

Sake ZIJLSTRA
Vincent GRUIS

Pričakovanja najemnikov v povezavi s programom »strankina izbira«

Na Nizozemskem več stanovanjskih združenj ponuja svoja stanovanja tudi za prodajo. Najemniki novih ali obstoječih stanovanj se lahko odločijo, ali bodo sklenili klasično najemniško pogodbo ali pa bodo stanovanje kupili. Strokovnjaki za stanovanjska vprašanja pričakujejo, da bo tako imenovani program strankina izbira deloval spodbudno, vendar številnih vplivov programa še niso ugotovili in raziskali. V tem članku presojamo različne učinke programa. Presoja temelji na mnenjih najemnikov, ki smo jih pridobili z anketo. Najemniki so ponudbe veseli, vendar so njihova pričakovanja in izkušnje, ki se

navezujejo na program strankina izbira, drugačni od pričakovanj in izkušenj upraviteljev stanovanjskih združenj in so na splošno manj optimistični.

Ključne besede: svobodno odločanje, socialna stanovanja, lastništvo posesti, krepitev moči

1 Uvod

Na Nizozemskem je v lasti stanovanjskih združenj približno 35 % stanovanj. Z mednarodnega vidika je ta odstotek ne navadno visok. Nizozemska stanovanjska združenja so največji ponudniki socialnih stanovanj za gospodinjstva z nizkimi dohodki, vendar ponujajo tudi stanovanja za gospodinjstva s srednje visokimi in z visokimi dohodki (Heijden, 2002). Najemniki z nizkimi dohodki – predvsem zaradi denarnih omejitev – le stežka postanejo lastniki stanovanj, zato prejemajo dodatke za stanovanje in so najemnine za socialna stanovanja nižje od tržnih. Kljub vsemu pa so za lastnike stanovanj z nizkimi dohodki na voljo veliko nižje denarne pomoči. Še več, tudi ponudba lastniških stanovanj za tiste z nizkimi dohodki je omejena, poleg tega pa so tveganja, povezana z lastništvom stanovanja ali hiše, za gospodinjstva z nizkimi dohodki pogosto prevelika (Elsinga, 2004). To omejuje možnosti za krepitev moči gospodinjstev z nizkimi dohodki in svobodno odločanje, saj imajo člani takih gospodinjstev omejene možnosti za izbiro oblike lastništva posesti in povečanja lastniških pravic (glej na primer Guis idr., 2005). Eden od razlogov, zaradi katerih so stanovanjska združenja začela razvijati nove oblike lastništva posesti, je tudi ta, da lahko z lastništvom posesti presežejo praktične težave krepitev moči. Nove oblike lastništva posesti krepijo najemnikov nadzor tako, da (delno) prenesejo lastniške pravice s stanovanjskih združenj na najemnike in da povečajo število oblik lastništev posesti, med katerimi lahko izbirajo gospodinjstva. Nove oblike lastništva posesti segajo od najema pod posebnimi pogoji (»najem plus«) do oblik povečanega lastništva, ki zajema vse od programov najemniškega vzdrževanja do različnih oblik prodaje s popustom in razmer, ki zmanjšujejo tveganja (za pregled glej Gruis idr., 2005, in Zijlstra, 2007).

Stanovanjsko združenje Woonbron v Rotterdamu je leta 2000 uvedlo program strankina izbira (Klant Kiest), ki drugače povezuje krepitev moči in svobodno odločanje. Stanovanjsko združenje ponuja velikemu delu (sedanjih in novih) najemnikov možnost izbire med različnimi oblikami lastništva posesti, med katerimi so klasične najemne pogodbe, skupno in polno lastništvo. Zgledu združenja Woonbron je sledilo še nekaj drugih stanovanjskih združenj. Čeprav si je program mogoče razlagati različno, ocenjujemo, da od 30 do 50 % stanovanjskih združenj najemnikom zdaj poleg klasične najemne pogodbe ponuja še drugačne oblike lastništva (Zijlstra, 2007). V povprečju ponuja program strankina izbira za prodajo četrtno najemniških socialnih stanovanj. Posamezno združenje proda približno 10 % ponujenih stanovanj (Zijlstra in Gruis, 2008). Še več, možnost nakupa je postala manj priljubljena. Iz rezultatov raziskave, ki jo je opravilo raziskovalno podjetje USP (2008), je razvidno, da se za nakup najetega stanovanja zanima 22 % najemnikov. Leta 2000 je bilo takih najemnikov 38 %. Upad zanimanja je mogoče pripisati temu, da so stanovanjska

združenja od leta 1999 najemnikom že prodala 108.600 stanovanj (USP, 2008). Drugi razlog je, da je nakup stanovanja zaradi realnega zvišanja cen (kljub popustom) za najemnike stanovanjskih združenj manj privlačen in težje uresničljiv.

