



Kernwijzer Leegstand



Vlaanderen
is ondernemen



VLAIO

Index

Is deze kernwijzer iets voor mij?	3
1. Inleiding	4
2. Meten is weten: correcte registratie van de leegstand en ruimtenoden	5
3. Bepaal je focusgebied - focus op je handelskern	15
4. Ga in gesprek met eigenaars	22
5. Creëer betaalbare ruimte voor starters en communiceer je troeven	24
6. Bijlagen	31
7. Colofon	32



Is deze kernwijzer iets voor mij?

De kernwijzers zijn een initiatief van VLAIO om steden en gemeente te ondersteunen in hun kernversterking. Gespreid over zes kernwijzers behandelen ze verschillende onderwerpen die bijdragen aan een sterkere handelskern. Alle bundels geven je praktische info, tips en sjablonen die je meteen zelf kan toepassen in de praktijk, elk opgesteld door experts in het vakgebied.

Is deze kernwijzer iets voor jouw lokaal bestuur? Wanneer het antwoord op één van volgende vragen 'ja' is, dan vind je deze bundel vast waardevol.

Wil je ...

- een cluster aan (verouderde en/of nieuwe) leegstaande panden invullen?
- iets doen aan stoppende handelaars die gewoon de gordijnen toe doen?
- iets doen rond leegstand, maar weet je als gemeente niet waar te beginnen?
- specifiek iets doen aan leegstaande horecapanden, maar weet je niet hoe je eraan begint?
- werken aan je leegstandscijfer dat bovengemiddeld is?
- een belangrijk beeldbepalend pand dat leegstaat terug leven geven?
- jouw gemeentelijke renovatie- of starterssubsidie meer onder de aandacht brengen bij handelaars?



1. Inleiding

Elke gemeente krijgt te maken met leegstand. Het gaat hierbij niet alleen over woningen, maar ook winkels, bedrijfspanden of historische gebouwen. Leegstaande gebouwen vormen vaak een doorn in het oog en hebben een negatieve impact op de omgeving. Gelukkig scheppen ze ook kansen voor nieuwe ondernemers. Want terwijl gebouwen leegstaan, zijn velen op zoek naar een geschikte plek. Leegstand actief aanpakken leidt tot levendige kernen en daar wint iedereen bij.

Volgende zaken geven je alvast een leidraad om aan de slag te gaan:

- Meet en weet waar jouw uitdagingen zich situeren: inventariseer alle panden in je kern om je uitdagingen te onthullen. Breng ook in beeld wie een ruimtevraag heeft die je wil oplossen.
- Bepaal je focusgebied: waar wil je handel, horeca en ruimer ondernemerschap in jouw gemeente stimuleren en wat zijn de plekken waar je het beter beperkt?
- Ga in gesprek met eigenaars: voer een dialoog met de eigenaars en belangrijkste stakeholders in de buurt en reik hen oplossingen aan of ondersteun hen waar nodig.
- Creëer betaalbare ruimte voor starters én ondersteun hen met bijvoorbeeld starterssubsidies, opleidingen en heldere communicatie.
- Communiceer de troeven van jouw gemeente ook naar ondernemers in een campagne die tot 30 minuten rijden buiten de gemeentegrenzen reikt.



2. Meten is weten: correcte registratie van de leegstand en ruimtenoden

Objectiever je uitdaging

De eerste stap van deze kernwijzer gaat in op het objectiveren van de uitdaging. Door op een objectieve manier de leegstand en verwaarlozing te meten, breng je in kaart waar de te activeren panden aanwezig zijn en waar je uitdagingen het grootst zijn. Daarnaast is het van belang om aandacht te hebben voor de ruimtevragers. Zij zijn immers onontbeerlijk om leegstaande panden in te vullen. Dit vereist een actieve begeleiding waar je aandacht besteedt aan de vragen en noden van ruimtevragers. Hoe meer kennis je hebt over de lokale vraag en het aanbod, hoe groter de kans dat je een match kan vinden en een meer bedrijvige kern realiseert.

Idealiter communiceer je reeds op de gemeentewebsite dat ondernemingen met een ruimtevraag terecht kunnen bij de dienst lokale economie of aan het ondernemersloket.

Deze kennisuitwisseling kan je verder uitbouwen via een goede samenwerking met lokale stakeholders (voornamelijk de eigenaars en makelaars, ontwikkelaars, investeerders).



Slecht onderhouden gevel zonder gevelreclame: verwaarlozing komt hier in aanmerking (volledige gevelbreedte).

Waarom een lijst leegstaande en verwaarloosde gebouwen?

De eerste stap is het correct en consequent bijhouden van drie afzonderlijke inventarissen:

- een inventaris “leegstaande gebouwen” volgens het Decreet leegstaande en verwaarloosde bedrijfsruimten van 1995
- een inventaris “leegstaande woningen” volgens de Vlaamse Codex Wonen
- een inventaris van verwaarloosde “woningen en gebouwen” volgens het Decreet leegstaande en verwaarloosde bedrijfsruimten van 1995

Door een inventaris van leegstaande panden bij te houden zorg je er als gemeente voor dat handelspanden en woningen apart geregistreerd kunnen worden. Naast de registratie van leegstand kan je eveneens een lijst aanleggen van verwaarloosde panden. Deze inventaris gaat specifiek in op de gebreken die de gebouwen vertonen en gaan niet in op de leegstand zelf. Dit is interessant voor panden die nog bewoond worden door de eigenaar en waarvan de gelijkvloerse verdieping leegstaat, terwijl de gevel duidelijke gebreken vertoont. Eenzelfde gebouw kan zowel leegstaan als verwaarloosd zijn. Het is dan mogelijk om een belasting op zowel leegstand als verwaarlozing te heffen.

Niet alle gemeenten in Vlaanderen hebben een leegstands- en/of verwaarlozingsregister voor gebouwen. Hierdoor missen ze de kans om hun handelskern bedrijviger te maken. Zonder registratie weet je niet hoe groot de problematiek in jouw stad of gemeente is en heb je geen stok achter de deur als je de dialoog aangaat met de eigenaars van de panden. Zelfs indien jouw stad of gemeente al een reglement heeft over de vaststelling en inventarisatie van leegstaande gebouwen en woningen, is het interessant om dit te evalueren en door de verschillende stappen van deze kernwijzer te gaan.

Onroerende voorheffing als bijkomend instrument

Naast de heffing op leegstand en de verwaarlozingsheffing beschik je als gemeente ook over de mogelijkheid om gedifferentieerde opcentiemen op de onroerende voorheffing toe te passen, bv. voor straten/wijken met veel leegstand of verloedering. De opcentiemen kunnen verhoogd worden om eigenaars van een bepaald type panden te bestraffen en verlaagd worden om nieuwe eigenaars/huurders van handelszaken te stimuleren hun zaak daar te vestigen.

De onroerende voorheffing lokaal verlagen, kan verbonden zijn met een significante kost. Toch kan dit interessant zijn om historisch hoge kadastrale inkomens (KI's) van winkels te verlagen. De onroerende voorheffing is typisch gezien gelijk aan ongeveer één maandhuur. Wijkt de onroerende voorheffing hier te sterk van af, dan kan het zijn dat het KI niet meer in lijn ligt met de werkelijke waarde. Wil je weten hoe je hiermee aan de slag gaat? Bekijk dan zeker de links hieronder:

Vlaanderen

<https://www.vlaanderen.be/belastingen-en-begroting/vlaamse-belastingen/onroerende-voorheffing/differentiering-van-gemeentelijke-opcentiemen-op-de-onroerende-voorheffing>

Inspiratiegids GODO

<https://www.provincieantwerpen.be/aanbod/dese/deis/detailhandelsbeleid/godo.html>

Waarom een lijst leegstaande en verwaarloosde gebouwen?

Volgens de meest voorkomende definities is er in een gebouw leegstaand als meer dan de helft van de totale vloeroppervlakte niet wordt gebruikt volgens de functie van het gebouw, gedurende een termijn van ten minste twaalf opeenvolgende maanden voor de inventarisatiedatum. Daarbij houden we geen rekening met woningen die deel uitmaken van het gebouw (een wooneenheid is een aparte eenheid). Bij een woning of gebouw waarvoor geen vergunning of melding voorhanden is, of waarvan de functie niet duidelijk uit een vergunning of melding blijkt, stemt de functie overeen met de vergund geachte functie.

Aparte aanpak voor leegstaande handelwoningen

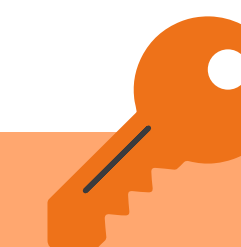
Veel gemeenten lijden onder de leegstand van oude handelwoningen die zowel handelszaak als woning zijn (geweest) en zich in één kadastraal register bevinden. Deze panden kan je niet als leegstand registreren als ze nog bewoond zijn en je kan ze ook niet dwingend activeren via leegstandsheffing. De eigenaars hebben veelal een lokale binding en zijn fier op hun gemeente. Ze werken dan ook vaak goed mee als ze gewezen worden op de gevolgen van leegstand en hun verantwoordelijkheid daarin. Probeer op basis van een actieve dialoog met deze eigenaars je vrijheidsgraden te vinden en reik volgende oplossingen aan.

Specifieke acties om leegstaande handelswoningen te activeren:

- Splits de handelszaak af door een aparte ingang te maken en stimuleer dit door renovatiesubsidies toe te kennen. Deze ingang hoeft niet vooraan te zijn, maar het kan ook langs de zij- of achterkant zodat de etalageruimte niet te veel wordt beperkt. Zelfs in smalle panden van 4 meter breed kan er op een kwalitatieve manier een bijkomende ingang geplaatst worden.
- Probeer afspraken te maken met de eigenaars over het gebruik van de winkel voor starters. Soms zijn de eigenaars bereid om onder bepaalde randvoorwaarden het pand ter beschikking te stellen aan een starter. De starter moet dan wel akkoord gaan met het feit dat de eigenaars door de winkel heen moeten om naar hun woning te gaan. Probeer deze voorwaarden te achterhalen.
- Zijn de eigenaars bereid om te verhuizen? Als een aparte ingang moeilijk is en de eigenaar het pand niet aan een starter ter beschikking

wil stellen, dan kan het interessant zijn om te verhuizen naar een meer aangepast pand. Je neemt onzekerheid weg als de eigenaar weet dat er interesse is voor het pand van een nieuwe gebruiker of een projectontwikkelaar, en dat het mogelijk is om lokaal te blijven wonen in een meer toegankelijk pand. Dan zijn eigenaar(s) veelal bereid om te verhuizen. Een herhaaldelijke dialoog is hierbij belangrijk.

