

# 'Aspirine voor leegstand in krimpregio's beschikbaar?'

Onderzoek naar strategieën waarmee regionale/lokale overheden in een krimpregio discrepantie leegstand van huur- en koopwoningen kunnen tegengaan en/of voorkomen.





**Onderzoek naar strategieën waarmee regionale/lokale overheden in een krimpregio discrepantielegstand van huur- en koopwoningen kunnen tegengaan en/of voorkomen.**

*Scriptie in het kader van de Master Vastgoedkunde aan de faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen*

**Personalialia**

**Naam** : Annemarie E. Burgerhout  
**Studentnummer** : 1663992  
**Opleiding** : Vastgoedkunde  
**Straat** : Peizerweg 64A  
**Adres** : 9726 JL GRONINGEN

**Universiteit** : Rijksuniversiteit Groningen  
**Faculteit** : Ruimtelijke wetenschappen  
**Vak** : Masterthesis  
**1<sup>e</sup> Begeleider** : ir. G.H. Heins  
**2<sup>e</sup> Begeleider** : dr. P.R.A. Terpstra  
**Datum** : augustus 2009



rijksuniversiteit  
groningen

## Voorwoord

Twee jaar geleden werkte ik in het kader van mijn bachelorscriptie mee aan de jaarlijkse vastgoedrapportage van Groningen-Assen. Ik had de eer om van alle vastgoedmarkten de woningmarkt te onderzoeken. Bij de laatste bijeenkomst met het bestuur en mijn projectteam werd onder andere mijn, reeds afgeronde, verslag besproken. Alhoewel dat dacht ik. De heer Groote (voorzitter) opperde dat er nog een alinea aan het onderwerp 'krimp' geschonken diende te worden. Eerlijk gezegd ging er bij mij destijds geen lampje branden, want 'krimp' waarvan? In een korte periode nam ik een snelle duik in het fenomeen demografische krimp en al snel achtte ik het een fascinerend verschijnsel. Toen wist ik hier ga ik mijn masterthesis, voor de opleiding Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen, aan wijden.

Mijn masterthesis is tot stand gekomen door medewerking van vele fameuze personen die ik daarvoor zeer dankbaar ben. Allereerst wil ik alle respondenten heel erg bedanken voor hun tijd, interesse en inzet die zij beschikbaar hebben gesteld. Zonder hen had ik mijn masterthesis niet met dit resultaat kunnen voltooien. Mijn begeleider, de heer ir. Gerard Heins wil ik heel erg bedanken voor het begeleiden maar ook inspireren bij het proces van onderzoek doen. Ik bewonder zijn kennis en inzicht in de complexe en interessante wereld van de woningmarkt. Mijn schoonvader de heer Jan Pieters wil ik bij deze ook heel erg bedanken voor het motiveren, adviseren en bestuderen van mijn masterthesis. Ik acht me zelf erg gelukkig met zijn kennis en inzicht in het begeleiden van onderzoeken. Ook wil ik mijn zus Saskia Burgerhout en vriendin Esther Bakker heel erg bedanken voor het lezen en commentariëren van mijn masterthesis. Het is erg fijn als je al je teksten kunt dromen en dat iemand je weer even zachtjes wakker maakt. Daarnaast wil ik mijn tweelingzusje Marjolein Burgerhout bedanken voor haar support en haar legendarische geruststellende woorden 'Je moet gewoon even laten zien dat je een onderzoek kunt uitvoeren'. Het geduld en support van mijn ouders Tineke en Rob Burgerhout gedurende mijn 7,5 jaar mooie, fijne en leerzame studententijd tijdens de opleidingen Makelaardij & Vastgoed en Vastgoedkunde stel ik zeer op prijs. Last but definitely not least wil ik mijn vriend Eelko Pieters bedanken voor zijn steun en inspiratie.

Tot slot wens ik u veel plezier toe bij het lezen van deze masterthesis.

Annemarie Burgerhout

Groningen, augustus 2009

## Samenvatting

In Nederland neemt door vergrijzing en een laag geboorteniveau de bevolking structureel af met aanmerkelijke gevolgen voor de woningmarkt. De bevolkingsafname, ook wel demografische krimp genaamd, doet zich hoofdzakelijk in de regio's Zeeuws-Vlaanderen, Noordoost-Groningen en Zuid-Limburg voor. Het overgrote deel van de gemeenten in Nederland gaan de komende twintig jaar nog fors groeien en daarna op veel plekken stabiliseren. Er is voorspeld dat tot 2025 de krimpende regio's met een demografische krimp van circa tien procent te maken zullen krijgen. Hierdoor ontstaat een vraaguitval naar woningen wat in zeker mate wordt gecompenseerd door een toename van het aantal huishoudens als gevolg van scheiding en toename van het aantal alleenstaanden. Kortom, de woningvraag neemt af en er wordt een behoorlijke verandering in huishoudensamenstelling verwacht.

Bij vraaguitval van woningen wordt het aanbod groter dan de vraag en ontstaat er, theoretisch gezien, een overaanbod in woningen. Als de vraag naar en het aanbod van woningen niet op elkaar aansluit, kan leegstand ontstaan. Deze leegstand noemen we discrepantieleegstand. Hoe kunnen regionale/lokale overheden van een krimpregio inspelen op discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen? Dient de nieuwbouwproductie van woningen stop gezet te worden? Of moeten we gehele wooncomplexen gaan slopen? De vraagstelling van het onderzoek luidt als volgt:

*Welke invloed heeft de demografische krimp op de leegstand van bestaande huur- en koopwoningen (in Nederland) en welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?*

Discrepantieleegstand kan een proces van verval inzetten. Door langdurig overaanbod van huur- en koopwoningen dalen de huur- en verkoopprijzen. Projectontwikkelaars zullen geneigd zijn door de incurante en daardoor risicovolle en onrendabele woonomgeving in een krimpregio minder tot geen nieuwbouwwoningen te ontwikkelen. Woningcorporaties krijgen mogelijk te maken met huurderfing en een verslechtering van haar financiële positie. Huishoudens die een goede financiële positie hebben vertrekken en lagere inkomensgroepen komen ervoor in de plaats. Door gebrek aan draagvlak kunnen bepaalde voorzieningen niet in stand worden gehouden. Dichtgespijkte ramen, een hoge doorstroom van bewoners en een beperkte sociale controle dragen er toe bij dat de leefbaarheid in bijvoorbeeld een wijk onder druk komt te staan. Het oordeel van bewoners over de leefbaarheid in hun buurt beïnvloedt hun verhuisgeneigdheid. Dit kan een sneeuwbaaleffect inzetten omdat bij discrepantieleegstand de leefbaarheid kan worden aangetast, bewoners daarom wegtrekken en de discrepantieleegstand hierdoor kan toenemen. Een buurt raakt in een vicieuze cirkel.

Aan de hand van een literatuuronderzoek is een aantal strategieën geformuleerd (paragraaf 2.4 Overzicht) waarmee regionale/lokale overheden van een krimpregio mogelijk discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen kunnen tegengaan en/of voorkomen. Om na te gaan welke strategieën, volgens deskundigen met

verschillende disciplines die werkzaam zijn in een krimpregio, toegepast dienen te worden, zijn elf interviews gehouden.

De belangrijkste conclusies aan de hand van vergelijkingen van de bevindingen uit het literatuuronderzoek en empirische onderzoek zijn:

- De respondenten van het empirische onderzoek bevestigen dat de theoretische strategieën 'vraaggericht bouwen', 'sloop' en 'herstructurering' toegepast dienen te worden om discrepantieleegstand te voorkomen en/of tegen te gaan.
- Uit het literatuuronderzoek komt naar voren dat bij vraaguitval een overaanbod aan woningen kan ontstaan. Dit wordt bevestigd door de empirische bevinding dat de strategieën, die in hoogste mate gericht zijn op het verlagen van het aanbod, 'sloop' en 'herstructurering' (verdunnen) in de 'Top 3: Voorkeur' staan.
- Dat de strategie 'sloop' toegepast dient te worden, wordt door de respondenten van het empirisch onderzoek bevestigd, echter wel aangevuld met een (landelijke) sloopsubsidie- en fonds voor een krimpregio. Dit in verband met hoge kosten bij een slooppoging en vermindering van gemeentelijke inkomsten door dalend aantal inwoners en daling van de verkoop van bouwgrond.

Geconstateerd wordt dat de respondenten van het rijk zich het minst solidair opstellen, de respondenten van de gemeenten het meest en de respondenten van de provincie zich tussen het rijk en de gemeenten in bevinden. De respondenten van het rijk hebben namelijk geen voorkeur voor strategieën waarin de overheid een financiële bijdrage levert en de problematiek is tot nu toe voornamelijk op regionaal en lokaal schaalniveau aangepakt. De medewerker van de streekraad en de procesmanager hebben zich, zoals verwacht, neutraal opgesteld. De projectontwikkelaar en woningmakelaar hebben beide geen voorkeur voor strategieën die een subsidie bevatten. Deze mening past bij hun doelen (visie) en belangen (positie). Bij de strategie 'subsidie grondexploitatie' heeft de projectontwikkelaar een belang en is een subsidie gewenst. Echter is beargumenteerd dat deze strategie de diepliggende oorzaken niet oplost en vanuit praktijkervaring wordt geredeneerd. Strategieën die neigen naar een maatregel zoals strategieën die een subsidie bevatten, kunnen de problematiek rondom demografische krimp volgens de respondenten niet tegengaan, maar is een structurele aanpak nodig.

Een tweetal kanttekeningen kunnen betreffende het onderzoek worden gemaakt.

- Een gering aantal respondenten heeft hun voorkeuren uitgesproken, daarmee heeft het onderzoek een verkennende opzet.
- Aan de respondenten is een 'Top 3: Voorkeur' en 'Top 3: Niet voorkeur' van strategieën gevraagd. Als aan de respondenten geen 'Top 3' zou zijn gevraagd, zou dit mogelijk enigszins andere resultaten hebben laten zien.

De belangrijkste aanbevelingen van dit onderzoek zijn:

- *Hoofd- en substrategieën*- Aan de hand van de resultaten van het onderzoek wordt aanbevolen de hoofdstrategieën 'vraaggericht bouwen', 'sloop' en 'herstructurering' toe te passen om discrepantieleegstand

tegen te gaan en/of te voorkomen. Ondanks overcapaciteit van aanbod in woningen blijft nieuwbouw nodig om vernieuwing te creëren en daarmee een aantrekkelijke woonomgeving te behouden. Op lokaal niveau (dorp/buurtniveau) kunnen substrategieën zoals ‘subsidie kwaliteitsverbetering’ en ‘subsidie levensloopbestendig maken’ worden ingezet. De strategieën ‘imagoverbetering’, ‘subsidie kwaliteitsverbetering’ en ‘subsidie levensloopbestendig maken’ vallen daarmee binnen een grijs gebied. Deze strategieën kunnen toegepast worden, maar hebben hun beperkingen. Daarnaast wordt aanbevolen de strategieën ‘subsidie huur- en verkoopprijs verlagen’, ‘starterslening’ en ‘soepel toewijzingsbeleid hanteren’ niet toe te passen. Alle drie de strategieën verstoren namelijk op hun eigen manier de woningmarkt.

- *Opschalen naar landelijke problematiek*- In heel Nederland gaat zich in zeker mate demografische krimp zich voordoen. Dat de verschijnselen zich voornamelijk in enkele regio’s in Nederland voordoen, mag niet betekenen dat het probleem niet landelijk aangepakt hoeft te worden. Een krimpregio heeft haar gemeentelijke inkomsten namelijk gerelateerd aan het aantal inwoners en loopt met een dalend inwonertal inkomsten mis. Ook halen krimpgemeenten, in tegenstelling tot groeigemeenten, geen inkomsten uit verkoop van bouwgrond. Daarnaast levert slopen geen inkomsten op maar slechts uitgaven, waardoor een krimpregio mogelijk financiële middelen van buiten de regio nodig heeft. Wanneer demografische krimp als een landelijk probleem wordt beschouwd, kan een nationaal sloopfonds ingesteld worden.

- *Richten op behoud huishoudens: selectief toewijzingsbeleid*- Aan de hand van het onderzoek wordt aanbevolen om als regionale/lokale overheid van een krimpregio zich te richten op behoud van de huishoudens die reeds in de regio wonen. Dit kan in samenwerking met een woningcorporatie worden bewerkstelligd door een selectief toewijzingsbeleid dusdanig in te richten dat bijvoorbeeld familie gerelateerde bewoners binnen een dorp voorrang krijgen bij de aanbidding van een huurwoning. Kortom ervoor zorgen dat de huidige bewoners tevreden zijn met hun woonsituatie en in de krimpregio blijven wonen.

Aanbeveling voor vervolgonderzoek.

- *Ondersteuning particuliere eigenaar-bewoner koopwoning*- Een groot gedeelte van de problematiek doet zich in de ‘goedkope’ koopsector voor. Particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen dragen eigen verantwoordelijkheid en risico voor eigenwoningbezit. Hier ontstaat een dilemma, omdat het lastig is te bepalen ‘hoe’ en door ‘wie’ deze groep eventueel ondersteund kan worden. Dit is in het onderzoek niet naar voren gekomen.

## Inhoudsopgave

### Voorwoord

### Samenvatting

<b>HOOFDSTUK 1</b>	<b>INLEIDING</b>	<b>10</b>
1.1	PROBLEEMVERKENNING	10
1.2	ONDERZOEKSVRAAG	11
1.2.1	<i>Onderwerp</i>	11
1.2.2	<i>Doelstelling</i>	11
1.2.3	<i>Doelgroep</i>	11
1.2.4	<i>Vraagstelling</i>	12
1.2.5	<i>Deelvragen</i>	12
1.2.6	<i>Begripsafbakening</i>	13
1.3	RELEVANTIE	15
1.3.1	<i>Maatschappelijke relevantie</i>	15
1.3.2	<i>Wetenschappelijke relevantie</i>	15
1.4	METHODE VAN ONDERZOEK	16
1.5	LEESWIJZER	17
<b>HOOFDSTUK 2</b>	<b>THEORETISCH KADER</b>	<b>18</b>
2.1	ORZAKEN LEEGSTAND	19
2.1.1	<i>Algemene oorzaken leegstand</i>	19
2.1.2	<i>Huidige ontwikkelingen huur- en koopwoningmarkt</i>	20
2.1.3	<i>Demografische krimp</i>	22
2.1.4	<i>Demografische krimp buitenland</i>	24
2.1.5	<i>SWOT-analyse van endogene en exogene factoren</i>	26
2.1.5.a	<i>Endogene factoren: Strengths &amp; Weaknesses</i>	27
2.1.5.b	<i>Exogene factoren: Opportunities &amp; Threats</i>	27
2.1.6	<i>Conclusie</i>	28
2.2	HET PROBLEEM VAN LEEGSTAND IN EEN KRIMPREGIO	28
2.2.1	<i>Probleemeigenaren</i>	29
2.2.1.a	<i>Regionale/lokale overheid</i>	30
2.2.1.b	<i>Particuliere eigenaar- bewoner koopwoning</i>	31
2.2.1.c	<i>Regionale/lokale woningcorporaties</i>	33
2.2.1.d	<i>Projectontwikkelaars</i>	34
2.2.2	<i>Leefbaarheid buurt/dorp/regio en voorzieningen</i>	35
2.2.3	<i>Verdelingsvraagstuk</i>	35
2.2.4	<i>Conclusie</i>	36
2.3	STRATEGIEËN OVERZICHT	36
2.3.1	<i>Beleidsinstrumenten regionale/lokale overheden</i>	37
2.3.2	<i>Strategieën</i>	38
2.3.2.a	<i>Vraag</i>	39
2.3.2.b	<i>Analyse</i>	39
2.3.2.c	<i>Aanbod</i>	42
2.3.2.d	<i>Analyse</i>	42
2.3.2.e	<i>Dynamiek</i>	45
2.3.2.f	<i>Analyse</i>	45
2.4	OVERZICHT	46
2.4.1	<i>Doel overzicht</i>	46
2.4.2	<i>Werking overzicht</i>	47
2.4.3	<i>Conclusie</i>	48



<b>HOOFDSTUK 3</b>	<b>METHODOLOGIE</b> .....	<b>49</b>
3.1	THEORIE .....	49
3.2	ONDERZOEKSTRATEGIE .....	49
3.3	ONDERZOEKSONTWERP .....	49
3.3.1	<i>Onderzoeksmethode</i> .....	50
3.3.2	<i>Interviews</i> .....	51
3.3.3	<i>Opbouw interview</i> .....	51
3.3.4	<i>Respondenten</i> .....	52
3.4	KWALITEIT INTERVIEW.....	53
3.4.1	<i>Betrouwbaarheid en geldigheid</i> .....	54
<b>HOOFDSTUK 4</b>	<b>EMPIRIE: INTERVIEWS</b> .....	<b>56</b>
4.1	KANTTEKENING ANALYSE .....	56
4.2	RESULTATEN .....	56
4.3	ANALYSE.....	58
4.3.1	<i>'Top 3: Voorkeur' óf 'Top 3: Niet voorkeur'</i> .....	58
4.3.2	<i>'Top 3: Voorkeur' én 'Top 3: Niet voorkeur'</i> .....	58
4.3.3	<i>Algemeen strategieën</i> .....	59
4.3.4	<i>Strategieën: Vraag</i> .....	60
4.3.4.a	<i>Concreet en strategie</i> .....	60
4.3.4.b	<i>Concreet en maatregel</i> .....	61
4.3.4.c	<i>Abstract en strategie</i> .....	62
4.3.5	<i>Strategieën: Aanbod</i> .....	62
4.3.5.a	<i>Concreet en strategie</i> .....	62
4.3.5.b	<i>Concreet en maatregel</i> .....	63
4.3.5.c	<i>Abstract en strategie</i> .....	64
4.3.6	<i>Strategieën: Dynamiek</i> .....	64
4.3.6.a	<i>Concreet en strategie</i> .....	65
4.3.6.b	<i>Concreet en maatregel</i> .....	65
4.3.7	<i>Strategieën: Alternatieven</i> .....	65
4.3.8	<i>Problematiek rondom demografische krimp</i> .....	67
4.3.9	<i>Opinie deskundigen</i> .....	68
4.3.10	<i>Conclusie</i> .....	72
<b>HOOFDSTUK 5</b>	<b>CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN</b> .....	<b>75</b>
5.1	DEELVRAGEN EN VRAAGSTELLING .....	75
5.1.1	<i>Deelvragen</i> .....	75
5.1.2	<i>Vraagstelling</i> .....	78
5.2	KANTTEKENINGEN ONDERZOEK .....	80
5.3	CONCLUSIES .....	80
5.4	AANBEVELINGEN.....	81
5.4.1	<i>Aanbevelingen voor regionale/lokale overheden van een krimpregio</i> .....	81
5.4.2	<i>Aanbeveling voor vervolgonderzoek</i> .....	83
<b>LITERATUURLIJST</b>	.....	<b>84</b>
<b>BIJLAGE I:</b>	.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
<b>BIJLAGE II:</b>	.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
<b>BIJLAGE III:</b>	.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
<b>BIJLAGE IV:</b>	.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

## Hoofdstuk 1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt bepaald wat de vraagstelling van dit onderzoek is aan de hand van een probleemverkenning in paragraaf 1.1. Naar aanleiding van de probleemverkenning worden in respectievelijk paragraaf 1.2.1 en paragraaf 1.2.2 het onderwerp en de doelstelling van het onderzoek geformuleerd. In paragraaf 1.2.3 wordt de doelgroep van het onderzoek bepaald, zodat duidelijk wordt aan wie, door middel van dit onderzoek, aanbevelingen kunnen worden gedaan. In paragraaf 1.2.4 wordt de vraagstelling van het onderzoek geformuleerd die aan de hand van de deelvragen in paragraaf 1.2.5 beantwoord dient te worden. In de vraagstelling worden begrippen genoemd die in paragraaf 1.2.6 Begripsafbakening worden geoperationaliseerd, zodat duidelijk wordt hoe de begrippen in het onderzoek geïnterpreteerd worden. Ook wordt in paragraaf 1.3 Relevantie toegelicht wat de maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie van het onderzoek is. Tot slot wordt de methode van onderzoek (paragraaf 1.4) evenals de leeswijzer (paragraaf 1.5) van dit onderzoek beschreven.

### 1.1 Probleemverkenning

*‘Wij zijn allemaal voor vooruitgang, mits die geen verandering meebrengt’.*

-Jim Brickman, Amerikaans componist en pianist, (1961-)-

Uit voorgaand citaat kan geïnterpreteerd worden dat de mensheid uit is op groei en niet van verandering houdt. Ook op de Nederlandse woningmarkt heerst het gedachtegoed ‘groeien, groeien en nog eens groeien’. Na de Tweede Wereldoorlog heeft Nederland altijd moeten strijden tegen de (kwantitatieve) woningnood. Daarin vindt nu een verandering plaats. De Nederlandse bevolking gaat structureel afnemen met aanmerkelijke gevolgen voor de woningmarkt. Wel moet dit genuanceerd worden, omdat de bevolkingsdaling, ook wel demografische krimp genaamd, zich hoofdzakelijk voordoet in de volgende drie regio’s: Zeeuws-Vlaanderen, Noordoost-Groningen en Zuid-Limburg. Daarnaast stijgt het aantal huishoudens wat de demografische krimp ten aanzien van de vraag naar woningen, in zekere mate compenseert. Ook al doet de demografische krimp zich ‘slechts’ in enkele regio’s voor, is het ten eerste voor een krimpende regio een zware opgave om een paradigmawisseling te maken van ‘groei’ naar ‘krimp’ en ten tweede is krimp een geheel nieuw verschijnsel waarop ingespeeld moet worden. Deze verandering te weten demografische krimp, hoeft geen bedreiging te zijn, maar door het ontkennen ervan kan dit wel een bedreiging vormen.

Actoren in een krimpende regio zullen spoedig hun manier van denken op demografische krimp dienen af te stemmen. In Zuid-Limburg is sinds 1997 de demografische krimp reeds ingezet en hoe eerder zij erkend wordt, des te beter erop ingespeeld kan worden. De (woning)vastgoedmarkt reageert namelijk traag, onder andere door haar trage bouwproces. Maar waarom is er de laatste jaren een aanzienlijke mate van beroering omtrent krimp ontstaan en voor welke gevolgen huilt men?

Eenvoudig gesteld kan er geconstateerd worden dat wanneer het bevolkingsaantal daalt de vraag naar woningen afneemt. Als het aanbod van woningen groter is dan de vraag naar woningen ontstaat er, theoretisch gezien, een

overaanbod in woningen. De kwantitatieve woningnood lijkt daarmee opgelost. Daarentegen doemt een nieuwe woningnood op; de kwalitatieve woningnood. Bij een overaanbod in woningen heeft de woonconsument een ruimere keuze op de woningmarkt. De minst courante woningen zijn hierbij de aangewezen verliezers. Een woning die kwalitatief niet aan de eisen van de huidige woonconsument voldoet, zal niet gekocht of gehuurd worden. Een eigenaar-bewoner van een koopwoning met een laag kwaliteitsniveau raakt zijn woning niet kwijt en een verhuurder van een huurwoning heeft te kampen met huurderving.

In de jaren '80 van de twintigste eeuw heeft zich in de huursector al leegstand van huurwoningen voorgedaan. De oorzaak hiervan was dat in die periode de behoefte aan huurwoningen in het duurdere segment aanwezig was, maar de huurprijzen te hoog waren. Deze situatie was van korte duur omdat de prijs op korte termijn aangepast kon worden aan de woningvraag. Wijzigingen in het woningaanbod kunnen niet op korte termijn plaatsvinden. Oftewel bij overaanbod van woningen in een krimpende regio doet zich een structureel probleem voor wat een geheel andere aanpak vereist dan een tijdelijk (leegstands)probleem. Daarnaast doet zich in een krimpsituatie ook bij koopwoningen leegstand voor, wat voorheen vrijwel nooit is voorgekomen.

Hoe kan nu door regionale/lokale overheden ingespeeld worden op leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpende regio? Dienen er stappen achteruit gemaakt te worden om weer vooruit te kunnen? Moet nieuwbouwproductie van woningen stopgezet worden? Of kan een geheel dorp dat met leegstandproblemen kampt, van de kaart worden geveegd? Kortom, er is behoefte aan inzicht met welke strategieën een regionale/lokale overheid in een krimpregio op de demografische krimp kan inspelen.

## **1.2 Onderzoeksvraag**

Aan de hand van de bepaling van het probleem worden het onderwerp, de doelstelling, de doelgroep en de vraagstelling van dit onderzoek geformuleerd. Om deze stellingen te beantwoorden zijn vier deelvragen opgesteld.

### **1.2.1 Onderwerp**

Leegstand van huur- en koopwoningen en demografische krimp.

### **1.2.2 Doelstelling**

Regionale/lokale overheden middels strategievoorstellen adviseren op welke wijze zij leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpsituatie kunnen tegengaan.

### **1.2.3 Doelgroep**

Ten aanzien van regionale/lokale demografische krimp is er enerzijds behoefte aan inzicht op de invloed die zij op de woningmarkt heeft en anderzijds inzicht in de daarbij behorende mogelijke interventies. Inzicht waarmee

achtergronden van woningmarktprocessen beter kunnen worden doorgrond en mogelijke effecten van het regionale/lokale woonbeleid kunnen worden geconstateerd. De doelgroep van dit onderzoek is begrensd tot regionale/lokale overheden van een krimpregio. Dit omdat het onderzoek anders te omvangrijk wordt voor de gegeven middelen en tijd voor dit onderzoek. Wel wordt onderzocht welke opties verhuurders van huurwoningen en particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen hebben om leegstand tegen te gaan, omdat hiermee het inzicht voor regionale/lokale overheden wordt vergroot.

#### 1.2.4 Vraagstelling

Welke invloed heeft de demografische krimp op de leegstand van bestaande huur- en koopwoningen (in Nederland) en welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?

De vraagstelling van dit onderzoek kan uiteen gezet worden in een tweetal hoofdvragen. De eerste hoofdvraag luidt: *‘Welke invloed heeft de demografische krimp op de leegstand van bestaande huur- en koopwoningen (in Nederland)?’* en de tweede hoofdvraag luidt: *‘Welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?’*.

#### 1.2.5 Deelvragen

Middels beantwoording van onderstaande deelvragen wordt getracht de vraagstelling van dit onderzoek te beantwoorden. Allereerst wordt het theoretisch kader van dit onderzoek vastgesteld, middels beantwoording van deelvragen 1 tot en met 3. Deelvraag 4 wordt beantwoord aan de hand van de empirie.

1. Wat zijn mogelijke oorzaken van leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpregio?
2. Wat zijn mogelijke gevolgen van leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpregio en wie ondervinden deze gevolgen?
3. Met welke strategieën kunnen regionale/lokale overheden van een krimpregio (in Nederland) inspelen op de gevolgen van demografische krimp en hiermee leegstand van bestaande huur- en koopwoningen tegengaan en/of voorkomen?
4. Welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio (in Nederland) kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?

## 1.2.6 Begripsafbakening

In de vraagstelling van dit onderzoek worden bepaalde begrippen genoemd. Deze begrippen worden achtereenvolgens geoperationaliseerd, zodat incorrecte interpretaties van de gebruikte begrippen getracht wordt te voorkomen.

### 1. Demografische krimp

Volgens Knox, e.a (2007; 86) houdt demografie in: ‘the study of the characteristics of human populations’. Demografische krimp wordt ook wel ‘bevolkingskrimp’ genoemd (CBS, 2008).

### 2. Leegstand

Leegstand is een verzamelbegrip voor allerlei oorzaken van niet bewoond zijn van woningen (De Vrije 1983; 8). Voor het functioneren van de woningmarkt is een bepaalde hoeveelheid leegstand nodig. Deze leegstand maakt doorstroming (ruimte voor verhuizingen) mogelijk en wordt de *normatief gewenste leegstand* genoemd, ook wel *frictieleegstand*<sup>1</sup>. Als een gemeente een veel hogere leegstand heeft dan soortgelijke gemeenten gemiddeld hebben, dan kan er van worden uitgegaan dat die leegstand het functioneren van de woningmarkt niet dient en dat er sprake is van een discrepantie tussen vraag en aanbod; ook wel *discrepantieleegstand* genoemd. Wanneer de woning langer dan drie maanden leegstaat (en in principe direct voor verhuur beschikbaar is) wordt dit *structurele leegstand* genoemd (CBS, 1999).

*Juridische leegstand* komt neer op een omschrijving van de situatie wanneer een woning onder de wetgeving van de Leegstandswet valt. Bij *administratieve leegstand* wordt een schatting van de hoogte van leegstand gemaakt. De definitie van administratieve leegstand, ook wel feitelijke leegstand, luidt; ‘Een woonruimte staat leeg als er, geautomatiseerd, geen persoon op dat adres in het GBA- bestand (Gemeentelijke Basis Administratie) gevonden wordt’ (Gemeente Groningen, 2006).

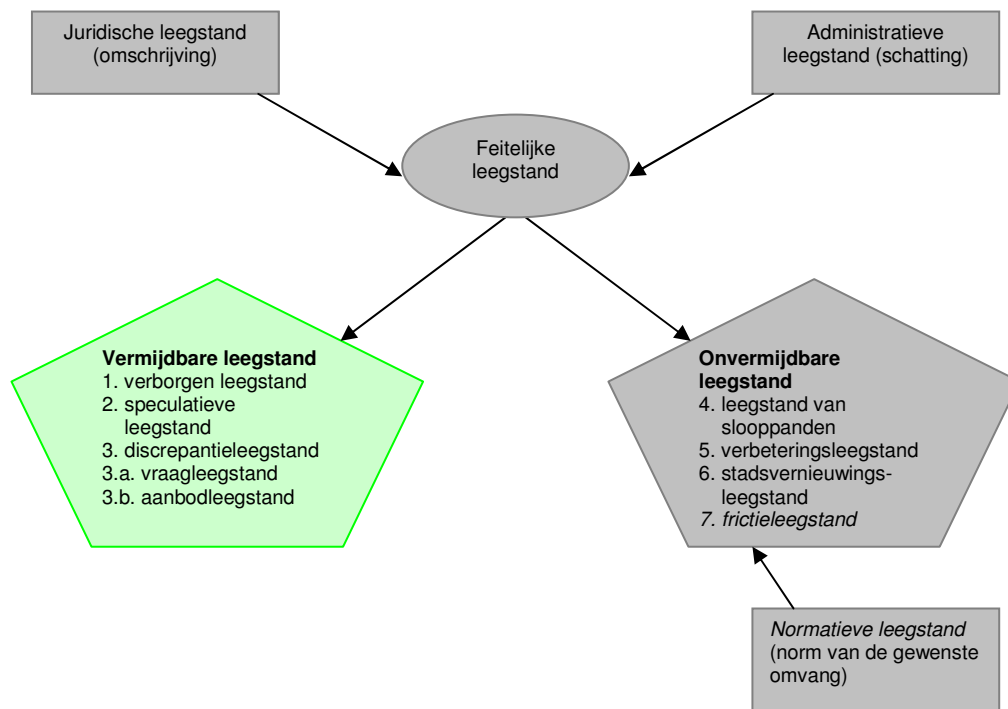
Onder de *feitelijke leegstand* worden die woningen verstaan, die op het moment van waarneming feitelijk niet zijn bewoond (de Vrije 1983; 19). De feitelijke leegstand kan hoger zijn dan de administratieve leegstand doordat er bijvoorbeeld sprake is van *schijnleegstand* (de Vrije 1983; 20).

---

<sup>1</sup> Frictieleegstand is een vorm van leegstand waarbij woningen tijdelijk leegstaan tussen het moment dat iemand verhuist en een nieuwe bewoner erin trekt (Gemeente Amsterdam, 2008).

In onderstaande figuur worden de leegstandbegrippen- en vormen weergegeven.