Program po navadi ponuja štiri oblike pogodbe. Dve sta najemniški in dve prodajni. Najemniške pogodbe so lahko »klasične« – najemniki s tem sprejmejo tveganje vsakoletnega zvišanja najemnine – ali »inovativne«. Inovativna pogodba običajno temelji na »pogodbi z nespremenljivo najemnino«. Najemnina je sprva višja, vendar ostane nespremenjena od 5 do 10 let. Najemniku zato ni treba skrbeti, da se bo najemnina povišala. Prodajne pogodbe so sestavljene v več različicah, vendar sta osnovni obliki dve: klasična prodajna pogodba in prodajna pogodba z »nizkim tveganjem in delitvijo dobička oziroma izgube«. Prva kategorija je zelo podobna prodajni pogodbi na prostem stanovanjskem trgu. Pogodbe iz te kategorije ne omenjajo znižanja cen ali delitve dobička oziroma izgube, vsebujejo pa klavzulo, da mora najemnik ob morebitni izselitvi stanovanje ponuditi v nakup stanovanjskemu združenju. V drugi kategoriji so prodajne pogodbe, v katerih prodajno ceno znižujejo z različnimi tehnikami. Najpomembnejše je znižanje, ki temelji na delitvi dobička oziroma izgube, obstajajo pa tudi pogodbe, ki omogočajo drugo hipoteko in odložitve plačila. Ti popusti lahko tržno ceno znižajo do 25 % (to je najpogostejše znižanje, ki ga je mogoče zaslediti v programu strankina izbira). Ko lastnik stanovanje proda, je stanovanjsko združenje udeleženo pri dobičku oziroma izgubi. V drugih shemah je znižanje tržne vrednosti nepremičnine – razen zemljišča – do 50-odstotno (tako kot pri eni izmed shem z odloženim plačilom – za pregled sistemov glej Kramer, 2008, ali Noordene, 2006). Metode lahko primerjamo z nekaterimi pobudami v Veliki Britaniji, s katerimi so želeli spodbuditi lastništvo v gospodinjstvih z nizkimi dohodki (Munro, 2007).

Strokovnjaki pripisujejo programu strankina izbira veliko spodbudnih učinkov, ki so povezani z večjo svobodo odločanja, večjimi lastniškimi pravicami, boljšo kakovostjo življenja in dejavnejšo udeležbo najemnikov. Vendar učinkov niso ovrednotili. V tem prispevku bomo zato na podlagi pogovorov z najemniki, ki so sodelovali v programu strankina izbira, ovrednotili več vplivov. Začeli bomo s pregledom pričakovanj osebja stanovanjskih združenj. Nato bomo preučili mnenja, ki smo jih pridobili z anketiranjem, ter jih primerjali s prvotnimi motivi in pričakovanji strokovnjakov s stanovanjskega področja.

2 Cilji stanovanjskih združenj in učinki, ki jih ta združenja pričakujejo

Na podlagi pogovorov z zaposlenimi v različnih stanovanjskih združenjih smo sestavili seznam ciljev in pričakovanih učin-

kov (Zijlstra in Gruis, 2008; Zijlstra, 2009). V preglednici 1 smo razdelili cilje in pričakovane učinke v štiri kategorije, in sicer na vplive na stanovanjski trg, družbene vplive, vplive na (posamezna) stanovanjska združenja in vplive na (posamezne)

najemnike. Strokovnjaki/zaposleni v stanovanjskih združenjih v pogovorih niso mogli – ali niso želeli – dati prednosti nobenemu cilju. V povezavi s programom strankine izbire so vsi navedli več glavnih ciljev. Trije cilji pa so kljub temu prišli v

Preglednica 1: Učinki programa strankina izbira, ki jih pričakujejo stanovanjska združenja.