- Stel de vitrine ter beschikking en maskeer de leegstand. Wanneer de eerste drie opties niet lukken, raden we aan om de eigenaars toch te overtuigen om de vitrine ter beschikking te stellen, bijvoorbeeld aan een starter met een lokale webshop die er zijn koopwaar kan tentoonstellen met contactgegevens. Of je kan de winkel ernaast vragen om de vitrine uit te breiden, zo valt de leegstand minder op.



SUCCESFACTOR: HOE MOTIVEER JE LEEGSTAND

In veel Vlaamse gemeenten gaat men te selectief om met het registreren van leegstand: naargelang de functie of de ligging worden bepaalde panden al dan niet op de inventaris geplaatst. In vele gevallen proberen eigenaars de registratie van leegstand op originele manieren tegen te gaan. We raden aan om niet zomaar mee te gaan in de verhalen van de eigenaars. Het vaststellen van de leegstand en verwaarlozing gebeurt op basis van een gemotiveerde administratieve akte met o.a. onderstaande indicaties:

1. het ontbreken van een inschrijving in het bevolkingsregister;
2. het ontbreken van een geregistreerde rechtspersoon op het adres;
3. het ontbreken van een aangifte als tweede verblijf;
4. de aanvraag tot vermindering van het kadastraal inkomen op grond van artikel 15 van het Wetboek van Inkomstenbelasting naar aanleiding van leegstand of improductiviteit;
5. het vermoeden van het gebruik van de woonentiteit als domiciliewoning;
6. het vermoeden dat de woning niet wordt bewoond, ondanks inschrijving in het bevolkingsregister;
7. het vermoeden dat de woning niet wordt gebruikt in overeenstemming met de woonfunctie;
8. het vermoeden dat het gebouw niet wordt gebruikt in overeenstemming met de bestemming (horeca, handelspand, diensten ...);
9. in het bezit zijn van een attest dat de waterleiding reeds meer dan 1 jaar is afgesloten;
10. in het bezit zijn van een attest dat de elektriciteit reeds meer dan 1 jaar is afgesloten;

11. het vermoeden van een laag verbruik van de nutsvoorzieningen dat een gebruik overeenkomstig de woonfunctie of het normale gebruik van het gebouw kan worden uitgesloten;
12. vermoeden dat het gebouw voor meer dan de helft van de totale vloeroppervlakte niet overeenkomstig de functie van het gebouw wordt toegepast;
13. onmogelijkheid om het gebouw of de woning te betreden, bijvoorbeeld door een geblokkeerde toegang;
14. het afwezig zijn van openingsuren op het gebouw of de onmogelijkheid om het gebouw te betreden op de geafficheerde openingsuren
15. verzegelde toegang(en) tot de woning of het gebouw;
16. dichtgemaakte of gesupprimeerde raamopeningen (dichtgeplakt, dichtgeschilderd ...);
17. winddichtheid van de woning is niet gewaarborgd (belangrijke glasbreuk, buitenschrijnwerk kan niet meer gesloten worden ...);
18. waterdichtheid van de woning is niet gegarandeerd: zeer zware infiltraties via dak en/of gevel(s);
19. onafgewerkte ruwbouw;
20. ernstige in pandige vernielingen: woning deels vernield of gesloopt;
21. langdurig aanbieden van het gebouw als "te huur" of "te koop";
22. langdurig neergelaten rolluiken;
23. ernstig vervuild glas en/of buitenschrijnwerk;
24. uitpuilende of dichtgeplakte brievenbus;
25. storende omgevingsaanleg: langdurig niet of slecht onderhouden omgeving/tuin;
26. woning en/of gebouw is helemaal/gedeeltelijk niet gemeubeld;
27. getuigenverklaringen van omwonende(n), postbode, wijkagent enzovoort;
28. zichtbare indruk van leegstand (zoals geen zichtbare activiteit).



Een leegstaand pand met een onregelmatige vitrine is moeilijker te verhuren. Het is beter om deze gevel gelijk te trekken en te renoveren.

Durf leegstand registreren

In veel gemeenten wordt leegstand niet geregistreerd als de eigenaar een 'creatieve' invulling geeft aan het pand. Enkele voorbeelden ter verduidelijking:

- Een handelspand dat enkel dient als opslagruimte en dichtgeplakte ramen heeft, geldt als leegstand omdat:
 - Het pand wordt niet voor minstens 50% gebruikt volgens zijn vergunde functie.
 - De raamopeningen zijn dichtgeplakt.
 - Het handelspand heeft geen openingsuren.
- Een eigenaar van een handelspand dat enkele producten uitstalt in de vitrine, maar nooit open is, is eveneens een leegstaand pand omdat:
 - Afwezigheid van openingsuren wijst op leegstand.
 - Afwezigheid van een geregistreerde rechtspersoon.
 - Uitpuilende brievenbus wijst op leegstand.
- Een eigenaar gaat een heel goedkoop huurcontract aan met een andere vennootschap en stalt enkele waren uit in de vitrine, dit is leegstand want:
 - Er is een afwezigheid van openingsuren.
 - Er is nooit verlichting in het pand en dus ook weinig tot geen verbruik.
 - Er is geen rechtspersoon gevestigd op het adres.
 - Er zit geen energie/waterverbruik op het pand.
 - Getuigenverklaringen vertellen meer over de situatie.
- Een eigenaar of bewoner gebruikt de oude winkel als tweede woonruimte. De winkel is kleiner dan 100 m² en heeft geen aparte deur voor de winkel, dit is geen leegstand:

- Wanneer het gaat over één kadastraal register van een handelshuis kan er geen sprake van leegstand zijn zolang er nog iemand de woning betreft.
- Wanneer de winkel kleiner is dan 100 m² kan het ook zonder functiewijziging opgenomen worden in de woning. Het mag hier wel niet gaan over het opsplitsen of creëren van een extra wooneenheid. De vrijstelling voor de complementaire nevenfunctie kent vier voorwaarden,¹

Verminder het aantal vrijstellingen voor een meer effectiever leegstands- en verwaarlozingsreglement

Na een goede registratie komt het erop neer om ook het aantal vrijstellingen tot een minimum te beperken. De regel is immers: hoe meer vrijstellingen, hoe minder effectief het instrument.

Zo is het beperken van de vrijstelling voor een omgevingsvergunning een belangrijke insteek. Veel eigenaars vragen een vergunning aan, maar voeren uiteindelijk de werken niet uit. Aangezien de omgevingsvergunning van rechtswege vervalt na twee jaar² bij niet-uitvoering ervan, is hier geen administratieve rechtshandeling vereist. Dit maakt dat de gemeente enkel door actieve opvolging een duidelijk beeld krijgt van de uitgereikte maar vervallen omgevingsvergunningen. Wanneer een vrijstelling voor omgevingsvergunning wordt aangevraagd, maar niet tot uitvoering gaat, mag men nadien nog de belasting heffen.

¹ zie BVR vergunningsplichtige functiewijzigingen art. 2, §3
<https://codex.vlaanderen.be/Portals/Codex/documenten/1007267.html>

² zie OVD art. 99
<https://codex.vlaanderen.be/Portals/Codex/documenten/1024690.html>

Volgend artikel kan gebruikt worden in het leegstands- en verwaarlozingsreglement om het herhaaldelijk gebruik van deze uitzondering te vermijden en te beperken tot éénmaal per 60 maanden:

“Vrijstelling voor een woning of gebouw dat gerenoveerd wordt: een vrijstelling wegens renovatie kan slechts éénmaal per 60 maanden voor dezelfde woning of gebouw aangevraagd worden. Enkel renovaties die het effectief gebruik van het goed tijdelijk onmogelijk maken, komen in aanmerking. Voorwaarde:

- Indien het gaat om handelingen die stedenbouwkundig vergunningsplichtig zijn, een niet vervallen omgevingsvergunning bijvoegen. De vrijstelling geldt voor 48 maanden.
- Indien het gaat om niet vergunningsplichtige handelingen, een renovatienota indienen. De vrijstelling geldt voor 24 maanden.
- Indien schriftelijk aangetoond dat de woning of pand deel uitmaakt van een masterplan.”

Een vaak voorkomende uitzondering is een vrijstelling voor een belastingplichtige die in een erkende ouderenvoorziening verblijft. Hoewel dit goed lijkt te zijn voor de eigenaar, vermijdt dit net het activeren van het leegstaande pand. Het verhuizen naar een ouderenvoorziening is net een moment om te kijken of het nog opportuun is om het pand in eigendom te houden of te verkopen. Als de eigenaar toch voor deze vrijstelling opteert, raden we aan om ze te beperken tot maximaal één jaar. Zo krijgt de eigenaar de nodige tijd om te zoeken naar een oplossing voor het pand.

Wanneer een gerechtelijke beslissing de mogelijkheid tot handel beperkt, is het belangrijk om de voorwaarde toe te voegen en op te volgen (met stavingsdocumenten).

Stem de hoogte van de leegstandsheffing af op de waarde van het pand

De hoogte van een leegstandsheffing heeft pas impact als ze in lijn ligt met de waarde van het pand. De jaarlijkse onroerende voorheffing of één maandhuur zijn hierbij goede referenties.

Wist je dat eigenaars hun onroerende voorheffing proportioneel kunnen laten verlagen naarmate hun pand leegstaat?³

We raden daarom aan om minstens het gemiddelde bedrag van de lokale onroerende voorheffing te hanteren als leegstandsheffing, zodat de gemeente geen verlies aan inkomsten heeft. Een leegstandsheffing van 1.000 euro of minder heeft doorgaans weinig impact als de gemiddelde onroerende voorheffing 2.000 euro is. Hou wel in het achterhoofd dat niet alle eigenaars een vrijstelling of verlaging van de onroerende voorheffing aanvragen.



SUCCESSFACTOR:

Onderzoek wat de gemiddelde onroerende voorheffing is voor handelspanden en druk dit bedrag uit per m² en per jaar. Dit kan de hoogte van de leegstandsheffing onderbouwen. Overleg hiervoor met je financiële diensten en GIS dienst die hier meestal toegang tot hebben.

