



Leegstandsmakelaar

Winkelleegstand te lijf in crisistijd



Initiatiefvoorstel
Hart voor Den Haag / Groep de Mos

INHOUD

PAGINA

INLEIDING	3
1. WAAR STAAN WE NU?	4
1.1 Consumentenvertrouwen fors verslechterd	4
1.2 De koopbereidheid had in april grootste daling ooit	4
1.3 Traffic enorm teruggelopen	4
1.4 Voorkeur online shoppen	4
1.5 Minder uitgaven	5
1.6 Grote verschillen in omzetontwikkeling	5
1.7 Een op de vijf MKB'ers verwacht winkels te sluiten	5
1.8 Retail- en horecazaken verdwijnen	5
2. WAT WILLEN WIJ DOEN?	7
2.1 Bewuste leegstand aanpakken en leegstandsverordening	7
2.2 Stel een leegstandsmakelaar aan	7
2.3 Ga in gesprek over huurverlaging	8
2.4 Fietsparkeerwinkels	8
2.5 Dekking	8
3. BESLUIT	10

INLEIDING

“Of het nu pandeigenaren zijn, winkeliers of overheden: ze zijn het er vrijwel allemaal over eens dat de gouden eeuw van de winkelstraat achter ons ligt. Nederland is ‘overbewinkeld’ en die overcapaciteit is door de coronacrisis alleen maar vergroot. Klanten mijden drukke binnensteden en zelfs digibeten



weten de webwinkel te vinden”, is de treffende beschrijving van het huidige winkellandschap in Elsevier. Door de coronacrisis is de omzet van veel retailers flink gekelderde en kopen consumenten liever online. Mede daardoor stijgt de winkelleegstand het komende jaar van 7 naar bijna 20 procent. Dat is de verwachting van onder meer grote winkelketens, MKB-retailers, vastgoedeigenaren en gemeenten, blijkt uit het rapport 'Retail postcorona'. Hart voor Den Haag/Groep de Mos heeft daar grote zorgen over. Door het coronavirus zal het aantal zogenoemde non-foodwinkels nog sneller afnemen dan het al deed. Retailers verwachten dat 20 tot 40 procent van deze winkels de komende twee jaar zal verdwijnen¹. Met name

mode- en schoenezaken zullen uit het straatbeeld verdwijnen. Van de MKB'ers met een non-foodwinkel ziet een op de vijf het vanwege de coronacrisis somber in. Zij overwegen te stoppen of – indien ze meer dan één winkel hebben – filialen te sluiten. De ondervraagde vastgoedeigenaren denken dat gemiddeld 15 procent van de winkel- en horecaondernemingen de komende 12 maanden verdwijnt. Met name de binnensteden worden hard getroffen door de gevolgen van het coronavirus, is hun verwachting². In de komende twee jaar zal de leegstand onder non-foodwinkels zelfs oplopen naar een kwart, denken de pandjesbazen. De totale leegstand neemt volgens hun prognose toe met 12 procent, van 7 naar 19 procent³.

Terug bij af

Het terugdringen van de leegstand in de afgelopen jaren betekent niet dat het retail-segment van de vastgoedmarkt gezonder geworden is. Dat wordt duidelijk uit de laatste gegevens van retailonderzoeksbureau Locatus over het winkelvastgoed in Nederland in januari 2020. In één jaar tijd is de daling van de leegstand van de voorgaande vier jaar bijna tenietgedaan. Tussen begin 2015 en begin 2019 nam de leegstand af van 7,5 procent naar 6,7 procent van de panden⁴. Begin 2020 stond alweer 7,3 procent van de Nederlandse winkels leeg terwijl een ‘gezonde’ leegstand rond de 4 procent hoort te liggen. Dat aantal zal door de coronacrisis nog stevig oplopen. Dit initiatiefvoorstel is erop gericht om de groeiende winkelleegstand, bewust- en conjunctureel van aard, aan te pakken met diverse instrumenten waarvan de aanstelling van een ‘Leegstandsmakelaar’ de belangrijkste is.

