Op basis van trends met betrekking tot bevolkingskrimp, vergrijzing en internetverkoop hebben zij een raming opgesteld voor de verwachte ruimtevraag in de binnensteden van de 37 grootste Nederlandse steden tot 2020 (zonder rekening te houden met specifieke investeringen en/of beleid). Voor de vier Limburgse steden in de lijst komen zij tussen 2011 en 2020 tot een afname van de vraag naar winkelruimte van 7% voor Heerlen, 5% voor Sittard-Geleen, 4% voor Venlo en 3% voor Maastricht. Daarmee staan deze vier steden bovenaan de lijst. Op basis hiervan is een raming van de leegstand opgesteld, uitgaande van de veronderstelling dat verder niet één vierkante meter nieuwe winkelruimte aan de bestaande voorraad wordt toegevoegd – hoe reëel is die vooronderstelling? – en de vraag vanuit de horeca en de dienstverlening gelijk blijft. In die raming voor 2020 staat Sittard-Geleen na Schiedam op de tweede plaats met 27% leegstand, Heerlen op drie met 24%, Venlo op vier met 23% en Maastricht op elf met 16%. Ofschoon op deze ‘exacte’ ramingen vanwege de niet al te plausible vooronderstellingen het nodige kan worden afgedongen, is de trend duidelijk: de Limburgse steden zullen bij ongewijzigd beleid rekening moeten houden met fors oplopende leegstand.

Een onderzoek van USP Marketing Consultancy uit maart 2012 bevestigt langs een andere invalshoek de bedreigende ontwikkeling: het bureau ondervroeg

² Zandbergen in Vastgoedmarkt; augustus 2012

³ Vastgoedmarkt nieuwsbrief 14 augustus 2012

⁴ Vastgoedmarkt nieuwsbrief 6 juni 2012)

500 winkeliers en uit de enquête kwam naar voren dat maar liefst 47% van de hurende winkeliers erover twijfelt of zij het huurcontract na de huidige contractperiode door laat lopen⁵. Deze ontwikkeling spoort qua richting met de uitkomst van een enquête uit 2012 onder winkeliers in Sittard en Geleen. Daarin gaf 11% van de 170 ondervraagde winkeliers aan binnen enkele jaren te willen stoppen met hun zaak en 18% te willen verhuizen⁶. De belangrijkste reden om te stoppen was de naderende pensionering (40%), gevolgd door het niet meer rendabel zijn van de winkel (25%). Het belangrijkste motief om de willen verhuizen was de noodzaak van een lagere huurprijs (25%), gevolgd door de wens van meer passanten (22%) en een groter pand (22%).

1.1.4 Oplossingsrichtingen

Échte, structurele oplossingen voor het leegstandsvraagstuk zijn (nog) niet aangedragen. Zoals hierboven werd betoogd door Zandbergen van Locatus doet de marktwerking gedeeltelijk haar werk: de leegstand leidt tot lagere huren, die nieuwe, meer experimentele winkelfuncties mogelijk maken of transformatie naar andere functies zoals kantoren of woningen. Maar de vraag is hoe lang dit ‘spontane’ proces gaat duren en of in de tussentijd niet nog meer onomkeerbare schade aan het winkelstraatbeeld is toegebracht.

Tijdelijke oplossingen van het leegstandsbeeld zijn inmiddels wijdverbreid en worden gezocht in aankleding van de etalages van de lege winkelpanden door lokale kunstenaars en maatregelen om verslonzing van het straatbeeld tegen te gaan door een actief ‘schoon en veilig’-beleid. Daarnaast wordt versterking van de organisatiegraad van de lokale ondernemers bevorderd, om vandaaruit promotionele activiteiten te organiseren, die de negatieve spiraal kunnen doorbreken.

Meer structureel van aard zijn de pogingen om door een actief acquisitiebeleid nieuwe winkeliers aan te trekken. Dat kan gebeuren door de gemeente, maar zeker zo effectief lijken de pogingen te zijn die door de zittende detaillisten worden ondernomen. Geslaagd voorbeelden hiervan zijn te vinden in het stadsdeel Wyck in Maastricht waar de ondernemers zelf nieuwe winkeliers zochten en vonden in de Rechtstraat en de Wyckerbrugstraat.

⁵ Vastgoedmarkt nieuwsbrief 14 maart 2012

⁶ Nanda Latten: “Winkelpanden in de uitverkoop”, afstudeerscriptie TU Eindhoven, september 2012.

Deze ontwikkeling sluit aan bij andere geslaagde voorbeelden van herinvulling van winkelstraten, zoals de Negen Straatjes in Amsterdam en past in het beeld dat het internationale makelaarskantoor Jones Lang Lasalle in haar “Retailmarktspecial 2011” over de Nederlandse retailmarkt schreef onder de kop ‘Authentieke winkelgebieden’:

“Consumenten zijn niet alleen op zoek naar authentieke producten. De belangstelling voor authentieke winkelgebieden en winkelcentra neemt eveneens toe. Dit biedt kansen voor leegstaand winkelvastgoed, ook op B-locaties en in aanloopstraten. (Her)positioneren of terugkeren naar de oorspronkelijke identiteit van het winkelgebied biedt een aantal van deze locaties nieuw bestaansrecht. Herpositioneren zal gepaard gaan met krimp, maar leidt wel tot een sterke en aantrekkelijke kern. Clusters van lokale retailers, speciaalzaken, versproducten of kunst en design bieden hiervoor goede mogelijkheden.”⁷

Ofschoon deze voorbeelden aanspreken, moeten we tegelijkertijd vaststellen, dat niet elk aanloopgebied in een aantrekkelijk, ‘authentiek’ winkelgebied kan worden omgetoverd. Tegenover de schaarse succesverhalen, staan helaas veel meer probleemstraten, waarvoor nog geen structurele oplossing is gevonden.

Als markt(werking) niet bij machte is een einde te maken aan het leegstandsvraagstuk, is er dan een rol voor de overheid weggelegd? Op gemeentelijk niveau worden tijdelijke maatregelen vaak ondersteund. Eerder werd al gewezen op het ‘schoon en veilig’-beleid. En een gevelbeleid, rolluikenbeleid of aanschrijvingsbeleid kan bijdragen aan het tegengaan van verloedering. Vaak komen deze initiatieven mede tot stand in publiek-privaat overleg met de ondernemers, al dan niet vormgegeven in centrummanagement. Maar ook van deze maatregelen moet worden vastgesteld dat ze de leegstand zelf niet aanpakken, wel de gevolgen. Net als in Overijssel wordt ook in Limburg naar de provinciale overheid gekeken om in het leegstandsvraagstuk een rol te spelen. In maart 2012 vroegen Limburgse winkeliers verenigd in MKB-Limburg en de Kamer van Koophandel in een brandbrief aan het Provinciebestuur om zich te bemoeien met de plannen van de diverse gemeenten om het winkelareaal verder uit te breiden. Bij monde

⁷ In hetzelfde rapport pleit JLL ook voor aansluiting zoeken bij de groeiende multiculturele samenleving, waarin allochtone ondernemers voor een deel van de nieuwe invullingen kunnen zorgen.

van gedeputeerde Mark Verheijen werd aangegeven dat de provincie aarzelt om in een regierol te stappen, omdat dit eigenlijk een taak is voor de gemeenten zelf. Die zouden hun plannen onderling moeten afstemmen, maar dat blijkt in de praktijk niet eenvoudig.

Ten aanzien van de rol van de overheid moet dan ook geconcludeerd worden, dat die op lokaal niveau in het algemeen vooral gericht is op het bestrijden van de gevolgen van de leegstand en het ondersteunen van ondernemersinitiatieven om de aanloopstraten aantrekkelijk te houden, vanuit de filosofie dat daarmee verdere leegstand wordt voorkomen c.q. afgeremd. Op regionaal c.q. provinciaal niveau klinkt de roep om de uitbreiding van het aantal vierkante meters retail af te stemmen en zo mogelijk te beperken, maar die coördinerende rol is momenteel (nog) niet ingevuld.

1.2 Leegstand in Sittard-Geleen

Het meten van leegstand is een per definitie een momentopname. Daarnaast is relevant binnen welk afgebakend gebied (centrum, binnenstad, kernwinkelgebied etc.) de leegstand wordt geïnventariseerd, hoe leegstand wordt gedefinieerd en om welk type panden het gaat: alleen winkelpanden of ook horecapanden en panden met een op de consument gerichte dienstverlening (bijvoorbeeld uitzendbureaus).

Vanwege de uniforme definitie van de leegstand (inclusief de drie hierboven genoemde categorieën) en de periodieke meting ervan worden de cijfers van bureau Locatus, die de leegstand in het hele land meet, als zeer betrouwbaar beschouwd. Deze worden hierna als eerste weergegeven. Om echter wat meer specifieke informatie over de leegstand te vergaren, is gebruik gemaakt van de studie van al eerder aangehaalde Nanda Latten voor Sittard⁸ en een inventarisatie van de leegstand in Geleen in opdracht van het Centrummanagement Geleen. Deze studies zijn qua definitie niet helemaal vergelijkbaar, maar qua uitkomst zeker nuttig⁹.

⁸ Zie voetnoot 6.

⁹ "Inventarisatie leegstaande winkelpanden in centrum van Geleen", onderzoek door Davey Nieuwendijk in opdracht van Centrummanagement Geleen.

1.2.1 Sittard

- *aantal panden*

Uit de leegstandsrapportage van Locatus van december 2012 blijkt dat een in Sittard 61 verkooppunten (detailhandel, dienstverlening en horeca) leegstonden. Op een totaal aantal verkooppunten van 462 impliceerde dat een leegstand van 13%.

N. Latten, studente van de TU Eindhoven, bracht ruim een half jaar eerder, in het voorjaar van 2012, de leegstand in Sittard in beeld gebracht. Uit haar onderzoek kwam een leegstand van 46 winkelpanden (exclusief horeca en dienstverlening) in de binnenstad van Sittard naar voren op een totaal van 337 winkelpanden. Dat betekent een leegstandspercentage van 14% tijdens deze momentopname.

- *locaties*

Van de 46 leegstaande panden uit het onderzoek van Latten bevonden zich er 13 op een A1/A2-locatie (waarvan 8 op de Limbrichterstraat), 27 op een B1/B2 locatie (waarvan 12 op de Steenweg, 5 op de Putstraat en 4 in de Paardestraat) en 6 buiten het (kern-) winkelgebied.

- *eigendomssituatie*

Van de 46 leegstaande panden is slechts een handjevol eigendom van een institutionele belegger of een landelijk opererende retailer. De betreffende panden liggen dan op A1/A2 locaties. Nagenoeg alle overige panden zijn in het bezit van particulieren, al dan niet via een vennootschap. Deze particuliere eigenaren zijn nagenoeg allemaal gevestigd in Limburg, de meesten zelfs in Sittard en omgeving.

- *beprijzing*

De vraaghuuren zijn uiteraard erg locatie- en tijdgebonden. Op basis van het beschikbare aanbod medio februari 2013 op Funda en een aantal makelaarsites ontstaat het volgende beeld: in de Putstraat wordt tussen de € 100,- en € 150,- gevraagd per m². Op de Steenweg tussen de € 100,- en € 180,- per m², waarbij de hoogste huren worden genoteerd in het begin van

de straat vanaf de Rijksweg. Aan de Rijksweg zelf kan men al voor ca. € 100,- per m2 terecht. Dat geldt ook voor de Veestraat. De Limbrichterstraat kent een hoger huurniveau dat begint bij € 250,- en oploopt tot ca. € 450,- per m2.

- *ontwikkeling leegstand; verwachting*

Zoals hierboven is aangehaald voorzien zowel de deskundigen als de grote landelijke en internationale makelaarskantoren geen verbetering van de leegstandssituatie in de aanloopstraten. In de mate waarin de situatie verder verslechtert, lopen de meningen uiteen. Het aangehaalde onderzoeksrapport van Roots/AnalyZus is nog het meest uitgesproken negatief, met name over Limburg in het algemeen en Sittard-Geleen in het bijzonder. Volgens dit rapport, dat tussen Sittard en Geleen geen onderscheid maakt, zou de leegstand in Sittard-Geleen in 2020 bij ongewijzigd beleid oplopen naar 27%. Ten opzichte van de huidige situatie zou dat een verdubbeling inhouden. Deze raming is, zoals is aangegeven, gebaseerd op het doortrekken van trends en de exacte raming dient daarom met de nodige slagen om de arm geïnterpreteerd te worden. Maar de trend is helder: bij ongewijzigd beleid zal de leegstand in Sittard-Geleen substantieel oplopen.

En hier zij nogmaals verwezen naar de enquête onder winkeliers in Sittard en Geleen in de afstudeerscriptie van mevrouw N. Latten, waarin 11 % van de 170 respondenten aangaf binnen enkele jaren te stoppen en 18% te kennen gaf te willen verhuizen naar een andere winkelpand.

De relatief hoge leegstand op de Limbrichterstraat is opvallend, aangezien het hier een A1/A2 winkelstraat betreft. Er bestaat de verwachting dat deze vroeg of laat naar een normaal niveau van frictieleegstand zou kunnen terugkeren, al zal dat wel bij sommige panden een huuraanpassing vergen.

Van de leegstand op de kop van de Steenweg (vanaf de doorsteek naar de Steenwegparkeerplaats tot de Stationsstraat) en andere aanloopstraten als de Putstraat en de Paardestraat moet gevreesd worden dat die een structureler karakter heeft.

1.2.2 beeld Geleen

- *aantal panden*

Uit de leegstandsrapportage van Locatus van december 2012 blijkt dat een in Geleen 78 verkooppunten (detailhandel, dienstverlening en horeca) leegstonden. Op een totaal aantal verkooppunten van 342 impliceerde dat een leegstand van 23%.

Om meer inzicht te krijgen in de samenstelling en locatie van de leegstaande panden is ook voor Geleen gebruikgemaakt van een gedetailleerder onderzoek. De resultaten kunnen afwijken van het Locatus-onderzoek door een andere afbakening van het centrumgebied, de wijze van meten, de definitie van leegstand en het tijdstip waarop werd gemeten.

In opdracht van Centrummanagement Geleen heeft een stageair in november 2011 de leegstand in het centrum van Geleen geïnventariseerd¹⁰. Uit het onderzoek kwam een leegstand naar voren van 63 leegstaande panden, waarvan 54 winkelpanden, 4 horecapanden en 5 kantoorpanden. Het betreft een momentopname, omdat voortdurend panden van gebruiker wisselen, panden leeg komen te staan en lege panden soms weer een nieuwe gebruiker krijgen. Het aantal winkelpanden in het centrum bedraagt 258. Dat leidt tot een leegstandspercentages onder winkelpanden van 21%.

- *Locaties*

Koploper qua leegstand is de Rijksweg. Daar liggen 15 panden leeg, waarvan 11 in het gedeelte Rijksweg Centrum. Omvangrijke leegstand treffen we ook aan in de Annastraat (9 panden), de Groenstraat (8 panden) en de Raadhuisstraat (7 panden), alle straten met – inmiddels - een aanloopkarakter. Ook de Markt telt 7 leegstaande panden, waarvan 4 horecapanden. Opvallend is de leegstand van 5 panden in de Salmstraat, toch een van de belangrijkste winkelstraten van Geleen.

- *beprijzing*

¹⁰ “Inventarisatie leegstaande winkelpanden in centrum van Geleen”, onderzoek door Davey Nieuwendijk in opdracht van Centrummanagement Geleen.

De vraaghuuren lopen zeer uiteen en zijn ook niet altijd betrouwbaar naar m²-huurprijzen per jaar te herleiden omdat objecten nogal eens bestaan uit een winkelgedeelte en een overig oppervlakte (magazijn, pantry e.d.) en dan ook nog eens gedeeltelijk gelegen zijn in het souterrain of op verdieping. Indien toch een poging gewaagd wordt om tot vergelijkbare huurprijzen te komen, dan bedraagt die op de Annastraat inmiddels ca. € 90/m². In de Raadhuisstraat ligt die aanmerkelijk hoger en varieert die van € 115 tot € 175 per m². De Rijksweg Centrum kent een vraaghuur van rond de € 100 /m² echter met forse uitschieters zowel naar beneden (ca. € 70/m²) als naar boven (€ 214/m²). Niet onverwacht liggen de vraaghuuren op de Salmstraat met € 150 tot € 300 per m² aanmerkelijk hoger.

Zoals gezegd betreffen het 'vraag'-huren. Uit de omvangrijke leegstand blijkt dat de panden bij deze huurniveaus niet of zeer lastig zijn te verhuren. Op welk huurniveau wel zaken kunnen worden gedaan, dan wel welke andere toezeggingen de verhuurder moet doen om voor zijn pand een gebruiker te vinden – bijvoorbeeld huurvrije periodes, vergoeding verbouwing c.q. inrichting – blijkt niet uit het beschikbare materiaal. Een ander interessant gegeven is het aantal keren dat de vraaghuur betaald moet worden, indien het pand niet alleen gehuurd kan worden, maar ook gekocht. Bij een tiental leegstaande panden is dat het geval. Uit de vraaghuur en de vraagprijs kan bij deze panden een aankoopfactor van 10 tot 15 maal de vraaghuur worden afgeleid¹¹. De vraag hoe reëel een dergelijke aankoopfactor is, hangt ook af van de vraag hoe reëel de vraaghuur is. Voor een pand dat langdurig leegstaat op een C-locatie is 10 maal de huur nog teveel, terwijl het sowieso moeilijk is om in een dergelijke situatie een marktconforme vraaghuur te bepalen.

- *ontwikkeling leegstand; verwachting*

De vooruitzichten voor de leegstand in Geleen zijn bij ongewijzigd beleid niet goed. Op grond van de eerder aangehaalde onderzoeken en verwachtingen van deskundigen is de trend negatief.

¹¹ Dit komt overeen met een zogenaamd bruto aanvangsrendement (BAR) van 10% (=1/10) tot ca. 7% (=1/15). Ter vergelijking: in topwinkelsteden gaan winkelpanden op A1-locaties nog steeds voor 20 maal de markthuurl in verhuurde staat van de hand, hetgeen overeenkomt met een BAR van 5%.

De opening van het winkelcentrum van Delta Lloyd heeft geleid tot een gewijzigde routing in het centrum van Geleen, waardoor de Annastraat, de Raadhuisstraat en het eerste deel van de Salmstraat aan bezoekersintensiteit hebben ingeboet, met leegstand tot gevolg. Tenzij zich op deze locaties autonome trekkers vestigen, moet worden gevreesd dat de leegstand hier een structureel karakter krijgt.

2. Leegstandsbeleid en –aanpak in Sittard-Geleen

2.1 Algemeen beleid gericht op versterking van de stadscentra

Een binnenstad, die aantrekkelijk is voor bezoekers en waar detailhandel en horeca floreren, is per definitie een aantrekkelijke vestigingsplaats voor ondernemers. Men mag verwachten dat in zo'n binnenstad de leegstand laag zal zijn en met name beperkt blijft tot frictieleegstand. Het bevorderen van een attractieve binnenstad levert daarmee een bijdrage aan de bestrijding van de leegstand. Dat wordt in Sittard-Geleen onderkend, zowel voor het centrum van Sittard, als voor het centrum van Geleen.

Sittard

In de Retailstructuurvisie van 2008 is geconcludeerd dat om de bovenregionale verzorgingsfunctie van Sittard die onder druk staat te versterken een aantal impulsen nodig is: het toevoegen van trekkers op strategische locaties, toevoeging van ontbrekende winkelformules, schaalvergroting van bestaande formules, verbetering van de routing en opwaardering van de openbare ruimte. Met het project Zitterd Revisited is gekozen voor een integrale aanpak, waarbij strategische locaties, waaronder De Dobbelsteen, worden herontwikkeld met culturele, sociale en commerciële functies.

In dat kader passen de aanbevelingen van bureau DTNP naar de toekomstige routing in de binnenstad van Sittard om de samenhang tussen de bestaande en nieuwe deelgebieden van de binnenstad te versterken. Deze aanbevelingen leiden tot een compacter kernwinkelgebied grofweg begrenst door de Markt in het oosten en Rijksweg Noord in het westen, Den Tempel in het zuiden en De Dobbelsteen in het noordwesten. DTNP noemt een aantal straten die expliciet daarbuiten vallen: de zogenaamde aanloopgebieden en plakt daar een profiel op. Het betreft de Steenweg, Stationstraat en Paardestraat: aanloopmilieu divers; Rosmolenstraat: aanloopmilieu dienstverlening en Markt-Putstraat: horecacuster. Er wordt geadviseerd om in de aanloopgebieden terughoudend om te gaan met nieuwvestiging van publiekstrekkende winkels, waarbij door de genoemde specifieke profilering en thematisering deze straten een belangrijke aanvullende functie in de binnenstad als geheel (blijven) vervullen. DTNP

onderkent overigens dat in deze aanloopstraten, met overwegend kleinschalige panden, relatief veel leegstand voorkomt.