³ Als een onroerend goed gedurende een bepaalde periode heeft leeggestaan en geen inkomsten heeft opgebracht, zegt men dat het onroerend goed improductief is geweest. De onroerende voorheffing kan proportioneel worden verminderd in verhouding tot het aantal maanden dat de improductiviteit geduurd heeft.

Meer info: <https://www.vlaanderen.be/proportionele-vermindering-van-de-onroerende-voorheffing>

Belast grotere panden meer – differentiatie naar oppervlakte:

In de meeste leegstands- en verwaarlozingsheffingen werkt men met een basisbedrag dat naarmate de leegstand oploopt, maar er is nog differentiatie mogelijk. De impact van een groot leegstaand pand weegt namelijk zwaarder door dan de impact van een klein leegstaand pand. Bij een forfaitair basisbedrag betalen beide eigenaars eenzelfde leegstandsheffing.

We raden daarom aan om, naast een minimumbedrag, te differentiëren op oppervlakte. Zo zullen eigenaars van gebouwen die een grotere impact hebben op de totale leegstaande vloeroppervlakte of visueel zichtbare leegstand, een hogere heffing betalen. De heffing neemt dan toe naarmate de grootte en impact van het pand. De eigenaars van grotere panden betalen ook een hogere onroerende voorheffing die kan wegvallen als het pand leeg staat en ze een vrijstelling verlaging hebben aangevraagd.

De oppervlakte die gehanteerd wordt, kan de administratie zelf bepalen. Om het niet complex te maken, hou je als administratie best rekening met alle vloeroppervlaktes (brutovloeroppervlakte) en kan je werken met een getrappt systeem. Deze vermijden een juridische discussie over de exacte m² (bv. 0-100 forfaitair bedrag; 100 m² - 200 m²; 200 m² - 400 m²; 400 m²-800 m²; 800 m² - 1600 m² en 1600 m² <).

Zorg voor een minimale heffing

Als je werkt met een differentiatie naar oppervlakte bestaat de kans dat hele kleine handelspanden bijna geen leegstandsheffing moeten betalen. Daarom adviseren we om een minimale heffing te hanteren die gebaseerd is op de gemiddelde onroerende voorheffing van de handelspanden in de kern (tip: gebruik hiervoor Locatus) en geldig is voor panden tot en met 100 m².

Tips bij registratie van verwaarlozing

Naast het register van leegstaande gebouwen kan men parallel een register voor verwaarloosde woningen en gebouwen aanleggen. Gebouwen die, leegstaand of niet, ernstige zichtbare en storende gebreken of tekenen van verval vertonen vanaf het zichtbare deel van de openbare weg, kunnen zo apart belast worden. Onder ernstige zichtbare en storende gebreken en tekenen van verval verstaan we de gebreken die verder verval op korte termijn veroorzaken. Dit geldt in het bijzonder wanneer bij hoofd- en/of bijgebouw(en) de buitenmuren, voegwerk, schoorstenen, dakbedekking, dakgebinte, buitenschrijnwerk, kroonlijst of dakgoten:

1. de water- of winddichtheid is aangetast en/of;
2. de stabiliteit is aangetast en/of;
3. onderdelen losgekomen zijn of dreigen los te komen en/of;
4. voorgaande gebreken met voorlopige of ontoereikende maatregelen werden verholpen

Wonen Vlaanderen¹ en VVSG² stellen modelreglementen met extra toelichting ter beschikking³. Deze kernwijzer zet eerder in op de nuances die de gemeente kan aanbrengen.

1 Modelreglement verwaarlozing Wonen Vlaanderen: <https://www.wonenvlaanderen.be/lokale-besturen/verwaarloosde-woningen-opsporen-registreren-en-aanpakken#:~:text=Sinds%201%20januari%202017%20zijn,waaraan%20een%20heffing%20was%20gekoppeld.>

2 Modelreglement leegstaande gebouwen en woningen VVSG: <https://www.vvsg.be/kennisitem/vvsg/bestrijden-van-leegstand>

3 Modelreglement leegstaande gebouwen en woningen (bron: VVSG): <https://www.vvsg.be/kennisitem/vvsg/bestrijden-van-leegstand>

Maak gebruik van een beschrijvend verslag bij verwaarlozing

Het is aangeraden om bij verwaarlozing gebruik te maken van een beschrijvend verslag in plaats van het puntenverslag. Het beschrijvend verslag heeft het meeste slagkracht en veroorzaakt de minste tegenspraak omdat eigenaars bij het puntenverslag eerder de puntentelling gaat proberen aanvechten in plaats van de verwaarlozing an sich. Het is belangrijk om in het verslag steeds de noodzakelijke herstellingen duidelijk te vermelden die nodig zijn om het pand van de lijst te schrappen. Dit geeft duidelijkheid naar de eigenaar toe.

Let op: door te werken met een beschrijvend verslag bestaat de kans dat de gebreken die niet opgenomen zijn in het beschrijvend verslag ook niet aangepakt moeten worden. Indien je als stad of gemeente verwaarlozing wil aanpakken zal je sowieso stevig in de schoenen moeten staan om te kunnen handhaven. Toekijken of de herstellingen correct zijn uitgevoerd vraagt opvolging.

Herinvesteer middelen in een kernversterkend beleid

In veel gemeenten zien we dat de handhaving van de leegstandsheffing niet vlot verloopt. Het wordt eerder als een last bekeken dan als een positief instrument dat bijdraagt tot een levendige kern. We raden daarom aan om de middelen die uit de leegstands- en verwaarlozingsheffingen komen, te herinvesteren in een actief leegstandsbeleid om bijvoorbeeld renovatie- of starterssubsidies te geven. Laat de inkomsten uit de heffingen bijgevolg niet gewoon terugvloeien naar de algemene middelen, maar link deze met de investeringen in kernversterking. Zo kan je ook de eigenaars die een leegstandsheffing betalen duidelijk maken dat de middelen geherinvesteerd worden in een bedrijvige kern.

Bestraf eigenaars/uitbaters van panden zonder een minimale vorm van basisonderhoud

Naast de leegstandsheffing, de heffing op verwaarlozing en de differentiatie op onroerende voorheffing, kunnen lokale besturen eigenaars van slecht onderhouden panden ook aansporen om hun gebouw beter te onderhouden via een aangepast politiereglement. In tegenstelling tot de eerdere heffingen en belastingen kan je met de Gemeentelijke Administratieve Sancties (GAS) sneller schakelen. Het is hierbij aangeraden om eerst een dialoog aan te gaan met de eigenaar voordat je overgaat tot het geven van een GAS-boete.



Voorbeeld: Middelkerke

In Middelkerke wordt in het GAS-reglement volgende beschrijving gebruikt: Handelspanden en aanhorigheden dienen te voldoen aan een minimale vorm van basisonderhoud. Onder gebrekkig minimaal basisonderhoud wordt één of meerdere van de volgende gebreken verstaan:

- kapot of loshangend buitenschrijnwerk (ramen, deuren, houtbedekking, glas)
- dichtgetimmerde ramen en deuren
- kapotte rolluiken, garagepoorten, afsluitingen, luifels en zonwering
- langdurig ongewassen ramen
- oude affiches, stickers of folies die aan de binnen- of buitenzijde van de ramen hangen
- uitpuilende brievenbussen
- overhoop gehaald interieur zichtbaar vanop straat
- aanwezigheid ongedierte of uitwerpselen van ongedierte
- kapotte of loshangende dakgoten, regenpijpen of balustrades
- achtergebleven reclamepanelen, (neon-)verlichting of belettering
- planten/onkruid die uit dakgoten of daken groeien of gevels overwoekeren
- niet onderhouden gevel onder andere door graffiti, afbladderende verf en/of bepleistering.

(Deze lijst is niet compleet.)

Wie stelt vast en met welke frequentie?

Bij de registers en het GAS-reglement is het verplicht om een ambtenaar aan te stellen die de vaststellingen van leegstand en verwaarlozing mag doen. Dit mag ook in een intergemeentelijk verband gebeuren. Maak goede afspraken over het aantal uit te voeren rondes (bijvoorbeeld maandelijks, trimestrieel of halfjaarlijks). We raden minimaal één keer en idealiter tweemaal per jaar aan.

Naast de ambtenaren die een vaststelling doen, is het ook aangewezen om een intern meldpunt te hebben voor verwaarloosde en leegstaande panden. De wijkagent kan informatie aanleveren over leegstaande gebouwen waar vandalisme wordt gepleegd of onveilige situaties ontstaan.

Vandaag vraagt het opvolgen van leegstand nog relatief veel tijd. Over een aantal jaren zullen er geautomatiseerde systemen zijn die inventariseren waar geen (actieve) vennootschap meer gevestigd is of waar nutsmaatschappijen aangeven dat er geen gebruik meer is.



Niet onderhouden handelspand.

Conclusie hoofdstuk 1: Meet en weet waar jouw uitdagingen zich situeren

Acties verbonden met het opzetten van een leegstands- en verwaarlozingsregister en reglement:

- Maak een leegstands- en verwaarlozingsregister van woningen én gebouwen. [Vlaanderen](#) en [VVSG](#) stellen hiervoor modelreglementen ter beschikking. Pas je eigen reglementen aan de lokale noden aan:
 - Differentieer naar oppervlakte en gebruik staffels;
 - Beperk het aantal vrijstellingen die passiviteit aanmoedigen;
 - Verhoog de heffing in het kernwinkelgebied (zie hoofdstuk 2);
 - Creëer een vrijstelling voor lastgeving aan een leegstandsbeheerder (zie hoofdstuk 3).
- Zorg ervoor dat je als gemeente op de hoogte bent van lokale ruimtevragen, begeleid geïnteresseerden naar de eigenaars en informeer hen over de sterke punten en karakteristieken van je handelskern. Zorg voor een aanklampend beleid en kom te weten waarom handelaars naar jouw gemeente willen komen of waar je als kern nog tekortschiet.
- Pas de opcentiemen toe op de Vlaamse Heffing voor bedrijfsgebouwen, zo wordt je eigen moeite voor registratie beloond.
- Via het politiereglement kan je druk uitoefenen op slecht onderhouden handelszaken. Gebruik dit instrument om op korte termijn actie te ondernemen. Een differentiatie van de onroerende voorheffing is eveneens een optie om bijvoorbeeld nieuwe eigenaars van handelspanden te belonen of een algemene verlaging toe te passen om je centrum aantrekkelijker te maken. Een verhoging van de onroerende voorheffing voor handelspanden is mogelijk om je leegstandsbeleid mee te financieren.
- Zorg voor een frequente en actieve opvolging. Stel hier iemand voor aan en maak duidelijke afspraken.
- Voorzie investeringen in communicatie en opvolging van de geïnventariseerde woningen en panden.
- Initieer de heffing op leegstand en verwaarlozing na één jaar doorlopende leegstand.
- Investeer de belastinginkomsten uit leegstand en verwaarlozing in je kern.