Učinek	Opis
<i>Stanovanjski trg</i>	
dostopnost gospodinjstvom z nizkimi dohodki	Stanovanja/hiše, ki se prodajajo, so dražja od stanovanj/hiš, ponujenih v najem. Stanovanjska združenja poskušajo gospodinjstvom z nizkimi dohodki omogočiti nakup stanovanja/hiše po znižani ceni.
cenovna vrzel: najemniška in lastniška stanovanja	Cenovna razlika med najemniškimi in podobnimi lastniškimi stanovanji je velika. Stanovanjska združenja pričakujejo, da bodo s prodajo stanovanj po znižani ceni ublažila zviševanje cen na trgu stanovanj.
razlikovanje stanovanj	Številne soseske imajo enolična stanovanja. Z nakupom stanovanj postane sestava prebivalcev pestrejša. Če najemniki stanovanje/hišo kupijo, ga bodo najverjetneje preuredili, s tem pa se bodo spremenile tudi njegove lastnosti.
omejen trg nasproti trgu široke ponudbe	Če se bo zmanjšal pritisk na stanovanjski trg, se bo povečala potreba po preglednejši prodaji stanovanj/hiš, večja pa po tudi ponudba.
<i>Družbeni učinki</i>	
življenjske razmere	V nekaterih soseskah je izboljšanje življenjskih razmer prednostna naloga. Če najemniki kupijo stanovanje/hišo, v kateri živijo, bodo prej izboljšali nekatere življenjske razmere, kot če ostanejo najemniki.
kapitalska priložnost	Povezana je s cenovno razliko: člani gospodinjstev z nizkimi dohodki nimajo priložnosti za varčevanje kapitala prek hipoteke. Ponudba stanovanj po nižji ceni članom gospodinjstva z nižjimi dohodki omogoči, da najemniško stanovanje/hišo kupijo in prihranijo kapital prek hipoteke.
lastniško stanovanje	Na splošno velja, da je »bolje« imeti stanovanje v lasti kot ga najemati. Najemniki dobijo z lastništvom več nadzora, to pa (med drugim) okrepi njihovo moč.
gospodinjstva z visokimi dohodki	S prodajo hiš/stanovanj v neki soseski postane razporeditev dohodkov v njej enakomernejša. Lastniška stanovanja/hiše bodo privabila gospodinjstva z visokimi dohodki, tiste z nizkimi pa bodo spodbudila k povečanju njihovih dohodkov.
<i>Učinki na stanovanjska združenja</i>	
povečanje prodaje	Prodaja stanovanj/hiš je ena od nalog stanovanjskih združenj. Poleg tega lahko zaslužek od prodaje namenijo za druge projekte.
profesionalizacija	Stanovanjska združenja so (pripravljena postati) strokovnejša. Zato bodo bolj delovala na tržni osnovi kot doslej. To velja za znak profesionalizacije.
usmerjeni v porabnike/porabniška spodbuda	Stanovanjska združenja nameravajo svojo ponudbo bolj uskladiti z zahtevami končnih uporabnikov. K temu jih tudi spodbujajo. Zato morajo biti usmerjena tržno in k uporabnikom.
vnovična naložba sredstev	Stanovanjska združenja so lastniki številnih starejših (večinoma povojnih) stanovanj, ki so potrebna prenove. Za to pa potrebujejo denar. Kakovost življenja je vprašljiva v več soseskah. Stanovanjska združenja morajo vlagati v programe, ki omogočajo izboljšanje razmer.
<i>Učinki na najemnike</i>	
svobodno odločanje	Najemniki so omejeni na prosti stanovanjski ali najemniški trg. Oba trga ponujata samo »klasične« pogodbe. Stanovanja po znižanih cenah in najemniške pogodbe z nespremenljivo najemnino izboljšujejo ponudbo na stanovanjskem trgu.
krepitev moči	Svobodno odločanje in boljši nadzor naj bi ljudem zagotavljala več moči (oziroma jim omogočila emancipacijo – izraza se uporabljata kot sopomenki). Nakup stanovanja/hiše vlije človeku občutek, da ima boljši nadzor. Lahko ga spodbudi, da prevzame nadzor tudi nad drugimi platmi svojega življenja.
sodelovanje/vključevanje	Lastniki stanovanj naj bi dejavneje posegali v svoje stanovanje, dejavnejši pa naj bi bili tudi v domači soseski in življenjskem prostoru ter bolj povezani s sosedi. Prodaja stanovanja/hiše bo okrepila dejavno sodelovanje prebivalcev s sosedi in vključevanje v sosesko.
zadovoljstvo	Program strankina izbira naj bi povečal občutek zadovoljstva že zato, ker omogoča večjo izbiro. Najemniki bodo cenili možnosti, ki jih imajo na voljo, in bili zato zadovoljnejši s stanovanjskim združenjem.

ospredje. Pomemben cilj je povečanje finančnih sredstev stanovanjskih združenj (glej tudi Neele, 2008). Po mnenju združenja sta pomembna cilja tudi spodbujanje raznolikosti v soseski in sodelovanje najemnikov. Doseg teh ciljev naj bi prispeval k izboljšanju življenjskih razmer v soseskah. Drugi cilji, med njimi krepitev moči z večjimi lastniškimi pravicami, svobodno odločanje, enakopravne priložnosti za pridobivanje kapitala ter krepitev odgovornosti in sodelovanja najemnikov, so med seboj tesno povezani in so se med pogovori pojavljali ves čas. Če bi vse cilje združili, bi postala najpomembnejši cilj programa strankina izbira »krepitev najemnikove moči« (glej tudi Kromwijk in Scherpenisse, 2003, ter Gruis idr., 2005). Treba pa je omeniti, da razlike med krepitevijo socialne in ekonomske moči niso natančno izražene.