Geleen

Vertrekpunt voor de ontwikkeling van het kernwinkelgebied van Geleen is de Retailstructuurvisie, die in 2008 door de Raad is vastgesteld. In deze nota krijgt Geleen een lokaal stedelijk profiel mee van 'service- en gemakcentrum voor de burgers van de stad'. Door middel van de oplevering in 2008 van het nieuwe winkelcentrum "Centrumplan Geleen" van Delta Lloyd heeft een versterking van het winkelaanbod plaatsgevonden. Desondanks is de beoogde aantrekkingskracht op met name het kooppubliek uit het zuidelijke deel van de Westelijke Mijnstreek, van oudsher gericht op Geleen, onvoldoende gerealiseerd. In 2010 verricht onderzoeksbureau Strabo een koopstromenonderzoek ten behoeve van het Centrumplan Geleen met als doel het verkrijgen van inzicht in de kenmerken van zowel bezoekers als niet-bezoekers en de marktpositie.

Strabo schrijft in haar conclusies: "Er kan geconcludeerd worden dat het centrum van Geleen een vrij zwakke positie als winkellocatie heeft. De koopkrachtbinding in de dagelijkse sector is redelijk sterk, maar voor de niet-dagelijkse sector geldt een aanzienlijke afvloeiing richting onder andere Sittard. En hier staat een maar een zeer beperkte koopkrachttoevloeiing tegenover."¹² Een meerderheid van de respondenten is overigens positief over het Centrumplan zelf, dat als een belangrijke aanvulling op het bestaande winkelaanbod wordt gezien. Maar uit het onderzoek blijkt ook dat het noodzakelijk is om de omgeving van het Centrumplan aan te pakken waar het de verpauperde bebouwing, het versnipperde aanbod en de inrichting van de openbare ruimte betreft.

In het rapport "Project Intensivering Centrumaanpak Geleen" van april 2012, opgesteld door bureau Perfect Insight, is een zevental beleidssporen vastgesteld om de neerwaartse ontwikkeling in de Geleense binnenstad om te buigen. Het compacter maken van het kernwinkelgebied is er daar één van, waarbij een actieve politiek gevoerd zou moeten worden om winkeliers te bewegen hun zaak zonodig te verplaatsen naar het compactere centrum. Dat vergt – mede in het licht van de actuele hoge leegstand - in de optiek

¹² "Koopstromenonderzoek Winkelcentrum Centrumplan te Geleen", voorjaar 2010, Strabo.

van Perfect Insight een actieve leegstandsaanpak. Daarmee is een ander de hoogste prioriteit moet krijgen.

2.2 Specifiek leegstandsbeleid

Het algemene leegstandsbeleid van de gemeente is vastgelegd in de nota 'Aanpak Leegstand (en verkrotting)' die op 2 december 2010 is besproken in de Raadscommissie Volkshuisvesting, Duurzaamheid en Sport (VDS). De nota maakt onderscheid tussen

- preventieve middelen: maatregelen in de sfeer van beleid, samenwerking en overeenkomsten en
- repressieve middelen: maatregelen die veelal in de handhaving van de bouwregelgeving gezocht moeten worden.

Specifiek op het terrein van leegstand van winkelpanden behelst de nota het volgende:

- Onder **preventieve maatregelen** valt het beleidsuitgangspunt dat bij nieuwe initiatieven eerst wordt gekeken naar hergebruik van bestaande bebouwing of bestemmingen. Een ander preventief instrument is het ruimer bestemmen bij de lopende herziening van de huidige bestemmingsplannen van de centra van zowel Sittard als Geleen. In afwachting van de nieuwe bestemmingsplannen kunnen leegstaande panden desgewenst nu al worden herbestemd. Als specifiek instrument dient ook 'Wonen boven Winkels' genoemd te worden, dat is vormgegeven in een samenwerkingsverband van de gemeente met woningcorporatie Woonpunt, en dat zich specifiek richt op de herontwikkeling van leegstaande verdiepingen boven winkels tot woonruimte voor een- en tweepersoonshuishoudens. Inmiddels wordt overwogen 'Wonen boven Winkels' ook open te stellen voor particuliere initiatieven.
- Ten aanzien van **repressieve maatregelen** moet worden geconcludeerd dat bestaande wetgeving geen adequaat instrumentarium biedt om de leegstand als zodanig aan te pakken, hooguit de ongewenste gevolgen van de leegstand op terreinen als veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid

en redelijke eisen van welstand. Dat vergt wel een expliciet handhavingsbeleid en bijbehorende capaciteit. De nota stelt voor de – beperkte - capaciteit in te zetten in de stadscentra en dan met name ten behoeve van het beschermde stadgezicht van Sittard.

Andere genoemde repressieve instrumenten als sloop, aankoop/onteigening, tijdelijke verhuur (anti-kraak) op grond van de Leegstandswet (eigenlijk eerder een preventief instrument) en vordering van woonruimte op grond van de Huisvestingswet kennen beperkingen en blijken in de praktijk van marginale betekenis bij de aanpak van structurele leegstand van winkelpanden in binnensteden.

In de nota werd als nieuw repressief instrument de zogenaamde ‘Leegstandsverordening’ aangekondigd, die in VNG-kader werd opgesteld. Inmiddels is op basis van de VNG-modelverordening een Leegstandsverordening voor Sittard-Geleen opgesteld, waarvan een eerste proeve is besproken in de raadscommissie VDS van 10 mei 2012. Besluitvorming over deze verordening diende in een bredere context te worden geplaatst. Daarvoor is een notitie “strategische aanpak (voorkomen) leegstand en herbestemming” opgesteld. De commissie VDS heeft laatstgenoemde notitie op 29 november 2012 besproken. De commissie stemt in met de beschreven aanpak en wacht nadere voorstellen af. De gemeenteraad zal nu op 25 april 2013 de leegstandsverordening en zienswijzen naar aanleiding van de tervisielegging bespreken. De verordening beoogt het terugdringen van leegstand op cruciale locaties in de winkelcentra van Sittard en Geleen. Zij biedt de gemeente de uiterste mogelijkheid om een verplichtende voordracht te doen van een huurder aan een eigenaar, nadat overleg hierover tussen gemeente en de eigenaar gefaald heeft. Dat veronderstelt overigens wel dat er een potentiële huurder is die op marktconforme voorwaarden wil huren. De praktijk – zowel elders als in Sittard-Geleen - moet nog uitwijzen in welke mate een leegstandsverordening een effectief instrument is in de aanpak van structurele leegstand van winkelpanden.

Het preventieve en het repressieve beleid vergen een inspanning, zowel van de gemeente als van private partijen. In organisatorische zin zijn daarom in de nota maatregelen voorzien:

- Er wordt een meldpunt leegstand ingesteld, waar informatie over de huidige leegstand en zo mogelijk ook over verwachte leegstand wordt bijgehouden. Dat kan bijdragen aan nieuwe invullingen.
- Binnen de gemeentelijke organisatie is een leegstandscoördinator aangesteld om de aanpak van de leegstand en de inzet van de instrumenten te coördineren.
- Aan het centrummanagement is een actieve rol toebedacht. Zie hierna.
- De nota oppert de mogelijkheid van een Stadsontwikkelingsmaatschappij (SOM BV), waarin beleggers/eigenaren, ondernemers en gemeente participeren en die “rotte” plekken zou kunnen opkopen en aanpakken. Hieraan is nog geen invulling gegeven.

2.3 De rol van Centrummanagement Sittard-Geleen mb.t. leegstand

Het centrummanagement heeft een taak op het terrein van de leegstand. Het richt zich op de aanpak van de bestaande leegstand (door acquisitie, inrichten van etalages, inschakelen van kunstenaars, verwijderen van graffiti en reclameposters, etc.) als het voorkomen van toekomstige leegstand (acquisitie, sociale controle en promotie). Daarnaast spreekt het centrummanagement als collectief de individuele eigenaren aan op leegstand of verwaarlozing van hun pand. Door het centrummanagement is ten behoeve van zowel Sittard als Geleen een Werkgroep Leegstand en Branchering ingesteld, waarin ambtenaren en makelaars participeren. Deze werkgroep richt zich naast de advisering over de branchering met name op het aantrekken van ondernemers die de lege panden moeten gaan benutten.

In het kader van de evaluatie van het korte termijn actieplan Koersvast 2009-2011 is onder andere geconstateerd dat op het gebied van leegstandsaanpak en winkelacquisitie onvoldoende vooruitgang is geboekt. Het thema zal de komende periode de nodige aandacht vragen. Het wordt noodzakelijk geacht dat de vastgoedeigenaren gaan participeren in de werkgroep.

2.4 Rapportage Biënnale Leegstand en Herbestemming (Steenweg)

De gemeenten Maastricht en Amsterdam en de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE) hebben in 2011 een internationale biënnale georganiseerd rondom het thema leegstand en herbestemming. Het doel was het ontwikkelen van een richtinggevende visie en van bouwstenen voor toekomstig (gemeentelijk) beleid met betrekking tot leegstand en herbestemming van aanloopstraten in een historisch centrum in relatie tot de stedelijke ontwikkeling. De gemeente Sittard-Geleen werd uitgenodigd te participeren met de Steenweg als onderzoeksobject.

In het rapport “WinkelWeg, van gebruikspatroon tot straatpatroon” zijn de resultaten van het onderzoeksatelier samengevat. Een algemene conclusie is dat leegstand van alle tijden is en een uiting van een transitieproces ten gevolge van veranderend stads- en winkelbezoek, inflexibele planologische kaders en economische crises. Ten aanzien van de Steenweg is geconcludeerd dat deze een aanloopstraat blijft met veel economische potentie, mede vanwege de passantenstroom van en naar het station. Daarbij is ingrijpen noodzakelijk om deze potentie te benutten, aangezien het leegstandsvraagstuk zich niet vanzelf oplost.

De deelnemers aan het atelier staat een nieuwe benadering voor ogen: tijdens de transitie dient niet de exploitatie van een individueel pand, maar de exploitatie van de straat als geheel centraal te staan. Daarbij denkt men aan een vorm van ‘herverkaveling’ van de gebruiksrechten (dus niet van het eigendom) van de panden, opdat de juiste programma’s op de juiste plek in de straat landen. Een centrale rol wordt vervuld door de Tijdelijke Particuliere Ontwikkelingsmaatschappij voor de Steenweg, de TPOS, aan wie door de vastgoedeigenaren de gebruiksrechten van hun panden voor een periode van tien jaar worden overgedragen in ruil voor aandelen in de ontwikkelingsmaatschappij. De TPOS beheert met behulp van een professionele manager de straat waar het gaat om afstemming van winkelprogramma en ruimtegebruik op de mensenstroom, alsmede om de vormgeving van de straat en het straatbeeldmerk. Communicatie, informatie en organisatie maken deel uit van het pakket van de manager. Zijn kosten en de benodigde investeringen worden betaald uit de kasstroom van de panden die wél worden benut. (Er wordt een vergelijking getrokken met het winkelgebied van Schiphol, dat ook door één orgaan wordt beheerd en waar geen sprake meer is van belangentegenstellingen.) Om de

herverkaveling mogelijk te maken en om de lege panden ook met andere dan winkelfuncties te vullen (bijvoorbeeld cultuur, zorg, kennis) is verruiming van het bestemmingsplan noodzakelijk.

De crux van deze nieuwe benadering is de verwachting dat de hele straat op termijn beter floreert en de panden daardoor meer waard worden. De opstellers van het rapport onderkennen overigens dat de eigenaren en ondernemers op de Steenweg hiervan overtuigen geen eenvoudige opgave zal zijn, terwijl massale deelname wel voorwaarde is voor succes.

Tijdens de biënnale is uitvoerig aandacht besteed aan welke functies waar in de Steenweg dienen te landen. Daartoe is een zestal deelprofielen voor de Steenweg opgesteld die door een zogenaamd proces van 'defragmentatie' moeten worden gerealiseerd. De zes deelprofielen betreffen detailhandel, horeca, wonen, kantoor, cultuur/onderwijs en experimenteel en kennen allemaal hun eigen financiële (huur)voorwaarden, die door de verplaatsingen haalbaar worden. De opstellers zien mogelijkheden voor interessante allianties op de Steenweg en denken daarbij aan partijen als het LIOF (investeerder in werkplekken), Hogeschool Zuyd en Fontys (vestiging leerbedrijven) en DSM en Sabic (woningen voor kenniswerkers). De deelnemers aan het atelier concluderen dat de grootste uitdaging is om de ondernemers en de eigenaren over te halen deel te nemen aan TPOS. Een eerste vereiste daartoe is een gedegen financiële onderbouwing. Interessante suggestie in dat opzicht was om te onderzoeken of extra opbrengsten kunnen worden gegenereerd uit een hogere woondichtheid van de beoogde woningen op de binnenterreinen van de panden.

Het college van B&W heeft het rapport van de Biënnale eind mei 2012 voorlopig voor kennisgeving aangenomen. Het streven is om tijdens de Biënnale 2013 resultaten te kunnen tonen in de vorm van beleid en een strategie voor de herbestemming van de aanloopstraten, die kan worden onderbouwd aan de hand van (uitgevoerde) voorbeelden in de Steenweg Sittard en de Annastraat in Geleen.

Er wordt gewerkt aan een plan van aanpak waarin de conclusies van de Biënnale nader worden uitgewerkt. In dit plan van aanpak zal een relatie worden gelegd met de aanpak van het totale winkelcentrum van Sittard en de pilot actief transformatiebeleid.

2.5 Overige initiatieven: Woonpunt aan de Stationsstraat / Het Stadslab

Woonpunt

Woningcorporatie Woonpunt heeft zelf het initiatief genomen om het gebied Stationskwartier/Steenweg aan te pakken. Daartoe liet zij Seinpost Adviesbureau in 2008 een onderzoek doen naar de feitelijke situatie en naar de kansen voor dit gebied¹³. Vervolgens startte de corporatie de herontwikkeling van de Stationsstraat. Aan beide zijden werden panden gesloopt en verrezen appartementen met 1.200 m² commerciële ruimten in de plint. De herontwikkeling onder de naam “Poort van Sittard” is inmiddels opgeleverd, maar de verhuur van de winkelruimtes verloopt moeizaam. De crisis zal daarbij ongetwijfeld een rol spelen en de verwachting lijkt gerechtvaardigd dat dit project, gelegen tegenover het station en aan de entree naar de binnenstad, uiteindelijk wel verhuurd gaat worden.

Het is zeer de vraag of corporaties zoals Woonpunt, die ook het project “Wonen boven Winkels Sittard” trekt, ook in de toekomst nog dergelijke renovaties en herontwikkelingen kunnen oppakken. Het recente regeerakkoord en de door Brussel afgedwongen splitsing van kernactiviteiten en niet-kernactiviteiten maken dit een stuk lastiger, zo niet onmogelijk.

Het Stadslab

Het Stadslab ontwikkelt werkplaatsen voor creatieve ondernemers in de gemeente Sittard-Geleen in het kader van het project ‘ontwikkeling van de creatieve industrie’. Daarbij worden leegstaande panden tijdelijk of permanent benut voor hun huisvesting. Dat gebeurt succesvol en op diverse plaatsen in de gemeente¹⁴ werken inmiddels tientallen creatieve ondernemers. Er is sprake van een zeer lage huur of helemaal geen huur en alleen een vergoeding voor energieverbruik. De ruimtes kunnen veelal tijdelijk gebruikt worden zolang de eigenaar geen ‘echte’ huurder heeft gevonden.

¹³ Rapport “Stationskwartier /Steenweg Opmaat voor een functionele versterking”; Seinpost Adviesbureau BV, 2008, in opdracht van Woonpunt Werstelijke Mijnstreek.

¹⁴ O.a. de Putstraat, de Leyenbroekerweg, de Steenweg en de Stationsdwarsstraat in Sittard alsmede de Rijksweg in Geleen.

Dankzij het project van Het Stadslab is een aantal leegstaande panden zinvol ingevuld, waarbij het straatbeeld is verbeterd. Wel moet worden onderkend dat de onderliggende structurele leegstand niet is opgelost, mede omdat de huurinkomsten uit deze exploitaties daartoe niet toereikend zijn.

2.6 Conclusies

Het leegstandsbeleid in Sittard-Geleen bestaat primair uit het versterken van de economische, sociale en culturele functies van beide stadskernen, waardoor het vestigingsklimaat voor ondernemers wordt verbeterd. Daarnaast probeert de gemeente een specifiek leegstandsbeleid uit te voeren, deels preventief, deels repressief, om de leegstand te bestrijden, met name in die straten waar de retailfunctie het meest onder druk staat. De leegstandsaanpak wordt deels als een publiek-private taak opgevat, waarbij aan Centrummanagement Sittard-Geleen is opgedragen om daarin een voortrekkersrol te vervullen.

Geconcludeerd moet worden dat verbetering van de concurrentiepositie van Sittard en Geleen een kwestie van lange adem is, inherent aan het karakter van de ruimtelijke en andere investeringen die daarvoor gepleegd moeten worden. Op korte termijn mag voor het terugdringen van de leegstand daarvan niet teveel worden verwacht, waarbij een positief effect bovendien als eerste zichtbaar zal worden in de hoofdwinkelstraten. Van het preventieve leegstandsbeleid kunnen eerder resultaten worden verwacht. Met repressieve maatregelen, bijvoorbeeld de leegstandsverordening, is nog geen ervaring opgedaan en dergelijk beleid moet zich in de praktijk gaan bewijzen. De vernieuwende ideeën ontleend aan de Biënnale Leegstand en Herbestemming met betrekking tot de Steenweg doorbreken het traditionele denken, door een collectieve aanpak op straatniveau in de plaats te stellen van geïndividualiseerde oplossingen. Een dergelijke 'revolutionaire' aanpak moet echter nog eerst praktisch uitgewerkt en financieel onderbouwd worden, wil zij bruikbaar zijn.

3. Naar een actieve transformatieaanpak

3.1 Inleiding

Indien de conclusie wordt gedeeld dat op afzienbare termijn geen afname van de structurele leegstand mag worden verwacht van de plannen om de centra van Sittard en Geleen te versterken, noch van het specifieke preventieve en repressieve leegstandsbeleid, dan is de vraag gerechtvaardigd: wat dan? Tijdelijke maatregelen, zoals de aankleding van de lege etalages met kunst, hoe nuttig ook, maskeren weliswaar de leegstand, maar lossen die niet op. En specifiek ten aanzien van de aanloopstraten is zelfs de vraag aan de orde of die leegstand überhaupt nog met nieuwe winkelfuncties kan worden opgelost of dat naar nieuwe functies voor deze leegstaande panden moet worden gezocht. Voor een deel van de leegstand is die vraag overigens al beleidsmatig beantwoord: in het streven de kernwinkelgebieden van zowel Sittard als Geleen compacter te maken, gaat de voorkeur er naar uit om nieuwvestiging van detailhandel binnen de grenzen van het compacter gedefinieerde kernwinkelgebied te realiseren en niet daar buiten. Zowel bestaande als toekomstige leegstand buiten de nieuwe grenzen moet dus met andere functies dan detailhandel worden opgelost. Omgekeerd zal de beschikbaarheid van nieuwe functies de beoogde verhuizing van bestaande detailhandel naar het 'winkelconcentratiegebied' vergemakkelijken.

Echter hoe realiseer je nieuwe functionele invullingen in de leegstaande winkelpanden? Dat zal niet vanzelf gaan, is de overtuiging. Dat vergt een actieve transformatieaanpak.

3.2 Nieuwe functies in voormalige winkelpanden

Welke functies zouden zich lenen voor inpassing in bestaande winkelpanden én in het binnenstedelijk weefsel? Achtereenvolgens worden hier potentiële 'kanshebbers' besproken.

Bedrijfsruimtes voor ambachten

Vroeger een vertrouwd gezicht in de binnenstad, zijn ze nu nagenoeg volledig verdwenen: de schoenmaker, de sleutelmaker, de meubelmaker, de lijstenmaker, de leerbewerker, de edelsmid, de fietsenmaker etc. etc. Aanloopstraten lenen zich

bij uitstek voor deze ambachten, omdat de huurniveaus in de hoofdwinkelstraten voor deze ambachten niet (meer) zijn op te brengen, terwijl dit type ondernemingen in de aanloopstraten doelgericht kunnen worden opgezocht in combinatie met een winkelbezoek. Wel zij daarbij aangetekend dat milieubepalingen, bijvoorbeeld ten aanzien van geluid, de vestiging kunnen bemoeilijken c.q. verhinderen.

Ateliers

Ateliers van beeldende kunstenaars worden vaak genoemd als invulling van leegstaande winkelpanden. In de Sittardse en Geleense praktijk zijn daar ook geslaagde voorbeelden van te vinden. Met name het Stadslab 'exploiteert' een aantal leegstaande panden en huisvest daar kunstenaars in. Die kunnen echter maar een zeer beperkte huur opbrengen en niet zelden zitten ze gehuisvest tegen een vergoeding louter voor de gebruikte nutsvoorzieningen. Dat is geen basis voor een langjarige gezonde exploitatie van een pand, waarbij investeringen moeten worden terugverdiend met een marktconform rendement. Daarnaast kan de vestiging van een atelier tegen dezelfde beperkingen aanlopen als de vestiging van een ambacht. Sowieso is de scheidslijn tussen beeldende kunst en het ambacht een fragiele.

Galleries

Galleries worden vaak in één adem genoemd met ateliers, maar kennen toch een geheel andere opzet en exploitatie. Zij behoren zeker tot de mogelijke nieuwe invullingen, al zit er niet zelden een spanning zitten tussen de benodigde ruimte, vaak aanzienlijk, en het beschikbare budget voor huur en overige huisvestingslasten. Desondanks zien we regelmatig galleries in aanloopstraten. Ook in Sittard en Geleen is dat het geval, bijvoorbeeld op de Steenweg.