3. Bepaal je focusgebied - focus op je handelskern

Aangezien tijd een kostbaar goed is, is het belangrijk om te bepalen waar je prioriteiten liggen om je leegstand aan te pakken en je kern te laten heropleven. Baken daarom een focusgebied af.

Een focusgebied is het gebied:

- Waar je handelsapparaat geconcentreerd is en je bedrijvigheid en beleving wil versterken;
- Waar je je handelsactiviteiten beschermt en stimuleert;
- Waar je geen herbestemming toelaat van detailhandel naar wonen. Zo vermijd je dat er 'gaten' in de winkelbeleving vallen. Dit geldt voor de straten waar je een echte winkelbeleving wil, dus niet de aanloop of schakelstraten;
- Waar je actief inzet om leegstand op te lossen;
- Waar je inzet op een aangepaste publieke ruimte en op verblijfskwaliteit;
- Waar je inzet op een handelsondersteunend parkeerbeleid (geen langparkeren, maar afgestemd op het type handel: 30 min parking voor dagelijkse goederen en maximaal 2u voor periodieke goederen);
- Waar je inzet op kwalitatieve handelspanden door gebruik te maken van aangepaste instrumenten (voorschriften waar je geen herbestemming toelaat van detailhandel naar wonen, minimale hoogte vitrine, transparantie gevel van handelspanden,

stimuleren gevelrenovatie en/of aparte ingang via renovatiesubsidies, starterspremie, herlocalisatiepremie, enzovoort);

- Waar je evenementen en activiteiten actief naartoe haalt om de beleving van de kern te versterken en dit afstemt met andere gemeentelijke diensten (sport/cultuur) of andere stakeholders;
- Waar je extra tijd investeert om contacten te leggen met de stakeholders: eigenaars van handelspanden, uitbaters van commerciële inrichtingen, potentiële investeerders en andere actoren.

Gebouwen die buiten de focuszone vallen, zijn gebieden:

- Waar herbestemming van leegstaande panden toegelaten of zelf actief gepromoot worden om zo de leegstand algemeen te verlagen. Herbestem deze panden idealiter met de nodige flexibiliteit hierin verwerkt om ooit terug handel te kunnen worden (zie verordening belevingsvolle plint);
 - Tip: veel gemeenten hebben een hoog leegstandscijfer omwille van de verspreide leegstand. Als je deze panden afboekt, kan het zijn dat de leegstand helemaal niet meer problematisch is;
- Waar je geen nieuwe handel wil toelaten;
- Waar je geen subsidies geeft gericht op handel (starterspremies, gevelrenovaties,...).

Een sterke leegstandscluster heeft verschillende oorzaken:

- Locatie:
 - Verminderde passage: hoe meer passage van voetgangers (footfall) hoe meer kans je hebt dat er ook iemand de winkel zal binnenstappen. Dit geldt bij uitstek voor passerende fietsers en auto's. Een passerende voetganger is hierbij het belangrijkste;
 - Oplossing: zorg ervoor dat je bezoekersstromen monitort en kijk of je bezoekersstromen naar je gewenste locatie kan krijgen door actief in te zetten op wayfinding (zie kernwijzer).
 - Verminderd clustereffect: als verschillende handelszaken de afgelopen jaren zijn gesloten, dan neemt ook het clustereffect van nabijgelegen andere handelszaken af. Het is voor bezoekers moeilijker geworden om one-stop-shopping te doen waardoor ze kiezen om naar andere locaties te gaan waar dit wel nog mogelijk is.
 - Oplossing: probeer opnieuw handelaars naar je kern te halen en zorg ervoor dat ze zij-aan-zij zitten waarbij er geen grote gaten vallen. Het is beter een kleine geconcentreerde kern te hebben dan een uitgebreide handelskern waarbij handelszaken sterk verspreid zitten. Zorg ervoor dat je een kritische massa behoudt.
 - Verlaagde kwaliteit omgeving: bedrijvige kernen functioneren het beste als de publieke ruimte erop gericht is om de voetganger zo goed mogelijk te ontvangen. Dit kan door voldoende brede voetpaden, voldoende ruimte om te zitten, geen geluidsoverlast, groen in de buurt. Langparkeren voor de deur is hierbij geen noodzakelijke randvoorwaarde! 30 min is voldoende voor dagelijkse voorzieningen en ondersteunen een hoge rotatie. 2u is voldoende voor periodieke

goederen en horeca. Een zone voor langparkeren (>2u) wordt idealiter aansluitend aan de kern voorzien.

- Oplossing: investeer in je publieke ruimte - zie kernwijzer Beleving.

- Lage kwaliteit van het pand:
 - Vitrine: panden met een onregelmatige vorm van vitrine laten minder toe om binnen te kijken en zijn dus minder aantrekkelijk. Denk aan een diepe insteek naar de deur of een smalle vitrine.
 - Lage plafonds en vitrinehoogtes lager dan 3 meter verminderen de uitstraling van panden.
 - Gevel: oude publiciteit, afbladderende gevels, ...
 - Energieprestatie: panden die veel energie verslinden, zijn minder interessant dan energiezuinige panden. Eigenaars die investeren in zonnepanelen voor hun huurders zorgen ervoor dat ze minder onderhevig zijn aan de schommelingen van de energieprijzen. Een eigenaar in Izegem kon zo haar huurder overtuigen om in het pand te blijven.
 - Oplossing: geloof je in de locatie? Stimuleer dan renovatie of herontwikkeling. Verwijs hiervoor ook naar de Vlaamse (energie)renovatiepremies: www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/energiepremies-voor-ondernemingen

- Te hoge huurprijs:
 - Als de huurprijs niet overeenkomt met de waarde van het pand, dan zal het leeg blijven staan. Probeer eigenaars die vasthouden aan historisch hoge huurprijzen te overtuigen.
 - Oplossing: zorg voor een hogere transparantie in huurprijzen en probeer om samen met eigenaars en huurders zicht te krijgen op de prijzen. Zeker bij leegstaande panden is het interessant om een benchmark met gelijkaardige panden in de kern te maken;

Achterhaal wat de reden is voor je verhoogde leegstand, kijk waar je mogelijkheden liggen om deze op te lossen en pas je focuszone aan zodat je tot een leefbare bedrijvige handelskern komt. Vermijd hierbij versnippering.

Bescherm je handelskern en beperk het (handels)aanbod op ongewenste locaties

Enmaal je focuszone is bepaald, is het belangrijk om je bedrijvige kern hier te gaan beschermen. Gemeenten beschikken over een breed palet aan stedenbouwkundige instrumenten om je visie op de kern te verankeren:

- een beleidsmatig gewenste ontwikkeling (BGO);
- een beleidsplan ruimte met een duidelijk hoofdstuk op detailhandel / bedrijvige kern;
- een stedenbouwkundige verordening;
- een ruimtelijk uitvoeringsplan (RUP);

Door je detailhandelsvisie te laten vaststellen als BGO of door hier in je beleidsplan aandacht aan te besteden, leg je een eerste bouwsteen voor het aanbod- en restrictiebeleid van je stad of gemeente. Heb je nog geen detailhandelsvisie? Maak er dan één. Let hierbij op de volgende zaken:

- Creëer een duidelijk focusgebied voor je bedrijvige kern en benoem hierin verschillende sfeer-/activiteitsgebieden die dit ondersteunen. Maak bijvoorbeeld duidelijk waar je winkels en horeca wil behouden en beschermen en bepaal de aanloopstraten waar je flexibiliteit op lange termijn wil behouden tussen handel en wonen.
- Denk ook specifiek na over gewenste horecazones/pleinen. Zones en pleinen waar terrassen kunnen komen, zullen de beleving en bedrijvigheid in de kern sterk ondersteunen. Terrassen zijn daarenboven afhankelijk van de zon. Noordelijke en oostelijke gelegen terraszones zijn daarom ideaal. Diensten zijn ideaal om in schakel/aanloopstraten te concentreren en te beperken in de winkelstraat. Het is belangrijk om te kunnen bepalen waar handels- en horecapanden verplicht zijn en dit ook ruimtelijk af te bakenen. Zorg ervoor dat dit een verhaal vormt dat de gemeente kan uitdragen.
- Als je kern verschillende sfeergebieden heeft met een eigen verhaal (bijvoorbeeld vintagewinkels, concentratie mode, horecazone, ...), zorg er dan voor dat je acties creëert die deze verhalen versterken en de publieke ruimte opladen (zie ook kernwijzer Beleving):
 - Organiseer eigen evenementen in het ruimtelijk afgebakende gebied;
 - Geef de openbare ruimte een eigen kenmerkende inrichting;
- Maak het begin en einde van de sfeergebieden duidelijk zichtbaar in het straatbeeld (eigen stijl van borden, kleuren ...), met name naast de grote stadspoorten.
- Bepaalde sfeergebieden passen meer bij startende ondernemingen, andere zijn dan weer meer geschikt voor gevestigde waarden.

Hoe een Beleidsmatig Gewenste Ontwikkeling uitwerken

Een beleidsmatig gewenste ontwikkeling (BGO) is een visiedocument dat uiteenzet hoe de gemeente de toekomstige ruimtelijke ontwikkeling ziet. Er bestaat geen vast format voor. Een BGO kan bijvoorbeeld spreken over de gewenste kwaliteit van de afwerkingsgraad van gevels of de geschiktheid van panden als handelspand.