Figuur 1.2.6: Leegstandsbegrippen en – vormen



Bron: De Vrije (1983)

Bij feitelijke leegstand kan onderscheid gemaakt worden tussen *on-* en *vermijdbare leegstand*. De onvermijdbare leegstand hoort bij een evenwichtige woningmarkt waarbij een bepaalde hoeveelheid leegstand nodig is voor de opvang van vraag- en aanbodmutaties. In dit onderzoek wordt de verborgen en discrepantieleegstand behandeld. Bij *verborgen leegstand* is er sprake van huisbewaring. Daar wordt in dit onderzoek ook de situatie toegevoegd wanneer een eigenaar-bewoner wil verhuizen, maar dit wegens omstandigheden niet kan. De leegstandsvorm '*speculatieleegstand*' treedt op indien een woning leeg blijft staan ten behoeve van verkoop (of verhuur) onder een gunstigere marktsituatie. *Vraagleegstand* kan ontstaan door een teruglopende vraag naar woningen. In die situatie kan leegstand samengaan met woningtekorten. Vraagleegstand betreft dan de leegstand die optreedt doordat er minder woningen worden bewoond dan op grond van een evenwichtig vraagniveau (bij een gegeven aantal huishoudens in combinatie met de gemiddelde woningbezetting) kan worden verwacht. Bij *aanbodleegstand* is de woningvoorraad op één of meer deelmarkten groter dan op grond van een evenwichtig aanbodniveau is vereist.

De *onvermijdbare leegstandsvormen* hebben allen te maken met *verbeterings- en sloopleegstand*. Deze vormen worden niet bij het onderzoek betrokken omdat deze van tijdelijke aard zijn en er in principe vaststaat wat er met deze woningen gaat gebeuren.

### **3. Bestaande huur- en koopwoningen**

Op de woningmarkt kan onderscheid gemaakt worden tussen een bestaande woning en een nieuwbouwwoning. Het verschil is dat bij een nieuwbouwwoning het huishouden dat erin gaat wonen, het eerste huishouden is dat in de woning gaat wonen, en een bestaande woning reeds bewoond is geweest. Bij een koopwoning is de bewoner óók de eigenaar van de woning (CBS). Bij een huurwoning is dit niet het geval, want hierbij kan de eigenaar een particulier verhuurder of woningcorporatie zijn. Een 'woning' kan als volgt gedefinieerd worden: 'Een woning is een tot bewoning bestemd gebouw dat, vanuit bouwtechnisch oogpunt gezien, blijvend is bestemd voor permanente bewoning door één particulier huishouden' (CBS, 2001).

### **4. Strategieën**

Een strategie kan als volgt gedefinieerd worden: 'Een keuze uit mogelijke middelen en wegen teneinde een doelstelling te realiseren' (Sociocratisch Centrum Nederland, 2009).

### **5. Regionale/lokale overheden**

In Nederland zijn verschillende overheidsniveaus, namelijk: het rijk, de provincies en gemeenten. Met regionale/lokale overheden worden de provincies en gemeenten bedoeld. Ook wel genaamd de 'decentrale overheid' maar, in dit geval, zonder de waterschappen omdat dit onderzoek betrekking heeft op de woningmarkt (CBS, 2009).

### **6. Krimpregio**

Demografische krimp wordt onder andere beïnvloed door ontgroening en vergrijzing. Deze verschijnselen kunnen zich op regionale schaal voordoen, waardoor een regio, met deze verschijnselen, als 'krimpregio' getypeerd kan worden.

## **1.3 Relevantie**

### **1.3.1 Maatschappelijke relevantie**

Dit onderzoek is maatschappelijk relevant omdat leegstand van huur- en koopwoningen veel negatieve effecten op de woonomgeving en het woonklimaat heeft. Naast de fysieke en sociale negatieve effecten heeft leegstand ook grote financiële gevolgen voor de verhuurder van een huurwoning en eigenaar-bewoner van een koopwoning. Een verhuurder heeft te maken met huurdering en een eigenaar van een koopwoning kan geen nieuwe woning kopen omdat een groot gedeelte van de financiële middelen in de leegstaande koopwoning zijn geïnvesteerd. Het maatschappelijk belang van het onderzoeken van de achtergronden van leegstand bij huur- en koopwoningen in een krimpsituatie is het voorkomen of terugdringen van deze leegstand.

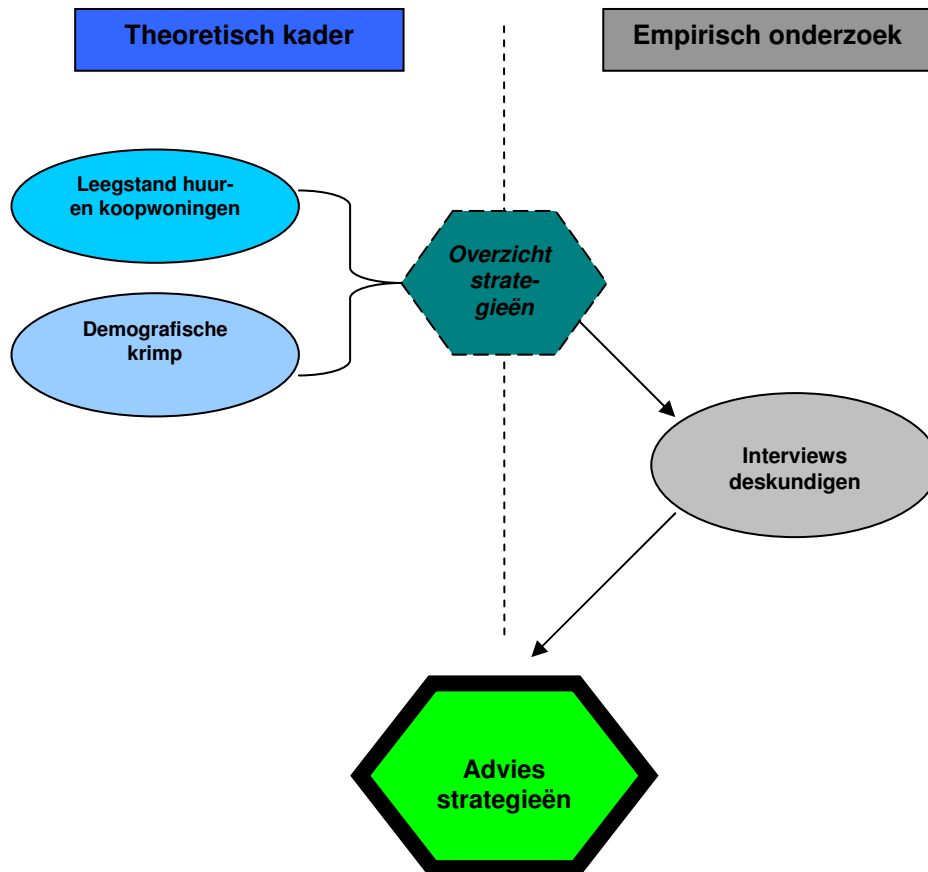
### **1.3.2 Wetenschappelijke relevantie**

Het wetenschappelijk belang van dit onderzoek is dat het kan leiden tot inzichten waarmee achtergronden van woningmarktprocessen beter kunnen worden doorgrond. Daarnaast heeft Nederland momenteel voor het eerst te maken met demografische krimp. Het onderzoek kan tot inzichten leiden die expliciteren hoe op dit fenomeen ingespeeld kan worden.

## 1.4 Methode van onderzoek

De methode van onderzoek voor dit onderzoek ziet er als volgt uit:

Figuur 1.4: Conceptueel model



Bron: eigen bewerking

Met het onderzoek wordt getracht het inzicht van de achtergronden van het woningmarktproces te vergroten en hiermee mogelijke strategieën aan te dragen. Op basis van een literatuurstudie, naar de achtergronden van leegstand bij huur- en koopwoningen en demografische krimp, wordt een theoretisch kader opgezet. Hieruit volgt een overzicht met toepasbare strategieën voor regionale/lokale overheden om leegstand van huur- en koopwoningen tegen te gaan en/of te voorkomen. Vervolgens worden interviews met deskundigen gehouden die een affiniteit hebben met de woningmarkt en demografische krimp om na te gaan welke strategieën wel en niet de voorkeur hebben. Met behulp van een interviewschema is getracht de betrouwbaarheid te garanderen. De strategieën die wél de voorkeur hebben worden uiteindelijk aanbevolen om toe te passen en de strategieën die niet de voorkeur worden aanbevolen niet toe te passen. In hoofdstuk 3: Methodologie, wordt de methode van onderzoek verder toegelicht.



## **1.5 Leeswijzer**

Naast deze inleiding bestaat het onderzoek in zijn totaliteit uit vijf hoofdstukken. In hoofdstuk 2 worden, met behulp van een literatuurstudie naar leegstand van huur- en koopwoningen, demografische krimp en de oorzaken en gevolgen hiervan, de eerste drie deelvragen beantwoord. De methodologie van dit onderzoek wordt in hoofdstuk 3 behandeld. In hoofdstuk 4 wordt middels interviews deelvraag 4 beantwoord. Uit hoofdstuk 2 volgt een overzicht met mogelijke strategieën, die in hoofdstuk 4 worden besproken. Daarop volgen in hoofdstuk 5 de beantwoording van de vraagstelling, conclusies en aanbevelingen van dit onderzoek.

## Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

In dit hoofdstuk worden drie deelvragen van het onderzoek beantwoord. Het hoofdstuk kan onderverdeeld worden in drie gedeelten. Het eerste gedeelte, waarin deelvraag 1 wordt onderzocht, wordt summier geïnitieerd, opgevolgd door de andere twee gedeelten.

Allereerst worden in paragraaf 2.1.1 mogelijke oorzaken van leegstand omschreven en wordt aangegeven welke vorm van leegstand in het onderzoek relevant is. Daarnaast worden in paragraaf 2.1.2 mogelijke oorzaken van leegstand op de (huidige) huur- en koopwoningmarkt onderzocht. Om na te gaan waarom leegstand zich specifiek in een krimpregio voordoet, wordt in paragraaf 2.1.3 het nieuwe fenomeen demografische krimp bestudeerd. Omdat in het buitenland, zoals Värmland in Zweden, demografische krimp al enkele jaren voor komt, wordt in paragraaf 2.1.4 beknopt ingegaan op de kennis en ervaring die daar reeds is opgedaan. In paragraaf 2.1.5 wordt een SWOT-analyse uitgevoerd om na te gaan welke oorzaken van leegstand in een krimpregio beïnvloedbaar zijn en welke niet. Dit geeft inzicht voor de op te stellen strategieën om leegstand tegen te gaan en/of te voorkomen. Ten slotte wordt in paragraaf 2.1.6 een conclusie getrokken uit de voorgaande onderzochte onderwerpen.

In het tweede gedeelte van dit hoofdstuk wordt deelvraag 2 onderzocht. Allereerst worden in paragraaf 2.2.1 de gevolgen die leegstand in een krimpregio teweeg brengt, voor betrokken actoren bestudeerd en wordt nagegaan hoe problematisch dit voor de actoren is. De betrokken actoren, ook wel probleemeigenaren genaamd, zijn regionale/lokale overheden, particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen, regionale/lokale woningcorporaties en projectontwikkelaars. In paragraaf 2.2.2 wordt ingegaan op de gevolgen van leegstand in een krimpregio voor de leefbaarheid en voorzieningen in een buurt/dorp/regio. Ook wordt in paragraaf 2.2.3 kort ingegaan op het verdelingsvraagstuk dat bij demografische krimp om de hoek komt kijken aangezien het in een krimpregio niet langer om 'verdelen van de winst', maar 'verdelen van de pijn' gaat. Tevens wordt het tweede gedeelte van dit hoofdstuk afgesloten met een conclusie in paragraaf 2.2.4.

Het laatste gedeelte van dit hoofdstuk, waarin deelvraag 3 onderzocht wordt, omvat de mogelijke strategieën waarmee regionale/lokale overheden leegstand in een krimpregio kunnen tegengaan en/of voorkomen. In paragraaf 2.3.1 worden de beleidsinstrumenten van regionale/lokale overheden uiteen gezet. Aan de hand daarvan is het mogelijk strategieën op te stellen. In paragraaf 2.3.2 wordt toegelicht wat de basis en uitgangspunt is bij de op te stellen strategieën. De strategieën worden in paragraaf 2.3.2.a tot en met 2.3.2.f uiteen gezet en geanalyseerd. Alle strategieën worden in paragraaf 2.4 in een overzicht weergegeven en het doel (paragraaf 2.4.1) en de werking (2.4.2) tevens toegelicht. Vervolgens wordt op basis van de mogelijke strategieën in paragraaf 2.4.3 een conclusie getrokken.

De eerste deelvraag van dit onderzoek luidt als volgt:

Deelvraag 1: Wat zijn mogelijke oorzaken van leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpregio?

## 2.1 Oorzaken leegstand

### 2.1.1 Algemene oorzaken leegstand

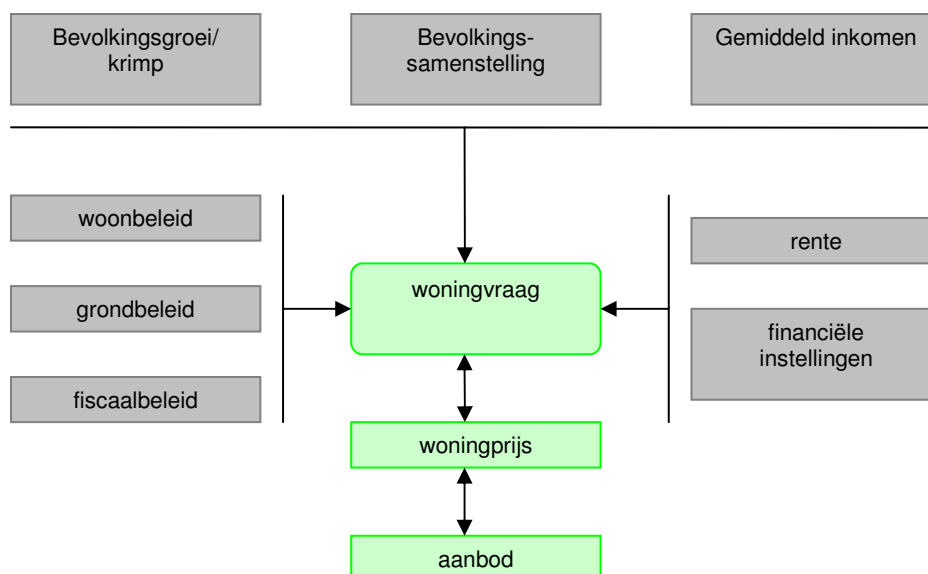
In principe zijn er drie oorzaken van leegstand (de Vrije 1983; 11):

1. de leegstand waar specifieke oorzaken aan ten grondslag liggen;
2. de leegstand ten behoeve van het goed functioneren van de markt;
3. de leegstand als het gevolg van het niet goed op elkaar aansluiten van vraag en aanbod.

Bij de eerst genoemde oorzaak kan gedacht worden aan renovatie van een woning. De tweede genoemde oorzaak wordt de frictieleegstand genoemd, dat voor dynamiek op de woningmarkt zorgt. Bij de laatstgenoemde oorzaak gaat het om de zogenaamde discrepantielegstand. Voor dit onderzoek is de discrepantielegstand van belang.

Er zijn vele factoren die de vraag op de huur- en koopwoningmarkt beïnvloeden (de Vries 2006; 23). De vraag bestaat uit het aantal gevraagde woningen en de gevraagde kwaliteit van woningen. De determinanten die de woningvraag beïnvloeden zijn demografische factoren, invloed vanuit het beleid, de prijsontwikkeling en betaalbaarheid. De mate van invloed van deze determinanten is afhankelijk van de conjunctuur. De determinanten die de woningvraag beïnvloeden worden in onderstaand figuur weergegeven.

Figuur 2.1.1: Weergave van de determinanten die de woningvraag beïnvloeden



Bron: De Vries (2006)

Van Gool, e.a. (2001; 135) constateren dat het aanbod van woningen sterk bepaald wordt door de overheid 'Ruimtelijke Ordeningsnota's geven aan waar woningaanbod voornamelijk gerealiseerd moet worden'.

Factoren die aanbod van woningen bepalen zijn onder andere:

- Ruimtelijke-ordeningsbeleid
- Economische en renteontwikkelingen
- Regionale aspecten, zoals beschikbaarheid van bouwlocaties
- Grond- en bouwkosten
- Verwachte huur- en waardeontwikkeling
- Mutatiegraad
- Frictieleegstand

Het niet op elkaar aansluiten van de vraag en het aanbod kan onder andere door een scheve prijs/kwaliteitverhouding van de woning: een incurante locatie, te klein woonoppervlakte, specifieke kenmerken van de woning, imago van een woonwijk, kwaliteit van de omgeving of een te laag voorzieningenniveau. De woningen voldoen niet aan de huidige eisen van de woonconsument.

Met de determinanten die de vraag en het aanbod van woningen beïnvloeden op de achtergrond kan bestudeerd worden in welke mate de huidige ontwikkelingen op de huur- en koopwoningmarkt van invloed zijn op discrepantieleegstand.

### **2.1.2 Huidige ontwikkelingen huur- en koopwoningmarkt**

Tijdens dit onderzoek voelt Nederland de gevolgen van de kredietcrisis. NRC Handelsblad meldt in het prille begin van 2009 dat door de escalatie van de financiële crisis en de verzwakking van de economie de activiteit op de Nederlandse woningmarkt flink is afgenomen. Het beeld van de huidige woningmarkt kan als volgt worden omschreven: woningen staan langer te koop, het aantal mensen met verhuisplannen daalt, de verkoopaantallen van bestaande en nieuwbouwwoningen dalen en de woningprijzen staan volgens Vastgoedmarkt (VGM, 2009) onder druk. Woonconsumenten hebben een laag consumentenvertrouwen en stellen de koop van een nieuwe koopwoning nu uit totdat ze hun eigen koopwoning hebben verkocht. Een laag consumentenvertrouwen kan ervoor zorgen dat woonconsumenten van hun verhuizing afzien, in hun huidige woning blijven wonen en de migratiestromen nagenoeg tot stilstand komen. Het consumentenvertrouwen wordt onder andere beïnvloed door de hoogte van de hypotheekrente, het maximaal op te nemen hypotheekbedrag, de onderhandelingsmogelijkheden over de prijs van bestaande woningen (Vastgoedrapport Groningen- Assen, 2007).

Volgens VGM blijkt uit onderzoek van Quintis (2008) dat 'de liquiditeitspositie van de meerderheid van de ondervraagde woningcorporaties sinds de kredietcrisis onder druk is komen te staan. Door de verslechtering van de liquiditeitspositie zullen woningcorporaties steeds moeilijker anticyclisch kunnen bouwen'. Anticyclisch bouwen houdt in dat een corporatie niet op de bloeitijden van de woningmarkt hoeft af te wachten, maar ook bij economische recessie kan investeren. Om vooral in tijden van recessie te kunnen blijven investeren moeten

woningcorporaties een bepaald percentage van hun woningen verkopen. Met een groot gedeelte van de opbrengsten uit verkopen van bestaande woningen kunnen woningcorporaties onder andere wijken opknappen en nieuwe woningen bouwen. Ook als er geen kredietcrisis is, kunnen woningcorporaties een bepaald percentage van hun woningbestand verkopen. Volgens Planbureau voor de Leefomgeving (2007) behoren voormalige huurwoningen tot de onderkant van de koopsector. Ze zouden dan ook een substantieel deel gaan vormen van de woningen die op termijn leeg dreigen te komen. De verkoop van huurwoningen heeft voor een corporatie twee doelen:

1. financieel aspect; met de opbrengsten worden investeringen in herstructurering en nieuwbouw gefinancierd;
2. nieuwe groep bewoners aantrekken en hiermee een stabielere wijk creëren.

NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen, 2009) constateert dat de gemiddelde verkoopprijs van een koopwoning in Nederland voor het eerst in achttien jaar is gedaald. NVM verwacht voor 2009 een verdere prijsdaling bij koopwoningen van vijf procent. NVM-voorzitter Ger Hukker noemt het 'zorgwekkend' dat banken de kredietkraan dreigen dicht te draaien. Het zou de woningmarkt schaden als hypotheekaanvragen moeilijk of niet zullen worden gehonoreerd'. De woningen in het duurdere koopsegment zijn het moeilijkst verkoopbaar en in het goedkope segment zijn de negatieve effecten minder. Volgens NVM wordt door de prijsdaling de betaalbaarheid voor starters<sup>2</sup> hierbij verbeterd. Woningssite Pararius (2009) verwacht dat de huurprijzen van huurwoningen in de vrije sector de komende tijd zullen gaan dalen. Dit doordat veel woningbezitters, die er niet in slagen hun huis te verkopen, het in de verhuur doen.

De nieuwbouwproductie van woningen loopt in een hoog tempo terug. Ook de komende jaren zal de beoogde bouwopgave sterk achterblijven. Projectontwikkelaars schroeven hun nieuwbouwproductie terug omdat het risico van de verkoop te hoog is. Daarnaast gaan ze kritisch naar hun bestaande projecten kijken. Tevens proberen ze op de omstandigheden in te spelen door in kleinere series te bouwen en eerder in fasen te bouwen. Projectontwikkelaars hebben naast de kredietcrisis ook last van de hoge bouwkosten, het opdrogen van Vinex-locaties en ingewikkelde en vertragende regelgeving.

De banken pogen ook risico's te mijden en verstrekken daardoor steeds minder hypotheekleningen. Starters zonder vast arbeidscontract of eigen geld worden aangemerkt als risicogroep en krijgen in 2009 moeilijker een lening, met ingrijpende gevolgen voor de woningmarkt, stelt hypotheekadviseur Nationale Hypotheekpas (NHP). Een groot deel van de woningen in Nederland wordt gekocht door starters. Het wegvallen van deze groep zal grotere gevolgen hebben voor prijsdalingen op de woningmarkt dan tot nu toe werd gedacht. Naast de starters worden ook ouderen en woningbezitters met een persoonlijk krediet als risicogroep gezien, ook voor hen wordt het moeilijk een hypotheek te krijgen.

---

<sup>2</sup> Starters: personen, veelal in de jongere leeftijdsklassen, die zelfstandig willen gaan wonen en geen woning leeg achterlaten (Raadsnotitie, 2007).

Geconstateerd kan worden dat de huur- en koopwoningmarkt door vele factoren beïnvloed wordt. Om na te gaan in welke mate demografische krimp invloed heeft op discrepantieleegstand, wordt in de volgende paragraaf het fenomeen demografische krimp behandeld.

### 2.1.3 Demografische krimp

Hoewel demografische krimp meestal wordt gedefinieerd in termen van een afnemend totaal aantal inwoners (in een bepaald gebied), is dit volgens Van Dam (2007) een te beperkte benadering van het verschijnsel, want we spreken namelijk ook van demografische krimp als het aantal huishoudens daalt, of de omvang van samenstellende delen van de bevolking (voorbeeld leeftijd, etniciteit, inkomen). Demografische krimp kent dus meerdere verschijningsvormen en daarmee ook een verscheidenheid aan oorzaken, zeker op het regionaal en lokaal schaalniveau. Volgens Van Dam kent demografische krimp drie oorzaken:

1. sociaal- culturele ontwikkelingen (voorbeeld: individualisering, emancipatie);
2. (regionaal) economische ontwikkelingen (voorbeeld: conjunctuur, werkgelegenheid);
3. planologische ontwikkelingen (voorbeeld: wel of niet bouwen).

De eerst genoemde oorzaak; sociaal-culturele ontwikkelingen, heeft invloed op het natuurlijke bevolkingsverloop. De tweede en derde genoemde oorzaken beïnvloeden migratiebewegingen. Volgens Planbureau voor de Leefomgeving (2007) wordt in het algemeen een sterke bevolkingsdaling aangetroffen in regio's waar het economisch minder goed gaat, terwijl in meer welvarende regio's een sterke groei van de bevolking wordt gevonden.

Demografische ontwikkelingen, zoals krimp, hebben volgens Van Dam (2006) meestal niet meer dan een verbijzonderend (versterkend of dempend) effect op ruimtelijke ontwikkelingen. De ruimtelijke effecten van een verandering in het aantal huishoudens of samenstelling van de bevolking (leeftijd) zijn veel groter. Ruimtelijke gevolgen manifesteren zich bij uitstek op het lage ruimtelijke schaalniveau van wijken, buurten en dorpen en betreffen vooral de regionale/lokale woningmarkt en (daarmee) de lokale leefbaarheid.

Het PRIMOS-model<sup>3</sup> en PEARL-model<sup>4</sup> voorspellen tot 2025 een demografische krimp van circa tien procent in drie regio's: Noordoost-Groningen, Zuid-Limburg en Zeeuws-Vlaanderen. Als mede oorzaak wordt hiervan onderwijsmigratie genoemd. De komende twintig jaar zullen het overgrote deel van de gemeenten fors groeien, daarna op veel plekken stabiliseren. Het aantal huishoudens groeit nog door gezinsverdunding (scheiding, alleenstaanden). Volgens regionale/lokale bevolkingsprognoses van Centraal Bureau voor de Statistiek en Planbureau voor de Leefomgeving zal één op de twee gemeenten te maken krijgen met bevolkingsafname en één op de vijf gemeenten met afname van het aantal huishoudens. In bijlage I wordt een kaart met een prognose van de ontwikkeling van het aantal huishoudens in Nederland tot 2025 weergegeven. De regionale/lokale huishoudenprognoses geven ook aan dat in de krimpgebieden een behoorlijke verandering in

<sup>3</sup> Het PRIMOS- model is het de facto standaard model waarmee regionale/ lokale en lokale bevolking- en huishoudenprognoses gemaakt kunnen worden (ABF Research)

<sup>4</sup> PEARL- model: Projecting population Events At Regional Level, bevat bevolking-, allochtonen-, en huishoudenprognoses.

huishoudensamenstelling wordt verwacht. In de krimpgemeenten zal het aandeel oudere huishoudens (65-plussers) boven het Nederlands gemiddelde liggen, dus de woningvraag veroudert en verkleint.

Volgens Gerrichhauzen (2007) zijn er een viertal transformatieprocessen onderkend die een daling van de bevolking in een regio teweeg brengen (uitgezonderd oorlogen, hongersnoden etc), namelijk:

- deïndustrialisatie<sup>5</sup>
- postsocialistische transformatie<sup>6</sup>
- suburbanisatie<sup>7</sup>
- demografische verandering<sup>8</sup>

Deïndustrialisatie vindt bijvoorbeeld in Manchester/Liverpool plaats waar de oude industriële werkgelegenheid langzaam is verdwenen. Bij postsocialistische transformatie kan gedacht worden aan de regio Leipzig. Suburbanisatie vindt in Detroit plaats waar de stad krimpt terwijl de regio sterk groeit. Volgens Verwest (2007) heeft suburbanisatie geen structureel karakter, terwijl demografische verandering (krimp) dit wel heeft. De demografische verandering is te vinden in ontgroening en vergrijzing. Ontgroening is de daling van het aandeel 0- 19 jarigen in de totale bevolking (Derks, 2006). Vergrijzing is de stijging van het aandeel 65-plussers in de totale bevolking. Welke transformatieprocessen van toepassing zijn voor de krimpregio's in Nederland wordt in het onderzoek verder geen aandacht aan besteed. Omdat het onderzoek demografische krimp bestudeert, wordt het transformatieproces demografische verandering wel in het onderzoek betrokken.

Bij demografische krimp daalt de vraag naar woningen, waardoor het aanbod groter is dan de vraag. Hierdoor kan er in krimpregio's discrepantieleegstand voordoen, wat voor- en nadelen kent. De voordelen gelden voor de woonconsumenten, die gemakkelijker hun woonvoorkeuren kunnen realiseren en de woningprijzen relatief laag zijn. De nadelen gelden voor aanbieders van woningen. Volgens Planbureau voor de Leefomgeving leidt een ruimere woningmarkt tot overaanbod van woningen, leegstand van (huur)woningen, langere verkooptijden, concentratie van lagere inkomensgroepen en stagnatie van doorstroming op de koopwoningmarkt omdat eigenaren hun woning niet kunnen verkopen. Daarnaast willen verkopers eerst hun eigen woning verkopen, voordat ze een nieuwe woning kopen.

Zwakke wijken of gebieden, vooral daar waar veel goedkope huurwoningen aanwezig zijn, krijgen met leegstand te maken en dit proces versnelt zich nog naarmate er meer leegstand voordoet en elders meer mogelijkheden ontstaan. De concentraties van huishoudens, met lager dan modale inkomens, neemt in bepaalde wijken toe. Huishoudens die meer kansen hebben, maken gebruik van hun vertrek mogelijkheden. Indien deze

<sup>5</sup> Deïndustrialisatie: regio's die krimpen, doordat de oude industriële werkgelegenheid langzamerhand verdwijnt, kenmerken zich door een sterke polarisatie tussen zones die zich herstellen en zones die zich blijven bewegen in een neergaande spiraal.

<sup>6</sup> Postsocialistische transformatie: deze ontwikkeling kenmerkt zich door een meer snelle vermindering van de werkgelegenheid en een grote migratie van streken met meer banen en werkgelegenheid.

<sup>7</sup> Suburbanisatie: is de migratie van mensen vanuit de stad naar het omliggende platteland. Hierdoor wordt het omliggende platteland geconfronteerd met een verhoogde urbanisatie.

<sup>8</sup> Demografische verandering: lage vruchtbaarheid en hoge levensverwachting.

vertrekmogelijkheden worden benut dan zorgt dit voor een lagere vraag naar voorzieningen. Winkels en bedrijven vertrekken ook omdat zij door de lage vraag naar hun product niet meer renderen. Hierdoor daalt het voorzieningenniveau in een buurt of regio waardoor weer meer bewoners uit de buurt of regio vertrekken. Het gevolg van het probleem is dat een regio of buurt in een negatieve spiraal raakt welke moeilijk te doorbreken is.

#### 2.1.4 Demografische krimp buitenland

Volgens een artikel in een uitgave van TOPOS: 'Sloop' (2004) 'zijn leegstromende regio's geen nieuw fenomeen en hebben zich in het verleden al vele krimpsituaties voorgedaan, zoals geografische verschuivingen van belangrijke handelroutes'. Als voorbeeld wordt gegeven 'het oude Panama, dat door de komst van het Panamakanaal zijn rol verloor'. Ook wordt een voorbeeld, dat zich in Nederland heeft afgespeeld, gegeven: 'het grotendeels verdwijnen van de textielindustrie in het oosten van het land en de afname van de welvaart aan het einde van de Gouden Eeuw'. Een mogelijk verband tussen wonen en werken wordt hier zichtbaar. Een mogelijke beredenering is dat men in een stad of dorp gaat wonen waar voldoende werkgelegenheid is, want zonder inkomsten kunnen woonlasten niet worden betaald. Echter wordt deze beredenering in het CPB-onderzoek 'The impact of home ownership on unemployment in the Netherlands' (2007) tegengesproken. Teulings, directeur Centraal Planbureau, constateert dat het onderzoek aantoonde dat: werken volgt wonen. Hier wordt aan toegevoegd dat 'de waarneming gebaseerd is op een cijfermatige analyse op COROP-niveau over een periode van drie decennia. Er gelden wel allerlei voorbehouden'. Dit onderzoek beschikt niet over genoeg ruimte om dieper op deze discussie in te gaan. Van belang is dat de opinies verdeeld zijn over het feit of 'wonen het werken volgt' of vice versa.

Omdat andere landen al eerder met demografische krimp te maken hebben gehad of hebben, kan van hun kennis en inzicht gebruik worden gemaakt. Daarbij is het belangrijk een buitenlandse krimpregio als voorbeeld te nemen die overeenkomstige kenmerken met Nederlandse krimpregio's (Noordoost-Groningen, Zeeuws-Vlaanderen en Zuid-Limburg) heeft, omdat mogelijk niet alle krimpregio's met elkaar vergeleken kunnen worden door hun verschillende kenmerken. Doet de demografische krimp zich in een ruraal gebied of stad voor? De Nederlandse krimpregio's bevinden zich voornamelijk in de perifere delen van Nederland.