Zelfstandige kantoren

Pratend over de mogelijke invulling van winkelpanden maken we een onderscheid tussen zelfstandige en onzelfstandige kantoorruimtes. Bij zelfstandige kantoorruimtes benut één gebruiker het gehele pand, in dit geval de gehele voormalige winkelruimte. Daarmee concurreert deze invulling met andere, veelal kleinere zelfstandige kantoorpanden en beschikbare zelfstandige kantoorunits in zogenaamde multi-tenant kantoorgebouwen. Daarvan zijn er zowel in Sittard als

Geleend voldoende beschikbaar. Daardoor is de kans reëel dat een leeg winkelpand uiteindelijk wordt getransformeerd naar een leeg kantoorpand en dat heeft uiteraard geen zin.

Onzelfstandige bedrijfsruimtes en kantooreenheden

Het betreft de opdeling van winkelruimtes in kleinere bedrijfsruimtes en kantooreenheden van 15 tot 25 m², waarvan de gebruikers een aantal faciliteiten delen, waaronder de ingang aan de straat. De doelgroep bestaat uit startende ondernemers en zzp-ers, met name in, maar zeker niet beperkt tot, de creatieve industrie. Aangezien de invulling met deze doelgroep kansrijk wordt geacht, wordt deze optie hierna verder uitgewerkt.

Wonen

Het terugbrengen van de woonfunctie op de begane grond is een optie, al zal slechts een beperkte doelgroep, overwegend jongeren, daarin geïnteresseerd zijn. Voor de technische en financiële haalbaarheid is ook relevant of het hele pand beschikbaar is, of alleen de winkelverdieping. Het verdient aanbeveling aansluiting te zoeken bij het project Wonen boven Winkels, dat zich tot nu toe richt op het realiseren van woningen in leegstaande verdiepingen bóven de winkels. Individuele initiatieven zouden echter ook een kans moeten krijgen¹⁵.

(volks-) culturele, sociaal-culturele en maatschappelijke functies

Leegstaande winkelpanden kunnen met een beperkte investering worden omgebouwd naar ruimtes die tegen een bescheiden vergoeding ter beschikking worden gesteld aan een breed veld van maatschappelijke groeperingen, verenigingen en amateurgezelschappen ten behoeve van vergaderingen, trainingen, workshops, presentaties, repetities, muziek- en danslessen of exposities. Tegelijkertijd kan de etalage worden benut voor aankondigingen, exposities en dergelijke. Aangezien een groot deel van dergelijke invullingen zich 's avonds afspeelt, is een en ander bijvoorbeeld goed te combineren met kinderopvang (zeg

¹⁵ Eén van de pandeigenaren waarmee werd overlegd bracht naar voren dat hij enkele jaren daarvoor bij de gemeente een plan had ingediend voor de realisatie van drie studio's op de begane grond van zijn leegstaand winkelpand. Naar zijn mening was het plan financieel en technisch haalbaar. Wel was het in strijd met het bestemmingsplan. De gemeente verleende geen vergunning.

maar de ‘ballenbak’) voor het winkelend publiek en andere op het winkelend publiek gerichte activiteiten (kluisjes, afhaalpunten voor internetaankopen, openbare toiletten etc. etc.). Maar het pand kan ook dienen als tijdelijke uitvalsbasis voor organisatoren van evenementen, eventueel inclusief informatiebalie en kaartverkoop. Aangezien het aantal panden dat op deze wijze een nieuwe invulling kan krijgen natuurlijk maar beperkt zal zijn, terwijl de exploitatieopzet, waaronder het beheer, heel specifiek is, is deze optie niet verder uitgewerkt, maar in een vervolgtraject zou dat wel kunnen.

Conclusie

Bij de herinvulling van de leegstaande winkelpanden is ‘technisch gezien’ een scala aan nieuwe functies denkbaar. Echter, het is zaak een transformatie tot stand te brengen waar in de markt substantiële vraag naar is, die niet stuit op bezwaren uit hoofde van leefbaarheid of in strijd is met het bouwbesluit en/of milieubepalingen en – zeer belangrijk – uitzicht biedt op een bedrijfseconomisch verantwoorde exploitatie. Deze criteria beperken het aantal mogelijkheden ten zeerste. De transformatie naar onzelfstandige bedrijfsruimtes en kantooreenheden lijkt van alle opties de meeste kansen te bieden op een substantiële aanpak van de leegstand. In het hiernavolgende wordt deze mogelijkheid daarom verder uitgewerkt en beoordeeld.

3.3 De markt voor onzelfstandige bedrijfsruimtes en kantooreenheden

de vraagzijde

In Nederland groeit ondanks en waarschijnlijk ook deels vanwege de crisis het aantal starters en zelfstandigen zonder personeel, de zogenaamde zzp-ers. Velen opereren in de zakelijke dienstverlening bouw(kosten)management, interimmanagement, financieel, fiscaal, juridisch en organisatie-advies, ICT, mediation etc., etc.), de eerstelijns gezondheidszorg (psychologen, logopedisten, diëtisten, etc.) en de creatieve industrie (architectuur, interieurontwerp, reclamebureaus, tektschrijvers, communicatiebureaus, internetondernemers, gaming, etc.).

Ook in de gemeente Sittard-Geleen starten ieder jaar velen een eigen bedrijf en dat aantal starters vertoont een stijgende lijn tot en met 2011, zoals blijkt uit onderstaande tabel.

Jaar	2009	2010	2011	2012 t/m 3 ^e kwart.	totaal
starters in Sittard-Geleen	509	574	627	452	2162
waarvan potentiële huurders	201	219	275	209	913
Aandeel	41%	38%	44%	46%	42%

Bron: KvK Limburg

Voor 2012 is het nog even afwachten wat het definitieve aantal starters wordt, maar als het laatste kwartaal van 2012 zich ontwikkelt zoals de eerste drie, dan zal dat aantal ca. 600 bedragen, ongeveer het gemiddelde over 2009 tot en met 2012.

Niet alle starters c.q. zzp-ers zijn een potentiële huurder voor de beoogde bedrijfseenheden in de binnenstad. Immers onder de starters zijn productie- en bouwbedrijven, horecabedrijven, winkels, groothandels, vervoersbedrijven, medische beroepen, opleidingsinstituten etc., die in het algemeen andere huisvestingseisen hebben. Bestudeert men echter de categorieën bedrijven die zijn opgericht, dan lijkt het een reële vooronderstelling dat uiteindelijk ruim 40% van de starters en zzp-er zich kwalificeert als mogelijke huurder. Dat zijn er dus van de jaarlijkse starters zo'n 200 tot 250.

de aanbodzijde

De huisvesting van deze starters en zzp-ers is zeer divers geregeld: in de eerste plaats werkt een deel van huis uit. Dat is praktisch en goedkoop en daardoor minder risicovol.

Wil men wél extern gehuisvest zijn, dan is men aangewezen op een aanbieder die bereid is kleine kantoorunits te verhuren. Er staat immers zeer veel kantoorruimte te huur, maar de minimale metrages in zowel de zelfstandige kantoorpanden als de multi-tennantkantoren overstijgen veruit de behoefte van de eenpersoonsbedrijven¹⁶. Daar komt bij dat zeker de starter belang heeft bij een

¹⁶ Een inventarisatie op 30 augustus 2012 op www.debedrijfsmakelaar.nl van kantoorruimtes te huur onder de 100 m2 leverde buiten het aanbod in de LIOF Bedrijvencentra voor Sittard 3 mogelijkheden op. Het betrof oppervlaktes van 15, 81 en 92 m2. Voor Geleen waren er eveneens 3 mogelijkheden van respectievelijk 17, 53 en 85 m2.

flexibel huurcontract met een zo kort mogelijke minimale looptijd. Dat sluit in het algemeen niet aan bij wat in de markt door professionele verhuurders wordt aangeboden¹⁷.

De starter/zzp-er kan bij slechts enkele aanbieders terecht voor een kleine unit met een flexibel huurcontract:

LIOF Bedrijvencentra exploiteert in zowel Sittard als Geleen een bedrijvencentrum waar starters en zzp-ers terecht kunnen. De condities zijn de volgende:

In het LIOF Bedrijvencentrum aan de Dr. Nolenslaan 157 in Sittard zijn kantoreenheden beschikbaar voor met een minimale afmeting van 17,9 m². Deze worden in beginsel casco opgeleverd. De huurder betaalt een huur van € 344,50 exclusief btw per maand, inclusief een voorschot voor gas-licht-water en een voorschot voor diensten, inclusief de receptie. De voorschotten worden eens per jaar verrekend met de werkelijk gemaakte kosten. Voor ondernemers die korter dan vijf jaar bij de Kamer van Koophandel staan ingeschreven geldt een minimale huurtermijn van 6 maanden met een opzegtermijn van 1 maand. Voor ondernemers langer dan 5 ingeschreven geldt een huurtermijn van 5 jaar, met in beginsel twee tussentijdse opzegmomenten, in overleg vast te stellen ("maatwerk").

In LIOF Bedrijvencentrum Borrekuil aan de Transportlaan in Geleen zijn de eenheden minimaal 37,5 m² groot. Daarvoor wordt een vaste huur in rekening gebracht van € 599,- exclusief btw, maar wel inclusief alle voorzieningen. De minimale huurperiode bedraagt 2 jaar. In die periode vindt geen huurprijsaanpassing plaats.

Met name ondernemers in de zakelijke dienstverlening, waarvoor ook een zakelijke uitstraling naar buiten toe belangrijk is, zullen voor de 'zakelijke' uitstraling van een LIOF Bedrijvencentrum kiezen, waar ze bovendien kunnen terugvallen op een uitgebreid dienstenpakket.

¹⁷ In het algemeen, want onder druk van de forse leegstand in de kantorenmarkt komen de eerste verhuurders met kantoorconcepten op de markt op basis van kleine units of zelfs alleen maar wekplekken, gekoppeld aan kortlopende contracten, waarmee ze hopen hun leegstaande kantoren in te vullen.

Voor een dergelijke uitstraling kan men ook terecht bij Regus, wereldmarktleider in kleinere kant-en-klare kantoorunits. Regus heeft geen kantoren in Sittard of Geleen. Het dichtstbijzijnde kantoor ligt in Maastricht aan het Stationsplein. Een werkplek binnen een grotere ruimte is mogelijk vanaf € 350,- per maand inclusief service- en schoonmaakkosten. Een eigen 1-persoonskantoor is te huur vanaf € 430,- per maand. Naarmate een langere contractduur wordt overeengekomen zijn kortingen bespreekbaar.

Er valt echter ten aanzien van kleinere units inmiddels meer te kiezen: voormalige industriële complexen worden omgeturnd in broedplaatsen voor met name creatieve ondernemers. Eén van de eerste projecten betrof een voormalige Philipsfabriek op Strijp S in Eindhoven. Daar realiseerde woningcorporatie Trudo een bedrijfsverzamelgebouw voor de 'creatieve industrie' met een 300-tal units vanaf 12,5 m². De eenheden zijn te huur met een minimale looptijd van 1 jaar en de huurprijs begint bij € 45,-/m²/jaar (exclusief energie- en andere servicekosten en exclusief btw) voor de eenvoudigst afgewerkte eenheden. Bij Strijp S worden behalve een centrale balie (ingevuld vanuit een werkgelegenheidsproject) geen diensten aangeboden. Er bleek geen behoefte aan zaken als ICT- en kopieerfaciliteiten. Wel zijn er ontmoetingsplekken voorzien van catering (tegen betaling) en kunnen via 'Seats-2-Meet', ook gehuisvest in het gebouw, vergaderzaaltjes worden gehuurd tegen schappelijke tarieven. Strijp S heeft een jong en dynamisch karakter, hetgeen versterkt wordt door er allerlei activiteiten te organiseren. Er bestaan lange wachtlijsten voor de units. Trudo doet niet aan (starters-)begeleiding van de huurders.

Goed voorbeeld doet volgen en in Heerlen verrees C-Mill, een initiatief van ondernemer Geerd Simonis. Óók een voormalige Philipsfabriek en ten dele gericht op dezelfde doelgroep. Op C-Mill worden meerdere typen huisvesting aangeboden met uiteenlopende afwerkings- en serviceniveaus. De huurprijzen per maand variëren van € 250,- tot € 470,- inclusief servicekosten voor een unit van ca. 20 m². In het algemeen kent C-Mill een hoger afwerkings- en serviceniveau dan Strijp S. C-Mill kent lange wachtlijsten voor alle typen eenheden.

Inmiddels komen vergelijkbare initiatieven ook elders in het land van de grond, mede in het kader van de reconversie van leegstaande kantoorgebouwen.

3.4 Conclusie

In de praktijk blijkt onder starters en zzp-ers behoefte te bestaan aan een huisvestingsconcept met als karakteristieken: een beperkt oppervlak, een basale afwerking, beperkt serviceniveau, lage huurprijzen en flexibel huurcontract. Succesvolle voorbeelden van dit type huisvesting voor met name creatieve ondernemers treffen we aan in voormalige industriële complexen aan de rand van de stad. De vraag is gerechtvaardigd of huisvesting met deze karakteristieken beperkt moet blijven tot genoemde industriële complexen, of dat huisvesting in voormalige, solitaire winkelpanden ook een optie is. De vijf genoemde karakteristieken zijn daarin te realiseren. Echter de omvang is (veel) beperkter – gedacht kan worden aan vijf tot tien ondernemers per pand – terwijl de ligging juist in de binnenstad is, te midden van allerlei andere functies. Het is goed voorstelbaar dat de ene starter/zzp-er behoefte heeft aan de ‘massaliteit’ van de huidige complexen, met alle mogelijkheden tot onderling contact en synergie, terwijl andere ondernemers juist kiezen voor een beperkter aantal mede-ondernemers en/of een ligging in een binnenstad die juist andere vormen van contact mogelijk maakt.

4. Financieel model transformatie winkelpand door private partijen

Hoe realistisch is de beoogde transformatie van een leegstaand winkelpand naar een pand met een aantal eenheden voor startende ondernemers? Onder welke vooronderstellingen is een dergelijke transformatie rendabel?

Om de haalbaarheid van een dergelijke investering te beoordelen is een financieel model opgesteld. Een dergelijk model beoogt inzicht te verschaffen in de relatie tussen de investerings-, de financierings- en de exploitatieparameters aan de ene kant en de kasstroom en het rendement op de investering aan de andere kant. Doel is dus niet om een absolute rendementsverwachting uit te spreken. Dat zou – zeker in deze tijd - een hachelijke zaak zijn.

In het model kan een onderscheid worden gemaakt tussen een integrale en een partiële (of marginale) analyse: bij de integrale analyse wordt de totale investering, dus inclusief de waarde van het pand, gerelateerd aan de totale kasstroom uit en het totale rendement op het project. Bij de partiële analyse wordt gekeken naar de kasstroom en het rendement zoals die voortvloeien uit de additionele investering. De eerste benadering is relevant in de situatie dat het pand eerst wordt vervreemd en dan getransformeerd naar bedrijfsunits. De nieuwe eigenaar is geïnteresseerd in de kasstroom en het rendement van zijn totale investering. De partiële analyse is relevant voor de huidige eigenaar die wil weten wat een additionele investering in zijn pand hem kan opleveren.

Zoals aangegeven gaat het daarbij in beide analyses niet alleen om de absolute uitkomsten c.q. verwachtingen, maar ook om de gevoeligheid van de uitkomsten voor wijzigingen in de veronderstellingen (bijvoorbeeld hogere c.q. lagere huuropbrengsten, bezettingsgraden etc.).

In het hierna volgende worden eerst de veronderstellingen behandeld, daarna de exploitatieopzet en de resultaten. Vervolgens wordt de gevoeligheid van de financiële resultaten beoordeeld voor wijziging van de vooronderstellingen. Tenslotte worden conclusies getrokken.

Een en ander gebeurt aan de hand van een fictief, maar realistisch voorbeeldproject, dat eerst wordt toegelicht.

4.1 Partiële analyse

voorbeeldproject

In de binnenstad ligt aan een van de aanloopstraten een voormalige damesmodezaak. De betreffende winkel is gedurende twee generaties succesvol door de familie Q. uitgebaat, maar gaandeweg is de omzet teruggelopen. De winkel zou verlies leiden, ware het niet dat het pand eigendom is van de familie en niet meer is belast met een financiering. Er is helaas geen opvolger beschikbaar die de winkel door de derde generatie kan voortzetten. Na een lastig afwegingsproces heeft de eigenaar, op leeftijd, besloten te stoppen met de winkel. Hij heeft het pand, dat voor een belangrijk deel zijn pensioen vormt, te huur aangeboden via een lokale makelaar. Inmiddels staat het pand al ruim twee jaar leeg en te huur. Op advies van de makelaar is de vraaghuur van € 160,-/m² in twee stappen verlaagd tot inmiddels € 120,-/m². Dat heeft niet geleid tot meer belangstelling, laat staan tot een huurovereenkomst. Helaas worden in de straat behalve zijn pand nog vijf panden te huur aangeboden. In de totale binnenstad staat in totaal een vijftigtal panden te huur of te koop, waardoor de leegstand circa 15% bedraagt. De perspectieven zijn niet gunstig. Er is bekend dat een aantal andere winkeliers overweegt eveneens te stoppen. Dat zet de huurprijzen verder onder druk en zou op termijn tot hogere leegstand kunnen leiden.

De familie Q. ziet met lede ogen dat het pand alleen maar uitgaven vergt (energiekosten, lokale lasten, verzekeringen, onderhoud e.d.) waar geen inkomsten tegenover staan. In plaats van een positieve kasstroom die voor het pensioen kan worden aangewend, is sprake van een negatieve kasstroom, terwijl de waarde van het pand gestaag daalt en er dus ook sprake is van aantasting van het vermogen. Zij overweegt te lange leste om het winkelpand op een andere manier in te vullen teneinde de negatieve spiraal te doorbreken en onderzoekt de financiële aspecten van transformatie naar startershuisvesting.

In het hierna volgende wordt deze casus volledig uitgewerkt.

4.1.1. Vooronderstellingen en uitgangspunten

- *beschrijving van het winkelpand*

Het pand heeft een voor de binnenstad karakteristieke indeling. Het winkelfront bedraagt 6 strekkende meters en het pand is 20 meter diep als

gevolg van het in het verleden bebouwen van de achterliggende binnenplaats en tuin. De bovenverdiepingen zijn zelfstandig bereikbaar en bewoond.

- *de bouwkundige investering*

Van de bruto oppervlakte van 120 m² wordt 75% (90 m²) benut voor het realiseren van 6 eenheden van gemiddeld netto 15 m². De overige 30 m² zijn nodig voor verkeersruimte, een toilet en een pantry. Het verbouwingsplan voorziet in het slopen van het winkelinterieur, het maken van de nieuwe indeling door middel van scheidingswanden, het vernieuwen van platte daken inclusief het aanbrengen van daglichtkoepels, het vernieuwen van de installaties¹⁸, een eenvoudige maar functionele pantry en dito toilet en een beperkte aanpassing van de voormalige winkelpui. Alles gebeurt zodanig dat alle op basis van het Bouwbesluit vereiste voorzieningen op het vlak van brandwerendheid, energieverbruik, lichttoetreding, vluchtwegen en geluidsisolatie worden gerealiseerd. Daarbij is uitgangspunt dat de verbouwing de realisatie van *onzelfstandige* eenheden betreft, die een gezamenlijke ingang/voordeur aan de straat delen. Het afwerkingsniveau is basaal functioneel en gericht op een afschrijvingstermijn van de bouwkundige voorzieningen van 20 jaar. Verondersteld wordt dat de investering € 20.000,- (exclusief btw) per eenheid bedraagt, inclusief de gezamenlijke voorzieningen en verschuldigde leges en honoraria. De totale investering bedraagt daarmee € 120.000,- exclusief btw.

- *de financiering*

Verondersteld is dat de investering voor 65% hypothecair kan worden gefinancierd (een zogenaamde loan-to-value van 65%) en dat dus 35% aan eigen vermogen moet worden ingebracht. Uitgangspunt voor de financiering is een looptijd van 20 jaar en een annuïtair aflossingsschema. Op basis van die condities is een vaste rentevoet van 5% verondersteld.

¹⁸ W-installaties: warmteopwekking, warmteafgifte, ventilatie en sanitair; E-installaties: voedingen en leidingen/leidingwegen, licht- en krachtinstallatie, verlichtingsinstallatie, noodverlichtingsinstallatie, data- en telefonie, CAI, brandmelding- en ontruiming en inbraakmelding.

- *de huuropbrengsten*

De doelgroep van startende ondernemers en zzp-ers in met name - maar niet uitsluitend - de creatieve industrie, heeft maar een beperkt budget voor haar huisvesting. Daarom is de huur voor een unit van 15 m² gelimiteerd tot € 200,- (exclusief btw), inclusief servicekosten, energiekosten en lokale lasten. Verondersteld is met btw (21%) belaste verhuur aangezien de meeste starters en zzp-ers toch in de btw-belaste sfeer zullen ondernemen. Hierdoor is voor de eigenaar de btw over de investering en voor de huurder de btw over de huur aftrekbaar. Verder is aangenomen dat de huren de inflatie (gemiddeld 2%) volgen. Gelet op de doelgroep wordt een huurderiving verondersteld van 15% van de mogelijke huuropbrengst wegens (frictie-) leegstand en wanbetaling¹⁹.

- overige exploitatie-parameters

In de exploitatie zijn de gebruikelijke kosten opgenomen voor beheer, onderhoud, lokale lasten en verzekeringen.