Een BGO kan ook ruimer gaan en als toetsingsinstrument gebruikt worden bij omgevingsvergunningsaanvragen. Die kunnen immers geweigerd worden wanneer ze niet in overeenstemming zijn met een goede ruimtelijke ordening, en de VCRO laat toe om een BGO in rekening te brengen bij de beoordeling van die overeenstemming. Let wel op: een BGO is geen verordenend instrument en mag er niet strijdig mee zijn! Zo kan het helpen om vergunningsaanvragen te onderbouwen voor herbestemmingen van een winkel naar horeca of diensten of wonen te verhinderen in het kernwinkelgebied.

Er is al enige rechtspraak over (vergelijkbare) richtkaders, richtlijnen en BGO's die inzicht geven in de voorwaarden waar een BGO aan moet voldoen:

- BGO's moeten één of andere politieke validatie hebben gekregen (goedkeuring schepencollege, fiat gemeenteraad, ...).
- BGO's moeten kenbaar zijn voor de bevolking, (bijvoorbeeld) doordat ze geraadpleegd kunnen worden op de gemeentelijke website. (RvVb 27 augustus 2013, nr. A/2013/0511).
- De logica is dat BGO's binnen een redelijke termijn vertaald worden in verordenende instrumenten zoals RUP's of verordeningen (RvVb 19 mei 2015, nr. A/2015/0302, Vandesande).
- BGO's maken geen verordenende voorschriften uit. Je kan geen vergunning afleveren of weigeren louter door te verwijzen naar een document waarin BGO's zijn opgenomen. Elke vergunningsbeslissing moet op zichzelf voldoende gemotiveerd blijven, m.a.w. de gebruikte visie-elementen moeten concreet voor het geval worden beargumenteerd. (RvVb 16 april 2019, nr. A/1819/0879, NV Gravo).
- het vertrouwensbeginsel impliceert dat een vergunningaanvrager die zich schikt naar een bekendgemaakt BGO (bijvoorbeeld een woningtypetoets), zijn vergunning niet mag geweigerd zien als er geen deugdelijke motieven zijn om in het concrete geval van de beleidslijn af te wijken.

Maak een Stedenbouwkundige verordening die inzet op beleving en bedrijvigheid in de kern

Terwijl een BGO een eerste stap kan zijn als ondersteunend visiedocument, biedt een verordening in het kernwinkelgebied juridisch meer houvast om een belevingsvol gebied in de kern te beschermen. Een stedenbouwkundige verordening bevat stedenbouwkundige voorschriften die onder meer zorgen voor de versterking van de leefbaarheid en de aantrekkingskracht van steden en dorpskernen (VCRO art. 2.3.1, 12°). De Profploeg heeft een verordening 'belevingsvolle plint' (zie bijlage) uitgewerkt met de volgende doelstellingen:

- Minimale hoogte van de gelijkvloerse ruimte van 4 meter gaat je kern een totaal andere uitstraling geven. De gelijkvloerse ruimte moet voldoende hoog zijn om kwaliteit te kunnen uitstralen, want kwalitatieve handelszaken vereisen nu eenmaal ruime vitrines om hun waren te kunnen tonen. De vitrine zal bovendien beter opvallen. Een vitrine van 2,5 meter hoogte wordt sterk afgeraden. Als 4 meter niet haalbaar is, probeer dan zo dicht mogelijk bij deze streefwaarde aan te sluiten.
- Verplichten van een handelsfunctie op de gelijkvloerse verdieping in het kernwinkelgebied.
- Voldoende transparantie in de gevel op de gelijkvloerse oppervlakte zodat de handelszaak geen besloten indruk geeft.

Stedenbouwkundige verordeningen kunnen bijkomend ook gebruikt worden om kernwinkelgebieden af te bakenen of restrictiezones detailhandel af te bakenen. Let op: het verplichten of uitsluiten van een handelsfunctie (horeca, diensten, winkel, kantoor) is niet toegestaan in een stedenbouwkundige verordening als de functie in overeenstemming is met het Gewestplan of een RUP! Een bestemmingswijziging kan enkel door middel van een RUP.

Veranker je visie in een ruimtelijk uitvoeringsplan (RUP)

Het ruimtelijke Uitvoeringsplan is het instrument dat de meeste mogelijkheden geeft naar stuurkracht, maar het vraagt ook de zwaarste administratieve procedure. Het RUP als verordenend instrument geeft de mogelijkheid om bestemmingen vast te leggen en hieraan stedenbouwkundige voorschriften te koppelen met betrekking tot de bestemming, de inrichting of het beheer (VCRO art. 2.2.5.§1.3°).

Een RUP is interessant om bijvoorbeeld bepaalde functies te beschermen op strategische plaatsen zoals:

- Horeca op pleinen: vandaag zitten op verschillende stadspaleis kantoren of winkels op locaties met de meeste zon, terwijl deze idealiter worden voorbehouden voor horeca en terrassen. Voor de functie horeca zit een groot deel van de waarde in het mogelijk maken van terrassen.
- Winkels (en horeca) op de handelsassen: een kernwinkelgebied functioneert pas goed als er een clustereffect ontstaat door de nabijheid van verschillende publiekstrekende functies en activiteiten. Vandaag zien we dat er in veel handelskernen gaten vallen omdat handelspanden herbestemd worden naar wonen. Een RUP kan ervoor zorgen dat je een specifiek deel van de handelskern voorbehoudt voor winkels. In bepaalde steden zien we bovendien dat horeca begint te overheersen op bepaalde delen van de handelsas waardoor het winkelgebeuren eronder lijdt. Daarom kan het interessant zijn om in een RUP specifieke locaties permanent voor te behouden als winkelass waarbij wel nog een bepaalde mix nagestreefd kan worden.
- Het vermijden van kantoren en/of diensten op bepaalde delen van het kernwinkelgebied is eveneens enkel mogelijk via een RUP.
- Alle zaken die in een verordening kunnen opgenomen worden, kunnen hier ook herhaald worden.

De VCRO geeft lokale overheden de mogelijkheid om buiten het vastgelegde kerngebied bepaalde handel in te perken. Dit verkleint het aanbod aan potentiële handelslocaties buiten de kern waardoor handelspanden binnen de kern aan aantrekkelijkheid winnen. Een RUP kadert steeds in de uitvoering van de bestaande ruimtelijke structuurplannen of beleidsplannen. Het is niet mogelijk om af te wijken van de bindende bepalingen uit het structuurplan of het beleidsplan. Afwijkingen zijn enkel gemotiveerd vanuit dringende behoeften.

Focus je instrumenten op je kernwinkelgebied

Naast het beschermen van je handelskern is het ook belangrijk om initiatief in je kern te stimuleren via andere instrumenten. Zo raden we aan:

- renovatie en starterssubsidies te concentreren op je focusgebied
- beleving vooral in de afgebakende kern onder te brengen
- een hogere leegstandsheffing te hanteren in de handelskern

Focus subsidies op de afgebakende kern

Enmaal de functies zijn beschermd in de handelskern is er een tweede element om de handelskern te stimuleren. We raden daarom aan om de volgende types van subsidies exclusief voor de handelskern voor te behouden zodat je maximaal de aandacht op de kern vestigt:

- Gevelrenovatiesubsidies en subsidies voor de herinrichting van handelspanden;
- Starterssubsidies mits co-investering van de starter, met bewijs van factuur.
Geef dus geen vast bedrag zonder bewijs van kosten;
- Subsidies voor evenementen georganiseerd door de handelaars(verenigingen) zelf.

Focus de beleving op de afgebakende sfeergebieden

Maak een evaluatie van de evenementen die in de gemeente doorgaan. Welke evenementen kunnen doorgaan in de handelskern en zo extra passage en zichtbaarheid genereren? Zorg voor een aangepaste publieke ruimte in je kernwinkelgebied die de bezoeker centraal zet. Handelskernen die ingericht zijn voor voetgangers trekken op lange termijn meer bezoekers aan.

Hogere leegstandsheffing in het kernwinkelgebied

Hanteer een hogere leegstandsheffing in je focusgebied/kernwinkelgebied ten opzichte van de omliggende gebieden om het belang van het gebied te benadrukken. Een verhoging van 50% tot 100% op de heffing in het kernwinkelgebied is hiervoor normaal. De hogere heffing kan je legitimeren omdat de huurprijzen hier doorgaans hoger liggen, maar ook omdat dit een focusgebied is voor een actief leegstandsbeleid. Wijs erop dat je in het focusgebied extra instrumenten inzet zoals gevelrenovatiesubsidies of een vrijstelling voor starters. We raden tenslotte ook aan om de heffing jaarlijks te laten toenemen in verhouding met het aantal jaren dat een pand leegstaat.



Voorbeeld: Hasselt

In het reglement van Hasselt worden beide principes toegepast:

- Gebouw: afhankelijk van de locatie van het gebouw bedraagt de basisbelasting:
 - in het kernwinkelgebied 30 euro per vierkante meter met een minimum basisbedrag van 3.000 euro;
 - buiten het kernwinkelgebied 20 euro per vierkante meter met een minimum basisbedrag van 2.000 euro.
- Woning: het basisbedrag van de belasting ligt op 2,50 euro per vierkante meter met een minimum basisbedrag van 1.200 euro. De oppervlakte die wordt gehanteerd is de oppervlakte zoals opgenomen op de inventaris van leegstaande woningen of gebouwen en worden afgerond op 1 m².

Een gemeente kan ervoor kiezen om leegstand onmiddellijk vanaf de opname in het leegstandsregister (=1 jaar leegstand) te belasten, maar ze kan ook een belasting pas laten ingaan na een of meerdere jaren. **Veel gemeenten wachten tot twee jaar volledige leegstand voordat ze het eerste aanslagbiljet versturen.**

Conclusie

Verschillende acties die je kan nemen voor het juridisch aanpakken van leegstand:

- Benoem je focusgebied.
- Maak een detailhandelsvisie op en baken de kern af. Laat dit vaststellen op de gemeenteraad in een BGO als eerste beschermingslaag tegen ongewenste ontwikkelingen, of neem de visie op in je beleidsplan. De meeste provincies bieden ondersteuning bij het opmaken van een detailhandelsplan.
- Concentreer de subsidies in de bedrijvige kern van je stad of gemeente.
- Evalueer de kalender van evenementen in je stad of gemeente en bekijk welke evenementen in de handelskern kunnen plaatsvinden.
- Investeer in de publieke ruimte en zorg dat de poorten naar de sfeergebieden extra zichtbaarheid krijgen.