Voor een 'buitenlands uitstapje' is gekozen voor Värmland te Zweden, omdat vele kenmerken ook bij krimpregio's in Nederland voordoen. Onderzoekers De Pater, Paul en Gustafsson (2007) hebben onderzoek gedaan naar de mogelijke 'lessen' uit Värmland. Hoe is er in Värmland op demografische krimp ingespeeld? Op verschillende aspecten is getracht de negatieve gevolgen van demografische krimp te bestrijden. Deze aspecten zijn onder te verdelen in: werkgelegenheid, onderwijs, woningen, toerisme en cultuur-historie. Aan de hand van enkele conclusies hierover kan mogelijk inzicht verkregen worden voor krimpregio's in Nederland. In de box 2.1.4 Värmland worden de kenmerken van Värmland, de conclusies die de onderzoekers trekken en de kennis en inzicht die voor Nederlandse krimpregio's gelden weergegeven. In bijlage II wordt de volledige box (inclusief aspecten: werkgelegenheid, onderwijs, woningen, toerisme en cultuur- historie) weergegeven.



Box 2.1.4 Värmland

**Kenmerken Värmland:**

- de 'situation' is in nationaal verband betrekkelijk *perifeer*
- na 1960 verminderde de *werkgelegenheid* in bos- en landbouw en in de industrie
- bevolkingsafname door *sterfteoverschot* en *vertrekoverschot* en er is een forse *vergrijzing*
- *leegstand* van winkels (halvering van bevolking, concurrentie en forensisme -forenzen kopen in de plaats waar ze werken-)
- *dreiging sluiting basis- en middelbare school* door tekort leerlingen en '*brain drain*'
- *leegstaande woningen*

**Conclusies**

De Pater, e.a. (2007), die onderzoek gedaan hebben naar het Zweedse Värmland, trekken de volgende conclusies. De universitaire restaurantopleiding illustreert hoe onvoorspelbaar lokale/regionale ontwikkeling kan zijn. Over nut en noodzaak van nieuwe universiteiten wordt in de periferie uiteenlopend gedacht. Economische argumenten (geld weggooien) stonden tegenover sociale argumenten (meer gelijke spreiding). Achterliggende gedachte van nieuwe universiteit is dat jongeren dankzij de universiteit niet meer de provincie hoeven te verlaten voor het volgen van een universitaire opleiding. Vaak is dat echter eerder uitstel dan afstel: karakteristiek voor een perifere regio is de 'brain drain'. Er zijn te weinig banen op universitair niveau, zodat veel afgestudeerden alsnog en tegen hun zin Värmland verlaten. Dankzij de toevallige aanwezigheid van competente en ambitieuze actoren kan een succesrijke ontwikkeling op een onwaarschijnlijke plaats op gang komen.

**Kennis en inzicht voor Nederlandse krimpregio's**

Wat kunnen de krimpregio's in Nederland van de ervaringen van Värmland leren? Allereerst dat onder andere een grote attractie (in het voorbeeld de skitunnel) een stimulans kan geven voor de regionale economie en werkgelegenheid. Het dilemma wat daarbij om de hoek komt kijken, is dat er een investeerder voorhanden dient te zijn om een dergelijke ontwikkeling mogelijk te maken. In het voorbeeld wordt enkele keren de financiële bijdrage van een lokale overheid genoemd. Of lokale overheden in krimpregio's in Nederland financieel bij kunnen dragen, is de vraag. Ook het Noorden van Nederland heeft te maken met 'brain drain': 'Ruim de helft van de Groningse afgestudeerden vertrekt uit het Noorden om elders te gaan werken' (Van Dijk, 2008). In het voorbeeld wordt geconstateerd dat zolang er niet voldoende banen zijn van universitair niveau vertrekken jongeren als nog. Door functiemenging, zoals een middelbare school en instituut samen te voegen, kunnen de functies blijven behouden. Een krimpregio in Nederland kan nagaan welke cultuur- historisch elementen zij kunnen exploiteren. Echter dit onderzoek richt zich op het aspect wonen en daarmee valt het investeren in de regionale economie buiten dit onderzoek en worden deze mogelijke strategieën niet meegenomen. De leegstand van woningen wordt tegengegaan doordat de woningen als tweede woning fungeren of als vakantiewoning wat in een aantrekkelijke regio automatisch kan voordoen. Dit kan ook mogelijk zijn in krimpregio's in Nederland, mits de leefomgeving aantrekkelijk is en de prijs/kwaliteit-verhouding van de woningen gepast is. De aantrekkelijkheid van de omgeving, zoals bossen en plassen, spelen in een belangrijke factor in het aantrekken van mensen die rust en ruimte opzoeken. Het subsidiëren van een kwaliteitsverbetering van woningen wordt als strategie in dit onderzoek meegenomen.

Met een buitenlands uitstapje richt dit onderzoek zich verder op discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in krimpregio's in Nederland. Dit wordt in de volgende paragraaf gedaan aan de hand van een SWOT-analyse waar de endogene en exogene factoren van discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio worden geanalyseerd.

### 2.1.5 SWOT-analyse van endogene en exogene factoren

In de SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Threats en Opportunities), figuur 2.1.5: SWOT-analyse krimpregio, zijn de factoren ingevuld die een rol spelen bij discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio. Deze analyse vertaalt de interne situatie naar de regionale/lokale sterkten en zwakten, en de ontwikkelingen in de externe omgeving, van de regio, naar kansen en bedreigingen (Huizingh e.a, 2006; 151). Het doel hiervan is na te gaan welke factoren beïnvloedbaar zijn en welke niet. Hier kunnen overheden van een krimpregio op inspelen. De factor 'demografische krimp' is niet in één van de vier 'hokjes' in te vullen, maar is verdeeld. Zoals eerder is genoemd heeft demografische krimp de volgende oorzaken: planologische, economische en sociaal-culturele ontwikkelingen. Planologische en economische ontwikkelingen hebben invloed op migratie en sociaal-culturele ontwikkelingen op de natuurlijke bevolking. Op basis van de ontwikkelingen kan geconstateerd worden dat 'demografische krimp' uit de volgende onderdelen bestaat: nieuwbouwproductie, werkgelegenheid, individualisering, vergrijzing, conjunctuur en ontgroening.

Figuur 2.1.5: SWOT-analyse krimpregio

Endogene factoren	
Strengths	Weaknesses
- <i>nieuwbouwproductie</i>	- onderwijsmigratie - <i>werkgelegenheid</i> - prijs/kwaliteitverhouding bestaande woningen - locatie incourant - imago - lage kwaliteit omgeving - laag voorzieningenniveau
Exogene factoren	
Opportunities	Threats
- <i>individualisering</i> - migratie - lage sterfte - <i>vergrijzing</i>	- <i>conjunctuur</i> - laag consumentenvertrouwen - hypotheek; rente, bedrag - <i>ontgroening</i> - woningprijzen: koop en huur - inkomen - Rijksbegroting; mate van steun

Bron: Huizingh e.a. (2006); eigen bewerking.

### **2.1.5.a Endogene factoren: Strengths & Weaknesses**

Volgens Herrichhauzen (2007) is de beleidsruimte om de bevolkingsdaling te beïnvloeden, begrensd. De bevolkingsdaling is in belangrijke mate een autonoom proces. Het proces van migratie is wel meer beïnvloedbaar. Het is een kritische succesfactor om ervoor zorg te dragen dat huishoudens en bedrijven behouden blijven. Dit heeft alleen kans van slagen indien aantrekkelijke woonmilieus worden gecreëerd.

Nieuwbouwproductie is een endogene factor omdat deze vanuit de krimpregio zelf is te beïnvloeden en het is een 'strength' omdat hiermee aantrekkelijke woonmilieus kunnen worden gecreëerd. Onderwijsmigratie is mogelijk een gevolg van de werkgelegenheid in een regio. De krimpregio kan de werkgelegenheid stimuleren (door bijvoorbeeld overheidstaken aan te trekken) en daarmee trachten de onderwijsmigratie tegen te gaan. Echter de werkgelegenheid is beperkt te beïnvloeden en daarmee ook de onderwijsmigratie. De prijs/kwaliteit-verhouding van bestaande woningen is te beïnvloeden door herstructurering. Het nadeel hieraan is dat herstructurering vaak met hoge kosten gepaard gaat. De laatste vier 'weaknesses'- endogene factoren hangen sterk met elkaar samen, want ze representeren met elkaar de waardering voor een betreffende buurt. Deze onderdelen kunnen in een krimpregio zwak zijn, maar zijn wel enigszins beïnvloedbaar.

### **2.1.5.b Exogene factoren: Opportunities & Threats**

Gerrichhauzen (2007) constateert dat 'in een omgeving waar daling van de bevolking zich al langer voordoet, de mensen de kritieke factor worden en niet de ruimte'. Het autonome proces uit zich in een negatieve spiraal. Als in een bepaalde buurt leegstand voordoet, trekken bewoners er weg en neemt de leegstand vervolgens toe.

De individualisering beïnvloedt de huishoudensamenstelling en daarmee de grootte van de vraag naar woningen. Door bijvoorbeeld een toename in echtscheidingen, neemt daarmee het aantal éénpersoonshuishoudens toe, wat een onbeïnvloedbare opportuniteit is. Daadwerkelijke migratiestromen zijn onbeïnvloedbaar, maar een krimpregio kan wel aantrekkelijke woonmilieus creëren, waardoor migratiestromen kunnen worden aangetrokken. Middels vergrijzing en een lage sterfte in Nederland neemt het aantal ouderen toe en worden deze ouderen ook ouder. Dit zorgt voor een grote groep ouderen waarmee met aanbieden van woonmilieus op deze deelmarkt kan worden ingespeeld. Het verhogen of verlagen van vergrijzing en lage sterfte is nagenoeg onmogelijk. Dit geldt ook voor ontgroening en een lage geboorte.

In paragraaf 2.1.2 Huidige ontwikkelingen huur- en koopwoningmarkt, is reeds naar voren gekomen hoe cruciaal het economisch klimaat voor de woningmarkt is. Als het consumentenvertrouwen laag is, nemen particuliere eigenaar-bewoners van een koopwoning minder snel de stap om te gaan verhuizen, omdat zij het risico lopen dat hun eigen woning niet wordt verkocht. Hierdoor worden migratiestromen geremd en stagneert de doorstroming op de woningmarkt. Voor een bepaalde groep woonconsumenten is een recessie wel gunstig. Bijvoorbeeld starters kunnen gemakkelijker een koopwoning kopen doordat de woningprijzen van bepaalde koopwoningen dalen. De koopwoningprijzen dalen omdat zij anders mogelijk niet verkocht worden. Anderzijds is een recessie voor starters ook ongunstig omdat zij moeilijker een hypotheek krijgen, omdat banken minder risico willen

lopen. Een recessie gaat ook gepaard met een hoog aantal werklozen. Hiermee wordt het inkomen van de woonconsument negatief beïnvloed.

Doordat gemeenten in krimpregio's, in tegenstelling tot groeigemeenten, geen inkomsten halen uit de verkoop van grond en de bouw van woningen lopen ze inkomsten mis. Hierdoor hebben ze nauwelijks middelen om acties te ondernemen tegen de gevolgen van demografische krimp. Het is dan ook belangrijk dat het Rijk dit inziet en de krimpregio's, bijvoorbeeld financieel, gaat ondersteunen.

Alle mogelijke oorzaken van discrepantieleegstand in een krimpregio kunnen onderverdeeld worden in Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats. In de SWOT-analyse komt naar voren dat de Weaknesses en Threats in aanwezigheid overheersen. Desondanks kan middels gefundeerde strategieën op vele factoren worden ingespeeld en wellicht omgezet worden tot een positief resultaat.

### **2.1.6 Conclusie**

De oorzaak van leegstand van huur- en koopwoningen is het niet op elkaar aansluiten van de vraag en het aanbod van woningen, zogenaamde discrepantieleegstand. Waarom discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio manifesteert? Dat komt doordat er sprake is van vraaguitval. Het aanbod is er hoger dan de vraag, doordat het aanbod niet voldoet aan de gewenste kwalitatieve vraag van de huidige woonconsument en het aantal woonconsumenten afneemt. Daarnaast hebben landelijke ontwikkelingen, zoals een laag consumentenvertrouwen, de liquiditeitspositie van een corporatie, prijsdaling van koopwoningen, nieuwbouwproductie van woningen en verscherping van het bancaire verstrekkingbeleid een bepaalde mate van invloed op de huur- en koopwoningmarkt in een krimpregio. De oorzaken van demografische krimp zijn terug te vinden in sociaal-culturele, (regionaal) economische en planologische ontwikkelingen, die op regionaal en lokaal niveau kunnen verschillen. Uit de SWOT-analyse komt naar voren dat een krimpregio te maken heeft met meer 'Weaknesses' (endogene factoren) en 'Threats' (exogene factoren) dan 'Strengths' (endogene factoren) en 'Opportunities' (exogene factoren). Krimpregio's kunnen zich richten op hun 'Strengths' en 'Weaknesses' en worden in dit onderzoek gebruikt voor het formuleren van mogelijke strategieën om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio tegen te gaan en/of te voorkomen.

## **2.2 Het probleem van leegstand in een krimpregio**

Deelvraag 2: Wat zijn mogelijke gevolgen van leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpregio en wie ondervinden deze gevolgen?

Het probleem bij demografische krimp is de paradox die het bij veel actoren teweeg brengt. Ieder is immers uit op groei en uitbreiding om te kunnen overleven. Dit kan ertoe leiden dat lokale overheden niet gezamenlijk het regionale/lokale probleem tegengaan. Hierdoor kan een concurrentiestrijd om voorzieningen en inwoners tussen gemeenten ontstaan, waardoor de positie van de krimpregio verslechtert.

In paragraaf 1.2.6 Begripsafbakening is naar voren gekomen dat bij het begrip ‘leegstand’ een onderscheid tussen on- en vermijdbare leegstand kan worden gemaakt. De onvermijdbare leegstand hoort bij een evenwichtige woningmarkt. De vermijdbare leegstand dient het functioneren van de woningmarkt niet en de gevolgen wil men bestrijden. Dit omdat de effecten van discrepantieleegstand in een krimpregio voor bepaalde actoren problemen kan veroorzaken. Volgens Khandekar e.a. (2009) kunnen degene die de problematiek ondervinden, zoals een regionale/lokale overheid, particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning, regionale/lokale woningcorporatie en projectontwikkelaar, aangeduid worden als ‘probleemeigenaren’. Een huurder van een huurwoning van een woningcorporatie is geen probleemeigenaar omdat hij met opzegging van de huur van het probleem af is. Maar een regionale/lokale overheid kan moeite hebben met het uitvoeren van haar taken omtrent ‘wonen’ wegens gebrek aan middelen. Een particulier eigenaar-bewoner van een koopwoning loopt het risico haar koopwoning niet te kunnen verkopen doordat vraag en aanbod van woningen in een krimpregio niet op elkaar aansluiten. Bijgevolg is dat de verkoper ook geen nieuwe koopwoning kan kopen, omdat zijn financiële positie dit niet toelaat. Als hij de koopwoning in niet verkochte en leegstaande staat verlaat, is het mogelijk dat de koopwoning ruimte biedt voor ongewenste bezigheden, zoals kraken en overlast. Een regionale/lokale woningcorporatie loopt het risico van huurderving. Hierdoor kan zij in een vicieuze cirkel raken door tekort aan financiële middelen, gevolgd door onderhoudsproblemen. Voor projectontwikkelaars is een krimpregio een risicovolle investeringsomgeving doordat de verkoopprijzen te laag zijn ten opzichte van de ontwikkelingskosten. Ook kan leegstand de leefbaarheid van bijvoorbeeld een buurt aantasten.

Volgens Van Dam (2006; 82) is het denkbaar dat discrepantieleegstand zich ruimtelijk in zwakkere wijken concentreert wat onder andere afhangt van de mate van krapte op de regionale/lokale woningmarkt. In zwakkere wijken kan bijvoorbeeld het woningaanbod éézijdig zijn en is er bijvoorbeeld veel verspreid bezit (huur- en koopwoningen). Een woningcorporatie kan inspelen op mogelijke discrepantieleegstand als een behoorlijk aandeel woningen in een buurt huurwoningen van haar zijn. In een buurt met relatief veel koopwoningen en (niet naast elkaar staande) huurwoningen is dit veel moeilijker omdat de koopwoningen niet tot haar bezit behoren en met slechts één huurwoning de kwaliteit van een buurt niet kan worden verbeterd.

Kortom het merendeel van de problemen zijn van financiële aard en het grootste risico wat een krimpregio loopt is terecht komen in een vicieuze cirkel die moeilijk te doorbreken is.

### **2.2.1 Probleemeigenaren**

Bij discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio zijn de volgende actoren betrokken:

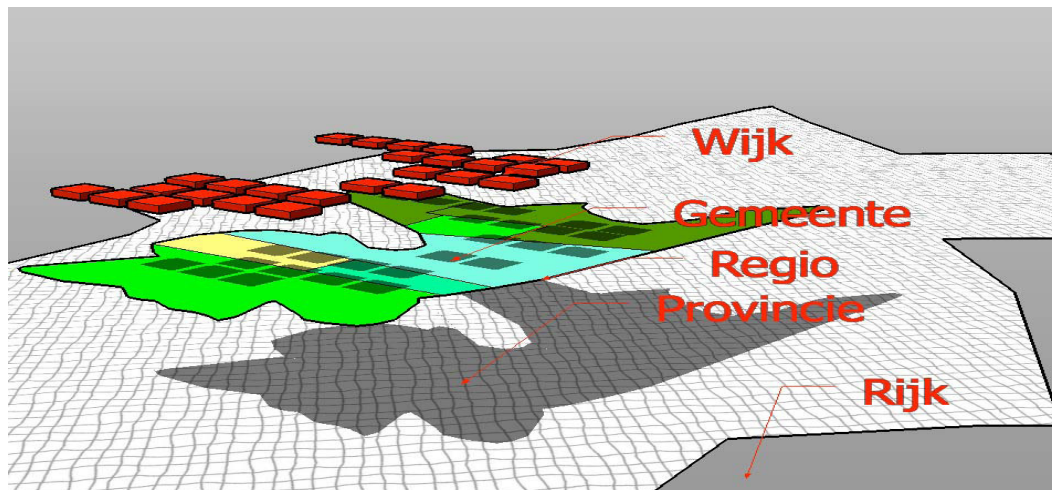
- regionale/lokale overheid;
- particuliere eigenaren- bewoners koopwoningen;
- regionale/lokale woningcorporaties;
- projectontwikkelaars;

De bovengenoemde actoren ervaren allen de negatieve effecten van demografische krimp op hun eigen wijze. Om een beeld te krijgen van de grootte van het probleem en haar gevolgen worden de actoren hierin apart onderzocht.

### 2.2.1.a Regionale/lokale overheid

Wonen is in Nederland een sociaal grondrecht. Het Rijk, de provincies en de gemeenten dienen dit recht naar vermogen te bekrachtigen. In figuur 2.2.1.a is het bestuursniveau van het Rijk, de provincies en de gemeenten weergegeven. Dit geeft de complexiteit van overheidsniveaus weer.

Figuur 2.2.1.a.: Weergave bestuursniveau Rijk, Provincie, regio, gemeente en een wijk.



Bron: Gerrichhauzen (2007).

Volgens Ekkers (2006) draagt de overheid zorg voor de:

- *locatie*: de ruimtelijke verantwoorde plaatsing van woningen en opname in gedifferentieerde woonmilieus;
- *productie*: een voldoende productie van nieuwe woningen;
- *betaalbaarheid*: rechtvaardige verdeling van woonlasten;
- *distributie*: rechtvaardige verdeling van woonruimte;
- *kwaliteit*: de woningen dienen van voldoende kwaliteit te zijn.

Bij demografische krimp zijn bovengenoemde onderdelen moeilijk te verwezenlijken. Wanneer bij demografische krimp bijvoorbeeld een locatie niet voldoet, kan een krimpregio voor een dilemma komen te staan. Een locatie kan niet opgepakt worden en elders geplaatst worden. Wie een dorp (of een gedeelte ervan) wil opheffen, kan mogelijk verzet van de bewoners verwachten. Daarnaast moet een krimpregio een rechtvaardige verdeling van woonruimte handhaven.

In plaats van 'voldoende productie van nieuwe woningen' heeft een krimpregio nu te maken met overaanbod van woningen. Het is een logische beredenering dat wanneer er sprake is van overaanbod van woningen geen nieuwe woningen bij gebouwd moeten worden. Echter, een krimpregio dient ervoor te zorgen dat de nieuwbouwproductie niet stagneert. De krimpregio moet een aantrekkelijke regio met woningen van een goede

prijs/kwaliteit-verhouding blijven en een aangename leefomgeving behouden. Dit is mogelijk middels nieuwbouwproductie en/of herstructurering.

'Betaalbaarheid van woonruimte' is in principe geen probleem in een krimpregio, omdat de huur- en koopprijzen er relatief laag zijn. Wel sluipt het gevaar bij lage woningprijzen en moeilijk verkoopbare woningen dat het vaak een lage inkomensgroep aantrekt. Zij hebben door hun inkomen weinig opties op de woningmarkt en nemen eerder genoegen met een minder aantrekkelijke woning. Deze inkomensgroep heeft veel moeite met het onderhouden van hun eigen woning en de omgeving. Hierdoor kan een krimpregio moeite hebben met het voldoen aan de kwaliteitseisen van woningen.

Ook speelt het financiële aspect voor een regionale/lokale overheid een belangrijke rol. Bij demografische krimp lopen gemeenten inkomsten mis. Volgens Verwest e.a. (2007) zijn veel gemeentelijke inkomsten op de één of andere manier gerelateerd aan het aantal inwoners of het aantal huishoudens, woningen, WOZ-inkomsten etc. Krimp gemeenten kunnen in tegenstelling tot groeigemeenten geen inkomsten halen uit de verkoop van grond en de bouw van woningen. De VROM-raad voert onderzoek uit naar de impact van demografische krimp voor de financiële handlingsruimte van gemeenten. Naast het financiële aspect heeft een gemeente de taak zorg te dragen voor de locatie, productie, betaalbaarheid, distributie en kwaliteit van woningen. Wanneer een buurt of regio in een negatieve spiraal terechtkomt, kan gesteld worden dat een regionale/lokale overheid haar zorg niet nakomt.

In de Rijksbegroting ontbreekt volgens Aedes (koepelorganisatie van woningwoningcorporaties) de aandacht voor krimpgedebieden en moeten maatregelen genomen worden om te voorkomen dat deze gebieden ook tot de categorie 'probleemwijk' gaan behoren. Evenwel heeft het kabinet bekend gemaakt (februari 2009) in september (2009) met een actieplan te komen voor krimpgedebieden. Minister Van der Laan (Wonen, Wijken en Integratie) ziet krimp als 'een nationaal dus een Haags probleem'.

### ***2.2.1.b Particuliere eigenaar- bewoner koopwoning***

Omdat de koopwoningmarkt sterk lokaal/regionaal bepaald is, is het lastig de gevolgen van de demografische krimp voor de koopwoningmarkt te bepalen. Volgens Gerrichhauzen (2007) bestaat er een dreiging voor degenen die een koopwoning in een krimpregio hebben gekocht. Dit omdat zij het risico lopen dat de courantheid van hun gekochte woning kan afnemen. Als deze achteruitgang doorzet, wordt de koopwoning steeds moeizamer verkoopbaar en kan tot slot onverkoopbaar zijn. Onverkoopbare woningen in krimpregio's dienen dan mogelijk niet meer als woning, maar als opslagplaats of een ruimte voor ongewenste bezigheden (kraken, criminaliteit, drugs, verval, overlast).

Discrepantieleegstand bij huur- en koopwoningen duidt op een niet goede werking van de regionale/lokale woningmarkt. De werking van de woningmarkt in een krimpregio is verstoord doordat vraag en aanbod niet op elkaar aansluiten. Dit kan een groot probleem voor particuliere eigenaar- bewoners van koopwoningen. Wanneer een eigenaar- bewoner van een particuliere koopwoning wil verhuizen, maar er geen koper voor zijn woning is,



dan heeft hij niet veel keus. In de meeste gevallen is de woning belast met een hypotheek en kan de eigenaar-bewoner niet al een nieuwe woning kopen, omdat er dan dubbele lasten moeten worden betaald. Een particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning heeft de optie de verkoopprijs te verlagen, een kwaliteitsslag te maken door onderhoud aan de woning te verrichten, de verkoop van de woning uit te stellen of afzien van verkoop. Een laatste niet gewenste 'optie' is leegstand van de woning. Volgens Gehner (2003) moet de grootte van het risico worden afgewogen tegen de normen en de criteria van de verkopende particuliere eigenaar-bewoner. De beheers mogelijkheden zijn onder te verdelen in vier typen respons met een afnemende effectiviteit, zie figuur 2.2.1.b: Responstypologie (Vermande en Spalburg, 1998).

Figuur 2.2.1.b.: Responstypologie



Bron: Gehner (2003).

### 1. Vermijden

De particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning kan als eerste stap het risico, het niet verkopen van zijn koopwoning, vermijden door de verkoopprijs van zijn koopwoning te verlagen. Smit (2009) constateert dat particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen de potentiële kopers willen lokken met bijvoorbeeld het weggeven van een auto bij de verkoop van hun koopwoning. Dit komt neer op het verlagen van de verkoopprijs.

### 2. Reduceren

Het risico dat een koopwoning niet wordt verkocht, kan ook beperkt worden door het risico te verkleinen. Een particuliere eigenaar-bewoner kan besluiten zijn koopwoning een kwaliteitsverbetering te geven, door middel van klein onderhoud te plegen, zodat de koopwoning aantrekkelijker wordt. Smit (2009) constateert dat voor woningverbetering vaak geen financiële middelen zijn of de durf om te investeren.

### 3. Overdragen

Een derde stap die de eigenaar-bewoner kan nemen is de verkoop van zijn koopwoning uit te stellen. Hiermee wacht de particuliere eigenaar-bewoner op het moment dat de woningmarkt weer aantrekt.

### 4. Accepteren

Een laatste stap, voordat leegstand manifesteert, is afzien van verkoop. De particuliere eigenaar-bewoner ziet hierbij af van verhuizing en blijft in zijn koopwoning wonen.

Laatste stap is leegstand van de koopwoning. Een koopwoning die leegstaat verkoopt slechter omdat het er minder aantrekkelijk uitziet. In deze situatie moet de particuliere eigenaar-bewoner een dubbele hypotheek betalen. Wanneer de particuliere eigenaar-bewoner deze twee hypotheek over een langere periode niet kan betalen, kan de eigenaar-bewoner in de financiële problemen komen.



De vraag is óf bewoners nog gáán verhuizen als ze denken dat hun woning niet verkocht raakt. Wanneer een koopwoning van een particuliere eigenaar-bewoner niet verkocht wordt, kan het gevolg zijn dat de eigenaar-bewoners gedwongen zijn in de koopwoning te blijven wonen. Dit kan leiden tot een stagnatie in de doorstroming op de regionale/lokale woningmarkt. Daarnaast noemt Smit (2009) de ‘verkopers-markt’ uit de periode 1998- 2002, wat een prijsopdrijvend effect heeft veroorzaakt. Hierdoor zijn bepaalde woningen ‘te duur’ geworden, omdat zij voor een relatief hoge verkoopprijs verkocht zijn. De woningen uit de voorgeschetste ‘dure periode’ zijn moeilijk verkoopbaar omdat ze te zwaar zijn belast met hypotheekschuld. Een particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning heeft alleen de financiële ruimte om één koopwoning te kopen en loopt daarmee meer risico dan bijvoorbeeld een woningcorporatie die haar risico van leegstand verspreidt heeft over meerder huurwoningen. Kortom de particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning loopt bij mogelijke discrepantieleegstand een hoger risico dan een woningcorporatie. Potentiële kopers van koopwoningen lopen wellicht onnodige vermogensrisico’s wanneer de markt nog verder stagneert.

Poulus (ABF Research, 2007) en Boers (Acantus, 2007) stellen dat de technische kwaliteit van de corporatiewoning over het algemeen beter is dan de doorsnee goedkope particuliere koopwoning. Als het vrijemarktprincipe voor dit goedkope koopsegment gehandhaafd blijft en er worden geen afspraken gemaakt tussen gemeente en woningcorporatie, trekt de woningcorporatie aan het langste eind. Dit omdat de woningen technisch beter zijn en er een gunstige prijs/kwaliteit-verhouding is. Hierdoor kan de particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning geen kant op, want er komt geen koper.

### **2.2.1.c Regionale/lokale woningcorporaties**

Woningcorporaties lopen bij demografische krimp inkomsten mis. Als er geen huurder is, wordt er geen huur betaald en heeft de corporatie huurdering. Een woningcorporatie loopt door discrepantieleegstand een deel van haar inkomsten mis. Hierdoor heeft zij minder financiële middelen om onderhoud te plegen. Wanneer de staat van de sociale huurwoning afneemt, neemt daarmee ook haar courantheid af. Vervolgens neemt de mogelijkheid tot afzet in vraag naar haar sociale huurwoningen af en daarmee de discrepantieleegstand toe. Vooral het effect van de negatieve spiraal waar een buurt, dorp of regio in kan komen, verhoogt de kans op discrepantieleegstand voor de woningcorporatie. Een woningcorporatie is dan vaak genoodzaakt haar huurprijs te verlagen. Daarmee trekt ze een lagere inkomensgroep aan die weinig financiële middelen heeft om haar woning en leefomgeving te onderhouden. De corporatie raakt in een negatieve spiraal.

Een ander probleem voor een woningcorporatie is dat, wanneer een huurwoning niet aan de huidige kwaliteitseisen voldoet, ze genoodzaakt kan zijn de huurwoningen te slopen. Slopen komt neer op kapitaalvernietiging, omdat een huurwoning een bepaalde boekwaarde (waarde waartegen een woning aan het einde van haar gebruiksduur kan worden verkocht) heeft. Wat is de waarde van de te slopen woningen? Met het leegstandsprobleem wordt de betrokkenheid van woningcorporaties breder dan enkel de sociale huursector stelt Poulus (2007). Als grootste vastgoedeigenaren worden zij gebiedsgerichte woningcorporaties.

Als een woningcorporatie te maken heeft met leegstand kan zij op den duur de toelatingseisen verlagen door bijvoorbeeld haar huur te verlagen. Hiermee trekt zij nog meer lagere inkomensgroepen aan en dalen haar opbrengsten. Wanneer zelfs lagere inkomensgroepen de woningen verlaten, zal de discrepantieleegstand zich permanent voordoen. In sommige gevallen raakt de buurt in een negatieve spiraal die moeilijk te doorbreken is. Deze negatieve spiraal kan de volgende negatieve effecten omvatten; bedrijven die dicht gaan, mensen die wegtrekken, winkels gaan dicht, buslijnen worden opgeheven, dorpen lopen leeg en de woningcorporaties blijven achter met grote hoeveelheden onverhuurbare woningen. In onderstaande figuur is te zien hoe het eruit ziet wanneer woningen leeg staan.

Figuur 2.2.1.c.: Foto leegstaande woningen



Bron: stadsbelang

### **2.2.1.d Projectontwikkelaars**

Voor projectontwikkelaars is een krimpregio een risicovolle investeringsomgeving. Nieuwbouw wint het altijd van bestaande woningvoorraad op kwaliteitsniveau. Maar als de omgeving reeds ‘leegloopt’, loopt zelfs een projectontwikkelaar het risico de woningen niet te kunnen verkopen. Daarnaast zijn de verkoopprijzen in een krimpregio relatief laag en kunnen projectontwikkelaars niet onder de kostprijs ontwikkelen. De verkoopprijzen zijn te laag ten opzichte van de bouwkosten.