4.1.2. Het financiële resultaat

Uit doorrekening van dit basisscenario blijkt dat binnen de gestelde periode van 20 jaar geen renderend project is te realiseren (uiteraard op basis van de gekozen uitgangspunten). De eerste zes jaren is de kasstroom negatief, waardoor niet aan de financiële verplichtingen kan worden voldaan. De kasstroom in de jaren daarna is ontoereikend om tot een positief rendement over het ingebrachte eigen vermogen (de zogenaamde 'internal rate of return', kortweg IRR) te komen. De uitgangspunten en resultaten van dit eerste scenario zijn weergegeven in Bijlage 1.

Er is kennelijk sprake van een (ten dele) onrendabele investering. De hoogte van het rendabele deel is geen absoluut getal, maar is afhankelijk van (de hoogte van) het gekozen investeringscriterium. Hier is gekozen voor de in vastgoedkringen gebruikelijke IRR, maar het had bijvoorbeeld ook de terugverdiendtijd kunnen zijn. Dat betekent dat afhankelijk van de eisen die de investeerder (hier: de pandeigenaar) stelt aan de IRR de maximale omvang van de rendabele investering

¹⁹ Overigens is het raadzaam ten aanzien van huurachterstanden zeer alert te reageren. In het genoemde project Striip S geldt dat bij 6 weken huurachterstand uitzetting volgt.

kan worden bepaald (gegeven de overige vooronderstellingen). Daarmee is ook de omvang van het niet rendabele deel, de zogenaamde 'onrendabele top' bepaald.

In onderstaande tabel is een en ander weergegeven:

rendements-eis (IRR) van de investeerder	geraamde investering per unit	Rendabele investering per unit:	onrendabele top per unit
3%	20.000	16.300	3.700
4%	20.000	15.700	4.200
5%	20.000	15.200	4.800
6%	20.000	14.600	5.400
7%	20.000	14.100	5.900
8%	20.000	13.600	6.400

Hoe moet deze tabel worden geïnterpreteerd? In de derde kolom staat welk bedrag per gerealiseerde eenheid mag worden geïnvesteerd gegeven een bepaalde rendementseis. Indien de initiële investering, hier: € 20.000,- , hoger uitkomt, dan staat in de vierde kolom het bedrag per eenheid dat alsnog moeten worden bespaard op de investering dan wel gesubsidieerd, dan wel deels bespaard, deels gesubsidieerd, wil de investeerder op het vereiste rendement uitkomen.

Wat is in deze tijd een reële rendementseis voor een investeerder? Deze is op voorhand lastig aan te geven en zal van eigenaar tot eigenaar verschillen. Elke investeerder zal kijken naar het kapitaalbeslag, de looptijd van het project, het aan de investering verbonden risico, het werk dat voortvloeit uit de verbouwing en daarna de exploitatie, alsmede het aanbod van alternatieve investerings- c.q. beleggingsmogelijkheden. Daarnaast zal het verwachte rendement worden vergeleken met de huidige situatie waarin het pand leegstaat en een negatief rendement genereert.

4.1.3. Gevoeligheidsanalyse

Het is zinvol om door middel van een gevoeligheidsanalyse te onderzoeken wat de invloed is van gewijzigde uitgangspunten en van een afwijkende ontwikkeling.

Gewijzigde uitgangspunten doen zich voor vóórdat het definitieve besluit tot de investering wordt genomen. Daarbij kan gedacht worden aan een ander (lees: hoger) stichtingskostenniveau of andere financieringscondities (een andere loan-to-value, een ander rentepercentage, een andere rentevaste periode ect.). Een afwijkende ontwikkeling manifesteert zich tijdens de exploitatieperiode bijvoorbeeld in de vorm van een afwijkende huurstijging of een afwijkende huurderiving.

Voor de doorrekening van de effecten is als 'basisscenario' gekozen de situatie waarbij de eigenaar per eenheid een bedrag van € 5.900,- aan subsidie per eenheid ontvangt, waardoor een rendement (IRR) van 7% wordt geraamd.

effect van 10% hogere stichtingskosten

Indien de kosten per unit uiteindelijk geen € 20.000,- bedragen maar € 22.000,- dan daalt – als alle andere parameters gelijk blijven – het rendement naar ca. 2%. De kasstroom blijft positief.

effect van hogere financieringslasten

Een hogere rentevoet op het vreemd vermogen leidt tot een lager rendement op het eigen vermogen. Zo doet een rentevoet van 6% in plaats van 5% de IRR dalen van 7 naar ca. 5,5%. En een rentevoet van 7% leidt tot een IRR van ca. 4%. Behalve een lager rendement neemt de kasstroom af maar blijft zelfs bij 7% positief en wordt de terugverdientijd verlengd.

Stel dat de banken alleen akkoord gaan met een kortere looptijd van de financiering, bijvoorbeeld 15 in plaats van 20 jaar, bij handhaving van de projecthorizon op 20 jaar, dan leidt tot een verschuivingen binnen de kasstroom, maar het effect op het rendement is beperkt: de IRR daalt een half procent.

Een lagere loan-to-value, bijvoorbeeld 50% in plaats van 65%, hetgeen ertoe leidt dat de investeerder in dit voorbeeld ca. € 13.000,- extra aan eigen vermogen moet inbrengen, heeft een beperkt negatief effect op het rendement. De IRR daalt tot van 7% tot ca. 6,5%.

effect van lagere huuropbrengsten

Lagere huuropbrengsten kunnen het gevolg zijn van een lagere huuropbrengst per eenheid of een hogere huurderiving wegens een lagere bezettingsgraad en/of een hogere wanbetaling.

In het basisscenario is voor een eenheid van 15 m² uitgegaan van huisvestingslasten per maand van ca. € 200,- exclusief btw (kale huur van ca. € 156,- plus servicekosten en energie voor ca. € 42,-). Bij een (kale) huur die 10% lager uitvalt en ca. € 140,- gaat bedragen, daalt het rendement (IRR) van 7% naar ca. 2,5%. De kasstroom blijft positief.

Indien de huurderving 20% gaat bedragen in plaats van de veronderstelde 15% , hetgeen betekent dat gedurende de 20-jarige looptijd van het project (iets meer dan) één unit permanent leegstaat, dan daalt het rendement tot 3,7%. Bedraagt de huurderving zelfs gemiddeld 25% gedurende de looptijd van 20 jaar, dan is sprake van een negatief rendement van -0,5%.

In onderstaande tabel staan de resultaten van de gevoeligheidsanalyse samengevat:

Scenario:	Effect
Stichtingskosten: 10% hoger	IRR van 7% naar ca. 2%
Rente VV: 6% i.p.v. 5%	IRR van 7% naar ca. 5,5%
Rente VV: 7% i.p.v. 5%	IRR van 7% naar ca. 4%
LTV (VV): 50% i.p.v. 65%	Ruim € 13.000 meer EV nodig; IRR van 7% naar 6,5%
Huurprijs: 10% lager	IRR daalt van 7% naar 2,5%
Huurderving: 20% i.p.v. 15%	IRR daalt van 7% naar 3,7%
Huurderving: 25% i.p.v. 15%	IRR daalt van 7% naar -0,5%

4.1.4. Conclusies

Of de ombouw van een leegstaand winkelpand naar onzelfstandige bedrijfseenheden voor starters en zzp-ers een rendabele investering is, is in de eerste plaats afhankelijk van de vraag naar deze units door de beoogde doelgroep. Er is een aantal geslaagde voorbeelden van dergelijke huisvesting in voormalige fabriekscomplexen aan de rand van de stad. Daarbij gaat het om relatief grote aantallen gebruikers die tegen een schappelijke huurprijs een kleine, eigen werkruimte binnen het complex tot hun beschikking krijgen. De betreffende eenheden zijn populair, niet in de laatste plaats door de lage huurprijs, waardoor voor deze eenheden wachtlijsten bestaan. Verondersteld wordt dat er binnen de doelgroep ook starters en zzp-ers voorkomen, die de voorkeur geven aan minder

massale complexen, dan wel zouden willen kiezen voor huisvesting in een binnenstedelijke omgeving, mits die huisvesting op identieke financiële voorwaarden (lees: lage huren) wordt aangeboden.

Een tweede voorwaarde voor een rendabele investering is een beperkt netto stichtingskostenniveau. Netto wil zeggen: na aftrek van eventuele subsidies. In het gegeven voorbeeld is uitgegaan van een partiële analyse, waarbij een pandeigenaar overweegt zijn leegstaand winkelpand te verbouwen tot een aantal bedrijfseenheden en zelf te exploiteren. Daarbij is alleen beoordeeld wat het rendement is van de noodzakelijke investering. De waarde van het bestaande pand is buiten beschouwing gebleven (in de volgende paragraaf wordt die veronderstelling losgelaten).

Uiteraard zal de hoogte van de investering zeer afhankelijk zijn van de bestaande situatie, zowel waar het de indeling betreft als de bouwkundige staat. Uit het rekenvoorbeeld blijkt dat de rendabele investering schommelt rond de € 15.000,- per eenheid. Dat is het gevolg van het lage huurniveau. Het is echter realistischer uit te gaan van een investering van € 20.000,-²⁰, waardoor een onrendabele top ontstaat van € 5.000,- per eenheid. Deze onrendabele top moet worden afgedekt door bezuinigingen (het is denkbaar dat sommige panden een lagere investering vergen dan waar hiervan is uitgegaan, zoals er ook panden zullen zijn waar die investering hoger uitvalt) en/of subsidiëring, wil het project voor pandeigenaren interessant en door de banken financierbaar zijn.

Een derde voorwaarde is dat de pandeigenaar zelfs bij een rendabele investering in staat én bereid is de transformatie van zijn pand ter hand te nemen.

Dienaangaande is relevant dat een deel van de lege winkelpanden in handen is van de voormalige winkeliers, niet zelden reeds op leeftijd. In staat én bereid wil zeggen dat zowel de financiën beschikbaar zijn om te investeren in de verbouwing als de tijd, de energie en de interesse, die moet worden gestoken in het bouw- en exploitatieproces, dat voor de meesten geen dagelijkse kost is.

Het lijkt daarom onvermijdelijk om er mee rekening te houden dat zelfs bij een rendabele investering toch een substantieel deel van de pandeigenaren zal terugdeinzen voor het transformatieproces. Dat zou ertoe leiden dat een groot

²⁰ Indien gekozen zou worden voor een zo duurzaam mogelijke oplossing dan valt die investering ca. € 4.000,- per eenheid duurder uit. Daar staan wel lagere exploitatiekosten tegenover. In paragraaf 5.8 wordt deze optie verder uitgewerkt.

aantal panden leeg blijft liggen met alle nadelige consequenties van dien, tenzij derden het pand overnemen en de transformatie alsnog uitvoeren. Over die situatie handelt deze paragraaf, die wederom aan de hand van het fictieve voorbeeldproject van de familie Q. wordt ingeleid.

4.2 integrale analyse

vervolg voorbeeldproject

Nadat het haalbaarheidsonderzoek heeft uitgewezen dat transformatie van hun winkelpand technisch en financieel haalbaar is – onder meer door een subsidie van de gemeente - wikt en weegt de familie Q. de voor- en nadelen. Na rijp beraad besluiten ze om de transformatie toch niet zelf ter hand te nemen. Met name de rompslomp die erbij komt kijken en het feit dat dat ze zelf al op leeftijd zijn, terwijl de investering een looptijd van 20 jaar kent, zijn doorslaggevend. Daarmee lijken ze weer terug bij áf te zijn: hoe krijgen ze hun pand verhuurd in een omgeving waarin veel panden te huur staan? Heeft het zin om de huur nog verder te verlagen? Hun makelaar geeft aan daar weinig heil van te verwachten. Hij suggereert een andere oplossingsrichting: Inmiddels zijn de condities waaronder een transformatie tot startershuisvesting rendabel kan zijn, onderzocht. Hij begrijpt de beweegredenen van de familie om daar van af te zien. Maar wellicht kan er een derde partij bereid gevonden worden om de transformatie uit te voeren. Dat impliceert in beginsel wel verkoop van het winkelpand, want geen enkele partij zal bereid zijn de investering te plegen anders dan op basis van een zakelijk recht²¹. Dat zal ook voorwaarde zijn van de financier c.q. de bank.

4.2.1 de waardering van leegstaande winkelpanden

Aan de orde is dus de verkoop van het pand. Maar wat is een reële waarde voor een winkelpand dat langdurig leegstaat? In vastgoedkringen wordt die normaal bepaald door X maal de actuele markthuur, waarbij X wordt bepaald door met name de locatie: op absolute toplocaties in de belangrijkste binnensteden van Nederland kan X een waarde 20 bedragen. En op 'reguliere' B- en C-winkelmilieus kan die teruglopen tot 10 tot 12. Maar wat is de waarde van X in een aanloopstaat met veel leegstand in een middelgrote stad in een regio die met bevolkingskrimp wordt geconfronteerd? En hoe stel je daar de actuele markthuur vast, indien er

²¹ In theorie is ook een erfpachtconstructie denkbaar.

geen of nauwelijks huurtransacties plaatsvinden, zelfs niet op huurniveaus van € 75 en lager per vierkante meter?

Een alternatieve benadering is die van de 'residuele grondwaarde': wat mag maximaal aan de grond worden uitgegeven, als men, gelet op de overige investeringen (de bouw) en realistische exploitatieparameters, op een bepaald rendement (IRR) wil uitkomen? Deze systematiek wordt veelvuldig toegepast door overheden die grond uitgeven aan ontwikkelaars om de koopprijs te bepalen. Zij wordt minder gebruikt om bestaand onroerend goed te waarderen, maar het is wel mogelijk. Immers ook hier is een partij op zoek naar wat aan de 'grond' (lees: het bestaande gebouw) mag worden uitgegeven, gegeven de overige investeringen (lees: de verbouwing) en de opbrengsten en kosten verbonden aan de exploitatie (lees: huuropbrengsten respectievelijk alle lasten die voor rekening van de eigenaar komen).

Uiteraard hangt deze waardebepaling sterk af van de specifieke invulling van het pand en de investeringen en de exploitatieparameters die daar uit voortvloeien.

Stel er komt een invulling die géén additionele investering vergt van de nieuwe eigenaar. In onderstaande tabel is afhankelijk van de rendementseis (IRR) de aankoopfactor weergegeven en de residuele aankoopwaarde van het pand van 120 m² bij huurniveaus van € 50/m², € 75/m² en € 100/m²²².

IRR-eis (na vpb-belasting)	6%	8%	10%	12%
Aankoopfactor (gemiddeld)	13,9	10,2	8,0	6,6
Aankoopsom bij huur € 50 / m ²	82.000	60.000	47.000	39.000
Aankoopsom bij huur € 75 / m ²	125.000	92.000	72.000	59.000
Aankoopsom bij huur € 100 / m ²	168.000	123.000	97.000	80.000

²² In de bepaling van de residuele waarde zijn marktconforme vooronderstellingen gehanteerd met betrekking tot de kosten die voor rekening komen van de eigenaar, zoals lokale belastingen en heffingen, de opstalverzekering en een beperkte beheervergoeding. Bij de bepaling van de IRR is tevens rekening gehouden met de heffing van vennootschapsbelasting. De aankoopwaarden zijn afgerond op bedragen van € 1.000,-. Voorts zijn zowel de huren als de kosten jaarlijks verhoogd met een veronderstelde inflatie van 2%.

Opgemerkt zij dat de residuele ‘grond’waarde-systematiek veronderstelt, dat de het pand als winkel of anderszins (bijvoorbeeld galerie, ambacht of uitzendbureau) permanent verhuurd is. Als dat niet het geval is op het moment van aankoop – en dat is de situatie die nu onderzocht wordt – dan zal een geïnteresseerde partij van de koop afzien of aan het risico dat hij loopt een hoge prijs (lees: IRR) verbinden, die ertoe leidt dat het bedrag dat hij bereid is te betalen voor het pand daalt.

In het voorbeeld van het pand van de familie Q., waarbij sprake is van langdurige leegstand in het pand zelf, maar ook in de naaste omgeving, zal een potentiële koper dus én een inschatting maken van het huurniveau waarbij het pand wél verhuurbaar is én op basis van het risico zoals hij dat inschat een IRR-eis stellen. Stel dat hij pas verwacht bij € 75/m² het pand structureel te kunnen verhuren en daarbij, omdat hij nog veel beren op de weg ziet, een IRR van 10% aan verbindt, dan zal hij bereid zijn 8,0 maal²³ de ingeschatte huur te betalen, ofwel maximaal € 72.000,-.

Bovenstaande berekeningen en uitkomsten gelden voor de situatie waarin de nieuwe invulling van het leegstaande winkelpand géén investeringen door de nieuwe eigenaar vergt omdat het pand ‘instapklaar’ is, danwel omdat de nieuwe gebruiker deze investering voor zijn rekening neemt.

Is echter sprake van transformatie, dan zijn er voor de (nieuwe) eigenaar wel degelijk investeringen te plegen en zal hij zowel de verwerving van het pand als de investering die voortvloeit uit de transformatie in één investeringsanalyse meenemen: de integrale analyse.

4.2.2. overige veronderstellingen en uitgangspunten

Strikt genomen zou een investeerder niets voor (het winkelgedeelte van) het pand willen betalen als hij het na aankoop gaat transformeren naar 6 onzelfstandige bedrijfseenheden. Indien hij een rendementseis stelt van 7% IRR, dan is immers die investering is al niet rendabel, tenzij met een subsidie van € 5.900 per eenheid. Een

²³ Een aankoopfactor van 8 maal de huur komt overeen met een Bruto Aanvangsrendement (BAR) van 12,5%. Dit is het rendement voor kosten dat in het eerste jaar behaald wordt, mits het pand verhuurd is. De IRR, die hier 10% bedraagt, is netto en houdt rekening met het rendement na kosten en belastingen over de volle looptijd van de exploitatieperiode.

aankoop levert geen extra inkomsten op, tenzij wordt verondersteld dat het pand in waarde gaat stijgen. Het is niet te verwachten dat een eigenaar zijn pand om niet overdraagt aan een investeerder. Vandaar dat gekozen is voor een aankoopssom gebaseerd op de residuele grondwaarde systematiek (zie hierboven).

Ten aanzien van de aankoopwaarde van het pand in onverhuurde staat veronderstellen we dat de koper conform het voorbeeld voor zichzelf de eis stelt van een IRR van 10% op de aankoop op basis van een huur van € 75,-/m². Dat betekende dat hij bereid is 8 maal de huur te betalen, hetgeen overeenkomt met een koopsom van € 72.000,- voor de 120 m² winkelruimte.

De koper gaat er van uit dat hij het pand transformeert naar 6 onzelfstandige bedrijfseenheden, die verhuurt conform de eerdergenoemde vooronderstellingen, 20 jaar in zijn bezit houdt en dan verkoopt. In de investeringsanalyse neemt hij een opbrengstwaarde van het pand aan het einde van de looptijd mee van 10 maal de dan geldende huursom. Deze BAR van 10% ligt lager dan de BAR van 12,5% (= 8 maal de huursom) bij aankoop omdat hij ervan uitgaat het pand in verhuurde staat te kunnen verkopen.

Alle vooronderstellingen ten aanzien van de investering, financiering en de exploitatie van het pand zijn verder conform de partiële analyse uit paragraaf 4.1.

4.2.3. het financiële resultaat

Het is niet verrassend dat de onrendabele top in deze integrale variant aanzienlijk hoger uitvalt dan bij de partiële analyse. Bij de partiële analyse, waarbij de waarde van het pand niet werd meegenomen, was al sprake van een onrendabele top. Indien de waarde van het pand zelf ook deel gaat uitmaken van de investering, terwijl daar geen extra inkomsten tegenover staan, behalve een veronderstelde hogere verkoopwaarde aan het einde van de looptijd, dat neemt die onrendabele top toe.

In onderstaande tabel staan de onrendabele toppen weergegeven. Hierbij is naast de bouwkundige investering van € 20.000,- per eenheid uitgegaan van een aankoopssom van € 72.000,- plus 8% aankoopkosten (inclusief 6% overdrachtsbelasting voor bedrijfspanden), ofwel ca. € 13.000,- aankoopkosten per eenheid. Tezamen bedraagt de investering per eenheid dan € 33.000,-. Zoals

aangegeven is tevens verondersteld dat het pand na 20 jaar wordt verkocht en een opbrengst genereert van 10 maal de dan geldende huursom.

rendements- eis (IRR) van de investeerder	geraamde investering per unit	Rendabele investering per unit:	onrendabele top per unit	Negatieve kasstroom t/m jaar
3%	33.000	26.200	6.800	19
4%	33.000	24.200	8.800	16
5%	33.000	22.400	10.600	12
6%	33.000	20.800	12.200	8
7%	33.000	19.400	13.600	4
8%	33.000	18.100	14.900	1

Vergelijken we deze uitkomsten van de integrale analyse met die van de partiële analyse uit paragraaf 4.1., dan zien we dat de onrendabele toppen ruim het dubbele bedragen. Daar komt nog bij dat de financieringslasten verbonden aan de aankoop van het pand, waar geen extra inkomsten tegenover staan gedurende de looptijd van het project, maar pas bij de verkoop aan het einde, leiden tot negatieve kasstromen, zoals blijkt uit de laatste kolom. In de partiële analyse was de kasstroom gedurende de looptijd voortdurend positief. In Bijlage 2 staan de uitgangspunten en resultaten van dit scenario weergegeven.