4. Ga in gesprek met eigenaars

De derde stap zet in op het voeren van een dialoog met de eigenaars waarbij volgende basisprincipes worden gehanteerd:

- Zorg voor een actieve opvolging van de eigenaars: contacteer op regelmatige basis de eigenaars van leegstaande panden. Door hen aan te schrijven, de reden van de leegstand te achterhalen en oplossingen aan te bieden, vergroot je de kans om een nieuwe, kwalitatieve invulling te vinden voor leegstaande panden.
- Panden die geen kwalitatief kader bieden voor een starter hebben een extra traject nodig om ze gebruiksklaar te maken. Bekijk samen met de eigenaar de vergunningstoestand en hoe de eigenaar de noodzakelijke renovatiewerken kan ondersteunen of het pand moet herontwikkelen om het te laten voldoen aan de moderne vereisten. Voorzie financiële ondersteuning indien mogelijk.

- Grote panden zijn moeilijker in te vullen: concepten met een gemengde invulling bieden hier mogelijk een oplossing. Wie neemt initiatief?

De ruimtelijke instrumenten in je focuszone (zie vorig hoofdstuk) zijn hierbij essentieel om je dialoog met de eigenaar te kunnen aangaan. Zonder visie is het immers moeilijk om richting te geven.



Beeld: Overleg met eigenaars van handelaars in Waregem

Een actief opvolgingsysteem

Eens het pand geregistreerd is, is het cruciaal om duidelijk te communiceren naar de eigenaar om leegstand en/of verwaarlozing te verhelpen. Een goed werkend leegstands- en verwaarlozingsbeleid is een beleid dat zorgt voor meer kwalitatieve ingevulde handelspanden zonder meteen over te moeten gaan tot boetes en heffingen.

Wanneer je als gemeente een duidelijke visie hebt uitgewerkt met ondersteunende instrumenten, is het belangrijk dat je die actief deelt met je stakeholders. Zonder actieve communicatie van je instrumenten naar je stakeholders is er een grote kans dat ze er geen gebruik van maken. Organiseer daarom (twee)jaarlijks een event met de eigenaars, makelaars, investeerders van handelspanden en nieuwe en bestaande handelaars. Vertel hen over je visie, hoe je deze uitrolt en voor welk type ondersteuning je kan aankloppen bij de gemeente (voorbeeld Waregem). Deze meeting kan verschillende brieven over vaststellingen vermijden.

Naast een collectieve aanpak, is ook een individuele dialoog nodig. Hiervoor raden we een digitaal opvolgingsysteem aan dat de stappen en communicatie registreert. Een Customer Relationship Managementsysteem kan een belangrijke hulp bieden bij de opvolging van de registratie en communicatie met de eigenaars. Het is belangrijk om te weten welke stappen bij welke eigenaars al zijn gezet of nog zullen volgen. Zonder een digitaal systeem dat de processen en communicatie opvolgt, is het moeilijker om een overzicht te behouden van wat waar al gebeurd is.

Eerste stappen na registratie: van kennisgeving tot inning

Eenmaal het reglement en de inventarissen operationeel zijn, kan je overgaan tot de registratie en inning. Hoe vroeger de gemeente kenbaar maakt dat het de leegstand of verwaarlozing heeft vastgesteld, hoe sneller ook de eigenaar zal kunnen reageren. Met een tijdige communicatie wordt het voor de eigenaar ook meteen duidelijk wat de visie van de gemeente op de kern is en hoe de gemeente kan helpen met het activeren of terug op orde stellen van een pand. Hoe sneller de eigenaar op de hoogte is van de gevolgen, hoe groter de kans op een snelle reactie.

- Eerste brief: bij de vaststelling van leegstand en/of verwaarlozing kan je best ook breder communiceren dan de mogelijke gevolgen van niet-ingebruikname:
 - Verwijs naar de visie van de gemeente op de handelskern en de ambitie om de handelskern bedrijvig te houden. Indien het pand buiten de handelskern is gelegen, vermeld dan expliciet dat de gemeente geen handelspanden ambieert op deze locatie en herbestemmingen toegelaten zijn.
 - Verwijs naar mogelijke initiatieven van de gemeente om het pand te helpen activeren: gevelrenovatie, starterssubsidies, visie van de stad op gewenste invulling en kernwinkelgebied, het ter beschikking stellen van het pand aan starters als mogelijk gevolg, enzovoort.
 - Benadruk dat de gemeente bereid is om hierover in gesprek te gaan.
 - Maak de eigenaar duidelijk dat er nood is aan instapklare en betaalbare panden (zie volgend hoofdstuk voor definitie).
- Tweede brief: na een half jaar zonder actie van de eigenaar volgt een uitnodiging voor een gesprek:
 - Geef duidelijk aan dat het mogelijk is om de heffing te vermijden (via renovatie of een lastgeving), en dat daarom een gesprek hierover belangrijk is. Een mogelijke formulering zou kunnen zijn:

“De gemeente beschikt over de mogelijkheid om handelspanden te belasten na een half jaar, maar oefent dit recht momenteel niet uit. We gaan liever eerst het gesprek aan om uw kant van het verhaal te horen.”

- Indien het pand (zo goed als) instapklaar is, kan ingezet worden op activering via een leegstandsbeheerder. Door het pand in beheer te geven aan een leegstandsbeheerder die aangesteld is door de gemeente kan de eigenaar de leegstandsheffing vermijden. De vrijstelling geldt pas als er een lastgevingsovereenkomst is ondertekend door beide partijen.
- Indien het pand niet instapklaar is omdat een grondige renovatie vereist is, moet de eigenaar duidelijk gemaakt worden dat het pand in zijn huidige staat niet snel verhuurd zal worden en renovatie noodzakelijk is om handelaars aan te trekken. Als de eigenaar de renovatie niet kan betalen, is het aangewezen om het pand te verkopen. Vermeld ook dat het pand niet in aanmerking komt voor een vrijstelling via een leegstandsbeheerder. Geef eventuele actiepunten mee die het wel mogelijk zouden maken om via een leegstandsbeheerder te werken.
- Derde brief: uiteindelijk volgt een eerste aangetekend schrijven. Het gaat om een zakelijke brief die de volgende stappen uiteenzet conform het reglement. Tegenwoordig is het mogelijk om aangetekende brieven ook digitaal te versturen indien een officieel mailadres gekend is (bv. via e-box). Dit is niet alleen goedkoper, maar ook milieuvriendelijker.
 - Vermeld duidelijk de gebruikte procedure voor de opname van het pand in de inventaris en de beroepsmogelijkheden (zie bijlage).
 - Geef nogmaals de mogelijkheden mee om het pand te renoveren en/of in beheer te geven, en dat dit de voorkeursoplossing is voor de gemeente.

5. Creëer betaalbare ruimte voor starters en communiceer je troeven

De laatste stap zet in op het aantrekken van nieuwe ondernemers naar je stad of gemeente. Veel steden en gemeenten voeren vandaag reeds campagnes om consumenten te verleiden om naar hun kern te komen, maar vergeten om nieuwe starters actief aan te trekken. Ondernemers weten net zo min als consumenten naar waar ze moeten gaan. Zij hebben meestal een ruimere zoekzone. Krijg daarom je gemeente op de radar van een starter met volgende vier stappen: Zoek mee en creëer ruimte voor starters - focus op het beschikbaar maken van kwalitatieve instapklare handelspanden;

1. Ga op zoek naar starters in de eigen gemeente;
2. Voer actief campagne om starters te werven en zet je troeven in de markt;
3. Zorg voor extra begeleiding en zorg voor een hogere overlevingskans bij starters.

Zoek mee en creëer ruimte voor starters: focus op kwalitatieve instapklare handelspanden.

Het starten van een handelszaak in Vlaanderen is uitdagend. Wanneer je als gemeente kan helpen bij het vinden van een instapklaar en betaalbaar pand voor starters heb je zeker een streepje voor. Maar wat zijn instapklare en betaalbare panden?

- **Betaalbaar** wil zeggen dat de eigenaar bereid is om tijdelijk (eerste jaar) een lagere huurprijs aan te bieden om de starter kansen te bieden.
- **Instapklaar** wil zeggen dat het pand minstens casco is en dat er dus geen grote ruwbouwwerken meer nodig zijn. Het pand moet ook brandveilig en de elektriciteit conform zijn. Indien dit nog niet het geval is, dan raden we aan dat de eigenaar deze aanpassingswerken zelf nog financiert. Voorzie indien mogelijk een renovatiepremie.

De eerste stap is om eigenaars te overtuigen om hun instapklaar pand te verhuren aan starters aan een betaalbare prijs. Eigenaars zijn veelal niet happig om te verhuren aan starters omdat ze een hogere kans op falen hebben, geen volle huur onmiddellijk kunnen betalen en ook maar beperkt investeren in het pand. Er zijn echter mogelijkheden om die vrees van eigenaars weg te nemen:

- Geef hen een vrijstelling van leegstandsheffing als ze willen verhuren aan starters. Doe dit idealiter via een lastgevingscontract waarin de voorwaarden van verhuur zijn opgenomen.
- Geef renovatie- en starterssubsidies om investeringen van zowel de eigenaar als handelaar te faciliteren.
- Zorg voor een actieve begeleiding van starters.
- Zorg voor een contract van tijdelijke huur dat juridische risico's verlaagt - het contract met een bezetting ter bedde biedt enkele voordelen ten opzichte van pop-up huur (zie bijlage):
 - De vennootschap van de handelszaak mag zich niet vestigen op het adres (pas als er handelshuur is) - dit vermijdt problemen bij faillissementen op het adres;
 - Het contract is na 3 maanden wederzijds opzegbaar;
 - Het contract wordt reeds in verschillende steden toegepast en is dus gevalideerd.
- Eigenaars die bereid zijn om hun pand aan een betaalbare huur aan te bieden kunnen meegenomen worden in de actieve communicatie van de gemeente richting starters (zie later).
- Verwijs ook steeds naar bizLocator waar eigenaars hun panden kunnen afficheren. Volg hiervoor de handleiding met tips: <https://www.vlaanderen.be/publicaties/bizlocator-draaiboek-voor-lokale-besturen>

Hoe overtuig je eigenaars om hun pand ter beschikking te stellen (tegen een tijdelijk verlaagde huur)? Durf ze aan te spreken. De Profploeg paste dit toe in verschillende gemeenten. Telkens waren er verschillende eigenaars die wilden meewerken. Vanaf 1 pand kan je al succesvol nieuwe ondernemers aantrekken. Het is niet de bedoeling dat je alle eigenaars vanaf dag 1 mee hebt in dit verhaal.