Tevens botsen commerciële partijen in een krimpregio tegen het aspect financiën op. Voor beleggers van woningen zijn nieuwe beleggingen in woningen uitsluitend mogelijk op locaties die uitzicht bieden op een zeer gunstige prijs/kwaliteit-verhouding en daarmee niet echt waarschijnlijk. Banken kunnen bepalen dat zij niet langer bereid zijn om hypotheeklen in bepaalde wijken te verstrekken: zogenaamde red tapping. Dit bespoedigt de negatieve spiraal in een wijk omdat de financiering van een koopwoning wordt bemoeilijkt. Voor projectontwikkelaars is het moeilijk om nieuwbouw van woningen te verwezenlijken. Omdat de verkoopprijzen in een krimpregio relatief laag zijn, is het lastig daarmee te concurreren. In principe wint een nieuwbouwwoning

het van de bestaande woningvoorraad op het gebied van kwaliteit. Maar alsnog is de kosten/baten-verhouding ongunstig en zijn daarmee projecten vaak onuitvoerbaar. Herstructurering van woningen is nog minder toereikend, omdat de kosten hier hoger zijn dan bij nieuwbouw. De bestaande woningen moeten eerst opgekocht worden en daarna tegen niet al te hoge verkoopprijzen worden verkocht. Dit kan ertoe leiden dat projectontwikkelaars wegtrekken omdat zij geen winst kunnen maken. Wat een negatief effect heeft op een krimpregio omdat door middel van nieuwbouw aantrekkelijke woonmilieus gecreëerd kunnen worden. Echter constateert Verwest (2007) de andere kant van de medaille bij nieuwbouw. Omdat nieuwbouw het wint van de bestaande woningvoorraad door de kwaliteit, bestaat het gevaar dat commerciële partijen pas stoppen met nieuwbouw als de verkoop stagneert. Dit is funest voor de bestaande woningvoorraad, immers op het moment dat de verkoopcijfers in de nieuwbouw stagneren, dan is het kwaad (elders, in vaak dezelfde gemeente) al geschied en zijn in de bestaande woningvoorraad de gevolgen van huishoudaling merkbaar.

### **2.2.2 Leefbaarheid buurt/dorp/regio en voorzieningen**

De gevolgen van bevolkingsdaling openbaren zich over een brede linie. Volgens Khandekar e.a. (2009) heeft discrepantieleegstand een negatief effect op de leefbaarheid in een wijk. De volgende aspecten bepalen volgens Andes e.a. (2008) de leefbaarheid in een buurt/dorp/regio: wonen, sociale samenhang, welzijn, lokale economie, infrastructuur en openbare ruimte. Omtrent 'wonen' betekent dit een voldoende en gedifferentieerd woningaanbod (prijs, woonvorm en woningtype) als thuisbasis voor een veelzijdig samengestelde bevolking. Daarnaast ook plaats voor eigen bewoners en plaats voor nieuwe bewoners, die nodig zijn om de leefbaarheid te behouden. Met dichtgespijkerde ramen, een hoge doorstroom van bewoners en een beperkte sociale controle dragen er volgens Khandekar e.a. (2009) toe bij dat de leefbaarheid in een wijk onder druk komt te staan. Volgens Heins (2007) heeft het oordeel van bewoners over de leefbaarheid in hun buurt invloed op de verhuisgeneigdheid. Dit kan een sneeuwbaaleffect inzetten omdat bij discrepantieleegstand de leefbaarheid kan worden aangetast, bewoners daarom wegtrekken en de discrepantieleegstand hierdoor kan toenemen.

Voor veel voorzieningen neemt het draagvlak af, op het gebied van de woningmarkt, op het gebied van sociale en commerciële voorzieningen, op het vlak van de zorg, arbeidsmarkt en economische ontwikkeling. Bij teruglopend draagvlak zullen op al deze facetten afwegingen gemaakt worden die een relatie hebben met het thema demografische krimp. Volgens Verwest (2007) zal de omvang en urgentie van de problemen toenemen wanneer krimp geen lokaal maar regionaal fenomeen is en meerdere buurgemeenten met een dalend aantal inwoners en/of huishoudens te maken krijgt. Er zal, volgens Van Dam (2006), ook moeten zijn voor negatieve terugkoppelingsprocessen waarbij bepaalde buurten, plaatsen en regio's juist door de optredende demografische krimp met mogelijke negatieve ruimtelijke gevolgen (zoals discrepantieleegstand en verloedering) door bewoners, bedrijven en voorzieningen als onaantrekkelijke vestigingsgebieden worden gezien, waardoor de ontwikkeling in een negatieve spiraal terechtkomt.

### **2.2.3 Verdelingsvraagstuk**

Het ontkennen van de demografische krimp vormt een bedreiging, niet de krimp zelf (Christiaanse e.a., 2007). Overheden van een regio kunnen de dans niet ontspringen. Vooral bij demografische krimp zal regionaal samen

moeten worden gewerkt. Een regionaal probleem moet regionaal aangepakt worden, omdat lokaal autonoom handelen en de daarbij horende lokale competitie negatieve externe effecten hebben. Er kunnen niet slechts vrijblijvende afspraken over woningbouwprogramma's en financiële aspecten worden gemaakt. Als gemeenten door gaan met bouwen en woningbouwprogramma's niet bijstellen dan constateert Verwest (2007) de volgende negatieve effecten: ruimtelijke overinvesteringen, leegstand, lange verkooptijden, stagnatie in de doorstroming en verliesleidende grondexploitaties. Gemeenten zijn terughoudend met het bijstellen van woningbouwprogramma's omdat ze dan inkomsten mislopen. Bij demografische krimp moeten de lusten en de lasten middels financiële afspraken worden verdeeld. Als dit niet wordt vastgelegd, dan worden de 'krenten uit de pap' gevist. Demografische krimp is een verdelingsvraagstuk. Maar de vraag is: hoe voorkom je dat gemeenten slechts vrijblijvend afspraken maken? Regionale/lokale aanpak is alleen zinvol als partijen bereid zijn de financiële afspraken te maken over de verdeling van 'de pijn'.

#### **2.2.4 Conclusie**

Het algemene gevolg van discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio is het proces van verval. Dit kan zich op buurt- en woningniveau voordoen. Demografische krimp leidt, simplistisch gesteld, tot overaanbod van woningen, vervolgens dalen huur- en verkoopprijzen van woningen en neemt het onderhoud van woningen en de woonomgeving af. Met dalende verhuur- en verkoopprijzen en afnemende courantheid van woonomgevingen zullen projectontwikkelaars geneigd zijn niet in deze risicovolle en onrendabele woonomgevingen te gaan ontwikkelen. Woningcorporaties krijgen mogelijk te maken met huurderfing waardoor zij beperkte financiële middelen hebben om onder andere de huurwoningen te onderhouden. Huishoudens die een goede financiële positie hebben vertrekken en lagere inkomensgroepen komen ervoor in de plaats. De buurt raakt in een vicieuze cirkel omdat lagere inkomensgroepen de woning en de woonomgeving niet kunnen onderhouden, wat leidt tot verwaarlozing. Wanneer zelfs deze huishoudens de buurt verlaten, daalt de buurt nog verder in een negatieve spiraal, omdat nu de voorzieningen ook geen draagvlak meer hebben en weggaan. Tot slot heeft discrepantieleegstand negatieve effecten op de leefbaarheid in bijvoorbeeld een wijk waardoor deze onder druk komt te staan.

### **2.3 Strategieën overzicht**

In het derde en laatste gedeelte van dit hoofdstuk worden de mogelijke strategieën '*hoe leegstand van huur- en koopwoningen tegen te gaan en/of te voorkomen*' voor regionale/lokale overheden van een krimpregio behandeld. Dit wordt gedaan door beantwoording van deelvraag drie.

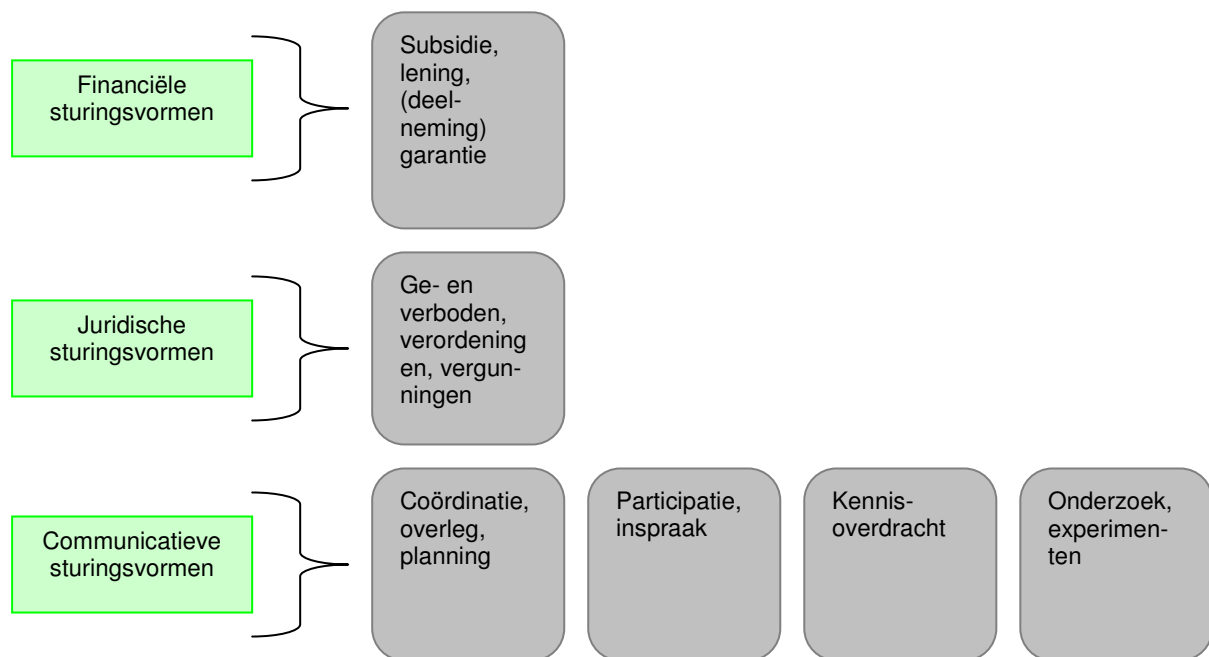
Deelvraag 3: Met welke strategieën kunnen regionale/lokale overheden van een krimpregio inspelen op de demografische krimp en hiermee leegstand van bestaande huur- en koopwoningen tegengaan?

Om bovenstaande deelvraag te kunnen beantwoorden wordt eerst gekeken naar de beleidsinstrumenten waar regionale/lokale overheden over beschikken.

### 2.3.1 Beleidsinstrumenten regionale/lokale overheden

Volgens Ekkers (2006; 126) zijn beleidsinstrumenten: ‘een verzameling van beleidsactiviteiten die overeenkomstige kenmerken vertonen die zijn gericht op de beïnvloeding van bestuurlijke en maatschappelijke processen’. Hierin behoort de overheid tot het besturend systeem, de maatschappelijke actoren tot het bestuurd object en de besturingsinstrumenten tot de gehanteerde stuursignalen. Een overzicht van de sturingsvormen (volkshuisvestingsinstrumenten) is te vinden in onderstaand figuur.

Figuur 2.3.1: Volkshuisvestingsinstrumenten



Bron: Ekkers (2006).

Onder het onderdeel financiële sturingsvormen behoort onder andere: de ‘Wet en Besluit op stads- en dorpsvernieuwing’ en ‘Beslissing geldelijke steun eigen woningen’. Bij de juridische sturingsvormen behoren onder andere: ‘Onbewoonbaarverklaring’, ‘Leegstandswet’ en ‘Wet en Besluit voorkeursrecht gemeenten’. Onder de coördinerende en planningsinstrumenten vallen adviesorganen als de ‘Raad voor de Volkshuisvesting’ (VROM- raad) en de planologische instrumenten; ‘Streekplan’, ‘Structuurplan’ en ‘Bestemmingsplan’. Bij participatie van en inspraak door huurders omtrent beheer en beleid. Onderzoeken worden gedaan in opdracht van het ‘Directoraat- Generaal Wonen’ en naar; de kwaliteit van de woning, vraag en aanbod op de woningmarkt.

In de bestudeerde literatuur is er voornamelijk over maatregelen tegen verhuurbaarheidsproblemen geschreven en niet omtrent maatregelen tegen leegstand van koopwoningen.

De Stuurgroep van de Nijmeegse corporatie Kolping onderscheidt een zestal maatregelen (Bosten 1989; p. 33):

1. prijsmaatregelen;
2. onderhoudsmaatregelen;
3. beheersmaatregelen;
4. maatregelen die betrekking hebben op vernieuwingen;
5. herstructurering;
6. toewijzingsbeleid.

Met de volkshuisvestingsinstrumenten en bovengenoemde zestal maatregelen op de achtergrond worden in de volgende paragraaf de mogelijke strategieën tegen leegstand in een krimpregio behandeld.

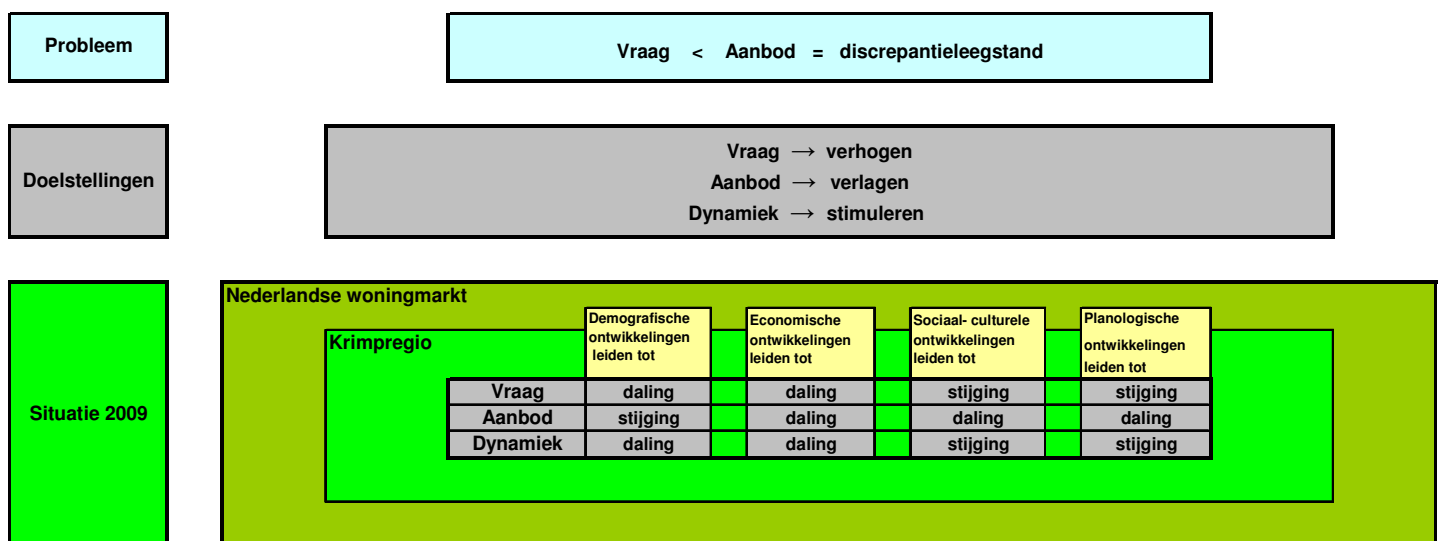
### 2.3.2 Strategieën

De strategieën in dit onderzoek zijn op drie verschillende pijlers gericht, namelijk op:

- de vraag naar woningen;
- het aanbod van woningen;
- de dynamiek: verhuizingen.

De (hoofd)oorzaak ‘demografische krimp’ en het gevolg ‘discrepantieleegstand’ zijn verwerkt in de onderdelen ‘vraag’ en ‘aanbod’. Demografische krimp en discrepantieleegstand uit zich onder andere in de vraag en aanbod van woningen, namelijk een lagere vraag en daarmee een groter aanbod van woningen. In een krimpregio is sprake van vraaguitval, om dit te minimaliseren kan als doel getracht worden de ‘vraag’ naar woningen te verhogen. Het ‘aanbod’ van woningen dient verminderd te worden en de ‘dynamiek’ gestimuleerd. In onderstaande figuur (figuur 2.3.2: Demografische krimp en discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen) is dit weer gegeven.

Figuur 2.3.2: Demografische krimp en discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen



Bron: eigen bewerking.

In het theoretisch kader van dit onderzoek komt naar voren dat het ‘probleem’ (blauwe vak) in een krimpsituatie sprake is van discrepantieleegstand waarbij het aanbod van woningen groter is dan de vraag naar woningen. Daaronder, in de grijze vakken, zijn de doelstellingen bij discrepantieleegstand genoemd: vraag van woningen verhogen, aanbod van woningen verlagen en de dynamiek op de woningmarkt stimuleren. In de onderste groene vakken is de krimpsituatie aangegeven. Uit het theoretisch kader blijkt dat demografische ontwikkelingen (ontgroening, vergrijzing) ertoe leiden dat de vraag naar woningen daalt, het aanbod van woningen stijgt en de dynamiek op de woningmarkt daalt. De huidige economische ontwikkelingen hebben negatieve effecten op de woningmarkt. Wanneer de economie weer herstelt, kan de dynamiek op de woningmarkt weer toenemen. Echter hoeft het landelijk economisch herstel zich niet ook in een krimpregio voor te doen, omdat de demografische ontwikkelingen in een krimpregio ervoor zorgen dat de ‘vraaguitval’ aanhoudt. De sociaal-culturele ontwikkelingen (individualisering, echtscheidingen) daarentegen kunnen tot een stijging van vraag naar woningen doen toenemen, daarmee het aanbod van woningen verlagen en de dynamiek op de woningmarkt verhogen. Wanneer van demografische krimp wordt uitgegaan, dan is het doel bij planologische ontwikkelingen (wel of niet bouwen) de vraag te verhogen, het aanbod te verlagen en de dynamiek te stimuleren.

### 2.3.2.a Vraag

In onderstaand figuur (2.3.2.a: Overzicht vraagstrategieën) is een overzicht van de strategieën betreffende de vraag naar woningen weergegeven. Daarnaast wordt bij elke strategie de betrokken actoren, het schaalniveau en het benodigde volkshuisvestingsinstrument genoemd.

Figuur 2.3.2.a: Overzicht vraagstrategieën

	Strategie	Actoren	Schaalniveau	Volkshuisvestingsinstrument
<b>Koop en huur</b>	1. imagoverbetering	RLO, WC	Regio/Buurt	Communicatief
	2. marketing/advertenties	RLO, PO, WC	Regio/Buurt	Communicatief
	3. onderzoek naar de vraag	RLO	Regio/Buurt	Communicatief
	4. vraaggericht bouwen	RLO, PO, WC	Regio/Buurt/Woning	Communicatief
	5. subsidies leefomgeving	RLO	Regio/Buurt/Woning	Financieel/Communicatief
	6. subsidie behoud voorzieningen	RLO	Regio/Buurt	Financieel
<b>Koop</b>	7. starterslening	RLO, EB	Woning	Financieel/ Juridisch
<b>Huur</b>	8. selectief toewijzingsbeleid	RLO, WC	Buurt/Woning	Juridisch
	9. eisen woonruimteverdeling versoepelen	RLO, WC	Buurt/Woning	Juridisch

Afkortingen figuur: **RLO**: Regionale/ lokale overheid, **PO**: Projectontwikkelaars, **WC**: Woningcorporaties, **EB**: Eigenaar-bewoners  
koopwoning

Bron: eigen bewerking.

### 2.3.2.b Analyse

Om de vraag te stimuleren zijn er negen strategieën opgesteld. De strategieën worden afzonderlijk geanalyseerd.

*Strategie 1: imagoverbetering*

Krimpregio's kunnen te kampen hebben met een negatief imago (Van Dam, e.a. 2006; 94). Naast de demografische krimp komen er door het negatieve imago ook geen huishoudens van buiten de regio, naar de regio toe, wat een versterkend effect op de demografische krimp kan hebben. De regionale/lokale overheid en woningcorporaties kunnen invloed uitoefenen op het imago van een regio/buurt. Een negatief imago is vaak het gevolg van een onaangename leefomgeving. Dit kan zich op regio- en buurtniveau voordoen. Een mogelijk toepasbaar volkshuisvestingsinstrument is communicatief van aard. Bewoners kunnen door middel van inspraak en participatie aangeven hoe zij de leefbaarheid zien verbeteren. Vervolgens is het aan de regionale/lokale overheid en woningcorporatie dit proces te coördineren.

*Strategie 2: marketing/advertenties*

Middels marketing kunnen huishoudens, toeristen en bedrijven worden aangetrokken (Van Dam, e.a. 2006; 94). Door alle positieve kenmerken van een regio/buurt te benadrukken en negatieve kenmerken te contesteren, kan een regio/buurt marketeren. Een regionale/lokale overheid kan hiervoor een programma (communicatief volkshuisvestingsinstrument: planning) opzetten. Projectontwikkelaars en woningcorporaties kunnen hiermee hun bestaande woningen en nieuwbouwproject(en) offeren, met als doel de vraag naar hun woningen te verhogen. Deze strategie is een mogelijk vervolg van de strategie: imago verbeteren. Wanneer de leefomgeving van een buurt is verbeterd, kan de buurt middels marketing op de kaart gezet worden.

*Strategie 3: onderzoek naar vraag*

Omdat er sprake is van 'vraaguitval' in een krimpregio is het van belang onderzoek te doen naar de gewenste vraag naar woningen (VROM, 2009) omdat blijktbaar het bestaande aanbod niet aansluit op de vraag. Dit is een communicatief volkshuisvestingsinstrument dat op regio- en buurtniveau en door regionale/lokale overheid uitgevoerd kan worden.

*Strategie 4: vraaggericht bouwen*

Deze strategie is een vervolg op de bovenstaande strategie: onderzoek naar de vraag. Als kenbaar is wat de woonwensen in een regio/buurt zijn, kan daar middels nieuwbouw en/of herstructurering door projectontwikkelaars en woningcorporaties op worden ingespeeld (Woonplan Hardenberg, 2003; 26). Hier vindt kennisoverdracht van kwalitatief woonwensenonderzoek plaats, wat een communicatief volkshuisvestingsinstrument is.

*Strategie 5: subsidies leefomgeving*

Deze strategie staat in relatie met de strategie: imagoverbetering, want ook hier is het van belang de leefomgeving te hervormen zodat 'vraaguitval' verminderd wordt. De regionale/lokale overheid kan dit op regio-, buurt- en woningniveau uitvoeren. Aan de hand van subsidies kunnen regionale/lokale overheden een programma opzetten met als doel de leefomgeving te verbeteren, door bijvoorbeeld buurtactiviteiten te organiseren (Subsidie sector ecologische kwaliteit leefomgeving, 2009). Ook kan aan huishoudens



(woningniveau) een subsidie verleend worden voor bijvoorbeeld het opknappen van een voortuin of schilderwerk.

*Strategie 6: subsidie behoud voorzieningen*

Omdat het voorzieningenniveau van een regio/buurt vaak meespeelt in een verhuisbeslissing, is het van belang het voorzieningenniveau op peil te houden. Middels subsidiëring kan ervoor gezorgd worden dat winkels, openbaar vervoer, basisscholen kunnen blijven voortbestaan. Regionale en lokale overheden kunnen dit op regio- en buurtniveau opzetten waar het financieel volkshuisvestingsinstrument bij benodigd is (Behoud Voorzieningen Dorpen, 2004; 14).

*Strategie 7: starterslening*

De starterslening zorgt ervoor dat een koopwoning makkelijker betaalbaar is en wordt aangeboden door Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn). De lening is bedoeld om het verschil te overbruggen tussen de kosten van de aankoop van de woning en de maximaal mogelijke lening voor de koper (Nationale Hypotheek Garantie, 2009). De starterslening is in een beperkt aantal gemeenten mogelijk. Iedere gemeente stelt zelf de voorwaarden vast om in aanmerking te komen. Hierbij komt dus een financieel en juridisch volkshuisvestingsinstrument aan te pas.

*Strategie 8: selectief toewijzingsbeleid*

Om te voorkomen dat een buurt in een negatieve spiraal komt doordat er bijvoorbeeld alleen lage inkomensgroepen gehuisvest zijn, kan een woningcorporatie een selectief toewijzingsbeleid hanteren (Procedure selectieve woningtoewijzing Bartjes Zuid- 's Hertogenbosch, 2007). Hiermee kan variatie van huishoudens en draagkracht voor onderhoud van de woonomgeving bewerkstelligd worden. Hiervoor hebben regionale/lokale overheden verantwoordelijkheden en kan zij dit uitoefenen binnen wettelijke gestelde grenzen.

*Strategie 9: eisen woonruimteverdeling verruimen*

Woonruimteverdeling is een middel om huurwoningen te verdelen onder gegadigde huishoudens. In een krimpende regio kan de situatie zich voordoen dat het aanbod groter is dan de vraag. Om de kwalitatieve vraag te verhogen kan een woningcorporatie haar eisen (woonduur/inschrijfduur) verlagen, zodat meer huishoudens aanspraak op de vrijgekomen huurwoning kunnen hebben (Woonruimteverdeling nieuwe stijl, 2007; 3). De strategie staat haaks op bovengenoemde strategie: selectief toewijzingsbeleid. Het verschil is dat een selectief toewijzingsbeleid een strategie is voor langere termijn en het verruimen van de eisen van een woonruimteverdeling een strategie is voor korte termijn.

### 2.3.2.c Aanbod

Ook is er een overzicht van de strategieën die op het aanbod van woningen zijn gericht. In (figuur 2.3.2.c: Overzicht aanbodstrategieën) is een overzicht van deze strategieën met haar actoren, schaalniveau en volkshuisvestingsinstrument.

Tabel 2.3.2.c: Overzicht aanbodstrategieën

	Strategie	Actoren	Schaalniveau	Volkshuisvestingsinstrument
<b>Koop en huur</b>	1. sloop	RLO, PO, WC	Regio/Buurt/ Woning	Financieel en juridisch
	2. herstructurering	RLO, PO, WC	Regio/Buurt/ Woning	Financieel/ Juridisch/ Communicatief
	3. nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen aan veranderende vraag	RLO, PO, WC	Regio/Buurt	Juridisch
	4. verbreden woonmilieutypen	RLO, PO, WC	Regio/Buurt	Juridisch
	5. subsidie kwaliteitsverbetering	RLO, WC, EB	Buurt/Woning	Financieel
	6. subsidie huur- of verkoopprijs verlagen	RLO, WC, EB	Buurt/Woning	Financieel
	7. subsidie woningen levensloopbestendig maken	RLO, WC, EB	Buurt/Woning	Financieel
	8. matching	RLO, WC	Regio/Buurt	Juridisch
	9. subsidie grondexploitatie	RLO, PO, WC	Regio/Buurt	Financieel

Afkortingen figuur: **RLO**: Regionale/lokale overheid, **PO**: Projectontwikkelaars, **WC**: Woningcorporaties, **EB**: Eigenaar-bewoners koopwoning

Bron: eigen bewerking.

### 2.3.2.d Analyse

Wanneer discrepantieleegstand zich in een krimpregio voordoet, kan gesteld worden dat er overaanbod is van woningen. Om discrepantieleegstand in een krimpregio te bestrijden, dient onder andere het aanbod verkleind te worden. Om het aanbod te verkleinen en/of op de vraag te laten aansluiten, zijn een negental strategieën voorhanden.

#### Strategie 1: sloop

Om een overaanbod van woningen te verkleinen kan dit overaanbod gesloopt worden (Verwest, e.a. 2008; 40). Dit kan onder andere inhouden dat slechts enkele woningen worden gesloopt, een heel woonblok of dat er bijvoorbeeld naar verhouding twee woningen gesloopt worden en in de plaats daarvan één woning wordt teruggebouwd. Het uitgangspunt bij sloop is dat het aanbod van woningen wordt verkleind. Het afzien en/of uitstellen van nieuwbouwprojecten behoort ook tot deze strategie. Omdat sloop in principe een vorm van

kapitaalvernietiging is (in verband met de boekwaarde), zijn de kosten ervan relatief hoog. De huidige bewoners dienen uitgekocht te worden, wat financiële en juridische volkshuisvestingsinstrumenten verlangt. Slooprojecten kunnen in samenwerkingsverband tussen regionale/lokale overheid, projectontwikkelaars en woningcorporaties worden uitgevoerd, zodat draagkracht gecreëerd kan worden.

#### *Strategie 2: herstructurering*

Herstructurering kan volgens Verwest, e.a. (2008; 11) de kwaliteit van de woningvoorraad in een krimpgebied verbeteren, zodat deze beter aansluit bij de veranderde woonvoorkeuren en de hedendaagse woningbehoefte. Herstructurering heeft als doel de woningen die niet meer aan de vraag van huishoudens voldoen te slopen en woningen terug te bouwen die wel aan de huidige woonwensen voldoen. Deze strategie is dus niet hetzelfde als de strategie 'sloop' waarbij het uitgangspunt het verkleinen van de woningvoorraad bevat. Ook bij herstructurering kunnen regionale/lokale overheden, projectontwikkelaars en woningcorporaties in een samenwerkingsverband een herstructureringsproject uitvoeren. Ook hierbij kan het zo zijn dat huishoudens uitgekocht moeten worden, waardoor financiële en juridische volkshuisvestingsinstrumenten benodigd zijn. Daarnaast vergt een herstructurering een correcte coördinatie waardoor een communicatief volkshuisvestingsinstrument, zoals planning, ook toegepast dient te worden. Verwest (2007) constateert dat er in krimpgebieden vaak een overschot van het volgende type woningen: arbeiderswoningen, portiek- en galerijflats. Het overschot is met name in het laagste segment van de koopwoningmarkt zichtbaar waardoor deze woningen dan ook extra kwetsbaar zijn. Daarnaast is een deel van dit voormalig corporatiebezit verkocht, waardoor de mogelijkheden van herstructurering worden beperkt. De versnippering van eigendom is toegenomen.

#### *Strategie 3: nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen*

Hierbij kan gedacht worden aan reeds uitgewerkte nieuwbouwprojectplannen die inhoudelijk aangepast dienen te worden om aan de veranderende vraag te voldoen. Projectontwikkelaars en woningcorporaties dienen hun nieuwe plannen goed te laten keuren door regionale/lokale overheden. Deze strategie is een voortzetting van de strategie: onderzoek naar vraag (vraagstrategie).

#### *Strategie 4: verbreden woonmilieutypen*

Deze strategie omvat meerdere uitwerkingsmogelijkheden en is toepasbaar bij huur- en koopwoningen. Hierbij is van belang dat er doelmatig onderzoek uitgevoerd dient te worden naar de vraag en daarmee mogelijke woonmilieutypen. Daarna kan er geëxperimenteerd worden met woonmilieutypen. Bij deze strategie komen de juridische (voor inpassen woonmilieutypen in vigerende bestemmingsplan) en communicatieve (participatie en inspraak betrokken actoren, kennisoverdracht, onderzoek en experimenten) volkshuisvestingsinstrumenten voor regionale/lokale overheden naar voren. Mogelijke concepten zijn: concept flex-wonen, grote/ruime woningen, tweede/vakantie woningen, duurzaam/energiezuinig wonen en/of nieuw woonconcept integreren. Projectontwikkelaars en woningcorporaties zijn hierbij de initiatiefnemers en ontwikkelaars.