Ralf Sluijs

Hart voor Den Haag/Groep de Mos

Den Haag, 28 oktober 2020

¹ <https://www.rtlnieuws.nl/economie/business/artikel/5172997/retail-winkels-winkelstraten-centrum-leegstand-corona-omzetsdaling>

² https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

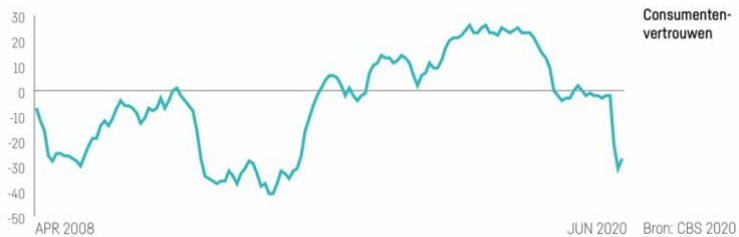
³ <https://www.rtlnieuws.nl/economie/bedrijven/artikel/5161865/gapend-gat-winkelstraat-dreigt-door-coronacrisis-vooral-mode>

⁴ <https://www.vastgoedmarkt.nl/vastgoedbeheer/nieuws/2019/01/140202-101140202>

1. WAAR STAAN WE NU?

1.1 Consumentenvertrouwen fors verslechterd

In maart 2020, voor de komst van het coronavirus in Nederland, bevond het consumentenvertrouwen zich op -2. Door het virus is het vertrouwen van consumenten enorm verslechterd. Het consumentenvertrouwen is van -2 gedaald naar -31 in mei. De daling van maart (-2) naar april (-22) was de grootste daling ooit, maar niet de laagste stand ooit. Momenteel zit het consumentenvertrouwen rondom het niveau van de financiële crisis. Na de financiële crisis is het consumentenvertrouwen nog lager geweest, namelijk tijdens de eurocrisis. Sommige economen



verwachten dit ook nog voor de toekomst, omdat ze een diepe recessie verwachten⁵.

1.2 De koopbereidheid had in april grootste daling ooit

De koopbereidheid heeft in april de sterkste daling ooit laten zien en is een belangrijke indicator voor het doen van niet-noodzakelijke aankopen.

1.3 Traffic enorm teruggelopen

Aan het begin van de coronacrisis is de traffic in de winkelgebieden fors gekelderd. De traffic krabbelt langzaam weer op, maar de grote steden zitten in juli 2020 nog maar op zo'n 50–60% van de normale traffic. Het verval verschilt sterk per winkelgebied. Vooral grote steden, waaronder Den Haag, hadden te maken met een enorme daling en hebben ook meer moeite om terug te komen op het oude niveau⁶.



1.4 Voorkeur online shoppen

Voor de coronacrisis gaf 16% van de consumenten binnen retail gemiddeld de voorkeur aan het online kanaal. Dat aandeel is gestegen naar 35%. De voorkeur voor online is gestegen onder iedere leeftijdsgroep, maar ook in iedere branche. De verschillen per branche zijn echter groot. In elektronica en sport geeft nu meer dan de helft van de consumenten de voorkeur aan online. Maar, in branches zoals tuin en DHZ is de voorkeur voor online meer dan verdrievoudigd. De verwachting is dat ook na de coronacrisis veel consumenten online zullen blijven shoppen die dat voor de crisis niet of in mindere mate deden.

⁵ https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

⁶ https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

1.5 Minder uitgaven

Rabobank kwam in juni met het bericht dat zij de grootste en diepste recessie in honderd jaar tijd verwachten. Bedrijven hebben het zwaar, het aantal werklozen neemt toe en consumenten houden de hand meer op de knip. De helft van de consumenten verwacht de komende periode minder te gaan consumeren. Het zijn vooral de 18-35 jarigen die aangeven minder te gaan uitgeven. Deze groep is ook het hardst geraakt bij de eerste ontslagronde⁷.