Pričakovanja, ki so jih našli strokovnjaki za stanovanjsko področje, so v marsičem podobna prednostim, ki jih po navadi povezujemo s spodbujanjem lastništva stanovanja (npr. Saunders, 1990; Forrest idr., 1990; Rohe idr., 2001; Flint in Rowlands, 2003). Iz rezultatov številnih raziskav je razvidno, da ima željo, da bi postal lastnik stanovanja/hiše, visok odstotek članov družbe. Raziskave, povezane s »pravico do nakupa«, kažejo, da ta spodbudno vpliva na lastniške pravice in z njimi povezano svobodo odločanja najemnikov (npr. Sillars, 2007; Munro, 2007). Nekateri celo trdijo, da je lastništvo splošen ideal (Saunders, 1990), čeprav se vsi s tem ne strinjajo (Forrest idr., 1990; Gurney, 1999; Priemus, 2001).

Spodbujanje prodaje stanovanj/hiš pogosto izvira iz političnih ciljev (prodaja kot »meritorna dobrina«). Uvedbo pravice do nakupa so v Veliki Britaniji upravičevali predvsem s tem, da izboljšuje priložnosti za stanovanjsko lastništvo za skupino, ki je sicer izključena (Murie, 1999). Podobne motive najdemo tudi v programu strankina izbira. Spodbujanje prodaje na splošno in koristnost programa strankina izbira pa utemeljujejo tudi s povečanjem raznovrstnosti lastništva posesti. Prodaja naj bi v soseski poskrbela za večjo raznovrstnost, ta pa naj bi pripomogla k nastanku »zdravih« skupnosti, saj naj bi pomagala v sosesko privabiti oziroma v njej ohraniti gospodinjstva z višjimi dohodki. Lastniki stanovanj naj bi imeli poleg tega močnejši občutek odgovornosti za svoje bivanjsko okolje (npr. Brophy in Smith, 1997; Friedrichs in Blasius, 2003; Uitermark, 2003; Kleinhansm 2004). Toda iz raziskav o vplivu na sosesko so razvidni drugačni ter celo nasprotni odgovori o moči in naravi tega vpliva (npr. Kleinhans, 2005; Gruis, 2009).

3 Izkušnje najemnikov

V prejšnjem poglavju smo razpravljali o tem, kaj od programa strankina izbira pričakujejo stanovanjska združenja. Prve podatke o tem, kaj od programa pričakujejo najemniki, smo

zbrali z anketo od vrat do vrat. Obiskali smo najemnike v dveh soseskah, v katerih v okviru programa strankina izbira stanovanjska združenja ponujajo za prodajo stanovanja. Anketo smo izvedli zato, da bi cilje in pričakovanja stanovanjskih združenj, ki sodelujejo v programu strankina izbira, lahko primerjali s cilji in pričakovani najemnikov, ki sodelujejo v istem programu. V Rotterdamu smo obiskali najemnike v soseskah Grassuurt (*Ommoord*) in Jazzbuurt (*Zevenkamp*). Obe soseski upravlja stanovanjsko združenje *Woonbron Alexander*, regionalna podružnica združenja *Woonbron*, ki je dobila ime po predelu Rotterdama, v katerem sta obe soseski. Soseski smo izbrali, ker sta v program strankina izbira vključeni že razmeroma dolgo. Soseski sta v delih mesta, v katerih je stanovanjsko združenje *Woonbron* lastnik večine stanovanj. Zgrajena so bila v približno istem obdobju. Obe soseski veljata za varni (COS Rotterdam, 2007). Nekoliko bolj priljubljena je soseska *Grasbuurt*, v kateri so izključno terasaste in vrstne hiše, medtem ko so v soseski *Jazzbuurt* predvsem stanovanjski bloki. Razlika v priljubljenosti se kaže v razliki prodanih stanovanj/hiš v obeh soseskah (glej preglednico 2).

Preglednica 2: Podatki o lastništvu in prodaji stanovanj/hiš v obeh izbranih soseskah do junija 2007

Soseska	Najete hiše	Lastniške hiše	Skupaj	% prodanih
Grasbuurt	140	20	160	12,5
Jazzbuurt	93	6	99	6,5

Vir: Woonbron (2007)

Anketirane najemnike smo izbrali na podlagi sestave soseske, v kateri živijo oboji, najemniki in lastniki hiš. Ne smemo pozabiti, da se načrtno nismo odločili vključiti večjega števila kupcev, saj smo hoteli izvedeti podatke o tistih, ki sodelujejo v programu strankina izbira, ne glede na to, kako so se odločili. Sestava skupine anketiranih najemnikov je bila reprezentativna po starosti, izvoru, številu let, preživelih v soseski, in dohodu. Števila anketirancev nismo določili vnaprej. Uporabili smo metodo »nasičenosti«. Odgovore smo razvrstili v kategorije in jih šifrirali. Anketo smo končali, ko nismo več dobili novih odgovorov. Uporabili smo odprto, vendar strukturirano tehniko anketiranja. Pričujoči članek temelji na 27 uspešnih pogovorih, v katerih smo anketirali člane 35 gospodinjstev.