*Strategie 5: subsidie kwaliteitsverbetering*

Kwaliteitsverbetering van huur- en koopwoningen kan verschillen per schaalniveau. Voor een particuliere eigenaar-bewoner van een koopwoning geldt dit voor één koopwoning en een woningcorporatie kan dit op grotere schaal toepassen. Omdat de situatie zich voor kan doen dat particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen de financiële middelen niet hebben voor kwaliteitsverbetering kan hier de financiële sturingsvorm toegepast worden (Klein, 2006;1). Dit kan in de vorm van subsidie of een lening. Echter zal een regionale/lokale overheid ook hiervoor de financiële middelen beschikbaar dienen te hebben.

*Strategie 6: subsidie huur- of verkoopprijs verlagen*

De situatie kan zich voordoen dat een woning simpelweg niet aan de vraag voldoet en prijsverlaging geen invloed op de verkoop of verhuur van de woning heeft. Daarnaast bestaat de kans dat een particulier eigenaar-bewoner van een koopwoning of woningcorporatie de prijs niet kan verlagen vanwege haar financiële positie. Een regionale/lokale overheid kan hier bijspringen door een subsidie of lening af te geven, kortom een financieel volkshuisvestingsinstrument toepassen.

*Strategie 7: subsidie woningen levensloopbestendig maken*

Deze strategie heeft veel weg van het verbreden van woonmilieutypen. Nochtans is deze strategie apart genoemd omdat dit een aanpassing op bestaande woningvoorraad inhoudt en voorgenoemde ‘verbreden woonmilieutypen’ strategieën op nieuwbouw van toepassing zijn. Woningen levensloopbestendig maken is een aantrekkelijke strategie doordat dit (mogelijk) relatief kleine aanpassingen van de woning betekenen en de doelgroep; ouderen, toeneemt door de vergrijzing (Kollummerland, 2009). Het bezwarende aan deze strategie is dat er deskundigheid en financiële middelen voor benodigd zijn. Echter wanneer dit op grote schaal wordt toegepast kan dit kosten besparen.

*Strategie 8: matching*

Matching houdt in; het inzetten van beschikbaar vermogen van (collega-)woningcorporaties voor andere lastig realiseerbare projecten (Gerrichhauzen, 2007; 42). Woningcorporaties bieden onderling financieringsmogelijkheden aan om moeilijk realiseerbare projecten te ontwikkelen. Een woningcorporatie buiten een krimpregio kan een woningcorporatie die wel te kampen heeft met krimp financieel ondersteunen. De regionale/lokale overheid kan hierbij financieel bijstaan.

*Strategie 9: subsidie grondexploitatie*

Subsidies voor de grondexploitatie maken het mogelijk ondanks een project met niet- marktconforme condities (herstructurering) toch marktconform te ontwikkelen (Gerrichhauzen, 2007; 39). Hierdoor wordt het mogelijk ook andere partijen uit te nodigen, tegen marktconforme condities, een rol in de ontwikkeling te spelen. Deze strategie kan op regio- en buurtniveau worden toegepast en benodigd een financieel volkshuisvestingsinstrument.

### 2.3.2.e Dynamiek

Wanneer huishoudens verhuizen zorgt dit voor een bepaalde dynamiek op de woningmarkt wat de doorstroming kan bevorderen. De redenering is dat bij doorstroming het voor vele woningzoekenden een passend aanbod genereert. In figuur 2.3.2.e Overzicht dynamiekstrategieën is een overzicht van de strategieën met betrekking tot de dynamiek.

Figuur 2.3.2.e: Overzicht dynamiekstrategieën

	Strategieën	Actoren	Schaalniveau	Volkshuisvestingsinstrument
<b>Koop en huur</b>	1. verhuispremies	RLO, WC, EB	Regio/Buurt	Financieel
	2. versnellingspremies	RLO, PO, WC	Regio/Buurt	Financieel/ Juridisch
	3. subsidie ver- en aankoopbegeleiding	RLO	Buurt/Woning	Financieel
	4. overdraagbare ontwikkelrechten	RLO, PO, WC	Regio	Juridisch
<b>Koop</b>	5. overname koopwoning	RLO, PO, WC, EB	Woning	Financieel

Afkortingen figuur: **RLO**: Regionale/lokale overheid, **PO**: Projectontwikkelaars, **WC**: Woningcorporaties, **EB**: Eigenaar-bewoners koopwoning

Bron: eigen bewerking

### 2.3.2.f Analyse

#### *Strategie 1: verhuispremies*

Een verhuispremie is bedoeld om huishoudens aan te trekken naar een bepaalde regio, door het aanbieden van een premie. Ook is het mogelijk om binnen een regio deze verhuispremie toe te passen om de dynamiek binnen de regionale/lokale woningmarkt te stimuleren. Regionale/lokale overheid en woningcorporaties kunnen dit aanbieden. Huurders en particuliere eigenaar- bewoners zijn de potentiële ontvangers van de premie. Voor het uitgeven van de verhuispremies is een financieel volkshuisvestingsinstrument benodigd.

#### *Strategie 2: versnellingspremies*

Hierbij wordt subsidie verleend bij herstructurering om het project te kunnen versnellen (Gerrichhauzen, 2007; 40). Wanneer er financiële middelen beschikbaar worden gesteld, kan er bijvoorbeeld gekozen worden voor duurdere, maar snellere oplossingen en dergelijke. Hoe eerder een herstructureringsproject is afgerond, des te sneller verhuizingen van huishoudens kunnen plaatsvinden. Woningcorporaties en projectontwikkelaars zijn de potentiële ontvangers van deze versnellingspremies. Om premies uit te kunnen geven, dienen financiële volkshuisvestingsinstrumenten gehanteerd te worden.

*Strategie 3: subsidie aan- en verkoopbegeleiding*

Om huishoudens aan te sporen tot verhuizing, wat de dynamiek op de woningmarkt verhoogt, kan subsidie verleend worden voor aan- en verkoopbegeleiding. In situaties waarbij huishoudens de verhuisstap niet aandurven of door de subsidie het aantrekkelijker wordt te verhuizen, kan deze strategie uitkomst bieden. De regionale/lokale overheid kan hierbij haar financiële volkshuisvestingsinstrument (subsidies) gebruiken.

*Strategie 4: overdraagbare ontwikkelrechten*

Het uitgangspunt bij deze strategie is: herstructurering voor nieuwbouw (Gerrichhauzen, 2007; 40). Als een projectontwikkelaar of woningcorporatie nieuwbouw realiseert moet de projectontwikkelaar of woningcorporatie er ook voor zorgen dat enkele woningen uit de markt gehaald worden, bijvoorbeeld de verhouding één woning nieuw bouwen en twee woningen slopen. Woningcorporaties en projectontwikkelaars kunnen hier gezamenlijk projecten voor opzetten en uitwisselen. Hierover dienen op regionale/lokale schaal tussen overheden afspraken te worden gemaakt. In een gebied dat te kampen heeft met vraaguitval kan de financiering van herstructurering en nieuwbouw moeilijk rond te krijgen zijn. Hier kan de regionale/lokale overheid in bijdragen door subsidies uit te geven.

*Strategie 5: overname koopwoning*

De situatie kan zich voordoen waarbij huishoudens in een regio/buurt hun koopwoning niet verkocht krijgen door vraaguitval. Woningcorporaties en projectontwikkelaars kunnen deze koopwoning(en) opkopen en tot hun woningvoorraad toevoegen of een herstructurering- of nieuwbouwproject uitvoeren. Door herstructurering en nieuwbouw van woningen kunnen woonmilieus gecreëerd worden die wél aan de vraag voldoen. Deze strategie kan risicovol zijn door de mogelijke hoge kosten die bij herstructurering benodigd zijn en het risico of een aangepast/nieuwe woning wél verkocht wordt. Er kan gedacht worden om een incentive bij herstructurering te betrekken, zoals een subsidie of garantie van de lokale overheid dat zij de leefomgeving zal gaan verbeteren.

Alle 23 geanalyseerde strategieën worden in een overzicht geplaatst om een inzichtelijk beeld te creëren van de mogelijke strategieën. In de volgende paragraaf wordt dit overzicht nader toegelicht.

## **2.4 Overzicht**

### **2.4.1 Doel overzicht**

Het doel van het overzicht is om een beeld te creëren van de mogelijke strategieën voor regionale/lokale overheden in een krimpregio om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen tegen te gaan en/of te voorkomen. Het overzicht wordt tijdens interviews voorgelegd aan deskundigen wat in paragraaf 3.3.3 Opbouw interview, wordt toegelicht. In de volgende paragraaf wordt het overzicht met strategieën geëxpliciteerd.

## 2.4.2 Werking overzicht

In het overzicht staan strategieën aangegeven die regionale/lokale overheden in een krimpregio kunnen toepassen bij het tegen gaan en/of voorkomen van discrepantieleegstand van huur- of koopwoningen. De strategieën zijn onderverdeeld in de onderdelen vraag, aanbod en dynamiek. Hiermee wordt inzichtelijk welk doel de strategie nastreeft. Bij het onderdeel 'vraag' wordt een kwalitatieve verhoging van de vraag nagestreefd, bij 'aanbod' verlaging/aanpassing er van en bij 'dynamiek' stimulering. De onderdelen 'vraag', 'aanbod' en 'dynamiek' zijn verdeeld in schaalniveaus: regio, buurt en woning. Deze schaalindeling wordt toegepast omdat de strategieën om verschillende schaalniveaus toepasbaar zijn. Onder de koppen 'koopwoning' en 'huurwoning' zijn de strategieën ingedeeld. De 'grijze' vakken met strategieën gelden voor koopwoningen en de 'groene' vakken met strategieën gelden voor huurwoningen. De overige strategieën die in de 'paarse' vakken zijn ingedeeld zijn zowel bij huur- als koopwoningen van toepassing. Kortom deze strategieën worden dubbel genoemd.

Overzicht 2.4.2: Strategieën voor regionale/lokale overheden in een krimpregio om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen tegen te gaan en/of te voorkomen.

		STRATEGIEËN					
		Koopwoning			Huurwoning		
VRAAG	regio	1. vraaggericht bouwen	3. imago verbetering 4. marketing 5. onderzoek vraag 6. subsidie behoud voorzieningen		1. vraaggericht bouwen	3. imago verbetering 4. marketing 5. onderzoek vraag 6. subsidie behoud voorzieningen	7. selectief toewijzingsbeleid
	buurt						
	woning			7. starterslening			8. eisen woonruimteverdeling versoepelen
AANBOD	regio	1. sloop	3. nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen 4. verbreden woonmilieutypen 5. matching 6. subsidie grondexploitatie	7. subsidie kwaliteitsverbetering 8. subsidie huur- of verkoopprijs verlagen 9. subsidie woningen levensloopbestendig maken	1. sloop	3. nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen 4. verbreden woonmilieutypen 5. matching 6. subsidie grondexploitatie	7. subsidie kwaliteitsverbetering 8. subsidie huur- of verkoopprijs verlagen 9. subsidie woningen levensloopbestendig maken
	buurt						
	woning						
DYNAMIEK	regio	1. overdraagbare ontwikkelrechten	3. verhuispremies 4. versnellingspremies	5. subsidie veren aankoopbegeleiding	1. overdraagbare ontwikkelrechten	2. verhuispremies 3. versnellingspremies	
	buurt						
	woning	2. overname koopwoning(en)					

Bron: eigen bewerking.

### **2.4.3 Conclusie**

Er is een aantal strategieën voorhanden die regionale/lokale overheden kunnen toepassen om discrepantie-leegstand van huur- en koopwoningen tegen te gaan en/of te voorkomen. Enkele strategieën kunnen op zichzelf staand toegepast worden, andere in combinatie met elkaar. Ook zijn er strategieën die haaks op elkaar lijken te staan. De strategieën kunnen ook van schaalniveau en mate van betrokken actoren verschillen. Kortom per krimpsituatie zal er gekeken worden naar de vraag- en aanbodzijde van de regionale/lokale huur- en koopwoningmarkt en haar dynamiek om de meest geschikte strategie(ën) te selecteren en te implementeren.



## **Hoofdstuk 3 Methodologie**

Gedurende het onderzoek wordt van verschillende methoden gebruik gemaakt om een antwoord te geven op de vraagstelling en de deelvragen. De keuze voor diverse methoden wordt in dit hoofdstuk toegelicht. Allereerst wordt in paragraaf 3.1 omschreven welk soort theorie in dit onderzoek is toegepast. Er wordt nagegaan of de verzamelde data gebruikt wordt voor het toetsen of opbouwen van een theorie. Vervolgens worden de toegepaste onderzoeksstrategie en het onderzoeksontwerp toegelicht. Een onderzoeksstrategie (paragraaf 3.2) kan van kwalitatieve- of kwantitatieve aard zijn. In paragraaf 3.3 komt het onderzoeksontwerp aan bod waarin de onderzoeksmethode (paragraaf 3.3.1) van dataverzameling ‘interviewen’ (paragraaf 3.3.2), wordt behandeld. De opbouw van het interview wordt in paragraaf 3.3.3 uiteen gezet. De respondenten die geïnterviewd zijn, worden in paragraaf 3.3.4 toegelicht. Om de kwaliteit van de interviews te waarborgen, wordt in paragraaf 3.4.1 ingegaan op betrouwbaarheid en geldigheid bij onderzoeksmethode ‘interviewen’.

### **3.1 Theorie**

Voor dit onderzoek is geen gebruik gemaakt van een zogenaamde ‘grand theory’ of ‘theories of the middle range’ (Bryman 2004; 5). De hoeveelheid literatuur over leegstand van woningen in Nederland is redelijk bescheiden te noemen. Demografische krimp is een nieuw fenomeen en waarover geen bestaande theorie bestaat. Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van relevante achtergrond literatuur. Volgens Bryman (2004; 7) wordt hiervan gebruik gemaakt wanneer de onderzoeker stuit op een ‘verwaarloosd’ aspect van een onderwerp en/of bepaalde ideeën nog niet zijn getest.

Een theorie kan getoetst worden (deductieve benadering) of een theorie kan ontwikkeld worden (inductieve benadering) (Bryman 2004; 8). Dit onderzoek maakt min of meer gebruik van beide benaderingen. Omdat er geen theorie is, wordt door literatuuronderzoek een beschrijving van het onderwerp gegeven. Echter, er wordt geen wezenlijke theorie ontwikkeld. Ook wordt in dit onderzoek geen hypothese(s) getoetst, maar door middel van het uitgevoerde literatuuronderzoek worden wel strategieën door respondenten beoordeeld.

### **3.2 Onderzoekstrategie**

Er kan onderscheid gemaakt worden tussen kwalitatief en kwantitatief onderzoek. Dit onderscheid wordt volgens Bryman (2004; 19) gemaakt aangezien ‘it represents a useful means of classifying different methods of social research and because it is a helpful umbrella for a range of issues concerned with the practice of social research’. Een onderzoeksstrategie biedt een algemene oriëntatie bij het verloop van het onderzoek. Er is voor een kwalitatief onderzoek gekozen omdat voor de beantwoording van de centrale vraagstelling getracht wordt te achterhalen welke meningen verschillende deskundigen hebben. Daarnaast vindt bij het verzamelen en analyseren van gegevens voor dit onderzoek geen kwantificering plaats.

### **3.3 Onderzoeksontwerp**

Een onderzoeksontwerp levert volgens Bryman (2004; 27) een raamwerk voor het verzamelen en analyseren van data. Een onderzoeksmethode is een techniek voor het verzamelen van data.

Er zijn vijf prominente onderzoeksontwerpen (Bryman 2004; 26):

- experiment en gerelateerde ontwerp
- cross-sectional ontwerp (survey)
- longitudinaal ontwerp
- case study ontwerp
- comparatief ontwerp

Dit onderzoek is min of meer een combinatie van een case study en een survey. Bryman (2004; 43) geeft de volgende definitie van een survey onderzoek:

‘comprises a cross-sectional design in relation to which data are collected predominantly by questionnaire or by structured interview on *more than one case* (usually quite a lot more than one case) and at *a single point in time* in order to collect a body of *quantitative of quantifiable data* in connection with two or more variables (usually many more than two), which are then examined to detect *patterns of association*’.

In dit onderzoek worden meerdere ‘cases’ door middel van interviews in dezelfde onderzoeksperiode onderzocht om kwalitatieve data te verzamelen. Echter worden geen onbekende patronen met elkaar in verband gebracht. Een case study houdt een intensief onderzoek in van bijvoorbeeld een locatie, leefgemeenschap of organisatie. Voor dit onderzoek zijn deskundigen (respondenten) uit dezelfde krimpregio te weten Noordoost-Groningen geïnterviewd. Maar de krimpregio Noordoost-Groningen is in dit onderzoek niet intensief onderzocht bijvoorbeeld volgens Swanborn (1996; 22) door een gedetailleerde beschrijving na te streven van stabiliteit en verandering van tal van variabelen, wat in een case study wordt nagestreefd. Wel geven de respondenten ook algemene informatie over het proces van demografische krimp, waarin zij een rol spelen en over hun eigen ervaringen, belevingen en houding (Swanborn 1996; 79). Daarnaast worden de ‘multiple realities’ onderzocht: ‘de verschillende en soms zelf tegengestelde visies die betrokkenen in een sociaal systeem hebben op, en de interpretaties die zij geven van, de gebeurtenissen’ (Swanborn 1996; 24). In het theoretische gedeelte van dit onderzoek wordt de situatie van demografische krimp in bepaalde regio’s omschreven. Demografische krimp in het algemeen en de krimpregio’s in en buiten (Värmland, Zweden) Nederland worden beschreven. In het empirische gedeelte van dit onderzoek worden deskundigen uit dezelfde krimpregio geïnterviewd.

### 3.3.1 Onderzoeksmethode

Binnen de onderzoeksontwerpen -survey onderzoek, case study, experiment- bestaan er verschillende manieren om gegevens te verzamelen. Bij elke vraagstelling en daarvan afgeleide onderzoekstrategie passen één of meer methoden van dataverzameling. Volgens Baarda, e.a. (2005; 171) zijn de meest gebruikte dataverzamelingsmethoden voor kwalitatief onderzoek: bestaande documenten, open en topicinterviews en participerende observatie. De keuze van de methode van dataverzameling hangt ook af van de randvoorwaarden -tijd, geld, beschikbaarheid mensen- waarbinnen het onderzoek zich afspeelt, want sommige methoden kosten meer tijd, geld of zijn ingrijpender dan andere onderzoekseenheden (Van der Velde, e.a. 2000; 98).

Flowerdew, e.a. (2005; 111) noemen het voordeel van interviews; 'it is sensitive and people-oriented, allowing interviewees to construct their own accounts of their experiences by describing and explaining their lives in their own words. In the course of the interview, researchers have the chance to go back over the same ground, asking the same questions in different ways in order to explore issues thoroughly; and interviews can explain the complexities and contradictions of their experience'. Daarnaast wordt aangegeven dat de data die door middel van interviews wordt verkregen als waardevol, gedetailleerd en 'multi-layered' wordt beschouwd. Voor dit onderzoek is het belangrijk dat deskundigen van verschillende disciplines hun zienswijze kenbaar maken, omdat hierdoor een veelzijdig beeld van de mogelijke strategieën, om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio tegen te gaan en/of te voorkomen, naar voren kan komen. Daarnaast biedt interviews ook de mogelijkheid om bij een gegeven antwoord direct door te vragen.

### 3.3.2 Interviews

Het hoofddoel van de interviews is te weten te komen;

*'Welke strategieën voor regionale/lokale overheden, volgens deskundigen, de voorkeur hebben om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio te kunnen voorkomen en/of tegen te gaan en of er naast de reeds ingevulde strategieën nog andere strategieën zijn voor regionale/lokale overheden'.*

De behandelde strategieën uit paragraaf 2.3.2 Strategieën, zijn afkomstig van deskundigen. Door kennis en inzicht van andere deskundigen uit de praktijk en vanuit verschillende disciplines (deskundigen vanuit overheid en niet-overheid gerelateerde organisaties) worden de opgestelde strategieën besproken.

Er zijn verschillende vormen van interviews waaruit gekozen kan worden. Omdat de te behandelen specifieke topics (reeds ingevulde en nieuwe strategieën) van te voren vastliggen, wordt gebruik gemaakt van een 'focused interview'. Hierbij is de bevragingmethode open, maar de onderwerpen die aan bod komen liggen min of meer vast (Baarda e.a, 2005; 234). Er is dus ruimte om de problematiek van krimp te bespreken. In dit onderzoek is ervoor gekozen om individuen te interviewen. Dit omdat de belangen van de respondenten verschillend zijn en bij een groeps gesprek bestaat het risico dat respondenten zich laten beïnvloeden door de groepsgenoten. Interviews is een vorm van mondelinge dataverzameling. In dit onderzoek vindt de mondelinge dataverzameling plaats door middel van een face-to-face individueel gesprek. In verband met de randvoorwaarde -tijd- binnen dit onderzoek en gezien het feit dat tijd een bepalende factor is voor het toezeggen van het interviewen, wordt aan de respondent de mogelijkheid geboden het interview telefonisch af te nemen, alhoewel dit niet de voorkeur heeft.

### 3.3.3 Opbouw interview

Het interview bestaat uit een drietal hoofdonderdelen. Allereerst stellen de onderzoeker en respondent zich aan elkaar voor en volgt er een introductie van het overzicht en de strategieën. Vervolgens wordt kort ingegaan op de lay-out van het overzicht om na te gaan of de strategieën overzichtelijk zijn opgesteld. Ten slotte worden de opgestelde strategieën besproken. Aan de respondenten wordt gevraagd een 'Top 3' van de strategieën die hun

voorkeur hebben en een ‘Top 3’ van de strategieën die niet hun voorkeur hebben op te stellen. Daarnaast wordt naar mogelijke alternatieve strategieën en naar de mate van voorkeur gevraagd. Het interview is in bijlage III terug te vinden. Naast de vastgestelde topics kan op verschillende antwoorden doorggevraagd worden. Bij het tijdsbestek van de interviews wordt uitgegaan van een uur tot anderhalf uur.

### **3.3.4 Respondenten**

Om zoveel mogelijk inzicht en kennis te vergaren, worden deskundigen met verschillende disciplines geïnterviewd, namelijk; rijk, provincie, streekraad, gemeenten, projectontwikkelaar, procesmanager en een woningmakelaar. Met de diversiteit aan disciplines wordt ook een dermate representatieve groep respondenten samengesteld. Hierdoor kan een beeld geschetst worden van de verschillende meningen die er zijn, vooropgesteld dat deze verschillend zullen zijn. De respondenten hebben vanuit hun discipline verschillende doelen (visie) en belangen (positie) en deze bepalen hun mening. Door de verschillende schaalniveaus van de overheid bij het onderzoek te betrekken, kan duidelijk worden in hoeverre de verschillende niveaus bij de problematiek van demografische krimp en discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen zijn betrokken. De vereiste voor het benaderen van deskundigen is dat de potentiële respondent affiniteit heeft met de problematiek rondom demografische krimp en discrepantieleegstand op de woningmarkt. Alle respondenten zijn werkzaam in dezelfde regio, namelijk de provincie Groningen, behalve de respondenten van het rijk, omdat het Ministerie van VROM (Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer) alleen in Den Haag is gevestigd. Alhoewel het bij een kwalitatief onderzoek niet om de hoeveelheid respondenten gaat maar om de kwaliteit (Baarda e.a. 2005; 165) ervan, kan de representativiteit van de gekozen respondenten toenemen wanneer uit alle krimpregio's in Nederland respondenten worden geïnterviewd. Toch is er voor één regio gekozen in verband met beschikbare tijd en beperkte financiële middelen bij dit onderzoek. Daarnaast is het mogelijk van een beschikbaar sociaal netwerk gebruik te maken, waardoor zo adequaat mogelijke respondenten benaderd kunnen worden. Daarnaast is Noordoost-Groningen een krimpregio waar de demografische krimp al sinds de jaren 90 van de vorige eeuw heeft ingezet en daardoor is er al enigszins kennis en ervaring opgedaan met het fenomeen demografische krimp en discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen.

Er zijn elf deskundigen geïnterviewd. Van elke discipline is minimaal één deskundige geïnterviewd. Op rijks-, provincieniveau en gemeenteniveau zijn twee deskundigen geïnterviewd, omdat deze organisaties grootschalig zijn waardoor meerdere afdelingen en meer deskundigen met verschillende expertise werkzaam zijn. In figuur 3.3.4 worden de respondenten, inclusief hun disciplines, weergegeven.

Figuur 3.3.4: Respondenten

	<b>Functie</b>	<b>Bedrijf/Instelling</b>
1	Beleidsadviseur	VROM Directoraat-generaal Wonen
2	Beleidsadviseur	VROM Directoraat-generaal Ruimte
3	Adviseur Ruimtelijke plannen	Provincie Groningen
4	Adviseur Ruimtelijke plannen	Provincie Groningen
5	Wethouder	Gemeente, portefeuille o.a. Bouwen en Wonen
6	Wethouder	Gemeente, portefeuille o.a. Bouwen en Wonen
7	Beleidsmedewerker	Streekraad
8	Procesmanager	Adviesbureau
9	Directeur	Projectontwikkelaar/Bouwbedrijf
10	Makelaar	Woningmakelaardij
11	Adviseur Strategie, Beleid en Ontwikkeling	Woningcorporatie

### **3.4 Kwaliteit interview**

Een interview is een momentopname waarbij naar de meningen en ervaringen van de respondent wordt gevraagd. Door betrouwbaarheid en geldigheid na te streven, wordt de kwaliteit van de interviews vergroot. Voor het opstellen van de vragen is het van belang om te weten welk soort antwoorden gewenst zijn. Als er geen duidelijke richtlijnen of eisen zijn opgesteld waaraan de antwoorden moeten voldoen, kunnen de respondenten een scala aan antwoorden geven, die vervolgens niet te categoriseren en met elkaar te vergelijken zijn (Van der Velde, e.a. 2000; 114). Hieruit kan vervolgens een interviewschema worden opgesteld. Door gebruik te maken van een interviewschema worden de elf interviews op identieke wijze afgenomen.

Voordat het interview start, is het van belang de respondent de aanleiding van het onderzoek uit te leggen, zodat de respondent weet waarom hij wordt geïnterviewd (Van der Velde, e.a. 2000; 127). Daarnaast is het belangrijk de respondent te vertellen vanuit welk perspectief en vanuit welk moment de respondent de vragen moet beantwoorden. Als de onderzoeker dit aangeeft, kiest de respondent zelf een perspectief/rol en een moment (verleden of nu) van waaruit hij de vragen beantwoordt. Hierdoor worden dezelfde vragen vanuit verschillende perspectieven beantwoord en zijn ze niet met elkaar te vergelijken. Daarnaast kan het zo zijn dat de onderzoeker weet vanuit welk perspectief de respondent zijn antwoorden geeft, maar dat ze het niet over hetzelfde hebben, vanwege verschillende referentiekaders. Het is daarom belangrijk dat de onderzoeker zijn beeld met het beeld van de respondent toetst, zodat misverstanden worden voorkomen. Bij het analyseren van de resultaten van de

gehouden interviews zal expliciet gelet worden op de achtergrond en belangen van de respondenten. Deze facetten worden in de interviews en bij de analyse van de interviews meegenomen.

### **3.4.1 Betrouwbaarheid en geldigheid**

Het doel van een onderzoek is dat er een antwoord wordt geformuleerd op de specifieke onderzoeksvragen in de vraagstelling. Daartoe moeten de gegevens aan bepaalde kwaliteitscriteria voldoen, te weten betrouwbaarheid en geldigheid (Baarda e.a., 2005; 171).

Tijdens het interview is het belangrijk om veel (verschillende) vragen over een specifiek onderwerp te stellen, omdat dat over het algemeen de betrouwbaarheid van de meting doet toenemen. De onderzoeker kan dan nagaan in welke mate de antwoorden op deze vragen met elkaar samenhangen (Van der Velde, e.a. 2000; 114). Om sociaal wenselijke antwoorden te voorkomen, moet de onderzoeker geen bedreigende, suggestieve, globale, presumerende, meervoudige of hypothetische vragen stellen. Verder mag de onderzoeker het werkelijke antwoord van de respondent niet ten positieve of negatieve beïnvloeden. Ook als het antwoord min of meer duidelijk is, dient deze zelf het antwoord te geven (Van der Velde, e.a. 2000; 121).

Een onderzoeker moet gedurende het interview tegelijkertijd luisteren, schrijven, antwoorden evalueren en eventueel doorvragen (Van der Velde, e.a. 2000; 117). Om het interview objectiever en gemakkelijker te maken, is het gebruik van een recorder een goed hulpmiddel. Na afloop van het interview kunnen de aantekeningen worden gecontroleerd, wat de betrouwbaarheid van de gegevens vergroot (Baarda, e.a. 2005; 249). In dit onderzoek wordt tijdens het interview gebruik gemaakt van een recorder. Aan het begin van het interview wordt hiervoor toestemming gevraagd. De interviews worden uitgeschreven, maar niet bij het onderzoek opgenomen, dit in verband met privacy van de respondenten. Ook worden de gegevens van de respondenten in dit onderzoek anoniem gehouden.

Volgens Baarda e.a. (2005; 197) zijn de onderzoeksbevindingen betrouwbaar wanneer de gegevens (vrijwel) niet afhankelijk blijken te zijn van toevallige factoren, maar dat wil niet zeggen dat de uitspraken in de interviews goed weergeven wat er bij de respondenten leeft. Geldigheid wordt bepaald door de manier waarop gegevens worden verzameld, de plekken waar en de tijdstippen waarop. Baarda e.a. (2005; 198) maken onderscheid in twee vormen van geldigheid:

1. de interne geldigheid
2. de externe geldigheid

De interne geldigheid hangt samen met de keuze van de onderzoeksopzet van het onderzoek. Oftewel, is de meest geschikte onderzoeksopzet gekozen om een geldig antwoord op de vraagstelling te vinden. De interne geldigheid voor dit onderzoek wordt in paragraaf 3.2 Onderzoeksstrategie en paragraaf 3.3 Onderzoeksontwerp geëxpliciteerd.

Bij externe geldigheid wordt getracht om de gewone, alledaagse situatie zo veel mogelijk intact te laten. Wanneer de onderzoekssituatie en de feitelijke situatie zo veel mogelijk op elkaar lijken, kan inhoudelijke generalisatie worden beoogd waardoor de conclusies van het onderzoek een grotere reikwijdte hebben. Volgens Baarda, e.a. (2005; 199) is dit te bereiken door het vaststellen van de relevante kenmerken of criteria waarop die vergelijkbaarheid moet worden vastgesteld, die de keuze voor de situaties, locaties, groepen, respondenten en informanten bepalen. Deze criteria zijn voornamelijk van belang bij observaties, zoals de plaats waar geobserveerd gaat worden, een winkelcentrum of in een supermarkt. De kenmerken van krimpregio's zijn divers, waardoor het lastig is de criteria waarop vergelijkbaarheid mogelijk is, vast te stellen. Krimpregio's kunnen onder andere verschillen in mate van; vergrijzing, ontgroening, discrepantieleegstand, migratie, oppervlak, afstanden tot voorzieningen. Door deze mogelijke verschillen is de inhoudelijke generalisatie beperkt. Daarentegen kan het opgestelde overzicht met strategieën voor regionale/lokale overheden wel in andere krimpregio's worden toegepast. Dit omdat het overzicht per krimpregio kan worden ingevuld, door naar de vraag- en aanbodzijde en dynamiek op de betreffende huur- en koopwoningmarkt te kijken.

Door het uiteen zetten van de onderzoeksmethode, opbouw van het interview, samengestelde groep respondenten en kwaliteit van het interview komt naar voren hoe het onderzoek zal worden uitgevoerd. Toch kan een onderzoek anders verlopen dan wat de onderzoeker voor ogen heeft. Deze mogelijke differentie wordt in paragraaf 5.2 Kanttekeningen onderzoek, behandeld.