1.6 Grote verschillen in omzetontwikkeling

De coronacrisis kent onder retailers winnaars én verliezers. De omzetontwikkeling varieert dan ook sterk. Er zijn retailers die te maken hebben met -60% en retailers die tot wel 25% plussen. De omzetontwikkeling verschilt sterk per week, winkel en gebied, maar vooral per categorie. In grote steden als Den Haag nam de omzet sterker af dan in kleinere gemeenten. Qua branches zijn mode en schoenen de sectoren die het erg zwaar hebben, mede doordat consumenten minder gaan funshoppen en vaker alleen op pad gaan. Bouwmarkten, supermarkten, tuincentra en elektronicazaken plusten enorm. Dit kwam mede doordat consumenten meer thuis waren en vanwege het mooie weer⁸.

1.7 Een op de vijf MKB'ers verwacht winkels te sluiten

In het komende jaar zullen veel ondernemers de deuren van hun winkel sluiten. Van de non-food MKB'ers met meerdere vestigingen verwacht een op de vijf zeker winkels te gaan sluiten. 27% heeft hier nog geen definitieve keuze voor gemaakt. Gemiddeld verwachten zij dat 28% van de winkels komend jaar gesloten zal worden. Deze winkels zullen zich voornamelijk in hoofdwinkelcentra bevinden. 3% van de non-food winkeliers met één vestiging verwacht komend jaar zeker zijn winkel te gaan sluiten. 18% twijfelt daar nog over. Voor meer dan de helft van de ondernemers is de coronacrisis (deels) de reden om de winkel(s) te sluiten. In de food en de mild getroffen non-food sectoren zoals huishoudelijk, DHZ, tuin en dierbenodigd- heden zal de crisis leiden tot een beperkt aantal tot geen winkelsluitingen⁹.

1.8 Retail- en horecazaken verdwijnen

Gemiddeld verwachten de vastgoedpartijen dat 15% van de ondernemers in retail en horeca verdwijnt in de komende twaalf maanden. Van de verschillende winkelgebieden wordt verwacht dat de centrumgebieden inclusief de aanloopstraten het hardst getroffen worden door de coronacrisis. Als gevolg van de coronacrisis verwacht 79% van de vastgoedpartijen dat er in 2021 meer leegstand zal komen in de grote steden zoals Den Haag. Dit komt deels door een afname van het aantal winkels en deels

Hoe verwacht u dat het centrumgebied van grote steden er in 2021 uitziet?



⁷ <https://economie.rabobank.com/publicaties/2020/juni/blik-op-de-wereld-coronavirus-diepste-krimp-sinds-grote-depressie/>

⁸ https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

⁹ https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

doordat minder horecabedrijven het zullen redden. 46% verwacht daarnaast dat het in 2021 minder druk zal zijn dan voor de crisis. Richting 2025 verwacht 79% dat het centrumgebied in grote steden een transformatie ondergaat van leegkomende panden naar wonen en andere functies. Daarnaast verwacht 61% dat het centrumgebied compacter zal worden. Er zullen minder aanloopstraten met winkels en horeca komen¹⁰.

¹⁰ https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

2 WAT WILLEN WIJ DOEN?

Zoals hiervoor beschreven is de impact van de coronacrisis op de winkelstraten enorm. Een toenemende leegstand (bovenop de huidige leegstand) zullen de wijken en de binnenstad verder ontsieren en verloedering en aantasting van de leefbaarheid tot gevolg hebben. Hart voor Den Haag/Groep de Mos doet graag een aantal voorstellen om de huidige- en toekomstige leegstand daadkrachtig te lijf te gaan.

2.1 Bewuste leegstand aanpakken en leegstandsverordening

Leegstand is ten eerste een doorn in het oog van het winkelende publiek maar bovenal de bijl aan de wortel van een gezonde en levendige winkelstraat. Naast de conjuncturele leegstand heeft Den Haag