Anketirancem smo postavili štiri osnovna vprašanja. Najprej smo ugotovili, ali poznajo program strankina izbira in kako podrobno so seznanjeni z njim. Nato smo se pogovorili o razlogih za nadaljnji najem oziroma nakup. Kako so pretehtali razpoložljive možnosti? Sledil je pogovor o odzivu na ponudbo. Kaj je anketirancem pomenil program strankina izbira in kakšne so bile njihove izkušnje? Na koncu smo vprašali še, kaj so pričakovali od programa (ne da bi omenili, kaj so od programa pričakovala stanovanjska združenja).

3.1 Prepoznavnost programa strankina izbira

Odstotek najemnikov, ki so slišali za program, je bil približno enako kot v raziskavi UPS-a (2007): 78. Toda to še ni pomenilo, da so ljudje razumeli njegovo vsebino. Pogovori so razkrili, da je pravi pomen programa strankina izbira razumela le polovica anketirancev. Le polovica je torej vedela, da pomeni izbiro med najemom in nakupom stanovanja oziroma hiše, da ponuja različne oblike pogodb, med njimi tudi nakup stanovanja oziroma hiše po nižji ceni, in da ponudba ni časovno omejena. Tisti, ki programa niso poznali, so po navadi odgovorili: »/.../ [N]i to mesečno obvestilo stanovanjskega združenja?«

Nepoznavanje vsebine programa ali neobveščenost pa ljudi nista omejila pri razmišljanju o ponudbi. Večina anketirancev je odgovorila, da so o ponudbi razmislili. Njihova odločitev je bila neposredna in razumska. Polovica (14 od 27) se jih je takoj odločila, da hiše oziroma stanovanja ne bo kupila. Pozneje se je tako odločilo še 8 najemnikov. Na koncu je ponudbo sprejelo 5 najemnikov od 27. Ti so nepremičnino tudi kupili. Vsi kupci in večina tistih, ki so sklenili, da ostanejo najemniki, so se odločili po temeljitem razmisleku: »/.../ [V]eliko sem razmišljal(a) o nakupu tega stanovanja. Vendar /.../«

Skoraj vsi anketiranci so se o ponudbi in odločitvi pogovorili še z nekom. Dodatne podatke je od stanovanjskega združenja zahtevalo le 5 anketirancev od 27. Eden od njih se pozneje za nakup ni odločil. En kupec pa od stanovanjskega združenja ni zahteval dodatnih podatkov: »Tako sem se odločil za nakup, saj je bila to imenitna priložnost.«

Preglednica 3: Oblike pogodb, ki so jih navedli anketiranci v posamezni soseski.

Soseska	Najem	Najemna možnost	Nakup po nižji ceni	Tržna prodaja	Skupaj
Grasbuurt	7	/	/	2	9
Jazzbuurt	15	/	3	/	18

3.2 Odločitev: razlogi za nadaljnji najem oziroma nakup

Najemnike smo prosili, naj navedejo razloge, zakaj so se odločili za nadaljnji najem. Nastal je dolg seznam osebnih razlogov. Nato smo anketirance prosili, naj izberejo najpomembnejši razlog. Razlog seveda nikoli ni samo eden. Za odločitev proti nakupu vedno obstajata dva pomembna razloga ali trije. Pogovor o izidu je omejen na glavne razloge, ki so jih navedli najemniki, in razdeljen na razloge za odločitev za nadaljnji najem oziroma nakup.

Za 5 najemnikov iz soseske *Grasbuurt* je bila starost najpomembnejši razlog, da so se odločili za nadaljnji najem. Tisti,