4.2.4 conclusies

Indien een eigenaar van een winkelpand dat structureel leeg staat, met slechte perspectieven op een nieuwe winkelhuurder, besluit zijn pand te verkopen, dan ontstaat een lastig waarderingsvraagstuk. Kopers zullen alleen geïnteresseerd zijn indien er concreet uitzicht is op een kasstroom uit het pand die tot een marktconform rendement leidt, waarbij recht wordt gedaan aan het risico dat de nieuwe eigenaar loopt. Eerder is reeds geconcludeerd dat in de problematische aanloopstraten met substantiële leegstand de vooruitzichten voor herinvulling met winkelfuncties slecht zijn, waarbij de verwachting is dat de komende jaren de leegstand verder zal toenemen. Van de mogelijke alternatieve invullingen die in dit rapport zijn onderzocht, ambachten, ateliers, galleries, zelfstandige kantoorfuncties,

onzelfstandige bedrijfsruimtes/kantoren, wonen en culturele en maatschappelijke functies, biedt de transformatie naar onzelfstandige bedrijfseenheden en kantoren het meeste perspectief op een gestage kasstroom als basis voor een verantwoorde exploitatie, waarbij tevens voldoende volume kan worden gemaakt om het groeiende aantal leegstaande panden opnieuw in te vullen^{24 25}.

Echter uit de partiële analyse, waarbij de zittende ondernemer/eigenaar zelf de transformatie ter hand neemt, blijkt dat deze zonder subsidie niet renderend kan worden gemaakt, terwijl onderkend moet worden dat er naast financiële ook andere belemmeringen een rol kunnen spelen, zoals de persoonlijke omstandigheden bij de ondernemers (interesse in en kennis en kunde van de beoogde transformatie en het daaropvolgende beheerproces, de lange looptijd mede in relatie tot de vergrijzing onder de ondernemers etc.). Om die reden is onderzocht of overdracht van het pand aan een investeerder waar deze belemmeringen niet voor gelden eenvoudiger maakt. De conclusie is dat in ieder geval in financieel opzicht de zaak er niet eenvoudiger op wordt. Gegeven een bepaalde rendementseis neemt de onrendabele top verder toe, terwijl de liquiditeitstekorten in de startfase van de exploitatie de financiering door banken van het benodigde vreemd vermogen zullen bemoeilijken.

De conclusie lijkt gerechtvaardigd dat de transformatie door zowel de zittende ondernemer als een private investeerder, zelfs bij aanzienlijke subsidies, lastig tot stand zal komen. Kennelijk is het vraagstuk van de langdurige leegstand er een die door de private sector alléén niet kan worden opgelost, maar een actieve rol van de overheid vereist, die verder gaat dan alleen subsidies verstrekken. Dat wringt, aangezien commercieel vastgoed in goede tijden als het domein van de private sector werd gezien, terwijl, nu de problemen groot zijn, de overheid de helpende hand moet toesteken. De enige rechtvaardiging daarvoor zou moeten liggen in de fatale ontwikkelingen in de periferie van de binnensteden, die een bedreiging

²⁴ Ongetwijfeld zullen er incidenteel alternatieve, succesvolle invullingen gerealiseerd worden, bijvoorbeeld in de vorm van een groepspraktijk, een galerie of een ambachtelijke invulling, maar in Sittard en Geleen is nu al sprake van ruim honderd leegstaande winkelpanden en dat aantal gaat ongetwijfeld bij ongewijzigd beleid nog verder toenemen. De genoemde incidentele invullingen zullen nooit bij machte zijn deze leegstand substantieel op te lossen. Helaas.

²⁵ Zoals eerder aangegeven is het de moeite waard om de invulling met culturele en maatschappelijk functies nader te onderzoeken en te vertalen in een bedrijfseconomisch verantwoorde opzet. Dit kan tot incidentele successen leiden, maar zal niet bij machte zijn om de leegstand substantieel te doen verminderen.

vormt voor het economisch perspectief van en dus de werkgelegenheid in de binnenstad als geheel en die tevens leidt tot aantasting van het leef- en woonklimaat

In het hiernavolgende wordt op de mogelijke rollen van de overheid c.q. overheden ingegaan.

5. Financieel model transformatie winkelpand bij publiek-private samenwerking

5.1. Inleiding

In dit hoofdstuk wordt een aantal modellen geschetst voor een rol van de overheid die verder gaat dan alleen subsidie verschaffen, waarbij in meer of mindere mate sprake is van publiek-private samenwerking. Het betreft de volgende modellen:

1. een publiek revolving fonds dat leegstaande winkelpanden koopt, transformeert en exploiteert: het realisatie- en exploitatierisico berust bij het fonds;
2. een publiek fonds dat binnen een DBFMO-achtige constructie door private partijen getransformeerde en gefinancierde panden langjarig aanhuurt en doorverhuurd aan de doelgroep van startende ondernemers en zzp-ers: het realisatierisico berust bij private partijen, het exploitatierisico deels bij de private partijen en deels bij het fonds;
3. een publiek fonds dat panden koopt en transformeert en vervolgens de exploitatie op concessiebasis uitbesteedt aan de private sector: het realisatierisico berust bij het fonds, het exploitatierisico bij private partijen;
4. een publiek fonds dat binnen een DBFMO-achtige constructie door private partijen getransformeerde en gefinancierde panden langjarig aanhuurt en de exploitatie vervolgens op basis van een concessieovereenkomst uitbesteedt aan de private sector. Zowel het realisatie- en exploitatierisico van het pand als het verhuurrisico zijn bij private partijen ondergebracht, maar daar betaalt het fonds wel een prijs voor.

Na bespreking van de modellen wordt stilgestaan bij de organisatie en de maatschappelijke inkadering van deze publiek-private aanpak. Vervolgens wordt nog een tweetal invalshoeken belicht voor het transformatieprogramma, die bij uitstek binnen een publiek-private opzet kunnen worden gerealiseerd, te weten:

- de integratie van dit programma met het startersbeleid gekoppeld aan een systeem van ingroeihuren en
- de verduurzaming van het programma door een extra investeringsimpuls.

Maar eerst wordt stilgestaan bij een mogelijk werkprogramma op de schaal van Sittard-Geleen.

5.2. Het werkprogramma

In het eerste hoofdstuk is aangegeven dat de leegstand in de binnenstad van Geleen momenteel ca. 80 panden betreft en in Sittard ca. 60 panden, tezamen ca. 140 panden. Uit gesprekken met lokale makelaars komt daarnaast naar voren dat het reëel is te veronderstellen dat de komende tijd nog meer winkelpanden leeg komen te liggen, omdat zij weet hebben van winkeliers die overwegen te stoppen. Dat beeld spoort ook met de rapportages van landelijke makelaars die verwachten dat de leegstand de komende jaren op B- en C-milieus zal oplopen.

Wat is in dit licht een realistische doelstelling voor een gemeentelijk programma gericht op actieve transformatie van de leegstaande winkelpanden?

Die vraag beantwoorden, betekent keuzes c.q. inschattingen maken ten aanzien van:

- beschikbare budgetten voor:
 - (eventuele) afdekking van onrendabele toppen;
 - (eventuele) inbreng van eigen of achtergesteld vermogen;
 - (eventuele) inbreng van vreemd vermogen;
- in te zetten mankracht;
- de intensiteit van het programma c.q. de looptijd ervan mede in het licht van de vraag uit de markt naar dit type onzelfstandige bedrijfseenheden, gelegen in de binnenstad, met een huurniveau van ca. € 200,- per maand all-in.

Op al deze punten zal kort worden ingegaan.

Afdekking van onrendabele toppen

Vooraf zij opgemerkt dat ten aanzien van elke vorm van subsidiëring beoordeeld zal moeten worden of zij is toegestaan en niet marktversturend werkt.

In paragraaf 4.1.2 is aangegeven met welk onrendabel deel van de investering moet worden rekening gehouden. Ingeval van een bestaande eigenaar die zelf de investering pleegt, bedraagt de onrendabele top € 4.800,- tot € 5.900,- per

eenheid, bij een rendement (IRR) van 5 tot 7 procent. Uit paragraaf 4.2.2. bleek ingeval derden het leegstaand pand eerst moeten verwerven om het vervolgens te transformeren. de onrendabele top oploopt bij vergelijkbare rendementseisen naar € 10.600,- tot € 13.600,- per eenheid. Indien echter een partij het programma gaat uitvoeren waarvoor niet het financiële rendement maar andere doelstellingen op de eerste plaats komen, dan kan die onrendabele top fors naar beneden worden bijgesteld. Zo bedraagt die bij een IRR-eis van 3% ingeval van verwerving van het pand € 6.800,- . Wel zijn er in dat geval aanzienlijke kasstroomtekorten die separaat gefinancierd moeten worden en moeten worden afgelost uit de verkoopopbrengst aan het einde van de exploitatieperiode.

Hoeveel panden kunnen worden getransformeerd, hangt dus in ieder geval af van het beschikbare budget dat gedurende een reeks van jaren hiervoor beschikbaar kan worden gesteld.

Overigens is het de moeite waard om te onderzoeken of er behalve de gemeente nog andere potentiële subsidiebronnen bestaan. Daarbij dient te worden bedacht dat met de transformatie van leegstaande winkelpanden naar starters- en zzp-ers-huisvesting niet alleen het doel van een aantrekkelijkere en leefbaardere binnenstad wordt gediend, maar ook het startersbeleid nadrukkelijk wordt ondersteund (zie hierover ook paragraaf 5.7).

Inbreng eigen vermogen/achtergesteld vermogen/vreemd vermogen

Ingeval gekozen wordt voor een vorm van publiek-private samenwerking (pps) dan ontstaat er een behoefte aan eigen en/of achtergesteld vermogen. Indien de laatste zou worden verstrekt in de vorm van een achtergestelde lening, dan vloeien er meteen renteopbrengsten terug naar de gemeente. Dat is ook het geval bij normale leningen die de gemeente aan een pps zou kunnen verstrekken. Aangezien de gemeente tegen lagere rentepercentages geld kan aantrekken dan private partijen, kan het doorgeven van laagrentende leningen een vorm van subsidiëring zijn, die de gemeente niets kost (waarbij ze overigens wel een debiteurenrisico loopt)²⁶.

²⁶ In Maastricht werden op deze wijze laagrentende, hypothecaire leningen ingezet voor de publiek-private onderneming Wonen boven Winkels Maastricht NV, waarin de gemeente participeerde en die ter beschikking van de NV kwamen door tussenkomst van een woningcorporatie die ook in de NV deelnam.

Het is echter niet zeker of deze vorm van ondersteuning nog is toegestaan. Op 1 juli 2012 is de Wet Markt en Overheid van kracht geworden. Daarin staan de spelregels vermeld onder welke overheidsorganisaties of overheidsbedrijven goederen of diensten op de markt mogen brengen als ze daarmee in concurrentie treden met private partijen. Een van de criteria is of met de betreffende economische activiteit een 'algemeen belang' wordt gediend, hetgeen expliciet moet worden gemotiveerd en vastgesteld (hier: door de gemeenteraad). Het is zaak om tijdig vast te stellen wat de speelruimte is voor specifieke ondersteunende maatregelen.

in te zetten mankracht en materiaal

Uitvoering van het actief transformatieprogramma vergt mankracht en materiaal:

- voorlichting aan de eigenaren c.q. actieve acquisitie van transformatieprojecten;
- praktische ondersteuning van de eigenaar om de transformatie zelf ter hand te nemen: assistentie bij de planvorming (bouwkundig, financieel), bij het vergunningentraject en bij de uitvoering;
- voorlichting aan en actieve acquisitie van de starters en zzp-ers;
- het opzetten van een beheerstructuur van de bedrijfseenheden, uiteraard afhankelijk van het model waarvoor gekozen wordt (zie hierna);
- het opbouwen en onderhouden van een lokaal netwerk van ondernemers, eigenaren, de makelaardij en de banken.

Er zij nogmaals op gewezen dat een aanmerkelijk deel van de eigenaren van de leegstaande panden waarschijnlijk nauwelijks of geen affiniteit met het verbouwings- en exploitatieproces heeft. In dat manco voorzien is van groot belang voor het welslagen van de beoogde transformatie. Een tweede opmerking betreft de aard van het project: het gaat om vastgoedherontwikkeling en om huisvesting. In de projectorganisatie dient de kennis daarover adequaat aanwezig te zijn.

de intensiteit van het programma c.q. de looptijd ervan

De ervaringen leren dat voor dit type transformatie de nodige tijd dient te worden uitgetrokken²⁷. Immers:

- er is medewerking nodig van - veelal particuliere – eigenaren. Het zijn vaak (oud-) ondernemers of hun erfgenamen, waarbij voor de meesten het hele transformatieproces onbekend terrein is, terwijl tal van bouwkundige, financiële en misschien ook wel emotionele hobbels – de panden zijn bijvoorbeeld vaak al zeer lang in de familie - moeten worden overwonnen;
- het betreft een verbouwingsproces, dat vanwege haar aard al een lange doorlooptijd kent vanaf de eerste planvorming tot en met de realisatie.

Het is dus een illusie om te denken dat een probleem dat in de afgelopen tien jaren is ontstaan in enkele jaren kan worden opgelost. Maar dat heeft ook zijn voordelen: de geleidelijke transformatie biedt mogelijkheden om het concept onderweg bij te sturen, bijvoorbeeld op basis van de ervaringen die met de eerste huurders worden opgedaan.

Stel dat de gemeente als doelstelling zou hanteren dat de helft van de huidige leegstand langs deze weg zou moeten worden opgelost, dan zou dat impliceren dat 50 panden een transformatie dienen te ondergaan. En stel voorts dat het gehanteerde voorbeeld van 6 eenheden per pand een realistische, gemiddelde aanname is. Dan betekent dat, dat door het project uiteindelijk 300 onzelfstandige bedrijfseenheden worden gerealiseerd. Indien daar 10 jaren voor worden uitgetrokken, dan impliceert dat een gemiddelde toevoeging van 30 nieuwe eenheden per jaar.

De vraag is of jaarlijks 30 nieuwe bedrijfseenheden door de markt kunnen worden opgenomen?

²⁷ De opsteller van dit rapport was vanaf de conceptvorming in 1990 tot 2003 als projectmanager betrokken bij het project wonen boven winkels in Maastricht, dat uiteindelijk vorm kreeg in de publiek-private onderneming Wonen boven Winkels Maastricht NV met de doelstelling 500-600 wooneenheden in leegstaande verdiepingen te realiseren. Het duurde twee jaren voordat de eerste woningen boven de winkels werden opgeleverd. Nu, in 2012, ruim twintig jaar later gaat de teller richting de 500-ste woning. Vergelijkbare ervaringen deed de opsteller op met WbW-projecten elders in het land. Kennelijk hebben dit type projecten een opstarttijd nodig voordat het vliegwiel gaat draaien.

In paragraaf 3.3 zagen we dat op basis van de cijfers over 2009 tot en met 2012 en de trend daarin een 600-tal nieuwe starters en zzp-ers zich per jaar in Sittard-Geleen inschrijft bij de Kamer van Koophandel. Daarvan kan gelet op de bedrijfsactiviteit zo'n 40%, dus circa 240 starters/zzp-ers, als potentiële huurder van een onzelfstandige bedrijfseenheid in de binnenstad worden beschouwd. Legt men dit gegeven naast de jaarlijkse toevoeging van 30 nieuwe eenheden per jaar, dan zou een eerste conclusie kunnen luiden dat een dergelijke toevoeging per jaar mogelijk zou moeten zijn, omdat 'slechts' één op de acht potentiële huurders daadwerkelijk als huurder moet worden aangetrokken.

Die conclusie is echter voorbarig en onjuist. Immers, er wordt langzaam een portefeuille van bedrijfseenheden opgebouwd, waarbinnen mutaties optreden, die eveneens moeten opgevuld met nieuwe huurders. Uitgaande van bepaalde aannames kan worden berekend wat er jaarlijks aan mutaties optreedt en dat leidt, tezamen met de toevoeging van nieuwe eenheden die ook gevuld moeten worden, tot een compleet beeld.

Die aannames betreffen de looptijd van de huurcontracten. Om te bepalen wat er aan mutaties verwacht kan worden, moeten er vooronderstellingen worden gemaakt met betrekking tot:

- het aantal jaren dat er eenheden worden toegevoegd, het aantal zogenaamde 'jaargangen'. Dat is hier op 10 gesteld.
- het aantal eenheden dat jaarlijks, dus per jaargang, wordt toegevoegd. In dit voorbeeld werd uitgegaan van 5 getransformeerde winkelpanden per jaar met elk 6 eenheden. Dus 30 nieuwe eenheden per jaar.
- de exploitatieduur per jaargang. Hier wordt een 20-jarige exploitatie verondersteld.
- de gemiddelde looptijd van de huurcontracten.

In onderstaande tabel kan worden afgelezen wat het aantal structurele mutaties bedraagt bij uiteenlopende gemiddelde looptijden van de huurcontracten.

Looptijd huurcontract:	Aandeel	Aandeel	Aandeel	Aandeel
1 jaar	1/2	1/3	1/4	1/5
2 jaar	1/2	1/3	1/4	1/5
3 jaar	0	1/3	1/4	1/5
4 jaar	0	0	1/4	1/5
5 jaar	0	0	0	1/5
Gemiddelde duur huurcontract	1,5 jaar	2,0 jaar	2,5 jaar	3,0 jaar
Structureel aantal mutaties per jaar bij 10 jaargangen:	200	150	120	100

Naarmate de gemiddelde duur van het huurcontract korter is, neemt het aantal jaarlijkse mutaties toe. Zo zien we dat als één kwart van de huurders 1 jaar blijft, één kwart 2 jaar, één kwart 3 jaar en één kwart 4 jaar, de looptijd gemiddeld 2,5 jaar is. Als er dan 10 jaar lang 30 eenheden worden toegevoegd, dan moet uiteindelijk (wel pas vanaf het negende jaar) rekening worden gehouden met 120 mutaties per jaar. Als dit cijfer wordt afgezet tegenover het jaarlijks aantal starters en zzp-ers dat op grond van de bedrijfsactiviteit in potentie geïnteresseerd zou kunnen zijn in een bedrijfseenheid in de binnenstad van Sittard of Geleen, eerder bepaald op 40% van het aantal jaarlijkse starters, dus 240²⁸, dan zou dus structureel de helft van alle potentiële starters huurder moeten worden (als het aantal starters jaarlijks 600 blijft).

Dat is een onrealistische veronderstelling. Echter de berekening is nog niet adequaat. Immers, een aanmerkelijk deel van de starters begint zijn bedrijf(je) thuis. Pas in de loop van de tijd, als er positieve resultaten worden behaald, zal een deel alsnog naar externe huisvesting zoeken. De toekomstige huurders hoeven dus niet volledig in de groep starters van dat jaar gezocht te worden, maar kunnen ook uit 'oudere' groepen starters komen.

Nu is op voorhand niet bekend hoe groot de groep 'oudere' starters is die mogelijk interesse in een onzelfstandige bedrijfseenheid zou kunnen hebben, maar op basis van bepaalde aannames kan ook daarvan wel een indicatie gegeven worden.

²⁸ Zie paragraaf 3.3.

Als basis worden wederom de 600 jaarlijkse starters en zzp-ers genomen en wederom wordt verondersteld dat daarvan slechts 40% op grond van de bedrijfsactiviteit die is gestart in aanmerking komt. Om het aantal 'oudere' starters te bepalen moet voorts worden rekening gehouden met het uitvalpercentage onder de starters. Als ze immers tussentijds stoppen met hun onderneming, dan zijn ze niet langer geïnteresseerd in een bedrijfseenheid. Uit onderzoek blijkt dat het niet ongebruikelijk is dat na 5 jaar nog slechts 50% van de gestarte ondernemingen bestaat²⁹. Dat gegeven wordt meegenomen. Daar wordt de veronderstelling aan toegevoegd, dat een starter 4 jaar na zijn/haar echte start niet langer als potentieel huurder wordt meegenomen. Als hij/zij dan nog steeds niet de overstap naar andere huisvesting heeft gemaakt, dan zal dat ook wel niet meer gebeuren. Starters worden dus eigenlijk maar gedurende vier jaar als een potentiële huurder meegenomen.

Op basis van deze veronderstellingen kan worden berekend dat er jaarlijks een groep van ca. 700 recente en 'oudere' starters en zzp-ers is, die een bedrijfsactiviteit ontplooit die zich leent voor een onzelfstandige bedrijfseenheid in een voormalig winkelpand. Daarbij is dus rekening gehouden met een uitvalpercentage van 50% binnen 5 jaar, terwijl starters die na 4 jaar nog niet zijn verhuisd vanuit de thuissituatie, buiten beschouwing worden gelaten.

Dit aantal van 700 potentiële huurders moet worden afgezet tegen de 120 eenheden die uiteindelijk jaarlijks (vanaf het negende jaar) moeten worden gevuld indien vanaf de start van het project 10 jaar lang elk jaar 30 eenheden (5 winkelpanden) worden toegevoegd, waarbij de gemiddelde huurtermijn 2,5 jaar bedraagt. Dat betekent dat na verloop van tijd elk jaar ca. 17% van het potentieel moet worden benut.

Wat betekent dit voor het werkprogramma?