ook te maken met bewust gecreëerde leegstand door vastgoedeigenaren en speculanten. Het klinkt wellicht gek maar sommige speculanten verdienen meer geld met leegstand dan met het pand te vullen voor een schappelijke huur. De coronacrisis biedt nu dan ook kansen om deze uitwassen aan te pakken. Landelijke wetgeving maakt het mogelijk om boetes uit te delen aan eigenaren die bewuste leegstand creëren. Vanwege de groeiende woningnood en het toenemend aantal leegstaande winkelpanden is het noodzakelijk om onwelwillende vastgoedeigenaren met die boetestok achter de broek te zitten. Hart voor Den Haag ziet hierbij een rol weggelegd voor de Pandbrigade, waar bewoners of bezoekers van winkelcentra en

winkelstraten vermeende langdurige leegstand kunnen melden via een op te richten Meldpunt Leegstand. De geïnde boetes kunnen wat ons betreft gebruikt worden ter verdere versterking van de Pandbrigade. Daarnaast moet er met vastgoedeigenaren en een leegstandsmakelaar (zie 2.1) gekeken worden of (langdurig) leegstaande winkelpanden kunnen worden omgebouwd tot woningen, onder andere voor studenten en starters. Tevens wil Hart voor Den Haag/Groep de Mos dat de gemeente Den Haag eindelijk de leegstandsverordening gaat toepassen. Door het ontbreken van deze leegstandsverordening, een mogelijkheid die de wet biedt om bijvoorbeeld eigenaren te verplichten leegstand van kantoren of winkels te melden, neemt het kraken nauwelijks af en ontspringen krakers keer op keer de gerechtelijke dans. Tijd voor een leegstandsverordening dus, zodat we leegstand én krakers met pek en veren de stad uit kunnen jagen.

2.2 Stel een leegstandsmakelaar aan

Hart voor Den Haag/Groep de Mos pleit voor het aanstellen van een leegstandsmakelaar naar Westlands voorbeeld. De inzet van deze vastgoeddeskundige moet onderdeel worden van de leegstandsverordening. Naast de meldplicht voor leegstaande panden nemen we daarmee ook actief en constructief het voortouw in het vullen van het leegstaande vastgoed. De leegstandsmakelaar kan middels de gemelde leegstand en gesprekken met de pandeigenaren inventariseren wat de oorzaak van de leegstand is en mogelijkheden verkennen om deze leegstand tegen te gaan. Met de inzet van de leegstandsmakelaar moeten winkelstraten weer levendig worden en verloedering tegen gegaan worden. Bij langdurig leegstaand vastgoed moet er niet teruggedeinsd worden dit om te bouwen tot

de broodnodige (studenten)woningen. Voor het onderzoeken van de toegevoegde waarde en het eventuele aanstellen van een leegstandsmakelaar, zien wij graag een samenwerking tussen de gemeente Den Haag, de Provincie Zuid-Holland en de economische partners MKB Den Haag, The Economic Board The Hague en studentenhuusvester DUWO.

2.3 Ga in gesprek over huurverlaging

Zoals in hoofdstuk 1 beschreven is de traffic drastisch gedaald. Met name ook in Den Haag en de



andere grote steden waar de huur hoog is, is het aantal bezoekers fors gedaald (zie grafiekje). De vraag is of de traffic en de omzet weer op het oude niveau terugkomen. De huurprijzen zijn in grote steden niet meer in balans gezien de traffic- en omzetontwikkelingen. Retailers verwachten dat een huurdaling van 30% tot 40% noodzakelijk is in de grote steden om winstgevend te blijven. Een groot deel van de retailers geeft aan open te staan voor omzethuur of gedeeltelijke omzethuur¹¹. In de

Schoolstraat hebben, naar aanleiding van onze schriftelijke vragen, gesprekken tussen de gemeente, winkeliers en vastgoedeigenaren geresulteerd in goede afspraken en lagere huren waardoor deze straat de leegstand kon terugdringen en het economisch perspectief sterk verbeterde. Uit bovengenoemd onderzoek blijkt dat huurcontracten op basis van de omzet of een deel daarvan ook als mogelijkheid genoemd wordt om de te hoge huren het hoofd te bieden. Hart voor Den Haag/Groep de Mos zou graag zien dat de gemeente en de eventueel aan te stellen leegstandsmakelaar in samenwerking met de economische partners, het voortouw neemt in het voeren van gesprekken met vastgoedeigenaren om te komen tot realistischere huurprijzen waarmee (toekomstige) leegstand teruggedrongen kan worden. Daarnaast willen wij dat de gemeente ook haar verantwoordelijkheid pakt in het komen tot realistischere huren waar het huurders van gemeentelijk vastgoed betreft.