Belangrijk: aanvaard enkel leegstaande panden in je focuszone om startende handelszaken te ontvangen. Panden buiten je focuszone hebben waarschijnlijk te weinig passage.

Geef zelf het goede voorbeeld

Heb je zelf panden die leegstaan of onderbenut worden? Bied deze ook tijdelijk aan aan starters. Enkele voorbeelden van hoe je panden kan invullen als pop-up vind je via: www.popthisplace.com en theboxvlaanderen.be/.

Werk via een leegstandsbeheerder

Wanneer eigenaars er niet in slagen om starters aan te trekken, kan je als gemeente ook actief de samenwerking gaan faciliteren. Eigenaars van instapklare panden in het kernwinkelgebied die meer dan één jaar leegstaan, kan je de kans geven om hun pand in beheer van de gemeente of leegstandsbeheerder te geven. Je treedt dan in naam van de eigenaar op om zelf actief te zoeken naar starters die het pand kunnen betrekken en sluit dan in naam van de eigenaar een contract (bezetting ter bede).

Om dit te kunnen doen heb je vier zaken nodig:

- Aangepast leegstandsreglement: vrijstelling voor panden die aan een leegstandsbeheerder worden gegeven.
- Lastgevingscontract tussen leegstandsbeheerder en eigenaar.
- Contract tussen leegstandsbeheerder en starter.
- Actieve communicatie om starters aan te trekken naar jouw gemeente.

De gemeente kan zo initiatieven (laten) nemen om startende handelaars aan te trekken en kansen te geven aan een verlaagde huurprijs. De eigenaar moet geen heffing betalen en krijgt (weliswaar iets lagere) huurinkomsten. De eigenaar heeft bovendien niet alleen sneller een invulling voor het pand, maar ook een grotere kans op een nieuwe permanente invulling. Zo moet het de ambitie zijn om naar een reguliere handelshuur door te groeien. Hiervoor is het belangrijk om een sterk aanvullend beleid te hebben.

Aangepast leegstandsreglement

Een eerste stap is om eigenaars een vrijstelling te geven als ze hun pand in beheer willen geven. Onderstaand voorbeeldartikel kan opgenomen worden in het leegstandsreglement:

“X° vrijstelling voor een pand dat in beheer wordt gegeven aan de leegstandsbeheerder. De vrijstelling geldt pro rata het aantal maanden waarvoor een ondertekend contract kan voorgelegd worden tussen de eigenaar en de leegstandsbeheerder. Enkel leegstaande winkelpanden binnen het kernwinkelgebied kunnen gebruikmaken van deze vrijstelling. De leegstandsbeheerder wordt aangeduid door het college van burgemeester en schepenen. Indien er voor een bepaalde periode geen leegstandsbeheerder is aangeduid, kan van deze vrijstelling geen gebruik gemaakt worden.”

Contract met de eigenaar

Een voorbeeldovereenkomst die met de eigenaar kan aangegaan worden, is terug te vinden in bijlage 1. Het contract bevat naast de algemene bepalingen ook de prijszetting waaronder verhuurd mag worden door de gemeente. De prijszetting is een dialoog tussen de leegstandsbeheerder en de eigenaar. Als de leegstandsbeheerder niet akkoord gaat met de huurprijs, zal de eigenaar alsnog een leegstandsheffing moeten betalen.

De lastgeving is voor de leegstandsbeheerder kosteloos zolang er geen partij wordt gevonden die voor een invulling zorgt. De lastgever-eigenaar ontvangt wel een vergoeding wanneer het onroerend goed bezet wordt. Deze vergoeding hangt af van de grootte van het bezette onroerend goed en evolueert idealiter ook omhoog in de tijd. De eigenaar ontvangt deze vergoeding enkel gedurende de looptijd van de overeenkomst met de starter (maximaal 1 jaar).

Onderstaande tabel geeft indicatieve bedragen per maand weer volgens oppervlakte – om starters kansen te geven raden we aan om in een gelijkaardige grootteorde van initiële kosten te werken als degene die Broeilab gebruikt:

OPPERVLAKTE	BEZETTINGSVERGOEDING
0-50 m ²	300 EUR
50-100 m ²	400 EUR
100-200 m ²	500 EUR
>200 m ²	Specifiek te bepalen

Contract tussen leegstandsbeheerder en huurder

Na de lastgeving kan je als leegstandsbeheerder in naam van de eigenaar een bezetting ter bedde of een pop-uphuurcontract aangaan. De bezetting ter bedde is een onbenoemde overeenkomst die niet wettelijk geregeld wordt en gegroeid is uit de rechtspraak, de pop-uphuur heeft een decretaal kader dat gevolgd moet worden.

Belangrijke opmerking: Zowel een pop-uphuur als een bezetting ter bedde mogen niet langer dan één jaar duren. Indien de contracten langer dan één jaar zouden doorlopen, bestaat het risico om in een handelshuur terecht te komen.

Rechten en plichten voor de startende ondernemer

Het is belangrijk dat de startende ondernemer op de hoogte is van zijn of haar rechten en plichten. Tegenover de lage en flexibele huur en/of starterssubsidies mogen de eigenaar en leegstandsbeheerder verwachten dat de handelaar zijn volle energie in zijn nieuwe zaak steekt. We raden aan om hierbij enkele voorwaarden te verankeren in een contract of subsidiereglement.

- Minimale openingsuren: zonder minimale openingsuren leggen bepaalde starters niet hun volle gewicht in de handelszaak.
- Het pand wordt onderhouden door de huurder (o.a. regelmatig reinigen van vitrine).
- Volgen van een begeleidingstraject bij een erkende organisatie om de overlevingskansen te vergroten.
- Participatie in evenementen in de handelskern (verplichte opening op bepaalde data): starters die aan een voordelige prijs een pand ter beschikking krijgen, moeten participeren in evenementen zoals een koopzondag. Dit wordt helaas vaak nagelaten. Het is daarom belangrijk om een duidelijk engagement van de starter te vragen.

Nood aan actieve communicatie en werving van panden en starters

Eenmaal je de eigenaars hebt overtuigd om hun pand ter beschikking te stellen van starters, is het belangrijk om actief op zoek te gaan naar starters. Je hebt immers enerzijds panden nodig voor starters en anderzijds moeten er starters zijn om de leegstaande panden in je stad of gemeente in te vullen. Actieve communicatie en een ondernemingsvriendelijke gemeente zijn hierbij twee sleutelwoorden.

Zorg voor een actieve en positieve campagne die je samen met je ondernemers en bewoners vormgeeft:

- Ga op zoek naar starters in je eigen gemeente. Wellicht bruist jouw stad of gemeente van webshops van (digitale) ondernemers zonder fysieke locatie. Voorbeelden zijn juwelenmakers, grafische vormgevers of kledingherstellers. Door hen tijdelijk exposure te geven in een leegstaand pand kan je hen helpen om de stap te zetten naar een fysieke locatie. Een alternatief is om ze bijvoorbeeld uit te nodigen op je (jaar)markt. Zo verhoog je op die manier ook de beleving in de kern. Tijdens een workshop met handelaars in Niel werden bijvoorbeeld ook de handelaars met enkel een webshop uitgenodigd. We lichtten de mogelijkheid toe om ook te experimenteren op de wekelijkse markt en twee weken later had de markt een extra juwelenkraam gefaciliteerd door de gemeente!
- Overtuig bestaande handelaars om een tweede zaak te openen. Voorbeelden zijn: een schoenen- of kledingzaak die een tweede winkel opent gericht op kinderen, of een horecaondernemer die een tweede zaak opent in dezelfde kern, maar met een ander concept. Zo verruim je het aanbod dankzij ondernemers die je kern al kennen. Biedt hen eventueel de kans om mee te experimenteren. Zorg ervoor dat ze beroep kunnen doen op starters- en renovatiesubsidies. Wanneer ervaren ondernemers een tweede zaak openen, hebben deze zaken ook een grotere overlevingskans. Soms hebben ze nog een duwtje nodig om te durven springen.
- Durf bovenlokaal actief campagne te voeren om ondernemers te werven en je troeven in de markt te zetten. Zo vergroot je de vijver waaruit je kan vissen. Er zijn trouwens veel ondernemers die niet (meer) in de gemeente wonen maar er wel (nog) een binding mee hebben. Misschien kan dit het laatste duwtje zijn om zich opnieuw in jouw gemeente te willen vestigen. Als je campagne voert, is het uiteraard belangrijk dat er ook een aanbod aan instapklare panden is. Weet je niet onmiddellijk wat je nodig hebt? Vraag je inwoners welk type zaak ze missen. Waar zitten de gaten in je aanbod? Betrek je inwoners bij de campagne.

- Door duidelijk te maken waar je naar op zoek bent, stijgt ook de kans dat dit soort zaken naar je gemeente komt.

Vertel het verhaal van je gemeente (zie ook kernwijzer identiteit), verduidelijk het klantenpotentieel aan de hand van bezoekerstellingen, het aantal deelnemers bij geslaagde acties, of de investeringen die de gemeente de afgelopen jaren in de kern heeft gedaan. Als je horeca nodig hebt, zet je idealiter iemand in een horecazaak op de affiche.

Naast het actief campagne voeren is het ook belangrijk om een ondernemersvriendelijke gemeente te zijn. We geven graag volgende tips mee:



Concept DIFT - Mockup als voorbeeld van een campagne dat afgestemd is op de lokale noden.

- Zorg voor één aanspreekpunt: voer een ondernemersloket in dat zorgt voor een goede begeleiding van ondernemers en starters. Zorg ervoor dat er één iemand is om een starter doorheen de administratie te geleiden zodat ze niet het gevoel hebben dat ze van het kastje naar de muur worden gestuurd. (<https://www.vlaio.be/nl/vlaio-netwerk/lokale-besturen/aanbod-voor-lokale-besturen/eloketondernemersbe>).
- Voer een actief bedrijfshuisvestingsbeleid: Vlaanderen heeft een uitgebreid stappenplan uitgewerkt rond het voeren van een actief bedrijfshuisvestingsbeleid - pas dit toe en help ondernemers vooruit met hun ruimtelijke noden. Meer informatie vind je hier terug: <https://www.vlaio.be/nl/vlaio-netwerk/lokale-besturen/lokaal-bedrijfshuisvestingsbeleid-en-advies/hoe-kwaliteitsvol>
- Geef ondernemers een platform en communiceer op regelmatige basis positief over het ondernemen in jouw gemeente. Als er bijvoorbeeld een nieuwe ondernemer start, neem

hem mee in de communicatie van je gemeente (informatieblad, sociale media). Wees fier op je gevestigde ondernemers - vier hen als ze 5 - 10 jaar aanwezig zijn en doe dit op regelmatige basis.