## Hoofdstuk 4      **Empirie: interviews**

Door deskundigen met verschillende disciplines te interviewen, wordt het overzicht met de opgestelde strategieën beoordeeld. In dit hoofdstuk wordt allereerst een kanttekening gemaakt over de analyse van de resultaten van de uitgevoerde interviews. Er is namelijk met een bepaalde intentie het interviewtraject ingegaan, dat een summiere toelichting benodigd. Daarna volgen de resultaten van de uitgevoerde interviews. Tijdens de interviews is aan de respondenten gevraagd, aan de hand van de strategieën uit het opgestelde overzicht, een ‘Top 3: Voorkeur’ en een ‘Top 3: Niet voorkeur’ te geven. Op basis van de resultaten worden de strategieën geanalyseerd. In de analyse wordt onder andere gekeken naar de meest gekozen strategieën in de ‘Top 3: Voorkeur’ en ‘Top 3: Niet voorkeur’, en strategieën die in beide ‘Top drieën’ voor komen. Daarna worden de vraag-, aanbod- en dynamiekstrategieën geanalyseerd. Welke strategieën zijn gekozen en welke niet? Welke argumentatie hebben de respondenten daarbij gegeven? Ook wordt nader geanalyseerd welke strategieën de respondenten hebben gekozen en in welke mate deze keuze te verwachten is vanuit hun kerntaken en belangen? Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie. Dit hoofdstuk geeft een antwoord op de volgende deelvraag:

Deelvraag 4: Met welke strategieën kunnen regionale/lokale overheden van een krimpregio, volgens deskundigen, inspelen op de gevolgen van demografische krimp en hiermee leegstand van bestaande huur- en koopwoningen tegengaan en/of voorkomen?

### 4.1 **Kanttekening analyse**

Voordat de resultaten en analyses behandeld worden, is een kanttekening voorhanden omdat met een bepaalde intentie het interviewtraject is ingegaan. Allereerst zijn de strategieën in het opgestelde overzicht algemeen geformuleerd en zijn de strategieën niet gerubriceerd van abstract naar concreet niveau. Daarnaast neigen enkele strategieën meer naar een maatregel in plaats van een strategie. Kortom de strategieën in het overzicht zijn controversieel. Het doel van deze opzet is dat de strategieën daarmee discutabel zijn en mogelijk de mening, positie en belangen van de respondenten naar voren kunnen komen. Dit laatste is van belang in verband met het maken van een correcte analyse op de resultaten van de interviews.

### 4.2 **Resultaten**

Tijdens het interview is gevraagd naar de ‘Top 3’ van strategieën die de voorkeur hebben en de ‘Top 3’ van strategieën die niet de voorkeur hebben. In tabel 4.2: Overzicht gekozen strategieën, is weergegeven welke strategieën tot de ‘Top drieën’ behoren en hoe vaak een gekozen strategie in een ‘Top 3’ voor komt. Hoewel de aard van dit onderzoek kwalitatief is, wordt in de tabel het ‘totaal aantal keer gekozen strategieën’ cijfermatig aangegeven. Dit terwijl kenmerkend voor kwantitatief en niet voor een kwalitatief onderzoek is dat het cijfermatig inzicht biedt en hoeveelheden aan geeft (Baarda, et al. 2006; inleiding).



Daarom worden de cijfers 'totaal aantal keer gekozen' alleen gebruikt ter indicatie van welke strategieën wel en/of niet de voorkeur hebben en niet als 'harde' resultaten.

Tabel 4.2: Overzicht gekozen strategieën

	Strategie	Top 3 'Voorkeur'			Top 3 'Niet voorkeur'			Totaal (keer gekozen)
		Nr. 1	Nr. 2	Nr. 3	Nr. 1	Nr. 2	Nr. 3	
1	Vraaggericht bouwen	7	..	..	..	..	..	7
2	Sloop	3	2	1	..	..	..	6
3	Herstructurering	..	4	4	..	..	..	8
4	Sloopsubsidie (alternatief)	1	..	..	..	..	..	1
5	Imagoverbetering	..	1	..	..	1	..	2
6	Proactief (alternatief)	..	1	..	..	..	..	1
7	Subsidie kwaliteitsverbetering	..	1	2	..	1	1	5
8	Terugkoop/ ondersteuningsregelingen (alternatief)	..	..	1	..	..	..	1
9	Onderzoek vraag	..	..	1	..	..	..	1
10	Subsidie behoud voorzieningen	..	..	..	1	..	..	1
11	Subsidie levensloopbestendig maken	..	2	1	1	..	..	4
12	Eisen woonruimteverdeling versoepelen	..	..	..	1	..	2	3
13	Matching	..	..	..	2	..	1	3
14	Overdraagbare ontwikkelrechten	..	..	..	1	..	..	1
15	Subsidie huur- of verkoopprijs verlagen	..	..	..	2	5	..	7
16	Starterslening	..	..	1	1	..	3	5
17	Overname koopwoningen	..	..	..	1	2	..	3
18	Versnellingspremies	..	..	..	..	1	..	1
19	Selectief toewijzingsbeleid	..	..	..	..	1	..	1
20	Subsidie ver- en aankoopbegeleiding	..	..	..	1	..	1	2
21	Verhuispremies	..	..	..	..	..	1	1
22	Subsidie grondexploitatie	..	..	..	..	..	2	2
<b>Totaal</b>		<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	

Bron: eigen bewerking.

Uit de tabel 4.2: Overzicht gekozen strategieën, komt naar voren dat niet alle strategieën van het overzicht in de ‘Top drieën’ voor komen. In totaal zijn 23 strategieën aan de respondenten voorgelegd, waarvan 19 strategieën tot de ‘Top drieën’ behoren. Daarnaast staan in de tabel een drietal strategieën die drie respondenten als alternatief hebben aangedragen, namelijk: sloopsubsidie, proactief en terugkoop- of ondersteuningsregelingen. In de grijs gekleurde kolom (rechts) staat het aantal keer dat een strategie is gekozen. In de grijs gekleurde rij (onder) staat het aantal respondenten dat het nummer in de ‘Top 3’ heeft gekozen, dit controleert het aantal respondenten.

### **4.3 Analyse**

#### **4.3.1 ‘Top 3: Voorkeur’ óf ‘Top 3: Niet voorkeur’**

In de ‘Top 3’ van strategieën waar de voorkeur naar uitgaat, zijn er drie strategieën die eruit springen, namelijk: ‘vraaggericht bouwen’, ‘sloop’ en ‘herstructurering’. Een onderverdeling daarin is dat ‘vraaggericht bouwen’ als belangrijkste beschouwd wordt, gevolgd door ‘sloop’ en vervolgens ‘herstructurering’, indien naar nummer 1 van de ‘Top 3: Voorkeur’ gekeken wordt. Als naar het aantal keer dat een strategie gekozen wordt in de ‘Top 3: Voorkeur’, dan wordt ‘herstructurering’ als voornaamste voorkeur beschouwd.

De strategieën die het meest in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ voor komen zijn: ‘subsidie huur- of verkoopprijs verlagen’, ‘starterslening’ en subsidies over het algemeen, want van de 33 keer dat er een strategie gekozen is, die niet de voorkeur heeft, is 15 keer een subsidie genoemd.

#### **4.3.2 ‘Top 3: Voorkeur’ én ‘Top 3: Niet voorkeur’**

In de tabel komt naar voren dat vier strategieën: ‘imagoverbetering’, ‘subsidie kwaliteitsverbetering’, ‘subsidie levensloopbestendig maken’ en ‘starterslening’, zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’, als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ voorkomen.

Een voorstander van ‘imagoverbetering’ gaf aan dat het vanzelfsprekend is, maar heeft wel twijfels of het de vraag naar woningen doet verhogen. Een tweede plaats in de ‘Top 3: Voorkeur’ is daarom wellicht niet terecht. Een tegenstander van de strategie ‘imagoverbetering’ gaf aan dat veel energie in imagoverbetering kan worden gestoken, maar de pers uiteindelijk een behoorlijke invloed heeft op het imago van een gebied en die heb je niet in de hand. Kortom, over het behalen van een resultaat door middel van de strategie ‘imagoverbetering’ wordt getwijfeld.

De respondent die aangaf dat de strategie ‘subsidie kwaliteitsverbetering’, de voorkeur heeft, gaf als argument dat men zich moet richten op de leefomgeving, dit om ervoor te zorgen dat de huishoudens die in een krimpegebied wonen er blijven wonen. De respondent die aangaf dat de strategie ‘niet de voorkeur’ heeft, gaf aan dat overheidsingrepen zoals subsidies ongewenst zijn en dat verloedering op een andere manier tegen dient te worden gegaan.

Een voorstander van de strategie ‘subsidie levensloopbestendig maken’ gaf aan dat deze strategie belangrijk is in verband met de vergrijzing, want hierdoor kunnen ouderen langer in hun eigen woningen en plaats blijven wonen. Als ouderen wel gaan verhuizen, wordt de demografische krimp bevordert. Een tegenstander van deze strategie is van mening dat het de vraag is of de strategie, in verband met de bestaande structuur, uitvoerbaar is en of het waarde aan de woning toevoegt. Want niet alle woningen zijn geschikt voor deze strategie, de woningplattegrond of de tuintjes zijn te klein, zodat niet achteruit gebouwd kan worden. De respondent adviseerde herstructurering.

Bij bovengenoemde strategieën (imagoverbetering, subsidie kwaliteitsverbetering en subsidie levensloopbestendig maken) zijn de meningen behoorlijk gelijkmatig verdeeld. Bij de strategie ‘starterslening’ is dit niet het geval. Het merendeel is tegenstander van deze strategie, omdat gebleken is dat het prijsopdrijvend werkt, een hele bureaucratie omheen is gebouwd wat starters afschrikt en er juist voldoende aanbod (overaanbod) in de goedkope koopsector aanwezig is. Een voorstander was positief, maar voegde er aan toe dat het duidelijker en overzichtelijker moet worden. Oftewel de strategie ‘starterslening’ is om verschillende redenen een impopulaire strategie.

Omdat er slechts vier strategieën zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’ als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ gekozen zijn, kan geconstateerd worden dat er een overeenstemmend en duidelijk onderscheid gemaakt wordt tussen strategieën die de voorkeur hebben en strategieën die niet de voorkeur hebben.

### 4.3.3 Algemeen strategieën

Sommige respondenten maken een onderscheid in hoofd- en substrategieën, zij vonden niet alle strategieën gelijkwaardig. De reeds genoemde ‘Top 3: Voorkeur’ strategieën kunnen beschouwd worden als hoofdstrategie en strategieën die een subsidie behelzen als substrategie. De strategieën die een subsidie bevatten hebben om verschillende redenen niet de voorkeur.

#### Rijksniveau

Er wordt door de respondent namens het rijk gesteld dat:

- ‘het duidelijk is dat het rijk moeten ingrijpen, maar dat de financiering een tweede is’
- ‘er ook andere partijen zijn die daarvoor in aanmerking komen, zoals woningcorporaties, projectontwikkelaars en gemeenten’.

En bij de strategie ‘subsidie behoud voorzieningen’ wordt gesteld ‘of subsidie van de overheid nodig is, dat weet ik niet’. Meninge over de subsidie-strategieën:

- ‘weinig realistisch’
- ‘bij alle subsidiemaatregelen heb ik mijn twijfels, of je voor langere termijn je doel gaat bereiken’
- ‘in krimpregio’s moet geprobeerd worden op eigen kracht de zaak oppakken’.

### **Provincieniveau**

Door de provincie respondent wordt gesteld dat ‘de overheid vindt dat bewoners zelf verantwoordelijk zijn, maar de overheid is wel een subsidie aan het bedenken om de bewoners daarbij te helpen: bouwtechnisch, woontechnisch en energetisch’.

### **Niet-overheidsgerelateerde deskundigen**

De niet-overheidsgerelateerde respondenten zijn niet positief over de strategieën die subsidies bevatten:

- ‘met kleine subsidieregeltjes kom je er niet’
- ‘combinatie van vraaggericht bouwen, sloop en herstructurering zijn de hoofdingrediënten, richten op grote ingrepen. Plus optelsom van maatregelen voor de dynamiek’
- ‘je moet nooit goed geld met kwaad geld smijten, dat verdamp’t’.

Ten slotte wordt geconstateerd dat ‘subsidiëren’ een basisbehoefte is om een bepaalde zwakke groep te beschermen, maar dat deze groep ook haar eigen verantwoordelijkheid heeft. Kortom de negatieve opinies omtrent de strategieën die een subsidie bevatten zijn over het algemeen hetzelfde.

De strategieën worden aan de hand van een onderverdeling, wat ook in het overzicht met de opgestelde strategieën is gedaan, in vraag, aanbod en dynamiek, geanalyseerd. De strategieën worden bij elk onderdeel gerubriceerd van abstract naar concreet niveau. Bij een concrete strategie zijn er nagenoeg meerdere interpretaties van de strategie mogelijk en bij abstracte strategieën is dit wel het geval. Daarnaast kan ook een onderscheid gemaakt worden tussen strategieën en maatregelen. Een strategie kan de volgende samenstelling bevatten: concreet-strategie, concreet-maatregel en abstract-strategie. De combinatie abstract-maatregel komt bij de strategieën niet voor. Ook komt bij het onderdeel dynamiek de combinatie abstract-strategie niet voor. Deze onderverdelingen kunnen ondersteuning bieden bij de conclusies, omdat ze de keuzes van de respondenten kunnen expliciteren.

#### **4.3.4 Strategieën: Vraag**

In totaal zijn er negen strategieën in het overzicht die op de ‘vraag’ naar woningen zijn gericht. Bij het onderdeel ‘vraag’ zijn een drietal samenstellingen aanwezig; concreet-strategie, concreet-maatregel en abstract-strategie. Om na te gaan in hoeverre deze samenstellingen de keuze van strategie mogelijk hebben beïnvloed, wordt dit in de paragrafen 4.3.4.a, 4.3.4.b en 4.3.4.c behandeld.

##### **4.3.4.a Concreet en strategie**

Eén maal wordt de strategie ‘onderzoek naar vraag’ in de ‘Top 3: Voorkeur’ op nummer 3 genoemd. Deze strategie wordt daarnaast aangeraden en als heel belangrijk beschouwd.

De strategie ‘vraaggericht bouwen’ wordt zeven maal (van de elf respondenten) als hoogste voorkeur beschouwd (Top 3: Voorkeur, nummer 1). Opvallend is dat deze strategie in de ‘Top 3: Voorkeur’ niet op de tweede en derde plaats wordt genoemd. Er komt naar voren dat deze strategie als vanzelfsprekend wordt beschouwd.

Het volgende wordt over deze strategie gezegd:

- 'Vraaggericht bouwen is ook een voorwaarde om leegstand te voorkomen, omdat voor alles wat je bouwt vraag moet zijn, anders wordt het niet afgezet'
- 'Doordat er straks leegstand dreigt krijgt de consument steeds meer te kiezen op de woningmarkt en is minder snel tevreden. Je moet inderdaad vraaggericht bouwen, meer dan ooit bouwen wat de consument wil'
- 'Goede strategie, juist in krimpregio's'
- 'Een hele belangrijke'.

De strategie 'selectief toewijzingsbeleid' wordt één keer in de 'Top 3: Niet voorkeur' (nummer 2) genoemd. Een respondent gaf aan dat er veel kritiek op het lotingsmodel is, omdat starters geen woning kunnen krijgen in hetzelfde dorp als hun ouders. Een andere respondent gaf aan 'Het is een gevoelige strategie, er zijn woningcorporaties die dat willen toepassen maar de ruimte niet krijgen om dat te doen'.

Binnen de 'Top 3: Niet voorkeur' komt de strategie 'eisen woonruimteverdeling versoepelen' twee keer voor. Een respondent gaf aan dat 'Dit is het rampscenario, het helpt wel voor de komende jaren maar uiteindelijk maak je het probleem alleen maar groter: zwakke groepen komen, sterke groepen gaan, het proces van sociale segregatie komt zo op gang'.

Omdat bovengenoemde strategieën concreet geformuleerd zijn en een daadwerkelijke strategie omvatten, kan worden verwacht dat deze strategieën populair zijn. De strategieën die gericht zijn op zowel koop- en huurwoningen zijn populair, maar de strategieën die alleen op huurwoningen gericht zijn niet. Het verhogen van de 'vraag' op de woningmarkt wordt als belangrijk beschouwd.

#### **4.3.4.b Concreet en maatregel**

De strategie 'starterslening' komt in beide 'Top drieën' voor, maar voornamelijk in de 'Top 3: Niet voorkeur'. De 'starterslening' is min of meer een maatregel in plaats van een strategie. Enkele respondenten verklaarden:

- 'Geen fan van 'starterslening' te zijn, omdat in de praktijk is gebleken dat het een prijsopdrijvend effect heeft'
- 'Het schrikt starters af omdat er een hele bureaucratie omheen is gebouwd'
- 'Tevens is de gemiddelde koopwoningprijs in een krimpregio relatief laag en is er in Noordoost-Groningen een overaanbod in de goedkope koop, die starters kunnen betalen.

Evenwel noemde een respondent het een uitstekend instrument, om starters in koopwoningen te krijgen.

In de 'Top drieën' komt de strategie 'subsidies leefomgeving' niet voor. Een subsidie voor de leefomgeving is dan ook meer een maatregel in plaats van een strategie in verband met het verstrekken van een subsidie.

Twee respondenten leggen bij deze strategie een link met herstructurering en sloop:

- 'Bij goede woningen hoort ook goede woon- en leefomgeving'
- 'Valt onder sloop, omdat je verpauperde woning weghaalt en bepaalde opruiming plaatsvindt'.

Deze strategie kan beschouwd worden als een substrategie van de hoofdstrategieën sloop- en herstructurering.

De strategie 'subsidie behoud voorzieningen' is in de 'Top 3: Niet voorkeur' één keer genoemd als nummer 1. Ook deze subsidie is min of meer een maatregel in plaats van een strategie. Bij deze strategie wordt aangegeven dat het de vraag is of subsidie van de overheid daarbij nodig is. Ook wordt aangegeven dat men met bevolkingsdaling niet alle voorzieningen in stand kan houden en 'men zal voorzieningen moeten afbouwen en accepteren dat het minder wordt'. Bovengenoemde strategieën zijn dan wel concreet geformuleerd, toch worden ze in de 'Top 3: Niet voorkeur' genoemd of helemaal niet. Dit omdat ze maatregelen in de vorm van subsidies omvatten. Subsidies zijn geen populaire strategieën.

#### **4.3.4.c Abstract en strategie**

De strategie 'imagoverbetering' komt in beide 'Top drieën' voor. Wel wordt gesteld dat het imago van een krimpregio moet worden aangepakt, maar of deze strategie daadwerkelijk de kwalitatieve vraag verhoogt, had men twijfels over. Het imago- probleem is wel 'erg aan de orde'.

De strategie 'marketing/advertenties' maakt niet veel indruk op de respondenten, omdat bij nagenoeg alle respondenten snel naar de volgende strategie werd overgegaan. Deze strategie behoort zowel niet tot de 'Top 3: Voorkeur' als de 'Top 3: Niet voorkeur'. Het is mogelijk dat deze twee strategieën impopulair zijn doordat ze abstract zijn geformuleerd. Daarentegen zijn de twee strategieën wel wezenlijke strategieën en geen maatregelen.

#### **4.3.5 Strategieën: Aanbod**

Ook bij de strategieën betreffende het aanbod van woningen zijn meerdere onderverdelingen mogelijk. Deze worden in de paragrafen 4.3.5.a, 4.3.5.b en 4.3.5.c behandeld.

##### **4.3.5.a Concreet en strategie**

De strategie 'sloop' is, met zes keer gekozen, de derde meest gekozen strategie in de 'Top 3: Voorkeur'. Daarnaast is deze strategie de enige strategie die in alle niveaus (nummer 1, 2 en 3) binnen de 'Top 3: Voorkeur' voor komt. Geconstateerd kan worden dat deze strategie één van de belangrijkste strategieën bij discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio is. Een respondent gaf als nadeel aan, bij de strategie sloop, dat er structureel geld tekort voor is en geld bijgelegd moet worden. Ook is aangegeven dat op het moment dat het aantal huishoudens daalt, dat de behoefte aan woningen terugloopt en dan een overcapaciteit aan woningen is en die moet je kwijt. Tevens is gesteld dat 'sloop' weliswaar een kostbare strategie is, maar onvermijdelijk. Ten slotte is ook aangegeven dat sloop van koopwoningen lastiger is dan bij huurwoningen, omdat de koopwoningen eerst opgekocht moeten worden, wat een kostbare aangelegenheid is. Kortom ondanks hoge kosten die bij sloop naar voren komen, is iedere respondent positief over de strategie sloop en wordt gesteld dat men er niet omheen kan.

Naast ‘sloop’ is ‘herstructurering’ een populaire strategie. ‘Herstructurering’ is, met acht keer, het meest gekozen in de ‘Top 3: Voorkeur’. Daarmee heeft nagenoeg iedere respondent deze strategie als belangrijk beschouwd. ‘Sloop’ en ‘herstructurering’ behoren tot de ‘hoofdstrategieën’. Enkele respondenten noemen ‘herstructurering’: transformatie. In dit onderzoek worden deze termen als gelijk opgevat. Op deze strategie waren niet veel opmerkingen omdat deze strategie als vanzelfsprekend wordt beschouwd.

De strategie ‘woningen levensloopbestendig maken’ wordt zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’ als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ genoemd en valt daarmee in een grijs gebied. Er wordt positief gedacht over het idee om woningen voor senioren aan te passen. Maar de complexiteit om dat uit te voeren, wordt ook aangedragen:

- ‘Levensloopbestendig maken kan meestal niet, als de bestaande structuur niet goed is, je kunt bijvoorbeeld niet naar achter bouwen en moet je je afvragen of de ingreep waarde toevoegt’.

Omdat bovengenoemde strategieën concreet geformuleerd zijn en een daadwerkelijke strategie omvatten kan verwacht worden dat deze strategieën de meeste voorkeur hebben. De strategieën ‘sloop’ en ‘herstructurering’ behoren dan ook tot de populairste strategieën. Daarentegen valt de strategie ‘woningen levensloopbestendig maken’ in een grijs gebied.

#### **4.3.5.b Concreet en maatregel**

De strategie ‘subsidie huur- of verkoopprijs verlagen’ is het meest gekozen in de ‘Top 3: Niet voorkeur’. Dit geeft aan dat deze strategie niet toegepast dient te worden. De argumenten van de respondenten waren als volgt:

- ‘Niet eerlijk dat subsidie gegeven wordt aan verkoopprijs verlagen, omdat continue overwaarde is geconsumeerd. Zit een stukje vervuiling in’
- ‘Wat je nu krijgt, als de prijs daalt, hebben ze het geconsumeerd. Daarom is het niet eerlijk om subsidie te krijgen’
- ‘Het kan een prijsopdrijvend effect hebben’
- ‘Subsidie prijs verlagen: verstoort je de markt mee!’.

Kortom, twee aspecten spelen bij deze strategie een rol: de rechtvaardigheid om te subsidiëren terwijl huishoudens mogelijk niet correct met hypotheek zijn omgegaan en het feit dat de woningmarkt verstoord wordt.

De strategie ‘subsidie kwaliteitsverbetering’ komt zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’ als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ voor. De respondent die voorkeur voor de strategie heeft, gaf als argument dat men zich moet richten op de leefomgeving, dit om ervoor te zorgen dat de huishoudens die in een krimpgedebied wonen er blijven wonen en dus behoud. De respondent die aangaf dat de strategie niet de voorkeur heeft, vertelde dat overheidsingrepen, zoals subsidies, ongewenst zijn en verloedering op een andere manier tegen dient worden te gaan.

Over ‘matching’ wordt niet positief gedacht. De strategie wordt drie maal in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ genoemd. Respondenten geven aan dat woningcorporaties dit in de praktijk niet zullen oppakken, wel zou het gunstig zijn als woningcorporaties het oppakken. Ook wordt deze strategie niet als hoofdstrategie beschouwd, maar wel terecht bevonden dat de strategie in het overzicht staat.

Ook over de strategie ‘subsidie grondexploitatie’ wordt niet positief gedacht. De strategie komt twee maal voor in de ‘Top 3: Niet voorkeur’. De problematiek en belangen rondom grondexploitatie en grondprijs wordt al als een studie op zich beschouwd.

Al eerder is geconstateerd dat maatregelen tot de impopulaire strategieën behoren. Dit omdat ze gericht zijn op de korte termijn. De bovengenoemde strategieën worden niet positief beoordeeld. De strategie ‘subsidie huur- of verkoopprijs verlagen’ is de meest negatief beoordeelde strategie.

#### **4.3.5.c Abstract en strategie**

De strategie ‘nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen’ komt zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’, als ‘Top 3: Niet voorkeur’ niet voor. Een respondent concludeerde dat ‘als je het goed doet, is dit niet nodig’. Een andere respondent gaf aan dat deze strategie al in de praktijk wordt toegepast door alle nieuwbouwplannen in een bepaalde regio te inventariseren en onderzocht wordt hoe die gehandhaafd kunnen worden op de locaties waar ze nu zitten.

Ook de strategie ‘verbreden woonmilieutypen’ valt binnen een grijs gebied, omdat de strategie zowel niet in de ‘Top 3: Voorkeur’ als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ is gekozen. Respondenten zijn vrijwel niet op de strategie ingegaan. Twee respondenten vonden het een jaren ’40 (van de vorige eeuw) idee en het allemaal om locatie gaat. Een andere respondent bevestigde dat deze strategie ook in de praktijk wordt toegepast, er is namelijk een toegenomen woonmilieutypologie voor een krimpregio gemaakt. Deze strategie wordt niet als hoofdstrategie beschouwd.

De bovengenoemde abstracte strategieën vallen beide in een grijs gebied. De reden hiervoor kan zijn dat de strategieën abstract geformuleerd zijn en daardoor de respondenten van dit onderzoek minder aanspreken.

De strategieën binnen het onderdeel ‘Aanbod’ verschillen enorm van meest populair naar minst populair en of vallen binnen een grijs gebied. De populairste strategieën zijn ‘sloop’ en ‘herstructurering’. Dit kan betekenen dat het huidige bestaande woningaanbod niet aan de vraag voldoet en er een overaanbod van woningen is, kortom de kenmerken van discrepantieleegstand van woningen.

#### **4.3.6 Strategieën: Dynamiek**

De strategieën die gericht zijn op het stimuleren van de dynamiek op de woningmarkt kunnen ook onderverdeeld worden in concreet versus abstract en strategie versus maatregel.



#### **4.3.6.a Concreet en strategie**

De strategie ‘overname van koopwoning’, wordt niet als een goede strategie beschouwd. Deze strategie is drie maal in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ gekozen. Dit omdat er hoge kosten bij gemoeid zijn:

- ‘Bij opkopen woningen is OZB- waarde (onroerende zaak belasting) het uitgangspunt plus de sloopkosten en inrichting’
- ‘Lastig hierbij is ook het bepalen van de vergoeding: WOZ- waarde (waardering onroerende zaken) betalen, sloopwaarde of marktwaarde?’
- ‘De strategie kan wel bijdragen aan het ondersteunen van particuliere eigenaar- bewoners die hun koopwoning niet kwijt kunnen, maar de kosten ervan is het probleem’.

De strategie ‘overdraagbare ontwikkelrechten’, is één maal in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ genoemd. Naar voren komt dat veelal woningcorporaties de herstructurering en slooprojecten oppakken en projectontwikkelaars nieuwbouw uitvoeren wat een ongelijke verdeling is:

- ‘Vereveningsfonds: elke projectontwikkelaar die een woning ontwikkelt stort 20.000 euro in het fonds, dat kan je alleen doen als de markt dat toelaat, dus er moet vraag zijn’.

Alhoewel bovengenoemde strategieën concreet geformuleerd zijn en een daadwerkelijke strategie omvatten, zijn de strategieën niet populair in verband met hoge kosten en relatief lage vraag naar woningen.

#### **4.3.6.b Concreet en maatregel**

De strategie ‘verhuispremies’, wordt zowel niet in de ‘Top 3: Voorkeur’ als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ genoemd. Ook deze strategie valt binnen een grijs gebied. Daarnaast wordt aangegeven dat deze strategie geen hoofdstrategie is.

‘Subsidie aan- en verkoopbegeleiding’ is tweemaal in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ gekozen. Een respondent gaf de volgende argumentering: ‘voor sommige woningen zijn gewoon geen vragers, en als je het toch verkoopt dan zadel je de koper met het probleem op (niet netjes die verleiding)’. Ook de strategie ‘versnellingspremies’, wordt zowel niet in de ‘Top 3: Voorkeur’ als in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ genoemd.

De strategieën voor het onderdeel dynamiek hebben veelal niet de voorkeur. Daarmee wordt niet gesteld dat de stimulering van de dynamiek niet nodig is, maar de opgestelde strategieën niet het beoogde resultaat zullen opleveren of de kosten ervan wellicht te hoog zijn.

#### **4.3.7 Strategieën: Alternatieven**

Tijdens het interview is aan de respondenten gevraagd of zij vonden dat het overzicht met strategieën volledig is. Het merendeel van de respondenten bevestigden dat het overzicht redelijk compleet is en dat zij zelf niets konden toevoegen.

Een aantal respondenten gaven alternatieve strategieën aan, maar sommige alternatieven zijn geen strategie, maar bijvoorbeeld een manier van werken.

- Er is aangedragen om een expertisecentrum op te richten. Omdat Noord-Groningen al enkele jaren te maken heeft met demografische krimp en hierover kennis en ervaring heeft opgebouwd, waarvan andere regio's kunnen leren.
- Ook is aangegeven om in verband met het stimuleren van de dynamiek op de woningmarkt bijvoorbeeld de onroerend goed belasting te verlagen, overdrachtsbelasting af te schaffen of andere fiscale arrangementen aan een krimpregio aan te bieden.
- Daarnaast is geadviseerd om multifunctioneel te gaan bouwen, zodat meerdere typen huishoudens in dezelfde woning kunnen wonen en ook langer. Met een aannemelijke plattegrond kan in de toekomst op de begaande grond bijvoorbeeld nog een functie worden toegevoegd. Dit lijkt veel op de strategie 'woningen levensloopbestendig maken', alleen gaat het bij multifunctioneel bouwen om nieuwbouw en niet om bestaande woningvoorraad.
- Terecht is tijdens een interview erop gewezen dat men ook niets kan doen. Alhoewel dat natuurlijk een ongewenst scenario is.
- Als aanvulling op de strategie 'overdraagbare ontwikkelrechten', kan ook één financieringsplan worden opgesteld waarin nieuwbouwwontwikkeling en herstructurering gekoppeld is.

Een drietal strategieën 'proactief', 'ondersteuning- of terugkoopregelingen' en 'sloop- subsidie/fonds', van respondenten worden meegenomen in het overzicht.

1. De strategie 'proactief' houdt in: 'dat men ingrijpt zodra men ziet dat het misgaat in een wijk'. Beargumenteerd wordt dat voordat discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen zich voordoet er een heel proces aan vooraf is gegaan. Bijvoorbeeld door het handhaven van een soepel toewijzingsbeleid waardoor sociale segregatie op gang kan komen. Er wordt bij deze strategie wel het volgende dilemma aangekaart: 'politiek bestuur en politici zijn per definitie gericht op korte termijn en niet op lang termijn en zullen enigszins de werkelijkheid willen ontkennen omdat ze over twee á drie jaar weg kunnen zijn'. Er wordt geadviseerd: 'snel erbij te zijn en te erkennen wat er speelt'. Kortom structureel proactief te werk gaan zoals het overdragen van taken aan de provincie omdat zij langere termijn denken. Deze strategie is abstract en kan daarom nog verfijnd worden. Daarnaast neigt de oplossing meer naar een maatregel dan een strategie. Toch wordt deze manier van werken in het overzicht meegenomen omdat het op lang termijn denken (structureel) bevat en discrepantieleegstand kan voorkomen.
2. Om de dynamiek te stimuleren, wordt de volgende strategie aangedragen 'ondersteuning- of terugkoopregelingen'. Deze strategie houdt in: wanneer een particulier een nieuwbouwoopwoning heeft gekocht en bij oplevering zijn vorige koopwoning niet heeft verkocht, betaalt de projectontwikkelaar bijvoorbeeld twee jaar de woonlasten van de nieuwbouwwoning. Hierdoor durven particulieren eigenaar- bewoners van een koopwoning het eerder aan om een nieuwbouwwoning te kopen en te verhuizen. Bij deze strategie is erop

gewezen dat: ‘we vragen dus niet de overheid, maar creëren zelf bepaalde doorstroming’. De strategie is concreet, maar neigt naar een maatregel in plaats van een strategie.