ki se imajo za »stare«, se izogibajo tveganju ob nakupu. Drug pomemben razlog za nadaljnji najem je »lagodje«. Najemniki menijo, da se jim v najetem stanovanju ni treba ukvarjati z vzdrževanjem in drugimi opravili. V soseski *Jazzbuurt* sta starost in lagodje omenjena manjkrat. Razliko med soseskama lahko pojasnimo s starostjo najemnikov in starostjo soseske. Najemniki soseske *Grasbuurt* so starejši (60 let in več) in pravijo: »/.../ [Tu] živim že vse življenje. Kot najemniku mi nič ne manjka, zakaj bi kupoval stanovanje pri teh letih?« Soseska *Jazzbuurt* je nekoliko »mlajša«. Mlajši so tudi njeni prebivalci. V tej soseski je bil dohodek glavni razlog, zaradi katerega se je polovica najemnikov odločila za nadaljnji najem. »Če bi zadel(a) na loteriji, bi si lahko privoščil(a) nakup stanovanja /.../« Nekatere najemnike so od nakupa odvrnile značilnosti soseske, med njimi »grafiti okoli postaje podzemne železnice. Če bom kupil(a) hišo, jo hočem kupiti v prijetni soseski.« Prebivalce je pri odločitvi o nakupu omejevala tudi sestava gospodinjstva. »Samohranilka sem. Sin zdaj dela. Nakup stanovanja bi si lahko privoščila, vendar ne vem, kaj bo. Bom obdržala službo? Bo sin ostal pri meni, bom našla novega partnerja /.../ Neznank je preveč, da bi se ta hip lahko odločila za nakup.«

Razlogi, ki so anketirance odvrnili od nakupa, so bili drugačni od razlogov za nadaljnji najem. Stališča so bila trdna in anketiranci so jih zavzeto branili. Kot razlog so navajali mesečne stroške, svoj trenutni položaj, lagodje, pričakovanja za prihodnost in razočaranje. Ti razlogi so se pojavljali v različnih kombinacijah. Najpomembnejši razlog je bil »denar«. Številnim anketirancem so se zdeli dodatni stroški (davki, pristojbine, plačilo notarskih storitev) previsoki. Enako velja za mesečne izdatke, ne samo za hipoteko, ampak tudi za dodatne stroške, kot so vzdrževanje (ki je za lastnike stanovanj obvezno), zavarovanje, davek na zemljišče ... »Vsi ti stroški, ne samo cena stanovanja. Če ga bom kupil(a), bom plačeval(a) še več.« Skupni mesečni stroški (vključno z obrestmi za hipoteko) bi morali biti nižji od najemnine, ki jo zdaj plačujejo najemniki: »Stroški vzdrževanja so precej visoki, mesečni obrok posojila pa je bolj ali manj enak mesečni najemnini, ki sem jo plačeval(a).« Razlike so majhne. Če upoštevamo vsa plačila, se izkaže, da je nakup – oziroma so tako prepričani anketiranci – za večino najemnikov dražji. »Ko bom kupil(a) to stanovanje, bodo stroški višji.« To velja še posebej za starejše najemnike, ki živijo v istem stanovanju že veliko let in zaradi pravil o najemu plačujejo razmeroma nizko najemnino. Še več, za starejše najemnike je mesečna vsota za življenjsko zavarovanje (ki je za nekatere oblike hipoteke obvezno) višja. Poleg tega je bila ta skupina najemnikov precej razočarana nad prodajno ceno. »Mislim, da sem ta znesek že plačal(a), morda celo dvakrat. Poleg tega so [stanovanjsko združenje] dobili subvencijo [vlade] za zgraditev te hiše. Zdi se mi, da je pravzaprav že moja. Res ne razumem, da spet zahtevajo toliko.«

Nihče od kupcev ni dejal, da je imel od spremembe neposredne denarne koristi (najem/nakup). Vsi imajo zdaj višje mesečne stroške, kot so jih imeli kot najemniki istega stanovanja/hiše. »Plaćujem nekoliko več, vendar to vključuje vse /.../ življenjsko zavarovanje, dodatna posojila za prenavo itd.« Na dolgi rok vsi najemniki upajo, da bodo zaslužili z večjo vrednostjo svoje nepremičnine. Kupci poudarjajo, da to ni povezano z možnostjo zaslužka, ampak z denarjem, ki ga prihranijo, ker plačujejo hipoteko. Jasno jim je bilo, da sta dejavnika povezana, vendar je bil njihov cilj prihranek, ne glede na to, ali se bo stanovanjski trg krčil ali širil. Stanovanje so raje kupili, kot da plačujejo najemnino, ki jim je preprečevala prihraniti (del) tistega denarja: »denar za najemnino je vržen stran.«

Kupci niso upoštevali (finančnih) tveganj, povezanih s svojo odločitvijo. Prepoznali pa so nevarnost, povezano z nestabilnostjo soseske. V *soseski Grasbuurt* je eden izmed kupcev spregledal dejstvo, da se v okviru programa strankina izbira v sosednjo hišo lahko preseli (najemniško) gospodinjstvo z nizkimi dohodki. To ga sicer ne bi odvrnilo od nakupa, vendar ... »Če bi to vedel, bi počakal, da spoznam nove sosede. No, izkazali so se kot prijetni družabniki.« Pravi, da bi raje videl, če bi program zajemal samo prodajo, ne pa tudi izbiro. Enako so menili v *soseski Jazzburt*, v kateri so bili pomisleki zaradi negotovosti, povezane z novimi sosedi, še hujši, saj govorimo o stanovanjskih blokih s slabo zvočno izolacijo in s skupnim glavnim vhodom. Najemniki se zaradi slabih izkušenj z nekdanjimi in s sedanjimi sosedi skoraj »bojijo« novih stanovalcev. »Upam, da bodo novi sosede spodobni, ne pa taki, kakršna je ta ženska. Če bo stanovanje postalo lastniško, bo verjetneje, da bodo stanovalci spodobni. /.../ Po drugi strani pa /.../ Ob takem znižanju cen lahko stanovanje kupi že prav vsak /.../«