Ofschoon het 'maar' 17% is, dus 83% zijn huisvestingsbehoefte elders mag invullen, moet een dergelijke taakstelling niet worden onderschat. Het is immers een nieuw product. Daarnaast zijn er méér initiatieven die zich – in meer of mindere mate - op deze doelgroep richten. Zo wordt de mogelijkheid van herontwikkeling van de

²⁹ Onderzoek Radboud Universiteit Nijmegen; publicatie "Starting" van de MKB Servicedesk , 9 oktober 2012.

voormalige Philipsfabrieken door Geert Simonis onderzocht. Daarnaast is de gemeente zelf betrokken bij de herontwikkeling van Parklaan 4.

En ofschoon de transformatie van voormalige winkelpanden tot onzelfstandige bedrijfseenheden een geleidelijk proces is en de eenheden de eerste jaren dus ook in slechts beperkte aantallen op de markt komen, wordt op grond van bovenstaande berekeningen een programma van jaarlijks 5 winkelpanden / 30 nieuwe eenheden tóch te risicovol geacht. Beter ware het om, gelet op de doelgroep, uit te gaan van 4 winkelpanden / 24 eenheden per jaar bij een gemiddeld contractduur van 2,5 jaar. Een dergelijk programma leidt van 24 mutaties in het eerste jaar (3% van het aantal van 700 potentiële huurders) tot structureel 96 mutaties per jaar vanaf het moment dat de portefeuille van 240 eenheden is voltooid (overeenkomend met 13% van het totale aantal potentiële huurders van 700). Dat lijkt een ambitieuze maar geen onhaalbare doelstelling, die overigens 'tijdens de rit' voortdurend kan worden bijgesteld.

In het hiernavolgende zal verder worden uitgegaan van dat werkprogramma van 24 te realiseren eenheden per jaar. In lijn met het gehanteerde praktijkvoorbeeld wordt uitgegaan van 6 eenheden per voormalig winkelpand. Dat aantal is afgeleid van het standaardwinkelmodel met 6 meter pui-breedte en een diepte van 20 meter, overeenkomend met een oppervlakte van 120 m², ingevuld op basis van een netto/bruto-verhouding van 75%.

Dat leidt voor de komende periode van 10 jaar tot een doelstelling van 40 te transformeren winkelpanden in 240 onzelfstandige bedrijfseenheden. Uiteraard is dit een sterk geschematiseerde doelstelling. In de praktijk zullen panden qua maatvoering afwijken en zal het realisatietempo haperingen en sprongen vertonen. Maar als uitgangspunt voor het transformatieprogramma kan het prima voldoen. Aan de hand daarvan wordt nu de vier eerder genoemde realisatiemodellen uitgewerkt.

En mocht in de dagelijkse praktijk blijken dat er meer of minder vraag naar de eenheden is dan nu wordt voorzien, dan kan het programma worden geïntensiveerd, dan wel getemperd.

5.3. model 1: een publiek revolving fonds

Er is sprake van een fonds, volledig in handen van de overheid c.q. overheden dat leegstaande winkelpanden koopt, transformeert en exploiteert: zowel het realisatie- als het exploitatierisico berust bij het fonds. Het fonds wordt gefinancierd met zowel eigen als vreemd vermogen. Tien jaar lang is het fonds actief met verwerven en transformeren (tien successievelijke jaargangen). De looptijd van het project is twintig jaar en eindigt bij de verkoop van de tiende en laatste jaargang na tien jaar exploitatie. De eerste jaargang is op dat moment al twintig jaar in exploitatie.

De financieringsbronnen van het fonds zijn

- eigen vermogen ter grootte van 20% van de stichtingskosten. Werd in de private sector een loan-to-value verondersteld van 65%, hier is, gelet op het publieke karakter van het fonds, uitgegaan van 80%.
- vreemd vermogen; verondersteld is een hypothecaire lening van 80%, met een rentevoet van 3% bij een annuïtair leningschema³⁰.
- financiering van de (onvermijdelijke) kastekorten met leningen door de overheid (let op: leningen, geen subsidie!); kan ook bancair, zij het tegen andere condities;
- gelet op het publieke karakter van het fonds zijn geen subsidies voorzien³¹.

In onderstaande tabel worden de uitkomsten gepresenteerd van dit model. Er zij nogmaals op gewezen dat het geen verwachtingen betreft. De gepresenteerde cijfers zijn het resultaat van een rekenmodel dat wordt gevoed met aannames en uitgangspunten. Die zijn deels de vertaling van beleid (de hoogte van de subsidie bijvoorbeeld of van de bereidheid van een overheid om vreemd vermogen te verschaffen aan het fonds en zo tegen welk tarief), deels de uitkomst van marktwerking (bijvoorbeeld de verkoop- en huurprijzen, bouwkosten etc.), deels de uitkomst van eigen handelen in de markt (bijvoorbeeld het huurdervingspercentage). En dat gedurende de lange doorlooptijd van het project. Echter de algemene uitgangspunten en verwachte ontwikkelingen zijn voor alle vier

³⁰ Reeds eerder werd aangegeven dat financiering met laagrentende leningen, alt dan niet achtergesteld, een aantrekkelijke en goedkope vorm van subsidiëren kan zijn.

³¹ Indien het fonds uit meerdere publieke participanten bestaat, dan kan het wel zinvol zijn met subsidies te werken omdat elke partij langs die weg zijn specifieke financiële bijdrage 'om niet' kan verstrekken.

de modellen gelijk (uiteraard met uitzondering van die kenmerken waardoor de modellen van elkaar verschillen). Daardoor zijn de uitkomsten wel goed vergelijkbaar en geschikt om mee te nemen in een bestuurlijke afwegingsproces met betrekking tot de keuze voor of afwijzing van een specifiek model.

De uitkomsten van het eerste model zijn de volgende:

resultaten model 1		
IRR particuliere eigenaar/investeerder:		nvt
Bijdrage overheid/overheden:		
totale inbreng eigen vermogen:	1.443.891	
totale inbreng subsidies:	0	

totale initiële bijdrage:	1.443.891	
eigen vermogen op einddatum:	-180.531	

netto bijdrage overheid/heden:	1.624.422	
contant waarde netto bijdrage overheid:	1.269.076	
idem per gerealiseerde bedrijfseenheid:	7.050	
Daarnaast		
verstrekt lang vreemd vermogen:	5.775.564	
rekening courantfaciliteit:	2.684.984	

De uitkomsten van model 1 zijn gebaseerd op dezelfde uitgangspunten ten aanzien van de verwerving, investering, de financiering en de exploitatie als die ten grondslag lagen aan de integrale investeringsanalyses uit paragraaf 4.2, die uitgingen van een individuele eigenaar/investeerder.

In bovenstaande tabel staat achtereenvolgens weergegeven:

- de internal rate of return (IRR) voor de eigenaar/investeerder, zijnde zijn rendement over de volle looptijd van het project. Deze is hier niet van toepassing omdat het pand is gekocht, verbouwd en geëxploiteerd door het fonds.

- De bijdrage van de overheid c.q. overheden (als er meerdere publieke participanten in het fonds deelnemen). Deze bijdrage bestaat uit de eventuele stortingen van eigen vermogen ten behoeve van de investeringen in de panden, eventuele subsidies (in deze variant is daar geen sprake van) en het eindsaldo bij liquidatie van het fonds na 20 jaar³².
- Hetgeen de overheid in totaliteit heeft uitgegeven aan stortingen eigen vermogen en subsidies staat vermeld onder de kop 'totale initiële bijdrage'.
- Omdat de bijdragen van de overheid zich uitstrekken over een periode van 20 jaar kan dit cijfer niet zonder meer worden gebruikt om te vergelijken welk systeem de overheid het meeste heeft gekost. Daartoe dienen alle bedragen inclusief het eindsaldo eerst contant te worden gemaakt en dan opgeteld. Dat gebeurt in het model tegen een rentevoet van 4%. Dat leidt tot de 'contante waarde van de netto bijdrage van de overheid'.
- Door dit cijfer te delen door het aantal gerealiseerde bedrijfseenheden wordt het bedrag zichtbaar dat de overheid werkelijk heeft bijgedragen per eenheid en dat over de volle looptijd. Dat zegt dus veel meer dan alleen het bedrag van de subsidie per eenheid die in het project is gestoken.
- Tenslotte vermeldt de tabel nog de omvang van de hypothecaire lening die de overheid aan het project heeft verstrekt en de omvang van de benodigde rekening courant faciliteit, die beide uit de verkoop van de panden na 20 jaar worden terugbetaald.

Omdat in dit model niet gewerkt is met subsidies, is sprake van hoge liquiditeitstekorten. Zou er wel worden gekozen voor subsidies, dan neemt de financieringsbehoefte in rekening courant af. Per saldo maakt het voor de overheid, die dan subsidies verstrekt, niet veel uit.

³²Indien het saldo van de verkoopopbrengst (en een eventueel positief deposito) aan de ene kant en het saldo van lopende financieringen (lang vreemd vermogen en de rekening courant) positief is, dan kan dat saldo worden teruggegeven aan de participanten. Indien dat saldo negatief is, dan zullen de participanten dat saldo moeten aanzuiveren, omdat anders het fonds niet kan worden opgeheven.

Overigens zijn in de berekeningen de beheerkosten van het fonds zelf nog niet meegenomen. Zou voor deze opzet gekozen worden, dan zal in het businessmodel van het fonds hieraan natuurlijk wel aandacht besteed moeten worden.³³

5.4. model 2: een publiek fonds met een DBFMO-achtige aanpak

DBFMO staat voor Design, Build, Finance, Maintain & Operate. Het is een aanbestedingssysteem voor overheidsinvesteringen (gebouwen en infrastructuur) en – in toenemende mate – voor maatschappelijk vastgoed. De kern ervan is dat de overheid of de maatschappelijke organisatie (bijvoorbeeld een school- of ziekenhuisbestuur) niet een gebouw of snelweg aanbesteed, maar een dienst, namelijk de *beschikbaarheid* van dat gebouw of de beschikbaarheid van die snelweg en dat in principe voor de volle levensduur van het object. De opdrachtgever omschrijft in een uitvoerig plan van eisen wat deze functioneel wil (Design), verbindt daar ook wensen aan met betrekking tot het onderhoud (Maintain) en het beheer (Operations), maar laat de financiering (F) en de uitwerking/realisatie (B) aan de potentiële opdrachtnemers over.

Nadat het gebouw of de weg is gerealiseerd voor rekening en risico van de geselecteerde opdrachtnemer, vaak een consortium van ontwerpers, bouwers, dienstverleners en financiers, betaalt de opdrachtgevende overheid of organisatie een zogenaamde ‘beschikbaarheidsvergoeding’. Die is vooraf overeengekomen en wordt gedurende de looptijd voortdurend geïndexeerd. Indien echter het object niet of niet volledig beschikbaar is, dan wordt op die beschikbaarheidsvergoeding een (straf-) korting toegepast. Dat is een prikkel voor het consortium om het beheer en onderhoud goed aan te pakken.

Het effect van deze DBFMO-benadering is dat de gebouwen of infrastructurele werken tot 15% (over de volle looptijd) goedkoper worden gerealiseerd dan onder de traditionele aanbestedingssystemen en dat minder vertraging wordt opgelopen tijdens de realisatie (want ook dat kost het consortium geld). Kort samengevat: men krijgt een kwalitatief beter object voor een betere prijs en op tijd geleverd. En ingeval onderhoud en beheer zijn meegenomen in het contract weet je als opdrachtgever gedurende de volle looptijd van het object waar je financieel aan toe bent. Minder risico's dus.

³³ Zie opmerkingen daarover in paragraaf 5.7.

Het lijkt het ei van Columbus, maar aan deze benadering kleven ook nadelen. Ze vergt namelijk veel tijd en energie, dus geld, van de potentiële opdrachtnemers, de consortia, terwijl er maar één het contract kan binnenslepen. Vandaar dat DBFMO's alleen bij de grotere objecten wordt toegepast en meestal alleen de grote bouwers (kunnen) inschrijven. Investeringsobjecten waar in dit rapport over gesproken wordt, de transformatie van leegstaande winkelpanden, zijn véél te klein voor de standaard DBFMO-benadering, en dat is dus ook niet aan de orde.

Maar dat laat onverlet dat er parallellen zijn waarvan geleerd kan worden. Immers wat gevraagd wordt is de ombouw van winkelpanden naar onzelfstandige bedrijfseenheden, die vervolgens langjarig, 20 jaar, worden geëxploiteerd. Het is goed mogelijk om de gevraagde dienst, de beschikbaarheid van bedrijfseenheden gedurende 20 jaar, zéér minutieus te omschrijven, zowel ruimtelijk als functioneel/operationeel en daar een vergoeding aan te koppelen. Die vergoeding zou bij voorkeur all-in moeten zijn, dus inclusief energie, technisch beheer en onderhoud.

Als opdrachtgever fungeert het publieke fonds. Dat hoeft dan niet zelf te investeren, maar neemt wel de bedrijfseenheden gedurende 20 jaar af en staat wel garant voor de beschikbaarheidsvergoedingen. Net als bij de grote DBFMO-projecten wordt er gekort op de vergoeding indien de beschikbaarheid niet volgens afspraak is. Dat kan bijvoorbeeld het geval zijn indien niet voldaan wordt aan de operationele eisen uit het contract. Bijvoorbeeld omdat de overeengekomen temperatuur (verwarming c.q. koeling) niet wordt geleverd, omdat het beveiligingssysteem niet werkt, omdat de algemene ruimtes in het pand niet conform de overeengekomen standaarden zijn schoongemaakt, etc. etc. Hóe de opdrachtnemer ervoor zorgt dat hij aan de eisen uit het contract voldoet is niet aan de opdrachtgever om te bepalen. Dat geldt ook voor het onderhoud. De opdrachtnemer moet zorgen dat het pand en de installaties in orde zijn, conform de eisen uit het contract. Hoe hij daarvoor zorgt is niet relevant voor de opdrachtgever. Indien echter niet wordt voldaan aan die eisen, dan volgt een korting op de beschikbaarheidsvergoeding. En uiteraard is ook het systeem van de kortingen precies omschreven en in het contract vastgelegd.

Het 'aanbestedingsaspect' van de DBFMO-benadering is in beginsel niet aan de orde, omdat aan de andere kant van de tafel maar één partij kan zitten, namelijk de eigenaar van het pand als opdrachtnemer.

Het effect van deze aanpak is dat deze zeer efficiënt te werk zal gaan. Bijvoorbeeld bij de keuze van zijn installaties die bij voorkeur energiezuinig zullen zijn (hij betaalt immers de energierekening) en weinig storinggevoelig. En bijvoorbeeld ook bij de keuze van materialen zal hij rekeninghouden met de levensduur en de duurzaamheid. Immers veel tussentijds onderhoud kost beschikbaarheid en leidt dus tot kortingen. Automatisch is sprake van een lifecycle-benadering, die bijdraagt aan de duurzaamheid van de investeringen.

De pandeigenaar ontvangt dus van de opdrachtgever, het fonds, een vaste vergoeding. Daardoor zijn de risico's van leegstand en wanbetaling door de huurders, hier: de starters en zzp-ers, niet meer voor de pandeigenaar. En omdat het fonds 'goed is voor haar geld' zal de pandeigenaar op basis van het contract met het fonds financiering bij de bank kunnen aantrekken. Hij zal wel de bank moeten overtuigen dat hij het contract op het vlak van onderhoud en beheer naar de letter zal uitvoeren, omdat hij anders met strafkortingen wordt geconfronteerd, die uiteindelijk de betalingen van rente en aflossing aan de bank in gevaar kunnen brengen³⁴

Voor het fonds impliceert deze opzet dat weliswaar nog steeds subsidie ter beschikking moet worden gesteld, maar dat geen eigen vermogen voor de investeringen in de bedrijfseenheden meer nodig is. De operationele kasstroom van het fonds bestaat – naast management- en beheerkosten – uit het verschil tussen de beschikbaarheidsvergoeding die aan de pandeigenaren wordt betaald en de huurinkomsten die de starters opbrengen. Ten opzichte van het vorige model zou in die huurinkomsten geen verschil mogen zitten. De geraamde huurderving zou dezelfde moeten zijn: 15%.

De hoogte van de beschikbaarheidsvergoeding is uitkomst van onderhandeling tussen het fonds als opdrachtgever en de eigenaar als opdrachtnemer. In de berekeningen is verondersteld dat de beschikbaarheidsvergoeding gelijk is aan de theoretische huur (inclusief vergoeding voor energie) met een afslag van 15%, en daarmee gelijk aan de geraamde huuropbrengst die immers van een huurderving van eveneens 15% uitging.

³⁴ In de 'echte' DBFMO-praktijk wordt aan de externe financier om die reden een grote disciplinerende werking toegedicht. Formeel gaat die zo ver dat die financier zelfs een ander consortium naar voren kan schuiven in de plaats van het falende consortium.

Omdat de eigenaar in deze opzet geen exploitatierisico's loopt, anders dan die verbonden aan de realisatie en instandhouding van zijn onroerend goed, terwijl zijn contractpartij, het fonds, een eerste klas debiteur is, kan de vereiste IRR wel enigszins worden verlaagd. In plaats van de 7% bij de partiële analyse³⁵ is hier uitgegaan van een IRR van 6% om tot een bepaling van de onrendabele top te komen. Dat leidt tot een vereiste subsidie van € 5.350,- per eenheid.

Dat lijkt niet spectaculair veel minder dan bij de partiële analyse (€ 5.875,-), echter voor de eigenaar is de verhuur aan de startende ondernemers weggevallen. Daarmee is waarschijnlijk een belangrijke drempel om hier in dit transformatieproces te stappen, geëlimineerd.

In onderstaande tabel zijn de uitkomsten van dit model weergegeven:

resultaten model 2	
IRR particuliere eigenaar/investeerder:	6,0%
Bijdrage overheid/overheden:	
totale inbreng eigen vermogen:	0
totale inbreng subsidies:	1.171.847

totale initiële bijdrage:	1.171.847
eigen vermogen op einddatum:	0

netto bijdrage overheid/heden:	1.171.847
contant waarde netto bijdrage overheid:	963.100
idem per gerealiseerde bedrijfseenheid:	5.351
daarnaast	
verstrekt lang vreemd vermogen:	0
rekening courantfaciliteit:	0

³⁵ Zie paragraaf 4.1.

Ten opzichte van model 1 zijn voor het fonds de risico's zowel met betrekking tot de investering, de exploitatie als de verkoopopbrengst aan het einde van de termijn van 20 jaar fors verminderd, terwijl door het strafkorting-systeem wel een mechanisme is ingebouwd dat zicht biedt op een efficiënte en duurzame pandexploitatie.

Daar staat tegenover dat de beoogde aanpak zoals afgeleid van de DBFMO-benadering nog nooit op deze wijze is toegepast. Dat betekent dat de systematiek voor deze toepassing éénmalig moet worden uitgewerkt in programma's van eisen, standaardcontracten, beoordelingssystemen en dergelijke. Deze zijn de basis voor de onderhandelingen met de eigenaar.

5.5 model 3: een publiek fonds dat panden koopt en transformeert en de exploitatie vervolgens op concessiebasis uitbesteedt

Bij deze opzet neemt in die gevallen waarin de eigenaar niet zelf in staat of bereid is te investeren een publiek fonds die rol over en verwerft daartoe het pand. Anders dan bij model 1 (zie paragraaf 5.3) gaat het fonds de bedrijfseenheden niet zelf verhuren, maar geeft ze de verhuur in concessie uit. Het fonds heeft dan een vooraf bekende kasstroom op basis waarvan de investeringsruimte kan worden bepaald. Dit veronderstelt dat er een andere partij beschikbaar is, die beter en/of goedkoper dan het fonds zelf in staat is de bedrijfseenheden te verhuren en te beheren. In deze constructie behoudt het fonds dus het investerings- en realisatierisico, maar draagt ze het exploitatierisico over.

In het kader van deze studie zijn gesprekken gevoerd met enkele partijen die bereid te zijn te overleggen over samenwerking op het vlak van het verhuren en beheren van de eenheden. Het is interessant deze opties en mogelijke andere te verkennen.

Met een dergelijke partij zal moeten worden onderhandeld over de hoogte van de concessievergoeding. Uiteraard ligt er een relatie naar de theoretische huuropbrengst. De partij die de exploitatie overneemt van het fonds zal vanzelfsprekend minder willen betalen dan hij aan huur kan ontvangen. Hier is een afslag van 25% verondersteld op de theoretische huuropbrengst. Die is bestemd om de eventuele huurderiving mee op te

vangen en om een gezonde bedrijfseconomische marge te maken (anders wordt zo'n partij nooit gevonden...). Er zit dus een prikkel ingebouwd om de zaak zo efficiënt mogelijk aan te pakken.

Alle overige vooronderstellingen zijn gelijk aan die van model 1.
In onderstaande tabel staan de uitkomsten van dit model:

resultaten model 3	
IRR particuliere eigenaar/investeerder:	nvt
Bijdrage overheid/overheden:	
totale inbreng eigen vermogen:	1.443.891
totale inbreng subsidies:	0

totale initiële bijdrage:	1.443.891
eigen vermogen op einddatum:	-810.967

netto bijdrage overheid/heden:	2.254.858
contant waarde netto bijdrage overheid:	1.556.798
idem per gerealiseerde bedrijfseenheid:	8.649
Daarnaast	
verstrekt lang vreemd vermogen:	5.775.564
rekening courantfaciliteit:	3.704.052

Omdat hier een lagere concessieopbrengst uitrolt dan de huuropbrengst bij model 1, is de bijdrage van de overheid per eenheid groter, namelijk € 8.649,- in plaats van € 7.050,-. Dat is de prijs die wordt betaald om het exploitatierisico over te dragen aan een derde partij.