3. Ten slotte is ook de strategie ‘sloop- subsidie/fonds’, aangedragen. Deze strategie omvat in feite een tweetal strategieën, maar deze lijken behoorlijk op elkaar, dus zijn samengevoegd. Geconstateerd kan worden dat het slopen van woningen veel financiële middelen vergt, die veelal niet beschikbaar zijn. Om de strategie ‘slopen’ toch uit te kunnen voeren, kan een sloopsubsidie uitgekeerd worden. Een lokale overheid kan zelf koopwoningen opkopen en deze slopen of aan een woningcorporatie het slopen van huurwoningen subsidiëren. Bij een sloopfonds kan er bij elk afgegeven bouwvergunning een ‘x’ bedrag worden betaald, wat naar het landelijke sloopfonds gaat. Met dit fonds worden alleen woningen gesloopt waarvan bepaald is dat zij onder een bepaalde vastgestelde marktwaarde liggen en/of geen toekomstwaarde hebben. Dit zijn twee concrete maatregelen. Overigens is in een interview naar voren gekomen dat door een regionale/lokale overheid en een woningcorporatie over het in het leven roepen van een sloopfonds reeds gebroed wordt: ‘We zijn met het rijk bezig of er een sloopfonds in het leven geroepen kan worden. Provincie denkt er over na wie dat zou moeten doen, gemeente of woningcorporatie, of speciale organisatie’.

#### **4.3.8 Problematiek rondom demografische krimp**

Tijdens de interviews met de respondenten is de problematiek rondom demografische krimp besproken. Er is aangegeven dat voornamelijk de koopsector te kampen heeft met de problematiek. Doordat er een overschot is in de ‘goedkope koop’ (circa < 150.000 euro) raken particuliere eigenaar-bewoners hun koopwoning niet kwijt. Ook is er aangegeven dat er zich ‘verborgen discrepantieleegstand’ voordoet en particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen bevrijd moeten worden van hun last ‘in de stenen’. Daarnaast is aangegeven dat woningbezitters van koopwoningen een eigen verantwoordelijkheid dragen. Er is een vergelijking gemaakt met de aankoop van aandelen en het daarbij horende risico van mogelijk financieel verlies, wat ook geldt bij de aanschaf van een koopwoning. Een particuliere eigenaar-bewoner dient zichzelf af te vragen wanneer hij een bepaalde koopwoning wil kopen of hij, als hij gaat verhuizen, de koopwoning ook weer verkocht krijgt. Een woningcorporatie heeft het risico over meerdere huurwoningen verdeeld en kan een aandeel leveren bij het maken van een kwaliteitsslag en sloop. Echter bij een woningcorporatie is het dekken van risico’s en de daarbij horende financiële middelen niet oneindig. Door de huurprijs te verlagen, worden lagere inkomensgroepen aangetrokken, die, zoals paragraaf 2.2.1.c Regionale/lokale woningcorporaties behandeld, veelal moeite hebben met het onderhouden van hun huurwoning en woonomgeving. Door verkoop van huurwoningen hebben woningcorporaties de financiële kant van discrepantieleegstand kunnen dragen. Maar met de stagnatie van nieuwbouw en de verkoop van huurwoningen vanwege de vraaguitval naar woningen, lijkt daar een einde aan te komen.

Er is veelvuldig aangeraden om, als regionale/lokale overheid, in de eerste plaats te richten op het behoud van huishoudens die in het krimpgebied wonen. Dit kan door de woon/leefomgeving aantrekkelijk te houden. Volgens enkele respondenten is dit ook het beleid van de respondent van een woningcorporatie, provincie en

gemeenten. Ook is door een respondent gesteld dat men de demografische krimp kan begeleiden en er beleid op kan worden gevoerd. Maar veelal hebben gemeenten gemengde ambities en willen zij blijven groeien. Er zal regionaal samen moeten worden gewerkt want als een gemeente een nieuwbouwproject realiseert, heeft een andere gemeente daar last van doordat huishoudens uit haar gemeente mogelijk daar naartoe verhuizen. Er dient een regionale afstemming te zijn tussen nieuwbouw en de bestaande woningvoorraad. Dit is een dilemma omdat, volgens een respondent ‘terwijl wethouders willen bouwen, scoort politiek met groeien’. Daarnaast wordt gesteld dat ‘politiek bestuur en politici zijn per definitie gericht op korte termijn en niet op de langere termijn en zullen enigszins de werkelijkheid ontkennen omdat ze over twee á drie jaar weg zijn en wie heeft er zin in het slopen van woningen; men bouwt veel liever’. En als gemeenten nu niet ingrijpen, dan wordt de prijs alleen maar hoger en het probleem groter. Gesteld wordt dat bij een krimpsituatie een kwaliteitsslag gemaakt kan worden. Wel wordt geattendeerd op het feit dat woningen langer dan twintig jaar mee moeten en daarom, in verband met vergrijzing, niet alleen voor die huishoudensgroep gebouwd dient te worden. Krimpregio’s kunnen van elkaar verschillen op het gebied van bijvoorbeeld ‘vertrekoverschot’ en ‘sterfteoverschot’. Dit zijn belangrijke kenmerken, want aan bijvoorbeeld sterfte kunnen regionale/lokale overheden niets doen. De krimpregio Delfzijl en omgeving is een relatief extreem voorbeeld waar men ‘op voorraad’ heeft gebouwd. De verwachting van de hoeveelheid groeiende werkgelegenheid is niet uitgekomen, waardoor de discrepantieleegstand daar mogelijk is geaccelereerd. De relatie wonen en werken is door enkele respondenten genoemd. Daarbij is gesteld dat er een ‘soort natuurlijk verloop van zaken op het gebied van wonen’ is. De redenering daarbij is als volgt ‘Bij archeologische opgravingen zijn nederzettingen gevonden van mensen die ooit interessant vonden hier te wonen en op een moment niet meer interessant vonden, om voor wat voor reden dat mag zijn’. De vraag is gesteld waarom dat nu anders zou zijn? Voorts is toegelicht dat dorpen en steden zijn ontstaan rondom economische activiteiten en op een gegeven moment de werkgelegenheid afneemt door bijvoorbeeld mechanisering van de landbouw. Huishoudens met een relatief laag salaris wonen vaak vlakbij hun werk in verband met hoge vervoerskosten. Door een respondent is geconcludeerd dat die huishoudens het werk achterna gaan en onderzoek naar werkgelegenheid gedaan dient te worden. Veelal is de problematiek rondom de financiële middelen bij de strategie sloop genoemd. Als oplossing is aangedragen om een organisatie, op regionaal niveau, in het leven te roepen die woningen gaan beoordelen die leegstaan of ze op een verkeerde locatie staan, of de woning alleen niet voldoet, of beide niet voldoen aan huidige woonwensen. Daarbij is een goede monitor nodig. Als voorbeeld zijn de ‘ghost towns’ in de Verenigde Staten genoemd waar, simpel gesteld, de regel geldt: als de marktwaarde van een woning beneden een bepaald niveau daalt, dan haalt de overheid ze uit de markt en sloopt ze. Om hiervoor financiële middelen te treffen, kan een landelijk sloopfonds opgezet worden, wat reeds in paragraaf 4.3.7 Strategieën: Alternatieven, is toegelicht. Ten slotte hebben respondenten regelmatig gewezen op het feit dat het op de woningmarkt draait om: locatie, locatie en locatie. Wanneer de locatie, om redenen zoals afstand voorzieningen, niet aan de vraag van woonconsumenten voldoet, dient afgevraagd te worden of het ontkennen ervan ‘stervensverlenging’ is.

#### **4.3.9 Opinie deskundigen**

Om deelvraag 4 te kunnen beantwoorden, is het van belang te analyseren welke strategieën de respondenten hebben gekozen en waarom. De respondenten hebben vanuit hun discipline verschillende doelen (visie) en

belangen (positie) en deze bepalen hun mening. De vraag is of daardoor ook de gekozen strategieën van elkaar verschillen.

Om een beeld te krijgen van de belangen van de respondenten, kan in bijlage IV: Overzicht kerntaken respondenten, naar de kerntaak van de respondent worden gekeken. Met de kerntaken van de respondenten op de achtergrond kan naar de gekozen strategieën worden gekeken. Allereerst worden de strategieën die de voorkeur hebben geanalyseerd. In figuur 4.3.9.b: Overzicht gekozen strategieën ‘voorkeur’ door respondenten is een overzicht met de strategieën die volgens de respondenten de voorkeur hebben en daardoor in de ‘Top 3: Voorkeur’ zijn geplaatst. In de linkerkolom staat aangegeven wie de strategie heeft gekozen. Omdat bij het rijk, provincie en gemeente, in tegenstelling tot de andere disciplines, steeds twee deskundigen zijn geïnterviewd, is aangegeven hoeveel deskundigen bij deze overheidsniveaus voor de strategie heeft gekozen.

Figuur 4.3.9.b.: Overzicht gekozen strategieën ‘voorkeur’ door respondenten.

Voorkeur		Koop/ Huur	Regio/ buurt/ woningniveau	Kort/ Lange termijn	Betrokken actoren	Gekozen door
Vraagstrategie	Vraaggericht bouwen	Koop en huur	Regio/ buurt/ woning	Lange	RLO/ PO/ WC	RIJK(2)/ PROV(1)/ GEM(1)/ WC/ PROC/ WM
	Onderzoek vraag	Koop en huur	Regio/ buurt	Lange	RLO	PO
Aanbodstrategie	Sloop	Koop en huur	Regio/ buurt/ woning	Lange	RLO/ PO/ WC	PO/ RAAD/ RIJK(1)/ PROV(1)/ WC/ PROC
	Herstructurering	Koop en huur	Regio/ buurt/ woning	Lange	RLO/ PO/ WC	WC/ PROC/ RIJK (2)/ WM/ PROV(1)/ RAAD/ PO

Afkortingen figuur: RIJK-Rijk, PROV-Provincie, GEM- Gemeente, WC- Woningcorporatie, RAAD- Streekraad, PROC- Procesmanager, WM- Woningmakelaar, PO- Projectontwikkelaar.

Bron: eigen bewerking

De strategie ‘vraaggericht bouwen’ is door respondenten van het rijk (twee maal), provincie (één maal), gemeente (één maal), woningcorporatie, procesmanager en woningmakelaar gekozen. Wat al eerder is geconstateerd is dat de strategie ‘vraaggericht bouwen’ een populaire strategie is. Wat opvalt is dat de projectontwikkelaar niet voor deze strategie heeft gekozen, terwijl dit tot haar kerntaak behoort. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de projectontwikkelaar ‘vraaggericht bouwen’ als een vanzelfsprekende volgende stap beschouwd op de strategie ‘onderzoek naar de vraag’ welke de projectontwikkelaar als enige heeft gekozen. De strategie ‘sloop’ is door diverse respondenten met verschillende disciplines gekozen. De respondenten die de strategie niet hebben gekozen zijn de gemeenten en de woningmakelaar. Als naar de ‘Top 3: Voorkeur’ wordt gekeken, dan wordt duidelijk waarom zij niet voor de strategie ‘sloop’ hebben gekozen. De woningmakelaar heeft gekozen voor: vraaggericht bouwen, herstructurering en ondersteuningsregelingen. De eerste twee strategieën behoren tot de populaire strategieën en de laatste is een voorgedragen eigen alternatief. Wanneer een eigen alternatieve strategie zou ontbreken, kan het zijn dat de woningmakelaar alsnog voor de strategie ‘sloop’ zou hebben gekozen. Een wethouder (gemeente) gaf aan dat in de gekozen ‘Top 3: Voorkeur’ onder gekozen strategie ‘vraaggericht bouwen’ daar ook ‘sloop’ onder valt. De andere wethouder gaf in de ‘Top 3: Voorkeur’ als alternatieve strategie ‘sloopsubsidie’ aan. Er kan geïnterpreteerd worden dat hieronder ook de strategie

‘sloop’ valt. Betreffende de strategie ‘herstructurering’ is een behoorlijke eensgezindheid. Hier hebben een tweetal wethouders niet voor herstructurering gekozen. Als naar hun ‘Top 3: Voorkeur’ wordt gekeken, geeft een wethouder de voorkeur voor ‘subsidie woningen levensloopbestendig maken’ en de andere wethouder geeft voorkeur voor ‘subsidie kwaliteitsverbetering’. Beide laatstgenoemde strategieën hebben te maken met verbeteren van de bestaande woningvoorraad, wat bij herstructurering kan plaatsvinden. Geconstateerd kan worden dat gemeenten strategieën, met een subsidie, tot de voorkeuren behoren.

De respondenten hebben ook aangegeven welke strategieën niet de voorkeur hebben. Deze strategieën worden in figuur 4.3.9.c: Overzicht gekozen strategieën ‘niet voorkeur’ door respondenten, weergegeven.

Figuur 4.3.9.c: Overzicht gekozen strategieën ‘niet voorkeur’ door respondenten.

Niet voorkeur		Koop/ Huur	Regio/ buurt/ woningniveau	Kort/ Lange termijn	Betrokken actoren	Gekozen door
Vraagstrategie	Subsidie behoud voorzieningen	Koop en huur	Regio/ buurt	Kort	RLO	PROC
	Eisen woonruimteverdeling versoepelen	Huur	Buurt/ woning	Lange	RLO/ WC	PROC/ GEM (1)/ PROV (1)
	Selectief toewijzingsbeleid	Huur	Buurt/ woning	Lange	RLO/ WC	RAAD
Aanbodstrategie	Matching	Koop en huur	Regio/ buurt	Kort	RLO/ WC	RIJK (2)/ GEM (1)
	Subsidie huur- of verkoopprijs verlagen	Koop en huur	Buurt/ woning	Kort	RLO/ WC/ EB	PROC/ PO/ GEM (2)/ WM/ PROV (1)/ RAAD
	Subsidie grondexploitatie	Koop en huur	Regio/ buurt	Kort	RLO/ WC/ PO	PROV (1)/ RIJK (1)
Dynamiekstrategie	Overdraagbare ontwikkelrechten	Koop en huur	Regio	Lange	RLO/ WC/ PO	WC
	Overname koopwoningen	Koop	Woning	Lange	RLO/WC/PO/EB	WC/ RIJK (1)/ GEM (1)
	Versnellingspremies	Koop en huur	Regio/ buurt	Kort	RLO/ WC/ PO	RIJK (1)
	Subsidie ver- en aankoopbegeleiding	Koop	Buurt/ woning	Kort	RLO	RIJK (1)/ WM
	Verhuispremies	Koop en huur	Regio/ buurt	Kort	RLO/ WC/ EB	GEM (1)

Afkortingen figuur: RIJK-Rijk, PROV-Provincie, GEM- Gemeente, WC- Woningcorporatie, RAAD- Streekraad, PROC- Procesmanager, WM- Woningmakelaar, PO- Projectontwikkelaar.

Bron: eigen bewerking.

Alleen de procesmanager heeft voor de strategie ‘subsidie behoud voorzieningen’ gekozen. Een procesmanager heeft een neutraal belang, daardoor is het mogelijk dat de procesmanager degene is die het ‘aandurft’ kenbaar te maken dat het in stand houden van alle voorzieningen in een krimpregio niet mogelijk is.

Bij de strategieën ‘eisen woonruimteverdeling versoepelen’ en ‘selectief toewijzingsbeleid’ zou verwacht kunnen worden dat de respondent van een woningcorporatie één van de strategieën zou kiezen (de strategieën staan namelijk haaks op elkaar), omdat dit haar werkterrein is. Geconstateerd kan worden dat de respondent hierover een neutrale positie inneemt en andere strategieën een hogere ‘niet voorkeur’ hebben dan de twee

strategieën. Wel heeft de respondent aangegeven dat zijn beleid rondom woonruimteverdeling volop in beweging is.

Bij de strategie 'matching' kan gesteld worden dat de respondenten van de overheid (rijk en gemeente) denken dat dit niet van de grond komt. Ook hier neemt de respondent van een woningcorporatie geen positie in.

Over de strategie 'subsidie huur- of verkoopprijs verlagen', zijn de respondenten eensgezind. Door deze strategie kan de markwerking verslechterd worden, wat voor geen enkele respondent een positief resultaat oplevert.

De strategie 'subsidie grondexploitatie' heeft niet de voorkeur bij de respondenten van het rijk en provincie. Een respondent van het rijk gaf aan de voorkeur te hebben om bijvoorbeeld, in plaats van een grondexploitatie, voorzieningen te subsidiëren, omdat het lastig te bepalen is aan wie men gaat subsidiëren en er veel belangen bij betrokken zijn. Een respondent van de provincie gaf aan dat grondexploitatie in ieder geval opnieuw dient te worden bekeken. De projectontwikkelaar (betrokken actor bij deze strategie) geeft aan dat subsidie in principe 'welkom' is, maar hiermee de markt, door diepliggende oorzaken, niet wordt opgelost.

De strategie 'overdraagbare ontwikkelrechten' zou een populaire strategie voor een woningcorporatie kunnen zijn omdat zij hierin een rol spelen waarin hun situatie wordt verbeterd. Het tegenovergestelde blijkt uit het overzicht. De respondent van een woningcorporatie geeft aan deze strategie al in de praktijk te hebben uitgevoerd. Er is tijdens het interview betreffende deze strategie niet doorgevraagd.

Bij de strategie 'overname koopwoningen' geven respondenten van het rijk, gemeente en woningcorporatie aan dat deze strategie niet de voorkeur heeft. Woningcorporatie en rijk geven aan dat de strategie niet uitvoerbaar is, omdat huishoudens niet geïnteresseerd zijn in de overgenomen woningen, omdat ze simpelweg niet aan de woonwensen van de huishoudens voldoen. De projectontwikkelaar (betrokken actor) heeft de strategie niet in 'Top 3: Niet voorkeur' staan, er staan strategieën in met subsidies. De respondent van een gemeente geeft aan dat opkopen van woningen meer het gebied is van woningcorporaties en dat gemeente zich daar niet op gaat begeven. Wel koopt de gemeente woningen op en sloopt ze.

De strategie 'versnellingspremies' is door een respondent van het rijk gekozen, omdat diegene zich er 'niet veel van bij voor kon stellen'. Omdat een woningmakelaar haar kerntaak moeizaam kan uitvoeren wanneer een regionale woningmarkt 'op slot zit', kan verwacht worden dat de voorkeur uitgaat naar de strategie 'subsidie ver- en aankoopbegeleiding'. Toch kiest de respondent (woningmakelaar) het tegenovergestelde, dit omdat de voorkeur over het algemeen niet uitgaat naar subsidie- strategieën. Als woningmakelaar beschikt ze over het inzicht of de strategie een positief resultaat zal opleveren en daarom verklaarbaar waarom ze dat kiest.

Bij de strategie 'verhuispremies' heeft een respondent van een gemeente niet voor 'Top 3: Niet voorkeur' gekozen omdat de strategie financiële middelen vergt, maar omdat 'je iets structureels nodig hebt, voor langere termijn'.

Ten slotte worden ook de strategieën geanalyseerd die zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’ als ‘Top 3: Niet voorkeur’ door de respondenten zijn gekozen. In onderstaande figuur 4.3.9.d Overzicht gekozen strategieën ‘voorkeur/niet voorkeur’ door respondenten’ wordt het overzicht met deze strategieën weergegeven.

Figuur 4.3.9.d: Overzicht gekozen strategieën ‘voorkeur/niet voorkeur’ door respondenten.

Voorkeur/ Niet voorkeur		Koop/ Huur	Regio/ buurt/ woningniveau	Kort/ Lange termijn	Betrokken actoren	Voorkeur gekozen	Niet voorkeur gekozen
Vraagstrategie	Imagoverbetering	Koop en huur	Regio/ buurt	Lange	RLO/ WC	PROV (1)	GEM (1)
	Starterslening	Koop	Woning	Korte	RLO/ EB	GEM (1)	RAAD/ PROV (2)/ WC
Aanbodstrategie	Subsidie kwaliteitsverbetering	Koop en huur	Buurt/ woning	Korte	RLO/ WC/ EB	PROV(1)/GEM (1)/RIJK(1)	WM/ PO
	Subsidie levensloopbestendig maken	Koop en huur	Buurt/ woning	Korte	RLO/ WC/ EB	GEM (2)/ RAAD	PO

Afkortingen figuur: RIJK-Rijk, PROV-Provincie, GEM- Gemeente, WC- Woningcorporatie, RAAD- Streekraad, PROC- Procesmanager, WM- Woningmakelaar, PO- Projectontwikkelaar.

Bron: eigen bewerking.

In paragraaf 4.3.2 ‘Top 3: Voorkeur’ én ‘Top 3: Niet voorkeur’ zijn de strategieën die zowel ‘wel’ als ‘niet’ de voorkeur hebben reeds geanalyseerd met de daarbij horende argumenten. Alleen zijn de disciplines van de respondenten niet genoemd, wat wel nu alsnog wordt gedaan. De strategie ‘imagoverbetering’ is niet vaak gekozen en behoeft geen verdere analyse. De voorwaarden van een ‘starterslening’ worden vastgesteld door de gemeente. De respondent van een gemeente (wethouder) heeft zijn voorkeur uitgesproken naar de strategie ‘starterslening’, maar heeft ook gezegd dat het duidelijker en overzichtelijker dient te worden. Dit gaven de respondenten die ‘Niet voorkeur’ hadden gekozen ook aan. Hierbij komen geen ‘belangen’ naar voren, maar de nadelen van de strategie. Bij de strategie ‘subsidie kwaliteitsverbetering’ komen de kernwaarden van de respondenten wel naar voren. Nederland is een verzorgingsstaat en stelt daarbij sociale rechten en sociale plichten op (Ekkers, 2006; 45). Er kan verwacht worden dat overheden voor subsidiering zijn en ‘commerciële’ partijen niet, omdat overheden zich sociaal opstellen aan de hand van hun kernwaarden en commerciële partijen dit niet hoeven te doen. Deze constatering is terug te vinden in de beoordeling van de strategie ‘subsidie kwaliteitsverbetering’. Ook bij de strategie ‘subsidie levensloopbestendig maken’ is de overheid voor en heeft de projectontwikkelaar niet de voorkeur. Maar als naar de argumentatie wordt gekeken, komt naar voren dat de keuze gebaseerd is op praktijkervaring van de projectontwikkelaar.

Aan de hand van de voorgaande uitgevoerde analyses wordt in de volgende paragraaf (paragraaf 4.3.10 Conclusie) een conclusie getrokken.

#### 4.3.10 Conclusie

De ‘populairste’ strategieën uit de ‘Top 3: Voorkeur’ zijn ‘vraaggericht bouwen’, ‘sloop’ en ‘herstructurering’. Deze strategieën zijn ‘concreet’ geformuleerde ‘strategieën’, waar mogelijk ook voorkeur voor is. De meest gekozen strategieën in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ zijn ‘subsidie huur- of verkoopprijs verlagen’ en



‘starterslening’. Bij de ‘Top 3: Voorkeur’ geven het ‘aantal keer’ dat een strategie gekozen is weer dat er overeenstemmend gedacht wordt over strategieën die regionale/lokale overheden in een krimpregio wél toe dienen te passen om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen tegen te gaan en/of te voorkomen. In tegenstelling bij de ‘Top 3: Niet voorkeur’ waarbij meer verschillende strategieën zijn gekozen. Naast de meest gekozen strategieën ‘subsidie huur- of verkoopprijs verlagen’ en ‘starterslening’, komt in de ‘Top 3: Niet voorkeur’ ook naar voren dat de strategieën ‘eisen woonruimteverdeling versoepelen’, ‘matching’ en ‘overname koopwoningen’ niet positief over wordt gedacht. De strategieën ‘imagoverbetering’, ‘subsidie kwaliteitsverbetering’, ‘subsidie levensloopbestendig maken’ en ‘starterslening’ komen in beide ‘Top drieën’ voor. Geconstateerd kan worden dat de strategieën toegepast kunnen worden, maar hun beperkingen hebben en vallen daarmee binnen een grijs gebied. Slechts vier van de 26 strategieën (inclusief alternatieve strategieën van respondenten) vallen binnen een grijs gebied. Dit kan aanduiden dat er door de respondenten een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen de beoordeling van strategieën en overeenstemmend door de respondenten wordt gedacht. Strategieën die een subsidie bevatten, zijn niet populair. De respondenten zijn van mening dat deze strategieën vooral maatregelen zijn die korte termijn effecten hebben. Bij mogelijke discrepantieleegstand in een krimpregio zijn structurele strategieën benodigd. De strategieën die ‘abstract’ geformuleerd zijn, worden niet positief beoordeeld. Dit kan doordat de strategieën te ‘vaag’ zijn geformuleerd en de mogelijke effecten van de strategieën niet duidelijk zijn. Verwacht kan worden dat de dynamiekstrategieën die ‘concreet’ geformuleerde ‘strategieën’ bevatten positief beoordeeld worden. Echter deze strategieën (overname koopwoningen en overdraagbare ontwikkelrechten) brengen hoge kosten met zich mee en de benodigde vraag naar woningen ontbreekt. De dynamiekstrategieën worden niet positief beoordeeld, dit geeft slechts aan dat de strategieën die aan de respondenten zijn voorgelegd niet de voorkeur hebben en niet dat strategieën ter bevordering van de doorstroming op de woningmarkt niet benodigd zijn. Het merendeel van de respondenten vindt het opgestelde overzicht met strategieën redelijk compleet en kunnen er geen strategieën aan toe voegen. Een drietal alternatieve strategieën zijn door de respondenten aangedragen. Eén strategie: ‘sloopsubsidie en- fonds’ daarvan is belangrijk omdat deze strategie één van de strategieën, met de meeste voorkeur, mogelijk maakt, namelijk ‘sloop’.

De respondenten van het rijk hebben geen voorkeur voor strategieën waarin de overheid een financiële bijdrage levert. Wat aan de hand van de ‘sociale’ kerntaak wel verwacht kan worden. Ook is aangeven dat ‘vanuit het rijk doen wij niet zo heel veel, veel gebeurt op regionaal en lokaal niveau’. Bij de respondenten van de provincie valt op dat hun voorkeuren divers zijn en enkele strategieën hebben gekozen die zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’ als ‘Top 3: Niet voorkeur’ voor komen. Respondenten van de gemeenten hebben het meest een strategie gekozen die zowel in de ‘Top 3: Voorkeur’ als ‘Top 3: Niet voorkeur’ voor komt. Er is dan ook slechts één maal gekozen voor een strategie van de drie ‘populairste’ strategieën. De gemeenten nemen een sociale rol aan en verwachten met maatregelen (substrategieën) ook positieve resultaten te bereiken. De respondent van de streekraad heeft een neutrale rol en neemt deze met de keuze van zijn strategieën ook in. De deskundige procesmanager heeft ook een neutrale rol en is degene die het ‘aandurft’ kenbaar te maken dat het in stand houden van alle voorzieningen in een krimpregio niet mogelijk is. Bij de strategieën ‘eisen woonruimteverdeling versoepelen’ en ‘selectief toewijzingsbeleid’ is een woningcorporatie betrokken. Echter neemt de respondent van een woningcorporatie

hierover een neutrale positie in en geeft aan dat andere strategieën een hogere ‘voorkeur/niet voorkeur’ hebben dan deze twee strategieën. De strategie ‘overdraagbare ontwikkelrechten’ kan voor een woningcorporatie voordelen opleveren, toch geeft de respondent van een woningcorporatie aan hier niet de voorkeur voor te hebben. De reden hiervoor is een reeds uitgevoerde poging tot deze strategie. Bij de strategie ‘subsidie grondexploitatie’ kan verwacht worden dat een projectontwikkelaar hier voorkeur aan heeft. De projectontwikkelaar geeft aan dat subsidie in principe ‘welkom’ is, maar hiermee de markt, door diepliggende oorzaken, niet wordt opgelost. Daarnaast zijn de keuzes van de projectontwikkelaar niet direct terug te leiden naar zijn belang, maar op basis van praktijkervaring. De woningmakelaar geeft duidelijk aan geen voorkeur te hebben voor ‘subsidies’. Daarin wordt voldaan aan de verwachting van het bijpassende belang. Echter, de woningmakelaar is ook van mening dat strategieën benodigd zijn om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio te voorkomen en/of tegen te gegaan. Kortom geen ‘kleine’ maatregelen in de vorm van subsidies. Hier komt het dilemma naar voren in hoeverre regionale/lokale overheden subsidies dienen te verstrekken aan particuliere eigenaar- bewoners van koopwoningen en woningcorporaties. Want met de Nota VH90 dat als uitgangspunt heeft het eigenwoningbezit in principe voor eigen rekening en risico van eigenaar- bewoners te laten komen en de verzelfstandiging van woningcorporaties eind jaren 80 van de vorige eeuw heeft de overheid deze partijen van subsidies ontdaan.

## Hoofdstuk 5 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vier deelvragen en de centrale vraagstelling van dit onderzoek (paragraaf 5.1). In paragraaf 5.2 worden enkele kanttekeningen van het onderzoek gegeven. De bevindingen uit het literatuuronderzoek en het empirische onderzoek worden in paragraaf 5.3 met elkaar vergeleken waarna conclusies worden getrokken. Aanbevelingen aan regionale/lokale overheden in een krimpregio volgen in paragraaf 5.4.1. Ten slotte wordt er in paragraaf 5.4.2 een aanbeveling gegeven voor vervolgonderzoek.

### 5.1 Deelvragen en vraagstelling

#### 5.1.1 Deelvragen

Door middel van het beantwoorden van de vier deelvragen van dit onderzoek kan de centrale vraagstelling van dit onderzoek beantwoord worden. De eerste drie deelvragen worden beantwoord aan de hand van het uitgevoerde literatuuronderzoek (theorie). De vierde en tevens laatste deelvraag wordt beantwoord aan de hand van de afgenomen interviews (empirie). De eerste deelvraag luidt:

1. Wat zijn mogelijke oorzaken van leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpregio?

In paragraaf 2.1.1 Algemene oorzaken leegstand, wordt geconstateerd dat leegstand in een krimpregio het gevolg is van het niet goed op elkaar aansluiten van vraag en aanbod, genaamd: discrepantieleegstand. Maar waarom doet discrepantieleegstand zich specifiek in een krimpregio voor? Het antwoord valt onder de paraplueterm 'vraaguitval'. Ten eerste neemt de kwantitatieve vraag af omdat het bevolkingsaantal, door vergrijzing en ontgroening, afneemt. In de krimpgemeenten zal, tot 2025, het aandeel oudere huishoudens (65-plussers) boven het Nederlandse gemiddelde liggen, dus de woningvraag verkleint. Daarnaast daalt de kwalitatieve vraag, doordat huishoudens hun woningvraag niet uiten door de discrepantie van hun woningvraag en het woningaanbod. Het kwalitatieve woning- en woonomgevingaanbod binnen een krimpregio bestaat, aan de hand van de endogene factoren van de SWOT-analyse (paragraaf 2.1.5.a Endogene factoren: Strengths & Weaknesses) uit de 'strength': nieuwbouwproductie en 'weaknesses': onderwijsmigratie, werkgelegenheid, prijs/kwaliteit-verhouding bestaande woningen, locatie incourant, negatief imago, lage kwaliteit omgeving en een laag voorzieningenniveau. Deze endogene factoren van een krimpregio kunnen het woning- en woonomgevingaanbod beïnvloeden waardoor de kwalitatieve vraag en het aanbod verschillen en de kwalitatieve vraag afneemt.