3.3 Hvaležnost

Vsi najemniki so bili hvaležni za priložnost, da so lahko izbirali med nakupom in najemom, tudi tisti, ki si pozneje nakupa niso mogli privoščiti. Številni najemniki so bili, ne glede na to, ali so se odločili za nakup ali nadaljnji najem, ponosni na svoje domovanje. Zanje je odsev njih samih: »To je moj grad.« Nekateri najemniki so dejali, da je bilo za občutek ponosa pomembno tudi stanje soseske. Med slabostmi so omenili slabo vzdrževanje javnih in zasebnih (vrtov) zelenih površin, vandalizem (na primer grafiti) in slabo vzdrževanje zunanosti stavbe. Na odločitev so vplivali celo drobni življenjski vzorci: »Vedno pometem stezo, to v meni vzbuja ponos. Moja soseda pa /.../« In še: »Sram me je, ko moji gostje vidijo, da se otroci iz bližnjega stanovanja do polnoči igrajo na ulici.«

Zanimivo je, da najemniki, ki so se odločili za nadaljnji najem, na domovanje niso nič manj ponosni od tistih, ki so stanovanje/hišo kupili. V *soseski Grasbuurt* je bil na hišo ponosen en

kupec, v *soseski Jazzburt* pa so bili na svojo hišo ponosni vsi trije kupci. Čeprav je treba omeniti še drobno razliko – eden izmed njih je bil nanjo ponosen tudi kot najemnik. Drugi je izjavil, da to v resnici ni njegov dom, in sicer zaradi pogoja, da mora hišo spet prodati stanovanjskemu združenju, če se bo odločil za prodajo. Kupca v *soseski Grassbuurt* sta nameravala (načrtovala oziroma že uresničevala načrt), da svoje domovanje prenovita tako, da se bo razlikovalo od drugih (najemniških) hiš: »Prebarval sem okenske okvirje in preuredil bom vrt pred hišo.« O takih načrtih se v *soseski Jazzburt* ni govorilo. Res pa je, da bi jih bilo težje uresničiti, saj so v soseski samo stanovanja in je večina vhodov za stavbo.

3.4 Pričakovanja najemnikov

Nazadnje smo najemnike vprašali še o njihovih pričakovanjih. Kaj so pričakovali od programa kratkoročno in dolgoročno? Odgovori so se zelo razlikovali. 7 anketirancev od 27 je od programa pričakovalo nekaj učinka, 9 od 27 jih ni pričakovalo nobenega učinka, 11 od 27 pa jih je dvomilo, da bo imel program kakršen koli učinek. Starejši najemniki so bolj zaupali učinku prodaje na ravni soseske. Menili so, da bodo »kupci bolj skrbeli za svoje domovanje«, vendar so hkrati poudarili, da so »ljudje taki, kakršni so«, in da »najem ljudi ne spremeni«. 7 anketirancev od 27 je bilo trdno prepričanih, da lastniki stanovanja/hiše bolj skrbijo za svoje domovanje in njegovo neposredno okolico. Zato so pričakovali, da bo postala soseska stabilnejša. 10 najemnikov se s tem ni strinjalo. Skupina, ki je imela pomisleke, je od lastnikov stanovanj/hiš pričakovala, da bodo bolj skrbeli za svoja domovanja, čeprav so menili, da se v splošnem ne bodo spremenili. »Če bi stanovanje kupil jaz, se ne bi spremenil.« Kupci so menili, da »dobro skrbijo za svojo lastnino«, vendar so dodali: »Za domovanje sem lepo skrbel tudi, ko sem bil najemnik.«

Sami lastniki so omenili *dve vrsti lastnikov*. Tiste, ki lepo skrbijo za svoje domovanje, in tiste, ki se vedejo nesocialno (»drugi«) in vzdržujejo svoje domovanje le toliko, kot je nujno potrebno. Vzrok za tako vedenje naj bi bila denarna stiska: »Človek sicer lahko kupi stanovanje/hišo, vendar potem ugotovi, da nima denarja za vzdrževanje«. Najemniki so na splošno menili, da je družba naklonjena lastništvu. To naj bi bila posledica kapitalističnih hotenj v družbi in tudi stališča vlade: »Slišimo le to, kako pomembno je biti lastnik nečesa in vlada to spodbuja /.../« Eden izmed najemnikov je menil, da je program del »obsedenosti s svobodno odločitvijo«.