5.6 **model 4: een publiek fonds met een DBFMO-achtige aanpak dat de exploitatie op concessiebasis uitbesteedt**

Model 4 combineert als het ware model 2 met model 3: het fonds neemt op basis van de beschikbaarheidsvergoeding de bedrijfseenheden af van de particuliere

eigenaren en geeft die ten behoeve van de verhuur aan startende ondernemers in concessie uit aan een derde partij. De condities waaronder dat gebeurt zijn gelijk aan die van model 2 respectievelijk model 4.

De uitkomsten van dit model staan in onderstaande tabel:

resultaten model 4	
IRR particuliere eigenaar/investeerder:	6,0%
Bijdrage overheid/overheden:	
totale inbreng eigen vermogen:	0
totale inbreng subsidies:	1.171.847

totale initiële bijdrage:	1.171.847
	-
eigen vermogen op einddatum:	1.122.109

netto bijdrage overheid/heden:	2.293.957
contant waarde netto bijdrage overheid:	1.475.217
idem per gerealiseerde bedrijfseenheid:	8.196
Daarnaast	
verstrekt lang vreemd vermogen:	0
rekening courantfaciliteit:	1.122.109

De tabel laat zien dat, ten opzichte van model 3, door de toevoeging van de systematiek van de beschikbaarheidsvergoedingen de bijdrage van de overheid kan dalen.

5.7 De organisatie en inkadering van een publiek-private opzet

Inventarisatie van de werkzaamheden

In paragraaf 5.3 tot en met 5.6 zijn vier modellen van publiek-private samenwerking besproken om tot een actieve transformatie van de leegstaande winkelpanden te komen.

Welke werkzaamheden dienen er verricht te worden? Een globale opsomming:

- o een structuur opzetten voor de uitvoering van het programma
- o het (doen) opstellen van een programma van eisen voor de bedrijfseenheden
- o het (doen) opstellen van de contracten waarbinnen de samenwerking met de eigenaren kan worden vormgegeven
- o het (doen) vervaardigen van voorlichtingsmateriaal en relevante media
- o acquisitie van te transformeren winkelpanden
- o planvorming en opstelling haalbaarheidsstudies van panden
- o begeleiding van verbouwingstrajecten
- o het arrangeren van financieringen
- o het technisch beheer van de panden
- o het commercieel beheer van de panden inclusief de acquisitie van nieuwe huurders
- o het uitvoeren van voorlichtingsactiviteiten
- o het voeren van de financiële administratie
- o het voeren van bestuurlijk overleg inclusief het afleggen van verantwoording bij de stakeholders

het organisatorisch kader

Het organisatorisch kader is sterk afhankelijk van de invulling van het transformatieprogramma. Zou in lijn met de partiële respectievelijk de integrale aanpak van paragraaf 4.1 respectievelijk paragraaf 4.2 gekozen worden voor een model waarbij de eigenaar zelf moet investeren en exploiteren, in meer of mindere mate ondersteund met subsidie, dan kan wellicht worden volstaan met een 'transformatieteam'. Dat zou kunnen bestaan uit ambtelijke deskundigen, die eigenaren kunnen bijstaan in hun relatie met de gemeente, met name waar het vergunningen betreft. Dit

team zou aansluiting kunnen zoeken bij de gemeentelijke leegstandscoördinator.

Kiest de gemeente echter voor een vorm van publiek-private samenwerking dan moet eerst het model dat gehanteerd wordt bekend zijn, voordat de structuur kan worden ingevuld. Immers de uit te voeren werkzaamheden lopen per model uiteen.

samenwerking

Het is zinvol *praktische* samenwerking te zoeken met bestaande publiek-private entiteiten c.q. maatschappelijke organisaties die raakvlakken hebben met de problematiek die in dit rapport aan de orde is.

Daarbij kan men danken aan:

- LIOF / LIOF Bedrijvencentra
- Woningcorporaties: Woonpunt en Zo Wonen
- Stadslab
- Biënnale
- Onderwijsinstellingen in hun rol als leveranciers van starters.

Daarnaast zijn er private initiatieven die interessant zijn en waarmee zou moeten worden gesproken om samenwerking te verkennen. Dat geldt bijvoorbeeld voor de eerder genoemde Geert Simonis van C-Mill, die ook locaties in Sittard-Geleen onderzoekt, en voor bureau Urban Ads uit Heerlen die startende ondernemers, vaak allochtoon, ondersteunen bij het opzetten van nieuwe horeca of detailhandel in leegstaande winkelpanden.

het creëren van maatschappelijk draagvlak

De leegstandsproblematiek in Sittard en Geleen is ernstig en de perspectieven zijn bij ongewijzigd beleid niet gunstig. Deze bedreigende ontwikkeling maakt de zittende ondernemers en pandeigenaren onrustig. Er klinkt de roep om beleid en om maatregelen, maar het voorgestane beleid – waaronder het concentratiebeleid in beide kernen en de nieuwbouw van de Dobbelsesteen in Sittard - kunnen niet rekenen op onverdeelde steun. Het is

van essentieel belang de actieve transformatieaanpak te bespreken met de maatschappelijke groeperingen die het aanbelangt, zoals:

- VvE Sittard respectievelijk Geleen
- lokale ondernemersverenigingen
- centrummanagement
- de makelaardij
- KvK (regio-ondersteuning; startersbeleid)
- MKB-Limburg

samenwerking en ondersteuning op provinciaal niveau

In paragraaf 1.1.3 is aangegeven dat de leegstand in Limburg 50% hoger ligt dan het landelijk gemiddelde en dat de voornaamste oorzaak is gelegen in de vergrijzing, naast online shopping. Behalve Sittard-Geleen verkeren ook steden als Heerlen, Venlo, Kerkrade, Landgraaf en Weert in de hoogste regionen van de leegstandsranglijst, maar ook Maastricht kent een aanzienlijke leegstand. Alleen Roermond lijkt zich aan dit algemene Limburgse beeld te kunnen onttrekken. Daar komt de problematiek in de kleine Limburgse plattelandskernen nog bij, die ook vaak aanzienlijk en uitzichtloos is.

Het ware zinvol om ook samenwerking te zoeken op provinciaal niveau. Opdat het wiel niet telkens opnieuw hoeft te worden uitgevonden en om te profiteren van ieders ervaringen. Bovendien kan ook de provincie zelf in de discussie worden betrokken, ook waar het de financiële ondersteuning van initiatieven betreft. Niet alleen is de economische potentie van de Limburgse binnensteden aan de orde, maar tevens de leefbaarheid ervan. En het faciliteren van startende ondernemers middels vriendelijke huisvestingstarieven (zie ook paragraaf 5.8 hierna) gekoppeld aan actieve ondersteuning, draagt bij aan een gezond ondernemersklimaat in Limburg!³⁶

³⁶ In het kader van de nieuwe opzet van de Kamers van Koophandel in Nederland gaat ook het bestaande startersbeleid op de helling. Op provinciaal niveau wordt nagedacht over vervangend beleid. Het is zinvol om startershuisvesting in dit beleid te incorporeren.

5.8 transformatiebeleid gekoppeld aan startersbeleid; ingroeihuren

Terwijl Strijp S in Eindhoven en C-Mill in Heerlen zich ook expliciet op starters en zzp-ers richten wordt aan de begeleiding van deze ‘huurders’ niets gedaan. Dat is niet onlogisch, aangezien beide partijen zich primair als huisvester zien, maar vanuit het startersbeleid bekeken is het een gemiste kans. Immers de concentratie in gezamenlijke huisvesting geeft allerlei mogelijkheden deze doelgroep te bereiken en te ondersteunen, waardoor kan worden bijgedragen aan de continuïteit van deze start-ups. Daar dien je de lokale economie mee, maar als huisbaas profiteer je daar ook van, aangezien een starter die omvalt geen huur kan betalen.

Omgekeerd biedt het startersbeleid en dito loket een prachtige entree richting potentiële huurders van de bedrijfseenheden. Dat zou nog eens kunnen worden versterkt door te gaan werken met een systeem van ingroeihuren.

Modelmatig is uitgewerkt wat de effecten op de exploitatie van de bedrijfseenheden zijn indien een huurder in zijn eerste jaar 70% van de basishuur betaalt, in het tweede jaar 85% en pas vanaf het derde jaar de volledige huur. Om het systeem betaalbaar te maken moest de basishuur daarbij enigszins worden verhoogd. Uiteindelijk zou dit betekenen dat een huurder in het eerste jaar aan kale huur plus servicelasten € 173,-/maand kwijt zou zijn, in het tweede jaar € 201,- en in het derde jaar € 229,-.³⁷ In het oorspronkelijke systeem startte de huurder op € 200,- all-in.

Om de effecten op de exploitatie door te rekenen moesten vooronderstellingen worden gemaakt ten aanzien van de gemiddelde duur van een huurcontract. In aansluiting bij de analyse die daarover is gemaakt in paragraaf 5.2. is er van uitgegaan dat een kwart van de huurders één jaar huurt, een kwart twee jaar, een kwart drie jaar en een kwart vier jaar. Het systeem van ingroeihuren betekent qua rendement (IRR) een daling van 0,5 tot 2 %-punten, afhankelijk van de andere uitgangspunten, waaronder de gemiddelde looptijd. Dat is niet gering en geeft aan dat een dergelijke maatregel alleen binnen een publiek-privaat initiatief gedragen kan worden, omdat private eigenaren daar weinig voor zullen voelen.

³⁷ Alle bedragen exclusief de jaarlijkse huurstijging, hier verondersteld gelijk te zijn aan de inflatie.

5.9 Duurzaamheid

In de investeringsopzet is uitgegaan van een totaalbedrag per bedrijfseenheid van € 20.000,- exclusief btw. Indien er voor gekozen zou worden de bedrijfseenheden qua energieverbruik optimaal te realiseren, met name door aanpassing van de verwarmings- en ventilatiesystemen, dan resulteert dat in een stijging van de investering per eenheid van ca. € 4.000,- .

Berekeningen wijzen uit dat per eenheid ca. € 250,- per jaar bespaard moet worden op de energierekening, overeenkomend met een besparing van bijna 50%, om deze investering terug te verdienen. Er moet nog onderzocht worden of dat haalbaar is. Daarnaast dient onderzocht te worden in welke mate er subsidies beschikbaar zijn indien deze extra voorzieningen worden gerealiseerd.

Binnen een publiek-private context moeten de kansen op een duurzame realisatie hoger worden aangeslagen dan binnen een puur private opzet.

6. Samenvatting en aanbevelingen

6.1 Samenvatting

de vraagstelling

In opdracht van de gemeente Sittard-Geleen zijn de mogelijkheden geïnventariseerd voor een actief transformatiebeleid ter bestrijding van de toenemende, structurele leegstand van winkelpanden in de binnensteden van Sittard en Geleen.

de omvang en aard van de leegstand

In dit rapport is eerst stilgestaan bij de aard en de omvang van de leegstand in beide kernen, die is geplaatst in een breder perspectief en is afgezet tegen de landelijke trend. De ontwikkeling in Sittard en Geleen is zonder meer uiterst zorgelijk en als die doorzet behoort de gemeente tot de steden met de hoogste leegstand van Nederland.

het gemeentelijk leegstandsbeleid en aanpalende initiatieven

Vervolgens is in beeld gebracht welk gemeentelijk beleid, zowel preventief als repressief wordt gevoerd, dan wel op stapel staat om de leegstand te bestrijden. Beleid gericht op versterking van de aantrekkelijkheid van beide stadskernen en het vergroten van de bezoekersstromen sorteert het beste effect, maar vergt behalve additionele investeringen ook veel tijd. De resultaten zullen bovendien het eerst zichtbaar zijn in de hoofdwinkelstraten. Op korte termijn mag daarvan voor het terugdringen van de leegstand weinig worden verwacht³⁸.

³⁸ Een positief signaal gaat uit van de herontwikkeling door woningcorporatie Woonpunt van de kop van de Stationsstraat, waarbij panden werden gesloopt en vervangen door aantrekkelijke nieuwbouw appartementen met bedrijfs- c.q. winkelruimtes in de plint. De recessie bemoeilijkt op dit moment de invulling van deze units, maar de ligging tegenover het station aan de aanvoerroute richting centrum en (t.z.t.) de Dobbelsteen rechtvaardigt het vertrouwen dat het daar wel goed mee komt. Overigens zullen dit soort initiatieven in de toekomst lastiger worden als de plannen van het kabinet om de corporaties zwaarder te belasten, worden doorgezet.

Het preventieve leegstandsbeleid, waaronder het verruimen van de bestemming van panden in de aanloopstraten, kan al eerder een positieve bijdrage leveren. Met repressieve maatregelen, waaronder de aangekondigde leegstandsverordening, is nog nauwelijks ervaring opgedaan en de praktijk zal moeten uitwijzen hoe effectief dit instrumentarium is. Dat geldt evenzeer voor de vernieuwende ideeën van de Biënnale Leegstand en Herbestemming met betrekking tot de Steenweg, die een collectieve in plaats van een individuele aanpak van panden behelzen, maar die nog moeten worden vertaald in een concrete businesscase.

Een voorlopige conclusie luidt dat binnen een afzienbare termijn met beleid alléén de voortschrijdende leegstand geen halt kan worden toegeroepen, laat staan teruggebracht.

Inventarisatie nieuwe functies in de lege winkelpanden

Maar als de terugkeer van de winkelfunctie in de leegstaande panden de komende jaren onwaarschijnlijk is, wat zijn dan alternatieve, bedrijfseconomisch verantwoorde invullingen?

Geïnterviewd is welke nieuwe, levensvatbare functies denkbaar zijn in de leegstaande winkelpanden in de aanloopstraten. Levensvatbaar wil in dit verband zeggen, dat de investeringen in die nieuwe functies op marktconforme voorwaarden kunnen worden gepleegd en terugverdiend. Bij de beoordeling daarvan is zowel gekeken naar de situatie dat een bestaande eigenaar de daartoe noodzakelijke investering zelf pleegt en het rendement koppelt aan die (beperkte) investering, een zogenaamde partiële analyse, als de situatie dat het pand eerst dient te worden vervreemd alvorens de nieuwe functie wordt gerealiseerd. In dat laatste geval zal het rendement gekoppeld worden aan de volledige investering, dus ook die in de aankoop van het pand. Er is dan sprake van een integrale analyse. De reden voor een vervreemding voorafgaand aan de transformatie, kan gelegen zijn in het gegeven dat een deel van de leegstaande panden in handen is van voormalige ondernemers, deels op leeftijd, of van hun erfgenamen, waarbij de middelen, de kennis en de interesse ontbreken om de transformatie zelf ter hand te nemen.

Een zevental nieuwe functies is beoordeeld. Het betrof: bedrijfsruimtes voor ambachten, ateliers, galeries, zelfstandige kantoren, onzelfstandige kantoor- en bedrijfsruimtes, wonen en culturele, sociaal-culturele en maatschappelijke functies.

De conclusie was dat alleen de functie 'onzelfstandige kantoor- en bedrijfsruimtes' kansen biedt om in *substantiële* aantallen leegstaande panden opnieuw zinvol in te vullen, zij het niet zonder financiële ondersteuning. Vandaar dat deze casus uitvoerig in het rapport is uitgewerkt. Voor ateliers, die nauwelijks inkomsten kunnen genereren, is de casus zeer lastig. Ambachten, galleries en de overige culturele, sociaal-culturele en maatschappelijke functies kunnen incidenteel succesvol worden ingepast en verdienen op zo'n moment alle steun. Afhankelijk van de aard van de activiteiten kunnen noodzakelijke vergunningen daarbij echter nog wel eens de zaak compliceren en qua aantallen zijn dergelijke invullingen niet bij machte de leegstand substantieel terug te dringen. Woonfuncties op de begane grond van winkelpanden in stadscentra vragen om bijzondere oplossingen (denk bijvoorbeeld eens aan lichttoetreding), kennen een beperkte doelgroep en zijn zeker in deze woningmarkt niet vanzelfsprekend. Dat geldt mutatis mutandis ook voor zelfstandige kantoorfuncties in de huidige kantorenmarkt met een overaanbod aan leegstaande kantoren.

de vraag naar onzelfstandige kantoor- en bedrijfsruimtes

De vraag naar onzelfstandige kantoor- en bedrijfsruimtes wordt gevoed door grote aantallen startende ondernemers en zzp-ers die jaarlijks op markt verschijnen. Ondanks en misschien ook wel ten dele dankzij de economische crisis. De afgelopen jaren waren er dat gemiddeld ca. 600 per jaar in Sittard- Geleen. Over hun huisvestingsvraag is weinig bekend. Een deel start vanuit huis. De rest zoekt het buiten de deur. Ervaringen elders wijzen uit dat de hoogte van de huurprijs en de flexibiliteit van het huurcontract van groot belang zijn. Slechts een beperkt deel zoekt zijn heil in ruim geoutilleerde kantoorconcepten met uitgebreide servicepakketten. Een andere trend is dat de starters, met name in de creatieve industrie, elkaar opzoeken en in bedrijfsverzamelgebouwen in voormalige industriële complexen aan de rand van de stad bijeen gaan zitten. Voor deze complexen, met een basaal uitrustingsniveau en lage huurprijzen, bestaan vaak wachtlijsten. De inschatting is dat een deel van deze doelgroep ook terecht zou kunnen in voormalige winkelpanden, zeker daar de ligging in een binnenstad een autonome aantrekkingskracht heeft. Indien geclusterd, zou je dan een 'bedrijfsverzamelgebouw', maar dan op binnenstedelijk straatniveau krijgen. Uiteraard spelen ook hierbij het huurniveau en de flexibiliteit van het huurcontract (lees: een korte minimale looptijd) een grote rol. Vanwege de beoogde lage huren dient de verbouwing tot onzelfstandige kantoor- en bedrijfsruimtes sober te

geschieden. De gebruikers delen een gezamenlijke voordeur, een pantry en het sanitair.

doorrekening op pandniveau³⁹

Om alle aspecten verbonden aan de investering, financiering en exploitatie van een dergelijk getransformeerd winkelpand te kunnen beoordelen is een rekenmodel op pandniveau opgesteld. Op basis van gestandaardiseerde aannames is de investering per eenheid van 15 m² op ca. € 20.000,- exclusief btw begroot. Uitgaande van een all-in huur van € 200,- per maand (wederom ex btw) moet op basis van een partiële analyse worden rekening gehouden met een onrendabele top van € 5.000,- tot € 6.000,- per eenheid, bij een rendement van 6 tot 7 % voor de investerende eigenaar. Uiteraard speelt de lage huur hierbij een cruciale rol. Indien het pand eerst moet worden aangekocht en er sprake is van een integrale analyse, dan ligt de onrendabele top aanmerkelijk hoger, namelijk op € 11.000,- tot € 12.000,- per eenheid. Dat vloeit voort uit het gegeven dat de aankoop op zich geen hogere huurstream van de eenheden met zich meebrengt en pas aan het einde van de looptijd van het project wordt terugverdiend⁴⁰.

Echter zelfs indien de investering de eigenaar een voor hem aanvaardbaar rendement oplevert, is het nog maar de vraag of de transformatie wordt opgepakt. Reeds eerder is gewezen op beletsels die voortvloeien uit het vergrijpsde eigenaarschap, het gebrek aan kennis van het verbouwings- en exploitatieproces, alsmede de looptijd (in beginsel 20 jaar) van de investering. Waarschijnlijk is het vraagstuk van de structurele leegstand niet alleen met subsidies op te lossen, maar is een actieve rol van de overheid c.q. overheden vereist die verder gaat dan 'de

³⁹ Hierbij gaat het niet om het berekenen van verwachte rendementen. Dat zou in deze tijd ook een hachelijke exercitie zijn. Het rekenmodel stelt in staat globaal de implicaties van de transformatie inzichtelijk te maken. Daarnaast kan de gevoeligheid van de uitkomsten voor wijzigingen van de uitgangspunten en veronderstellingen worden getoetst. Zie dienaangaande hoofdstuk 4.

⁴⁰ Bij de integrale analyse, waarbij sprake is van overdracht van het pand, speelt het gecompliceerde vraagstuk van de waardering van het pand. In hoofdstuk 4 wordt daar uitvoerig op ingegaan. Ofschoon de hoogte van de onrendabele toppen anders suggereren, is al rekening gehouden met een forse afslag op de vraagprijs van de panden. Zonder die afslag is elke herontwikkeling kansloos. Hier ligt een duidelijke parallel met de recente, zeer substantiële prijsdalingen in het overtollige kantorenvastgoed. Zonder deze prijsdaling was herontwikkeling tot bijvoorbeeld studentenhuisvesting of hotel niet mogelijk.

portemonnee trekken'. Onderkend wordt dat dat wringt, aangezien de private sector in 'goede tijden' kon profiteren van haar vastgoed en nu in 'slechte tijden' de hulp van de overheid nodig heeft. De belangrijkste rechtvaardiging daarvoor ligt in de fatale ontwikkeling in de periferie van de binnensteden, die een bedreiging vormt voor het economisch perspectief van en de werkgelegenheid in de binnenstad en die tevens leidt tot aantasting van het woon- en leefklimaat.

een programma-aanpak binnen publiek-private samenwerking

Wat zou die additionele rol van de overheid kunnen behelzen? In hoofdstuk 5 zijn vier modellen beschreven waarbij de beoogde transformatie tot stand komt in een samenwerking tussen private partijen (private eigenaren van lege winkelpanden respectievelijk private beheerders van bedrijfsverzamelgebouwen) en een publiek-private entiteit. Afhankelijk van de variant treedt die entiteit op als investeerder, als beheerder, als beide of als geen van beide, maar slechts als 'tussenpersoon'. Die onderscheiden rollen leiden telkens tot een andere betrokkenheid en een ander risicoprofiel. In alle gevallen blijft sprake van een onrendabele top, al kan die lager uitvallen dan in de puur private scenario's: namelijk € 5.000,- tot € 9.000,- afhankelijk van de financieringsvorm en de vraag of het pand wordt overgedragen aan de publiek-private entiteit.