De tweede deelvraag van dit onderzoek wordt ook beantwoordt en luidt als volgt:

2. Wat zijn mogelijke gevolgen van leegstand van bestaande huur- en koopwoningen in een krimpregio en wie ondervinden deze gevolgen?

Voor de probleemeigenaren: regionale/lokale overheid, woningcorporatie, eigenaar-bewoners koopwoning, projectontwikkelaar is discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio een probleem. Maar ook voor de voorzieningen en de leefbaarheid in een regio/dorp/buurt. De gevolgen van discrepantieleegstand verschillen per actor en worden daarom apart genoemd:

**1) Regionale/lokale overheid**

- a. lagere inkomsten door vermindering aantal huishoudens
- b. lagere inkomsten door lagere verkoop bouwgrond

**2) Woningcorporatie:**

- a. huurderiving
- b. geen financiële middelen om prijs/kwaliteit huurwoningen te verbeteren
- c. aantrekken lagere inkomensgroepen, wat sociale segregatie op gang kan brengen
- d. kapitaalvernietiging door slopen van huurwoningen

**3) Eigenaar-bewoner koopwoning**

- a. woning wordt niet verkocht
- b. eigenaar-bewoner kan geen andere koopwoning kopen (verhuizen)
- c. hoge woonlasten door dubbele hypotheek (wel verhuist, woning niet verkocht)
- d. lage verkoopprijs woning (en mogelijk te zwaar belast hypotheekschuld)
- e. verborgen leegstand
- f. leegstand

**4) Projectontwikkelaar**

- a. relatief lage verkoopprijzen nieuwbouwwoningen
- b. nieuwbouwprojecten onuitvoerbaar door ongunstige kosten/baten verhouding

**5) Voorzieningen**

- a. verdwijnen of afname voorzieningen door te laag draagvlak
- b. verdwijnen voorzieningen kan leiden tot afname werkgelegenheid

**6) Leefbaarheid regio/dorp/buurt**

- a. aantrekken en vestigen van ongewenste bezigheden (kraken, criminaliteit, drugs, verval, overlast)
- b. in een vicieuze cirkel raken die moeilijk is te doorbreken

De derde deelvraag luidt als volgt:

3. Met welke strategieën kunnen regionale/lokale overheden van een krimpregio (in Nederland) inspelen op de gevolgen van demografische krimp en hiermee leegstand van bestaande huur- en koopwoningen tegengaan en/of voorkomen?

Regionale/lokale overheden hebben een aantal beleidsinstrumenten waarmee ze bestuurlijke en maatschappelijke processen, zoals demografische krimp, kunnen beïnvloeden. In figuur 5.1.1 Overzicht strategieën, worden de strategieën die in paragraaf 2.3.2 Strategieën zijn geanalyseerd weergegeven. Regionale/lokale overheden van

een krimpregio kunnen de strategieën toepassen om in te spelen op de gevolgen van demografische krimp en discrepantieleegstand van bestaande huur- en koopwoningen tegengaan en/of voorkomen. Het doel van de strategieën onder het kopje ‘Vraag’ is het verhogen van de (kwalitatieve) vraag naar woningen. De strategieën onder het kopje ‘Aanbod’ trachten het aanbod van woningen te verlagen en de strategieën onder het kopje ‘Dynamiek’ beogen het stimuleren van de dynamiek op de woningmarkt.

Figuur 5.1.1: Overzicht strategieën.

		STRATEGIEËN					
		Koopwoning			Huurwoning		
VRAAG	regio	1. vraaggericht bouwen 2. subsidies leefomgeving	3. imago verbetering 4. marketing 5. onderzoek vraag 6. subsidie behoud voorzieningen		1. vraaggericht bouwen 2. subsidies leefomgeving	3. imago verbetering 4. marketing 5. onderzoek vraag 6. subsidie behoud voorzieningen	
	buurt						7. selectief toewijzingsbeleid
	woning			7. starterslening			8. eisen woonruimteverdeling versoepelen
AANBOD	regio	1. sloop 2. herstructurering/ verdunnen	3. nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen 4. verbreden woonmilieutypen 5. matching 6. subsidie grondexploitatie		1. sloop 2. herstructurering/ verdunnen	3. nieuwbouwplannen inhoudelijk aanpassen 4. verbreden woonmilieutypen 5. matching 6. subsidie grondexploitatie	
	buurt			7. subsidie kwaliteitsverbetering 8. subsidie huur- of verkoopprijs verlagen 9. subsidie woningen levensloopbestendig maken			7. subsidie kwaliteitsverbetering 8. subsidie huur- of verkoopprijs verlagen 9. subsidie woningen levensloopbestendig maken
	woning						
DYNAMIEK	regio	1. overdraagbare ontwikkelrechten 2. overname koopwoning(en)	3. verhuispremies 4. versnellingspremies		1. overdraagbare ontwikkelrechten	2. verhuispremies 3. versnellingspremies	
	buurt			5. subsidie veren aankoopbegeleiding			
	woning						

Bron: eigen bewerking.

De laatste deelvraag van dit onderzoek is deelvraag 4 en luidt als volgt:

4. Welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio (in Nederland) kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?

Met de volgende strategieën kunnen regionale/lokale overheden van een krimpregio, volgens de respondenten in dit onderzoek, inspelen op de gevolgen van demografische krimp en hiermee discrepantieleegstand van bestaande huur- en koopwoningen tegen gaan en/of voorkomen:

- vraaggericht bouwen
- sloop
- herstructurering

### 5.1.2 Vraagstelling

Aan de hand van de beantwoording van de deelvragen, kan ook de centrale vraagstelling van dit onderzoek beantwoordt worden. De centrale vraagstelling van dit onderzoek luidt:

Welke invloed heeft de demografische krimp op de leegstand van bestaande huur- en koopwoningen (in Nederland) en welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?

De centrale vraagstelling bevat twee hoofdvragen. Allereerst wordt de eerste hoofdvraag beantwoord:

- *Welke invloed heeft de demografische krimp op de leegstand van bestaande huur- en koopwoningen (in Nederland)?*

De oorzaken van demografische krimp zijn sociaal- culturele, (regionaal) economische en planologische ontwikkelingen, die verfijnd kunnen worden naar de volgende aspecten: nieuwbouwproductie, werkgelegenheid, vergrijzing, ontgroening en conjunctuur.

- **Nieuwbouwproductie.** Nieuwbouwproductie kan op twee manieren de discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen beïnvloeden. Ten eerste door nieuwe woningen te ontwikkelen, waardoor het aanbod van woningen wordt vergoot en daarmee een overaanbod aan woningen kan leiden en ten slotte tot leegstand van woningen. Ten tweede door geen nieuwe woningen te bouwen, waardoor geen aantrekkelijke woonmilieus gecreëerd kunnen worden en vernieuwing in bijvoorbeeld een wijk achterblijft. Dit kan leiden tot een vermindering van de courantheid van een wijk.
- **Werkgelegenheid.** Waar huishoudens (werknemers) wonen is werkgelegenheid nodig en waar werkgelegenheid is, zijn woningen voor huishoudens (werknemers) nodig. Als de werkgelegenheid in een bepaald gebied afneemt, gaan potentiële nieuwe huishoudens zich daar niet vestigen en zijn de huishoudens die er wonen wellicht genoodzaakt ergens anders werk te gaan zoeken. Wanneer huishoudens uit een gebied vertrekken en geen nieuwe huishoudens daarvoor in de plaats komen, kan er discrepantieleegstand van woningen ontstaan.
- **Vergrijzing en ontgroening.** Het principe dat bij 'werkgelegenheid' geldt, doet zich ook bij vergrijzing en ontgroening voor waar uiteindelijk een afname in bevolkingsaantal plaatsvindt en dus ook geen vervanging van huishoudens voor (mogelijke) leegstaande woningen komt.

- **Conjunctuur.** De conjunctuur is constant in beweging. Momenteel (2009) heeft heel Nederland te maken met een recessie. Het economisch klimaat heeft invloed op de woningmarkt, want wanneer onder andere het consumentenvertrouwen laag is, worden migratiestromen geremd en kan de doorstroming op de woningmarkt stagneren. Woningprijzen kunnen dalen waardoor woningen beter betaalbaar worden voor bijvoorbeeld starters, echter willen geldvertrekkers minder risico lopen in tijden van een recessie en zullen minder snel een hypotheek aan een starter verstrekken. Dit kan leiden tot discrepantieleegstand, omdat vraag en aanbod niet op elkaar aansluiten. Wanneer de conjunctuur niet in een recessie verkeerd, maar in hoogconjunctuur hebben huishoudens meer financiële mogelijkheden om hun woonwens te vervullen. Daardoor bestaat de mogelijkheid dat huishoudens niet in een buurt gaan wonen waar (mogelijk) discrepantieleegstand van woningen voordoet.

De tweede helft van de centrale vraagstelling luidt als volgt:

- *Welke strategieën, waarmee regionale/lokale overheden de leegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio kunnen tegengaan en/of voorkomen, hebben de voorkeur van een aantal deskundigen die werkzaam zijn in die krimpregio?*

De respondenten van dit onderzoek hebben aangegeven dat de strategieën: ‘vraaggericht bouwen’, ‘sloop’ en ‘herstructurering’ hun voorkeur hebben om discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio te kunnen tegengaan en/of te voorkomen. Ook heeft de strategie: ‘onderzoek vraag’, de voorkeur, maar is niet vaak door de respondenten gekozen. Toch wordt deze strategie regelmatig aangeraden en als belangrijk beschouwd. Deze strategieën kunnen gerubriceerd worden tot hoofdstrategieën. Daarnaast zijn er nog een tweetal substrategieën die de voorkeur hebben: ‘subsidie kwaliteitsverbetering’ en ‘subsidie woningen levensloopbestendig maken’. Deze substrategieën zijn echter niet alleen in de ‘Top 3: Voorkeur’ gekozen, maar ook in de ‘Top 3: Niet voorkeur’. Kortom deze substrategieën kunnen toegepast worden, maar hebben hun beperkingen. Ten slotte hebben de respondenten zelf enkele strategieën aangedragen: sloopsubsidie/fonds, proactief opstellen en inkoopgarantie/ondersteuningsregelingen. Alle drie de genoemde alternatieve strategieën neigen meer naar maatregelen dan naar daadwerkelijke strategieën, maar kunnen wel discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio tegengaan en/of voorkomen.

Aan de hand van de kerntaken van de respondenten is nagegaan of dit overeenkomt met de gekozen strategieën. De respondenten van het rijk namen in mindere mate hun sociale rol aan dan respondenten van provincie en gemeenten. Zij gaven ook aan dat betreffende de demografische krimp ‘vanuit het rijk niet zo heel veel doen, veel gebeurt op regionaal en lokaal niveau’. De procesmanager en respondent van een streekraad namen een neutrale positie in, wat ook bij hun rol past. Ook de respondent van een woningcorporatie nam een redelijk neutrale rol in bij de strategieën omtrent huurwoningen, wat door de daarbij horende argumentatie mogelijk verklaarbaar is. De projectontwikkelaar en woningmakelaar hebben geen voorkeur voor strategieën die een subsidie bevatten, wat aan de hand van hun kerntaak verklaarbaar is. Echter, zij beargumenteerden hun keuzes vanuit praktijkervaring en inzicht en niet vanuit eigen belang.

## 5.2 Kanttekeningen onderzoek

Benadrukt dient te worden dat de aard van het onderzoek kwalitatief is. Daarnaast heeft een gering aantal respondenten hun voorkeur gegeven. Van de verschillende disciplines zijn één tot twee respondenten geïnterviewd. Het onderzoek heeft dan ook een verkennende opzet.

Door de respondenten een tweetal ‘Top drieën’ te vragen, denken de respondenten mogelijk kritischer na over de strategieën dan wanneer alleen een mening wordt gevraagd. Daarentegen, als bijvoorbeeld naar een ‘Top 5’ of één strategie zou zijn gevraagd, zou dit mogelijk enigszins andere resultaten hebben laten zien.

De opzet bij het interviewen is de strategieën chronologisch te bespreken. Echter heeft dit bij enkele interviews niet op deze wijze plaatsgevonden. Hierdoor zijn deze interviews enigszins beïnvloed omdat sommige strategieën uitgebreider zijn besproken dan andere strategieën.

## 5.3 Conclusies

In deze paragraaf worden de conclusies van het literatuuronderzoek vergeleken met de bevindingen uit het empirisch onderzoek. Aan de hand van deze vergelijking worden conclusies geformuleerd.

Uit het literatuuronderzoek komt naar voren dat wanneer de vraag naar en het aanbod van woningen niet op elkaar aansluit er leegstand ontstaat. Deze leegstand wordt als discrepantieleegstand aangeduid en deze vorm van leegstand doet zich voor in krimpregio's. Bij demografische krimp valt een hoeveelheid van de vraag naar woningen weg, ook wel ‘vraaguitval’ genaamd. Bij vraaguitval wordt de vraag naar woningen kleiner dan het aanbod van woningen wat leidt tot een ‘overaanbod’ van woningen. Omdat discrepantieleegstand negatieve effecten met zich meebrengt, is het bevorderlijk als regionale/lokale overheden in een krimpregio dit trachten te voorkomen of tegen te gaan. In de literatuur zijn strategieën bestudeerd, die opgesteld zijn door deskundigen, die nastreven de (kwalitatieve) vraag naar woningen te verhogen, aanbod van woningen te verlagen en de dynamiek (doorstroming) op de woningmarkt te stimuleren. Deze strategieën zijn in het empirische onderzoek beoordeeld door deskundigen die werkzaam zijn in een krimpregio. De bevindingen uit het empirische onderzoek zijn als volgt:

1. Toe te passen strategieën gaat voorkeur uit naar:
  - Vraaggericht bouwen, sloop en herstructurering.
2. Toe te passen strategieën gaat *niet* voorkeur uit naar:
  - Subsidie huur- of verkoopprijs verlagen.
3. Toe te passen strategieën die binnen een grijs gebied vallen:
  - Imagoverbetering, subsidie kwaliteitsverbetering, subsidie levensloopbestendig maken en starterslening.
4. Strategieën die een subsidie bevatten zijn niet populair.



Aan de hand van het vergelijken van de theoretische en empirische bevindingen kunnen conclusies worden getrokken.

- De respondenten van het empirische onderzoek bevestigen dat de strategieën ‘vraaggericht bouwen’, ‘sloop’ en ‘herstructurering’ toegepast dienen te worden om discrepantieleegstand te voorkomen en/of tegen te gaan.
- Uit het literatuuronderzoek komt naar voren dat bij vraaguitval een overaanbod aan woningen kan ontstaan. Dit wordt bevestigd door de empirische bevinding dat de strategieën, die in hoogste mate gericht zijn op verlagen van het aanbod, ‘sloop’ en ‘herstructurering’ (verdunnen) in de ‘Top 3: Voorkeur’ staan.
- Dat de strategie ‘sloop’, afkomstig van het literatuuronderzoek, toegepast dient te worden, wordt door de respondenten van het empirisch onderzoek bevestigd, echter wel aangevuld met sloopsubsidie- en fonds.
- De strategie ‘subsidie huur- en verkoopprijs verlagen’, heeft in de empirie niet het theoretisch beoogde effect.
- De strategieën die binnen een grijs gebied vallen blijven discutabel.
- In theorie kunnen de strategieën ‘subsidie kwaliteitsverbetering’, ‘subsidie behoud voorzieningen’, ‘subsidie levensloopbestendig maken’, ‘starterslening’ en ‘subsidie ver- en aankoopbegeleiding’ het beoogde resultaat leveren, maar uit het empirisch onderzoek blijken deze strategieën te neigen naar maatregelen en/of een impopulaire kostenpost te bevatten.
- Uit het empirisch onderzoek komt naar voren dat structurele strategieën benodigd zijn en niet (theoretische) strategieën die neigen naar (kleinschalige) maatregelen.
- Uit het literatuuronderzoek zijn enkele strategieën (o.a. ‘subsidie ver- en/of aankoopbegeleiding’ en ‘overname koopwoningen’) gericht op het ondersteunen van particuliere eigenaar- bewoners van koopwoningen. Het overgrote gedeelte van de respondenten van het empirisch onderzoek zijn van mening dat deze strategieën het beoogde resultaat kunnen behalen, maar attenderen op het dilemma wat hier om de hoek komt kijken. Particuliere eigenaar- bewoners dragen eigen rekening en risico voor eigenwoningbezit waardoor de mate van betrokkenheid van de overheid binnen een grijs gebied valt.

## **5.4 Aanbevelingen**

Aan de hand van dit onderzoek kunnen er aanbevelingen worden gedaan aan regionale/lokale overheden van een krimpregio. Daarnaast wordt er een aanbeveling gedaan voor eventueel vervolgonderzoek.

### **5.4.1 Aanbevelingen voor regionale/lokale overheden van een krimpregio**

#### **Hoofd- en substrategieën**

Er kan onderscheid gemaakt worden tussen hoofd- en substrategieën. Voor op regionaal niveau wordt aanbevolen de hoofdstrategieën: ‘vraaggericht bouwen’, ‘sloop’ en ‘herstructurering’, toe te passen. Ondanks overcapaciteit van aanbod in woningen blijft nieuwbouw nodig om vernieuwing te creëren en daarmee een aantrekkelijke woonomgeving te behouden. Bij nieuwbouw van woningen is het wenselijk het concept ‘multifunctioneel/levensloopbestendig’ toe te passen, zodat de woningvraag van meerdere huishoudengroepen

op het woningaanbod aansluit. Ook bij 'herstructurering' kan dit concept toegepast worden en een kwaliteitsslag van de woning en woonomgeving mogelijk maken. Op lokaal niveau (dorp-/buurtniveau) kunnen substrategieën zoals 'subsidie kwaliteitsverbetering' en 'subsidie levensloopbestendig maken', worden ingezet. Een woonwensenonderzoek (onderzoek kwalitatieve woningvraag) maakt inzichtelijk hoe de discrepantie tussen vraag naar en aanbod van woningen zich in de krimpregio voordoet. Van belang is ook daadwerkelijk strategieën in te zetten, want met slechts kleinschalige maatregelen kan discrepantieleegstand van huur- en koopwoningen in een krimpregio mogelijk niet worden tegengegaan en/of voorkomen. De strategieën 'subsidie huur- en verkoopprijs verlagen' en 'starterslening' hebben niet de voorkeur. De eerste strategie verstoort mogelijk de marktwerking op de woningmarkt. De tweede strategie heeft reeds in de praktijk een prijsopdrijvend effect laten zien en in krimpregio's doet zich de discrepantieleegstand voornamelijk voor in de 'goedkope' koopsector. Een soepel toewijzingsbeleid hanteren is ongewenst, omdat op korte termijn eventueel discrepantieleegstand in huurwoningen wordt verminderd, maar uiteindelijk wordt hiermee een proces van sociale segregatie ingezet.

### **Opschalen naar landelijke problematiek**

Tot nu toe heeft het rijk zich, volgens de respondenten van dit onderzoek, vrijwel nog niet concreet met demografische krimp beziggehouden en hebben regionale/lokale overheden en woningcorporaties in krimpregio's zelf actie ondernomen. Die tijd is wellicht voorbij, want woningcorporaties kunnen tegenwoordig nauwelijks huurwoningen verkopen (overaanbod in 'goedkope' koopsector) en lokale overheden hebben beperkte financiële middelen. Een krimpregio heeft haar gemeentelijke inkomsten namelijk gerelateerd aan het aantal inwoners en loopt met een dalend inwonertal inkomsten mis. Ook halen krimpgemeenten, in tegenstelling tot groeigemeenten, geen inkomsten uit verkoop van bouwgrond. Daarnaast levert slopen geen inkomsten op, maar slechts uitgaven, waardoor een krimpregio mogelijk financiële middelen van buiten de regio nodig heeft. Demografische krimp kan als een landelijk probleem beschouwd worden, want heel Nederland gaat in zekere mate te maken krijgen met demografische krimp. Dat de verschijnselen zich voornamelijk in enkele regio's in Nederland voordoen, mag er niet toe leiden dat deze gebieden aan hun lot worden overgelaten. Wanneer demografische krimp als een landelijk probleem wordt beschouwd, kan onder andere een nationaal sloopfonds ingesteld worden. Slopen van woningen is een zeer kostbare strategie waardoor het instellen van een (landelijk) sloopfonds (sloopsubsidie) benodigd is.

### **Richten op behoud huishoudens: selectief toewijzingsbeleid**

Aan de hand van het onderzoek wordt aanbevolen om als regionale/lokale overheid van een krimpregio zich te richten op behoud van de huishoudens die reeds in de regio wonen. Een respondent geeft aan dat huishoudens van buiten de regio aantrekken, in de praktijk als vrij lastig is ervaren. Door een aantrekkelijke leefomgeving te creëren voor de huishoudens die er al wonen, kan een goede basis gelegd worden. Dit kan in samenwerking met een woningcorporatie worden bewerkstelligd door een selectief toewijzingsbeleid zo in te stellen dat bijvoorbeeld familie gerelateerde bewoners binnen een dorp voorrang krijgen bij de aanbidding van een huurwoning. Kortom ervoor zorgen dat de huidige bewoners tevreden zijn met hun woonsituatie en in de krimpregio blijven wonen.

### **Wees kritisch naar locatie**

Veelvuldig is er door de respondenten van dit onderzoek gewezen op woonlocaties. Uiteindelijk wordt een woning gewaardeerd op haar locatie, locatie en locatie. Als bijvoorbeeld een aantrekkelijke gezinswoning voor een goede kwaliteit/prijs-verhouding te koop staat, maar er staat een fabriek naast of er zijn geen voorzieningen, zal de woning eenvoudigweg niet aan de vraag voldoen. Kortom, als een locatie onaantrekkelijk is, heeft het de voorkeur na te gaan of de locatie in de toekomst wél aan de woonwensen van potentiële huishoudens gaat voldoen. Zo niet, dan wordt aanbevolen om na te gaan of de locatie haar bestemming 'wonen' mogelijk moet opheffen.

### **5.4.2 Aanbeveling voor vervolgonderzoek**

#### **Ondersteuning particuliere eigenaar-bewoner koopwoning**

Discrepantieleegstand bij koopwoningen is een omvangrijk probleem. In dit onderzoek is niet naar voren gekomen hoe deze groep gesteund kan worden bij de gevolgen van demografische krimp en mogelijke (verborgen) discrepantieleegstand. Omdat particuliere eigenaar-bewoners van koopwoningen eigen verantwoordelijkheid en risico dragen voor het eigenwoningbezit is lastig te bepalen 'hoe' en door 'wie' eventuele steun verleend kan worden. Dit vormt een dilemma wat nader onderzoek verlangt.

## Literatuurlijst

### *Boek*

- Baarda, D.B., M.P.M. de Goede (2006), *Basisboek methoden en technieken*. Groningen/ Houten: Wolters-Noordhoff.
- Baarda, D.B., M.P.M. de Goede, J. Teunissen (2005), *Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Groningen/Houten: Stenfert Kroese.
- Bosten, J.E.W.L, R.B. Jobse, M.F.M. Briene (1989), *Verhuurbaarheidsproblemen van naoorlogse woningcomplexen*. Rotterdam/Utrecht; Instituut voor Ruimtelijk Onderzoek.
- Bryman, A. (2004), *Social research methods*. Oxford: University press.
- Ekkers, P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*. Den Haag: Sdu Uitgevers bv.
- Flowerdew, R, D. Martin (2005), *Methods in human geography*. Essex: Pearson Education Limited.
- Gehner, E. (2003), *Risicoanalyse bij projectontwikkeling*. Amsterdam: SUN.
- Gool, P. van, D. Brounen, P. Jager, R.M. Weisz (2007), *Onroerend goed als belegging*. Groningen/Houten: Wolters- Noordhoff.
- Grootenboer, A.J. (1986), *Leegstand onder corporatiewoningen*. Amsterdam: Economisch instituut voor de Bouwnijverheid.
- Huizingh, E. (2006), *Marketing*. Den Haag: Sdu.
- Knox, P.L., S.A. Marston (2007), *Human geography: places and regions in global context*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kor, R, G. Wijnen (2005), *Essenties van project- en programmamanagement*. Deventer: Kluwer.
- Kousemaeker, F.J.M. de (2002), *Praktijkaspecten vastgoed*. Groningen/Houten: Wolters- Noordhoff
- Nozeman, E.F., J. Fokkema, H.M. Nieman, P.W. Affourtit, J.J. Sentel, F.J.C.M. van Dun, J.A.M. Dekkers, J.H.M. Govers, C. Hürchner, A. Salemi, J. van Duijvendijk, R.A. Wolf, F.M.G.M. Leyendeckers, R.H.A.P. Daniëls, J. van Eldonk (2008), *Handboek projectontwikkeling: een veelzijdig vak in een dynamische omgeving*. Amsterdam: Reed business.

- Swanborn, P.G. (1996), *Case-study's: wat, wanneer en hoe?*. Amsterdam/Meppel: Boom.
- Velde, M. van der, P.G.W. Jansen, I.A. Telting (2000), *Bedrijfswetenschappelijk onderzoek: van probleemstelling tot presentatie*. Baarn: H. Nelissen.
- Vries, P de, P. Boelhouwer (2006), *Woningkwaliteit, woningprijs en conjunctuur*. Utrecht: DGW/Nethur Partnership.
- Vrije, P.A. de (1983), *Leegstand*. Amsterdam: Economisch instituut voor de Bouwnijverheid.

#### **Publicatie**

- Andes, R., P. Pennings (2008), *Leefbaarheidseffecten-onderzoek Den Dolder*. Houten: Laaglan'advies.
- Burgerhout, A.E., M. Bent, D.M. Erkelens, J.H. Koops, H.P. Nienhuis (2007), *Vastgoedrapport Groningen Assen 2007*, Groningen/Assen: Stichting Vastgoedrapport regio Groningen- Assen.
- Dam, F. van, C. de Groot, F. Verwest (2006), *Krimp en ruimte*. Rotterdam/Den Haag: Nai Uitgevers/RPB.
- Derks, W, P. Hovens, L.E.M. Klinkers (2006), *Structurele bevolkingsdaling. Een urgente nieuwe invalshoek voor beleidsmakers*. Den Haag: Raad voor Verkeer en Waterstaat en de VROMRaad.
- Dorenbos, R.J. (2006), *Inleiding vastgoed*. Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen.
- Gerrichhauzen, L., J. Dogterom (2007), *Krimp als kans*. Dordrecht: Gerrichhauzen en partners.
- Heins, G. (2004), *Onzekerheden op de woningmarkt: een verkennende analyse naar de relatie tussen doorstroming richting nieuwbouw en economische ontwikkelingen*. Leeuwarden: Heins Advies.
- Heins, G. (2007), *Hoe duur is goedkoop? Onderzoek naar de woonwensen van bewoners/eigenaren van goedkope koopwoningen in Oldambt en Pekela*. Leeuwarden: Heins Advies.
- Khandekar, S., P van Haeften (2009), *Omgaan met krimp: een nieuw paradigma*. Dordrecht: Gerrichhauzen en partners.
- Poulus, C. (2006), *Nieuwbouw en transformatie in de regio's Delfzijl en Oost- Groningen: hoe gaan we om met krimp?*. Delft: ABF Research.
- Provincie Limburg (2006), *Verordening impulsplan: starters een eigen huis*. Prov. Blad 2006, nr. 48.

- Ramaker, J, R. Tolck (1999), *Wapenen tegen leegstand*. Den Haag: CBS.
- Terpstra, P.R.A. (2006), *Achtergronden bij het college methodologie*. Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen.

***Tijdschrift/krant***

- Christiaanse, W, H. Olden (2007), "Demografische krimp: kans of bedreiging?". *Property Research Quarterly*, p. 5.
- Dam, F. van, C. de Groot, F. Verwest (2007), "Zeven misverstanden over bevolkingskrimp". *Geografie*, p. 20-23.
- Dukker, D. (2007), "Maakbaar Nederland?". IKC ROK Markt, p. 22-26.
- Hooimeijer, P. (2007), "Inzoomen op de krimp: oorzaken, gevolgen en mythen". *Property Research Quarterly*, p. 4.
- Kemenade, L. van (2008), "Banken terughoudend; minder hypotheek starters". *Elsevier*: [www.elsevier.nl](http://www.elsevier.nl)
- Mulder, L. (2008), "Ganzedijkers vechten voor voortbestaan van hun dorp". *AD*
- Pater, B. de, L. Paul, G. Gustafsson (2007), "Lessen uit Värmland: hoe een krimpende bevolking het hoofd te bieden". *Geografie*, p. 33-38.
- Poulus, C, R. Boers (2007), "Een uitdaging in de krimp". *Tijdschrift voor de volkshuisvesting*, p. 22-26.
- Reede, M, S. Maas (2006), "De kunst van het krimpen", *Real Estate*, p. 16-18.
- Vastgoedmarkt (2008), "Woningprijs voor het eerst in 18 jaar gedaald". *Vastgoedmarkt*: artikel 2, 10 oktober.
- Vastgoedmarkt (2008), "Woningbouwproductie loopt snel terug". *Vastgoedmarkt*: artikel 1, 17 oktober.
- Vastgoedmarkt (2008), "NVM: huizenprijzen dalen 5 procent". *Vastgoedmarkt*: artikel 2, 3 december.
- Vastgoedmarkt (2009), "Malaise koopwoningmarkt raakt prijs huurwoningen". *Vastgoedmarkt*: artikel 3, 7 januari.
- Vastgoedmarkt (2009), "Prijsdaling woningen 1,8 procent in 2008". *Vastgoedmarkt*: artikel 1, 16 januari.

- Vastgoedmarkt (2009), "Corporaties worstelen met liquiditeitsproblemen". *Vastgoedmarkt*: artikel 1, 20 januari.
- Vastgoedmarkt (2009), "Huizenverkopers verlagen steeds vaker hun prijs". *Vastgoedmarkt*: artikel 2, 20 januari.
- Verwest, F, N. Sorel, E. Buitelaar (2007), "Regionale krimp en woningbouw". *Property Research Quarterly*, p. 10- 15.
- Verwest, F, N. Sorel, E. Buitelaar (2008), "Krimp een nieuwe opgave voor ontwikkelaars". *SerVicE Magazine*, p. 27-29.
- Voorn, E, J. de Vreede (2008), "Snelle sloop redt dorpen en steden". *AD*.
- Wagt, M. van der, C. Boon (2006), "Krimp: een nieuwe toekomst voor de woningmarkt". *Tijdschrift voor de volkshuisvesting*, p. 26-29.
- Wolters, R., K. Korten, M. Uhl (2004), "Over leven met krimp". *TOPOS*, p. 11-13.

### **Congres**

- Dankert. R. (2007), *Bevolkingskrimp*. Delft: Onderzoeksinstituut OTB.
- Het Nederlands Vastgoed Instituut (30 oktober 2008), *Vastgoedmarkt Noord- Nederland*. Martiniplaza te Groningen.

### **Internet**

- <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/overheid-politiek/methoden/begrippen.nl> (bezocht op 11-05-2009).
- <http://kerckebosch.worksheet.nl>
- [http://www.hetkenniscentrum.nl/kcgs/dossiers/Economie/Demografie/Wonen-in-krimpregios\\_1005.html](http://www.hetkenniscentrum.nl/kcgs/dossiers/Economie/Demografie/Wonen-in-krimpregios_1005.html) (bezocht op 29-10-2008).
- <http://www.kei-centrum.nl> (bezocht op 14-01-2009).
- Kruijk, J. de (1999), *Is een koopwoning duur?*. Centraal Bureau voor de Statistiek.
- <http://www.nhg.nl>. (bezocht op 25-03-2009).
- <http://www.nicis.nl/nicis/dossiers/Economie/Demografie/Wonen-in-krimpregios.html>. (bezocht op 29-10-2008).
- <http://www.sev.nl/experimenten.nl> (bezocht op 10-06-2009).