2.4 Fietsparkeerwinkels

Leegstaande winkelpanden zouden ook (tijdelijk) omgeturnd kunnen worden tot fietsparkeerwinkel, waar je naast het parkeren van je fiets ook terecht kunt voor andere zaken zoals het doen van een plas, het pinnen van geld, het ophalen van een postpakket en het doen van een fietsreparatie. De fiets staat geparkeerd, is uit het straatbeeld verdwenen waar het vaak een doorn in het oog is en een leeg pand krijgt weer een functie.

2.5 Dekking

Het innen van boetes voor leegstand die bewust in stand gehouden wordt en voor het niet melden van leegstand, levert de gemeente geld op. In Amsterdam geldt voor een professionele verhuurder die de leegstand van een winkelpand niet meldt een boete van €7.500,-. Dit bedrag kan nog oplopen indien de eigenaar na oplegging van de boete alsnog geen melding doet van leegstand. In dat geval heeft de gemeente de mogelijkheid om nog eens een dwangsom van €10.000,- op te leggen. [Deze gelden komen ten gunste van de algemene reserve, maar mogen wat ons betreft in de daaropvolgende begroting ten bate van de Pandbrigade komen.] Een exacte inschatting van de opbrengst is voor nu

¹¹ https://retailand.nl/app/uploads/2020/07/Retailagenda_Retail-postcorona-impactanalyse_juli2020_DEF.pdf

niet te maken. De extra werkzaamheden die in aanvang ten laste van de Pandbrigade zullen komen, kunnen gefinancierd worden uit de versterking van de Pandbrigade die het college voor 2021 en 2022 begroot heeft. Het aanstellen van de leegstandsmakelaar en de bijbehorende kosten maar ook baten moeten worden onderzocht en aan de raad worden voorgelegd. De eventuele definitieve aanstelling van de leegstandsmakelaar en ambtelijke ondersteuning daarvan zou gedeeltelijk voor rekening van de Provincie Zuid-Holland, MKB Den Haag en de gemeente moeten komen. De gemeente zou haar deel kunnen dekken uit het Programma Verhogen kwaliteit in gebiedsontwikkeling.

3. BESLUIT

De raad van de gemeente Den Haag, gelezen het initiatiefvoorstel van Hart voor Den Haag/Groep de Mos, besluit:

1. gebruik te gaan maken van landelijke wetgeving om boetes uit te delen aan eigenaren die bewuste leegstand creëren;
2. een Meldpunt Leegstand in het leven te roepen en hiertoe gebruik te maken van de Pandbrigade, waar bewoners of bezoekers van winkelcentra en winkelstraten vermeende langdurige leegstand kunnen melden;
3. de leegstandsverordening toe te gaan toepassen en daarmee gebruik te maken van de mogelijkheid die de wet biedt om eigenaren te verplichten leegstand van kantoren of winkels te melden;
4. te onderzoeken of leegstaande winkelpanden (tijdelijk) omgeturnd kunnen worden tot fietsparkeerwinkel, waar je naast het parkeren van je fiets ook terecht kunt voor andere zaken zoals het doen van een plas, het pinnen van geld, het ophalen van een postpakket en het laten doen van een fietsreparatie;
5. om samen met de Provincie Zuid-Holland, de economische partners MKB Den Haag en The Economic Board The Hague en studentenhuysvester DUWO te onderzoeken wat het aanstellen van een leegstandsmakelaar naar Westlands model, kan betekenen voor het terugdringen en voorkomen van leegstand;
6. om in samenwerking met de economische partners, het voortouw te nemen in het voeren van gesprekken met vastgoedeigenaren om te komen tot realistischer huurprijzen waarmee (toekomstige) leegstand teruggedrongen kan worden.

Ralf Sluijs
Hart voor Den Haag/Groep de Mos