Behalve de hoogte van een eventuele overheidsbijdrage is echter relevant dat de publiek-private varianten beogen de obstakels bij eigenaren weg te nemen om deel te nemen aan het programma. In twee varianten, model 2 en 4 pleegt de eigenaar zélf de investering en blijft hij verantwoordelijk voor het onderhoud, maar staat daar binnen een dbfmo-achtige constructie een vaste, risicovrije vergoeding, de zogenaamde beschikbaarheidsvergoeding, tegenover, omdat het risicovollere verhuren en beheren van de eenheden bij de publiek-private entiteit terecht komt. Deze vaste vergoeding stelt de eigenaar in staat financiering bij de bank aan te trekken. Indien de beschikbaarheid van de eenheden overigens niet voldoet aan de eerder contractueel overeengekomen eisen, wordt gekort op de vergoeding aan de eigenaar. De risico's rechtstreeks verbonden aan de realisatie en technische exploitatie van het vastgoed blijven dus wel bij de eigenaar. Maar de rest is hij 'kwijt'.

Overigens is publiek-private samenwerking niet alleen gericht op een optimale verdeling van de risico's, maar ook op het optimaal profiteren van de kennis en de kunde van de betrokken partijen. Wellicht zijn marktpartijen namelijk beter dan de overheid in staat een ontwerp- en bouwproces te managen of het ontwerp zo te

maken dat het uit oogpunt van beheer en onderhoud optimaal is. En door het systeem van de strafkortingen op de beschikbaarheidsvergoedingen, worden die marktpartijen ook geprikkeld om het proces zo goed mogelijk in te richten.

Dat zou ook het geval kunnen zijn met betrekking tot het uitbesteden van het verhuur- en beheerproces van de bedrijfseenheden. Hiervan is sprake in de modellen 2 en 4: de publiek-private entiteit gaat op zoek naar een partij die het verhuurconcept aan de starters/zzp-ers volledig en risicodragend overneemt. In model 2 gebeurt dat in panden die de entiteit zelf heeft gekocht en herontwikkeld, in model 4 is ook dit 'uitbesteed' (zie hierboven). Model 4 heeft in die zin het meest publiek-privaat karakter, omdat zowel de realisatie en exploitatie van het onroerend goed- als het verhuur- en beheerproces is 'uitbesteed'. Omgekeerd is model 1, waar de entiteit zowel het vastgoedproces zelf doet als het verhuur- en beheerproces, meer 'publiek' dan 'publiek-privaat'.

Kortom, bij de publiek-private modellen moet niet alleen gekeken worden naar de hoogte van de overheidsbijdrage, maar ook naar

- toedeling van risico's;
- kwaliteitsverhoging c.q. lagere kosten door de inbreng van kennis en ervaring vanuit de private sector.

Móet er gekozen worden tussen de modellen? Dat is maar zeer de vraag. Er is en aanpak denkbaar waarbij de publiek-private entiteit, afhankelijk van de situatie bij de eigenaar c.q. de beschikbaarheid van een verhuurder/beheerder, kiest voor het ene specifiek model en bij een volgend pand voor een ander model. De eigenaar krijgt daarbij als het ware een menu aan mogelijkheden aangeboden, waar hij uit kan kiezen, inclusief de optie om het helemaal zelfstandig te doen en desgewenst alleen advies en (niet-financiële) hulp bij de gemeente in te roepen, bijvoorbeeld met betrekking tot het vergunningentraject.

de doelstelling van een programma voor startershuisvesting

Het aantal panden dat kan worden aangepakt en getransformeerd tot onzelfstandige bedrijfseenheden, hangt behalve van de financiële mogelijkheden ook af van de opnamecapaciteit van de markt. Op die kwestie is in hoofdstuk 5 uitvoerig ingegaan. In Sittard-Geleen starten momenteel ca. 600 personen per jaar een nieuw bedrijf, waarvan ca. 40% een bedrijfsactiviteit ontplooit die kan worden uitgeoefend in de beoogde bedrijfseenheden in voormalige winkelpanden. De opname van de

gerealiseerde eenheden moet uit deze groep komen, alsmede uit de starters die eerder zijn begonnen, maar bijvoorbeeld eerst vanuit de thuissituatie zijn gestart en pas later huisvesting buiten de deur zijn gaan zoeken. Tezamen zijn dat jaarlijks een 700-tal potentiële huurders.

Om een inschatting te maken van het aantal huurders dat jaarlijks moet worden aangezocht is van belang hoe lang een starter/zzp-er gemiddeld in een unit blijft. Naarmate die tijd korter is, komen de units sneller opnieuw beschikbaar voor nieuwe huurders, die er dan wel moeten zijn.

Op basis van deze en een aantal andere vooronderstellingen is ingeschat dat een jaarlijkse toevoeging van 24 eenheden door de markt zou moeten kunnen worden opgenomen. Overigens biedt het tempo waarin de bedrijfseenheden worden opgeleverd nog voldoende mogelijkheden om dit programma tussentijds bij te sturen. Uitgaande van 24 eenheden per jaar en 6 eenheden per pand, zou dat de transformatie van 4 lege winkelpanden per jaar zijn. In een periode van tien jaar zouden dan een veertigtal panden kunnen worden getransformeerd van de momenteel ca. 140⁴¹ leegstaande panden.

Dat lijkt onvoldoende, maar bedacht dient te worden dat dit concept is gericht op de aanloopstraten, terwijl een deel van de huidige leegstaande panden op locaties is gelegen in hoofdwinkelstraten als de Limbrichterstraat en aangrenzende winkelstraten, alsmede op centrale pleinen als de Markt in Sittard en met name de Markt in Geleen. De verwachting is dat bij het aantrekken van de economie en bij een succesvolle implementatie van een aantal plannen voor beide binnensteden de leegstand in deze winkelstraten tot normale proporties – de zogenaamde frictieleegstand - zal teruglopen als de eigenaren bereid zijn realistische huurniveaus te hanteren. Voor het oplossen van de leegstand op de Markt in Geleen, voornamelijk in horecapanden, is méér nodig, maar transformatie naar niet-horeca-functies berooft de stad van mogelijkheden om in de (naaste) toekomst de verblijfskwaliteit structureel te vergroten, Dat zou dus moeten worden ontraden.

Een deel van de leegstaande panden zal daarnaast een andere transformatie dan bedrijfseenheden kunnen krijgen die langs alternatieve wegen tot stand kan komen. Dan gaat het om de incidentele, succesvolle herontwikkelingen, zoals een culturele of maatschappelijke functie, een ambachtelijke invulling, een galerie, een

⁴¹ Locatus –tellingen van december 2012

woonproject, het afhaalpunt voor internetverkopen, de tattooshop of andere functies die spontaan vanuit de private sector worden geïnitieerd. Ja, zelfs de detailhandelsfunctie zal ongetwijfeld incidenteel tóch opnieuw worden ingevuld. Het gaat dan om stuk voor stuk solitaire successen, die tezamen echter wel degelijk meetellen. Het onderstreept de noodzaak om een breed scala aan functies mogelijk te maken bij herziening van de bestemmingsplannen van de binnensteden.

Kortom, de invulling met bedrijfseenheden is – gelukkig - niet de enige weg naar oplossen van het leegstandsvraagstuk, maar qua aantallen wel de meest substantiële.

6.2 Aanbevelingen

Op basis van de studie die is verricht en waarvan dit rapport verslag doet, kan een aantal aanbevelingen worden gedaan voor een actief transformatiebeleid:

1. Bekrachtig de volgende uitgangspunten:

- Het leegstandsvraagstuk
 - is grote bedreiging voor economisch functioneren van de binnensteden van Sittard en Geleen;
 - is tevens bedreiging voor de leefbaarheid van de periferie van die binnensteden;
 - lost zichzelf niet op.
- Het leegstandsbeleid
 - moet pro-actief zijn en gericht op transformatie van de leegstaande panden in de aanloopstraten en –gebieden;
 - moet gericht worden op verruiming van potentiële functies
 - vertrekt vanuit het besef dat de beoogde transformatie deels onrendabel is;
 - wordt vormgegeven door middel van een ‘à la carte-menu’ aan mogelijkheden gericht op de individuele pandeigenaar en
 - kent een publiek-private aanpak in die gevallen waarin de pandeigenaar niet in staat is de transformatie zelf tot stand te brengen.

- het betreft een experimentele aanpak, dus
 - gun het programma de tijd om zich te bewijzen;
 - evalueer regelmatig en
 - sta open voor bijstelling en bijsturing.

2. *Ten aanzien van de bestemmingsplannen:*

- Verruim de mogelijkheden in aanloopstraten en periferie van de binnenstad met breed scala aan functies;
- Handhaaf de winkelfuncties in hoofdwinkelstraten en aangrenzende winkelstraten;
- Handhaaf de horecabestemming op de Markt in Sittard en de Markt in Geleen.

3. *Het faciliteren van de leegstands aanpak door private partijen:*

- Richt een leegstandsloket bij gemeente in, dat concrete hulp biedt bij herontwikkeling van individuele panden; dus gericht op uitvoering in plaats van beleidsvorming;
- Stel een subsidieverordening op ten behoeve van een volledig private aanpak;
- Overleg met banken over het programma en de financiering van de investeringen door individuele pandeigenaren.

4. *Het vormgeven van de publiek-private aanpak gericht op transformatie tot startershuisvesting:*

- Stel een concreet businessplan op voor een publiek-private entiteit inclusief:
 - vastleggen operationele doelstelling. Advies: 240 eenheden in 10 jaar, voorzover die niet in de private sector worden gerealiseerd;
 - inbreng eigen vermogen c.q. budget voor bovengenoemd programma;
 - inbreng vreemd vermogen, bij voorkeur via publieke partners;
 - organisatieopzet inclusief bemensing en toezichtstructuur;
 - planning in de tijd.

- Start met enkele pilotprojecten, bij voorkeur op de Steenweg in Sittard en de Annastraat in Geleen, waar dergelijke pilots al eerder zijn aangekondigd.
- Inventariseer en praat met potentiële publieke en private partners, waaronder:
 - Provincie;
 - LIOF;
 - Kamer van Koophandel;
 - onderwijsinstellingen (als 'leveranciers' van starters).
- Stel een 'dbfmo-achtig' modelcontract op voor realisatie en beschikbaarstelling van bedrijfseenheden voor starters.
- Verken de mogelijkheden van uitbesteding van het verhuren en beheren van de bedrijfseenheden door derden en vertaal dat in een modelcontract.
- Veranker dit huisvestingsbeleid in het algemene startersbeleid:
 - distribueer de bedrijfseenheden ook via het startersloket;
 - begeleid op actieve wijze je hurende starters;
 - overweeg huurdifferentie c.q. een systeem van ingroeihuren.
- Verduurzaam het verbouwings- en exploitatieproces.

5. *creëren én onderhouden van draagvlak:*

- Creëer een regelmatig overleg c.q. een adviesfunctie voor
 - verenigingen van eigenaren commercieel vastgoed;
 - ondernemers- en straatverenigingen;
 - centrummanagement;
 - een lokaal overleg van makelaars commercieel vastgoed.
- Communiceer, communiceer en communiceer.

BIJLAGEN

BIJLAGE 1:
SCENARIO: partiële analyse
huidig pand:

winkeloppervlakte:	120
huur per m2 (marktwaaarde):	75
theoretische huursom/jaar:	9.000

investeringscenario

Integraal (I) of Partieel (P) ?	P
Erfpacht (E) of Aankoop (A) ?	A
Erfpachtcanon-%:	4,00%
BAR bij aankoop:	12,50%
aankoopwaarde = grondslag erfpac	72.000
verkoop in jaar:	20
BAR bij verkoop:	10,00%

financiering:
eigen vermogen (EV)

% EV (na subsidie):	35,00%
inbreng EV:	29.610

vreemd vermogen (VV)

% VV (na subsidie) = LTV:	65,00%
hypotheek:	54.990
rente-%:	5,00%
looptijd:	20
lineair (L) of annuïtair(A)?	A

subsidieëring

subsidie/unit:	5.900
subsidie-%:	29,50%
totale subsidie:	35.400

investering:
bouwkundig

winkeloppervlakte:	120
% netto m2's units:	75%
netto vloeroppervlakte:	90
aantal units:	6
gemiddelde oppervlakte:	15
stichtingskosten /unit:	20.000
tot. verbouwingskn.:	120.000

aankoop

aankoopsom pand:	0
% verwervingskosten:	8,00%
verwervingskosten:	0

totale investering:

totale investering:	120.000
idem/unit:	20.000
stichtingskosten/m2:	1.000
verbouwingskn./m2:	1.000
looptijd:	20

huursysteem
algemene huurparameters:

huurstijging = inflatie	2,00%
inflatie:	2,00%
huurderving-%:	15,00%
ingroei-huur (I) /standaardhuur (S)?	S

standaardhuur-systeem:

standaardhuur/m2/jaar:	125
standaardhuur/unit/maand	156
idem inclusief glw:	198
idem inclusief btw (21%):	239

Ingroei-huur-systeem:

basishuur per m2/jaar:		150		
gemiddelde basishuur/maand:		188		
ingroei-huur	ingroei-%	huur per/unit	huur incl. glw:	huur incl. btw:
1e jaar:	70%	131	173	209
2e jaar:	85%	159	201	243
v.a. 3e jaar:	100%	188	229	277

exploitatie:
algemeen

% reg. onderhoud./inv.:	1,00%
beheerkosten-%	0,00%
afschrijvingsperiode verbouwing:	20
afschrijvingspercentage aankoop winkel:	0
groot onderhoud:	pm

specificatie overige exploitatiekosten:

WOZ/invest.-%:	100%	120.000
OZB-eigenaar:	0,3922%	470,64
OZB-gebruiker:	0,3021%	362,52
watersysteemheffing R&O	0,0204%	24,48
zuiveringsheffing R&O	49,73	49,73
verontreinigingsheffing R&O:	49,73	49,73
rioolrecht gemeente	153,4	153,40
afvalverwerking (privaat):		500,00
opstalverz.premie-%:	0,100%	90,00
totaal:		1.700,50

exploitatie:
gas, licht & water (glw)+schoonmaak:

energiekosten	250	3.000
schoonmaak alg. ruimten	pm	pm
doorberekening naar huurders:		3.000
idem per verhuurde m2/jaar:		33
idem per huurder per maand:		42

SCENARIO:
Partiële Analyse
Eigenaar investeert

subsidie/unit cq tot.	5.900	35.400
-----------------------	-------	--------

RESULTATEN:

IRR:	7,1%
terugverdienperiode:	12
kasstroom negatief t/m jaar:	0

BIJLAGE 2:
SCENARIO: integrale analyse
huidig pand:

winkeloppervlakte:	120
huur per m2 (marktwaaarde):	75
theoretische huursom/jaar:	9.000

investeringscenario

Integraal (I) of Partieel (P) ?	I
Erfpacht (E) of Aankoop (A) ?	A
Erfpachtcanon-%:	4,00%
BAR bij aankoop:	12,50%
aankoopwaarde = grondslag erfpac	72.000
verkoop in jaar:	20
BAR bij verkoop:	10,00%

financiering:
eigen vermogen (EV)

% EV (na subsidie):	35,00%
inbreng EV:	40.656

vreemd vermogen (VV)

% VV (na subsidie) = LTV:	65,00%
hypotheek:	75.504
rente-%:	5,00%
looptijd:	20
lineair (L) of annuïtair(A)?	A

subsidieëring

subsidie/unit:	13.600
subsidie-%:	41,26%
totale subsidie:	81.600

investering:
bouwkundig

winkeloppervlakte:	120
% netto m2's units:	75%
netto vloeroppervlakte:	90
aantal units:	6
gemiddelde oppervlakte:	15
stichtingskosten /unit:	20.000
tot. verbouwingskn.:	120.000

aankoop

aankoopsom pand:	72.000
% verwervingskosten:	8,00%
verwervingskosten:	5.760

totale investering:

totale investering:	197.760
idem/unit:	32.960
stichtingskosten/m2:	1.648
verbouwingskn./m2:	1.000
looptijd:	20

huursysteem
algemene huurparameters:

huurstijging = inflatie	2,00%
inflatie:	2,00%
huurderving-%:	15,00%
ingroei-huur (I) /standaardhuur (S)?	S

standaardhuur-systeem:

standaardhuur/m2/jaar:	125
standaardhuur/unit/maand	156
idem inclusief glw:	198
idem inclusief btw (21%):	239

Ingroei-huur-systeem:

basishuur per m2/jaar:					150
gemiddelde basishuur/maand:					188
ingroei-huur	ingroei-%	huur per/unit	huur incl. glw:	huur incl. btw:	
1e jaar:	70%	131	173	209	
2e jaar:	85%	159	201	243	
v.a. 3e jaar:	100%	188	229	277	

exploitatie:
algemeen

% reg. onderhoud./inv.:	1,00%
beheerkosten-%	0,00%
afschrijvingsperiode verbouwing:	20
afschrijvingspercentage aankoop winkel:	0
groot onderhoud:	pm

specificatie overige exploitatiekosten:

WOZ/invest.-%:	100%	197.760
OZB-eigenaar:	0,3922%	775,61
OZB-gebruiker:	0,3021%	597,43
watersysteemheffing R&O	0,0204%	40,34
zuiveringsheffing R&O	49,73	49,73
verontreinigingsheffing R&O:	49,73	49,73
rioolrecht gemeente	153,4	153,40
afvalverwerking (privaat):		500,00
opstalverz.premie-%:	0,100%	148,32
totaal:		2.314,57

exploitatie:
gas, licht & water (glw)+schoonmaak:

energiekosten	250	3.000
schoonmaak alg. ruimten	pm	pm
doorberekening naar huurders:		3.000
idem per verhuurde m2/jaar:		33
idem per huurder per maand:		42

SCENARIO:
Integrale Analyse
Eigenaar investeert

subsidie/unit cq tot.	13.600	81.600
-----------------------	--------	--------

RESULTATEN:

IRR:	7,0%
terugverdienperiode:	20
kasstroom negatief t/m jaar:	4

BIJLAGE 3:
OVERZICHTSTABEL REALISATIEMODELLEN

	Huidige eigenaar investeert en exploiteert:	Nieuwe eigenaar investeert en exploiteert:	Revolving Fonds: investeren + exploiteren	Huidige eigenaar invest.; Fonds exploiteert:	Revolving Fonds: investeren + concessie:	Huidige eigenaar investeert; Fonds: concessie:
rolverdeling; realisatie- en exploitatie-risico pand: exploitatie-risico verhuur:	eig. eig.	eig. eig.	fonds fonds	eig. fonds	fonds concessie	eig. concessie
investering per eenheid: IRR-eis particuliere eigenaar/investeerder:	20.000 7,0%	32.960 7,0%	32.960 nvt	20.000 6,0%	32.960 nvt	20.000 6%
subsidiëring subsidie per bedrijfseenheid:	5.875	13.600	0	5.350	0	5.350
financiering loan-to-value: rentevoet vreemd vermogen:	65% 5,00%	65% 5,00%	80% 3,00%	65% 5,00%	80% 3,00%	65% 5,00%
exploitatie beschikbaarheidsvergoeding tov max. huur: concessievergoeding t.o.v. maximale huur:	nvt nvt	nvt nvt	nvt nvt	85% nvt	nvt 75%	85% 75%
programma aantal panden: aantal eenheden per pand: totaal aantal eenheden: aantal realisatiejaren: looptijd programma (jaren):	1 6 6 1 20					
resultaten IRR particuliere eigenaar/investeerder:	7,0%	7,0%	nvt	6,0%	nvt	6,0%
Bijdrage overheid/overheden: totale inbreng eigen vermogen: totale inbreng subsidies:	0 1.715.789	0 3.971.869	1.443.891 0	0 1.171.847	1.443.891 0	0 1.171.847
totale initiële bijdrage: eigen vermogen op einddatum:	1.715.789 0	3.971.869 0	1.443.891 -180.531	1.171.847 0	1.443.891 -810.967	1.171.847 -1.122.109
netto bijdrage overheid/heden: contant waarde netto bijdrage overheid: idem per gerealiseerde bedrijfseenheid:	1.715.789 1.410.147 5.876	3.971.869 3.264.341 13.601	1.624.422 1.269.076 7.050	1.171.847 963.100 5.351	2.254.858 1.556.798 8.649	2.293.957 1.475.217 8.196
daarnaast verstrekt lang vreemd vermogen: rekening courantfaciliteit:	0 0	0 0	5.775.564 2.684.984	0 0	5.775.564 3.704.052	0 1.122.109