- Voer een actieve dialoog met ondernemers (niet enkel via lokale raad economie) via een nieuwsbrief, reik hen op maat gemaakte informatie aan, en vraag naar hun noden. Het is hierbij belangrijk dat handelaars het gevoel hebben dat ze werkelijk kunnen sturen in het beleid. Zorg voor opleidingen, verfrissende ideeën en begeleidingen die je handelaars kunnen inspireren.
- Geef laagdrempelige en significante subsidies gericht op het starten van en investeren in een zaak. Zorg ervoor dat de subsidiebedragen voldoende groot zijn (tussen de 2.000 en 5.000 euro) en beperk de administratieve stukken voor een aanvraag. Bijvoorbeeld: vraag een factuur en bewijs van betaling, maar geen verklaring van vrij zijn van RSZ-schulden. Dit kan de gemeente zelf opvragen.

- Belangrijk: geef geen forfaitaire bedragen, maar vraag steeds een co-investering (bv. voor elke geïnvesteerde euro, investeert de gemeente ook één euro). Focus je subsidies in de afgebakende bedrijvige kern, zo stimuleer je een clustereffect van handelszaken.
- Heb aandacht voor de publieke ruimte rondom de handelszaken en denk mee: verplaats fietsnietjes wanneer ze de opening van een terras voor een horecazaak blokkeren, fleur de publieke ruimte in je handelskern op met groen, originele speelelementen, bankjes en rustplekken. Hoe gezelliger je kern, hoe beter het is voor de handelszaken (zie ook kernwijzer Beleving). Wanneer er minimaal 1 meter vrije doorgang is, kan je ook kijken of er mogelijkheden zijn om terrassen te plaatsen of een bord.

Zorg voor extra begeleiding en zorg voor een hogere overlevingskans bij starters

Wees selectief als je starters aanvaardt

Eenmaal je je panden hebt gevonden en je actieve communicatie de interesse van ondernemers heeft gewekt, is het belangrijk om de overlevingskansen van nieuwe handelaars te vergroten. Enkele aandachtspunten:

- Accepteer niet zomaar iedereen in je starterspand - evalueer het businessplan.
- Zorg voor extra begeleiding die inzet op het verhogen van de vaardigheden van de ondernemer.

Een eerste check op de haalbaarheid van het bedrijfsplan is hierbij noodzakelijk. Wanneer blijkt dat de starter nog onvoldoende ver staat met zijn idee (financieel of inhoudelijk), is het interessant om de starter eerst nog bijkomende begeleiding te laten volgen of een meer laagdrempelig experiment te doen op een markt.

Verwijs hen ook door naar onder andere het advies van VLAIO op: www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/start.

Voor een actieve begeleiding kan ook samengewerkt worden met bijvoorbeeld UNIZO, Horeca Vlaanderen, Voka ... Ze bieden zowel individuele (bv. UNIZO biedt coaching op maat! | UNIZO.be) als collectieve trajecten (bv. OndernemersForum | UNIZO.be; www.horecavlaanderen.be/academie) aan. Verschillende gemeenten verbinden aan hun starterssubsidie de voorwaarde om een starterstraject te volgen om de slaagkansen van hun zaak te verhogen. Er zijn ook gespecialiseerde begeleidingsorganisaties zoals #SheDIDIT (www.shedidit.be), die zich focussen op één doelgroep (bv. vrouwen met een migratieachtergrond), of zoals Horecaforma dat zich richt op het opleiden van horecamedewerkers.

UNIZO biedt coachings op maat! UNIZO.be	OndernemersForum UNIZO.be
VLAIO subsidieert het grootste deel van de kostprijs. De eigen bijdrage is in de meeste gevallen onbestaande of zeer beperkt (maximaal 200 euro).	VLAIO subsidieert het grootste deel van de kostprijs. De eigen bijdrage bedraagt 100 euro per dagdeel.

- Vergroot de overlevingskansen van nieuwe ondernemingen door begeleidings- en coachingstrajecten bij gespecialiseerde dienstverleners op te leggen.
- Voer een innoverend handelsbeleid zodat ook de bestaande handelszaken aantrekkelijk blijven. De concurrentie en keuzemogelijkheden zijn veel groter dan vroeger. De lokale overheid moet dit actief faciliteren. Doe dit bijvoorbeeld door:
 - Workshops te organiseren. Dit kan bijvoorbeeld gaan over nieuwe kooktrends voor de lokale horeca-uitbaters, nieuwe verpakkingstechnieken of de inrichting van handelszaken.
 - Netwerkm meetings met handelaars over de nieuwste trends.
 - ...

Conclusie: om betaalbare ruimte voor nieuwe ondernemers te creëren kan je volgende acties nemen:

- Zoek actief naar instapklare panden: werk hiervoor samen met de eigenaars van leegstaande panden en kijk in je eigen patrimonium voor mogelijke kansen om (tijdelijk) ondernemers te ontvangen.
 - Overtuig eigenaars om hun pand ter beschikking te stellen door een vrijstelling van leegstandsheffing toe te voegen aan het leegstandsreglement voor eigenaars die hun pand ten laste geven aan de gemeente of leegstandsbeheerder.
- Zorg ervoor dat je actief communiceert over de kansen en panden die je als gemeente in de aanbieding hebt. Benadruk de troeven van je stad of gemeente en profileer je als aantrekkelijke plek voor ondernemers.
- Durf selectief te zijn in de ondernemers die je in leegstaande panden aanvaardt. Ondernemers die er nog niet klaar voor zijn, verwijst je door naar de gepaste kanalen.

6. Bijlagen

[Voorbeeldbrieven opvolging leegstand en/of verwaarlozing](#)

[Voorbeeld lastgevingscontract en contract ter bezetting ter bede](#)

[Voorbeeld technisch verslag onderzoek naar leegstand](#)

7. Colofon

Verantwoordelijke uitgever Mark Andries, VLAIO
Koning Albert II Laan 35,
1030 Brussel

Bronnen

IDEA Consult & Atelier Romain (2017), "Evaluatie van de effectiviteit van het beleidsinstrumentarium inzake leegstaande en/of verwaarloosde bedrijfsruimten", uitgevoerd in opdracht van het Departement Omgeving

Universiteit Antwerpen (2013). Leegstand en herbestemming – inventariserend onderzoek naar beleid en maatregelen. Eindrapport gepubliceerd op 23 december 2013. Geraadpleegd op 16 februari 2023 via
<https://www.kenniscentrumvlaamsesteden.be>

Leegstand en verwaarlozing van bedrijfsruimten. Een overzicht van de regelgeving:
<https://www.vlaanderen.be/publicaties/leegstand-en-verwaarlozing-van-bedrijfsruimten-een-overzicht-van-de-regelgeving>

Vlaamse Codex Wonen | Vlaanderen.be
<https://www.vlaanderen.be/lokaal-woonbeleid/vlaamse-codex-wonen>

Van leegstaande naar verweven werklocaties:
<https://www.vvsg.be/nieuws/aan-de-slag-met-leegstaande-bedrijfsruimten-eindrapport-en-toolbox-verweving>

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1k-SB6gSJ-QP6qtyR8Ail1rOmclzIRbCF>

Startersbegeleiding vanuit Vlaio
<https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/start>

Differentiatie Onroerende voorheffing Vlaanderen
<https://www.vlaanderen.be/belastingen-en-begroting/vlaamse-belastingen/onroerende-voorheffing/differentiering-van-gemeentelijke-opcentiemen-op-de-onroerende-voorheffing>

Inspiratiegids GODO:
<https://www.provincieantwerpen.be/aanbod/dese/deis/detailhandelsbeleid/godo.html>

Modelreglement:

Modelreglement verwaarlozing Wonen Vlaanderen:
<https://www.wonenvlaanderen.be/lokale-besturen/verwaarloosde-woningen-opsporen-registreren-en-aanpakken#:~:text=Sinds%201%20januari%202017%20zijn,waaraan%20een%20heffing%20was%20gekoppeld.>

Modelreglement leegstaande gebouwen en woningen VVSG:
<https://www.vvsg.be/kennisitem/vvsg/bestrijden-van-leegstand>

Gasreglement basisonderhoud p 109
<https://publicaties.middelkerke.be/reglementen/049-sec-sec-apv-08032023.pdf>

Vlaamse (energie)renovatiepremies:
<https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/energiepremies-voor-ondernemingen>



Wij zijn de Profploeg

We zijn doeners.

We zoeken actief naar insteken die het verschil kunnen maken. Met de Profploeg bewezen we dit al door net daar onze tijd in te zetten waar we de grootste hefboom konden creëren of net heel concreet konden gaan.

We zijn innovators.

We helpen steden en gemeenten nieuwe types van trajecten te verkennen. We zetten nieuwe technologieën in, we durven op een andere manier naar de publieke ruimte te kijken.

We zijn een team.

We kennen elkaars kennis en noden en zijn goed op elkaar ingespeeld. We zijn lokaal verankerde bedrijven uit de verschillende uithoeken van Vlaanderen waarbij ieder zijn expertise heeft in de diepte.

QUARES
DRIVEN BY REAL ESTATE COMPETENCE

DIFT

Endeavour



U Universiteit
Antwerpen

TRAJECT

LAND Advocaten

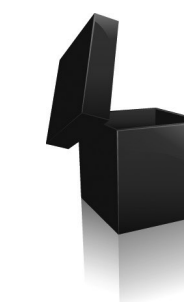
Overheid | Omgeving

PAQT
ADVOCATEN

Nooit louter *juridisch*

**COMMON
GROUND**
ruimte maken

**de groote
de man**



The Retail Factory

counting and analysing your visitors

de profploeg
kernversterking
met de steun van Vlaio