Stanovanjska združenja med drugim pričakujejo, da bo možnost nakupa v ljudeh prebudila željo po večjem dohodku, ki jim bo omogočil financiranje stanovanja/hiše. Menijo tudi, da program strankina izbira omogoča emancipacijo. Zato je bilo eno izmed naših vprašanj tudi: »Ste se pripravljene za

nakup stanovanja/hiše čemu odreči?« 17 od 27 anketirancev, med njimi so bili vsi iz *soseske Grassbuurt*, je odgovorilo: »Ne, ničemur.« Pet anketirancev iz *soseske Jazzbuurt* je dejalo, da se v zameno za lastništvo stanovanja »nimajo čemu odreči«. Anketiranci so se bili za lastništvo na splošno sicer pripravljene »odreči enim počitnicam«, čemu drugemu pa ne. To ponazarjajo novi lastniki stanovanj, ki so izjavili, da se za lastništvo niso pripravljene odreči ničemur, vendar so se v letu nakupa stanovanja/hiše odrekli počitnicam. Vsi anketiranci so nakazali, da so v svoje domovanje pripravljene vložiti čas in trud. Nihče ni dejal, da si želi poiskati službo oziroma v obstoječi službi delati več, da bi lahko kupil stanovanje/hišo. »Ne, nisem napredoval(a) in tudi plače mi niso zvišali. /.../ Nisem se dodatno izobraževal(a) in se tudi ne nameravam.«

4 Sklep

Stanovanjska združenja na Nizozemskem so začela v okviru programa strankina izbira ponujati stanovanja/hiše v najem ali za odkup. Število stanovanjskih združenj in stanovanj/hiš, ki jih ponujajo v okviru omenjenega programa, se povečuje. V prispevku smo preučili motive in cilje, na katerih temelji program strankina izbira. Ugotovili smo, da na različnih ravneh obstaja veliko ciljev. Številni so podobni ciljem za spodbujanje lastništva domovanja na splošno. Cilji stanovanjskih združenj so povezani s krepitvijo moči, in sicer:

- povečujejo razpoložljive oblike lastništva, med njimi ponujajo tudi prodajo s popusti in z zmanjšanim tveganjem;
- z nakupom omogočajo povečanje lastniških pravic in
- ljudi (kupce) posredno spodbujajo k večjemu udeleževanju v lokalnih skupnostih in družbi.

Stanovanjska združenja pričakujejo, da bosta svobodno odločanje in krepitev ekonomske moči pripeljala do krepitve socialne moči, to pa bo opazno vplivalo na podobo soseske. Ker smo želeli izvedeti, ali se ti cilji ujemajo s pričakovanji in z izkušnjami najemnikov, smo anketirali najemnike stanovanjskega združenja *Woonbron Alexander*, ki že nekaj let izvaja program strankina izbira. Najemniki cenijo priložnost za nakup stanovanja/hiše, vendar večinoma menijo, da si tega ne morejo privoščiti in da je edina realna možnost nadaljnji najem. Težava je povezana z obstoječo cenovno vrzeljo med nizozemskim najemniškim in prodajnim trgov. Najemniki, ki so bili stanovanj/hišo sposobni in pripravljene kupiti, so seveda lahko povečali svoje lastniške pravice. Lastništvo stanovanja/hiše jim poleg tega omogoča varčevanje kapitala, dolgoročno pa (morda) celo dobiček. Zato se počutijo ekonomsko močnejši. Lastniki stanovanj/hiš pa hkrati tvegajo tudi izgubo kapitala. Anketirani najemniki so bili najbolj kritični do posrednih posledic krepitve moči. Medtem ko v stanovanjskih združenjih menijo, da program strankina izbira, zlasti prodaja, najemnike spodbuja k večjemu sodelovanju, se naši anketiranci s tem pojmovanjem

krepitve moči niso strinjali. Še več, najemniki niso pričakovali, da bo program kakor koli vplival na kakovost življenja v njihovi soseski. Menijo, da so za to potrebni drugačni ukrepi. Po njihovem mnenju je treba za stabilnost soseske poskrbeti pred uvedbo programa strankina izbira in med njim, prepričani so, da stabilnost ne sme biti odvisna samo od koristi od prodaje.

Skratka, najemniki nimajo enakih pričakovanj kot stanovanjska združenja. Iz naše raziskave je razvidno, da stanovanjska združenja od programa strankina izbira pričakujejo več kot najemniki. Poudariti moramo, da je to samo prva kvalitativna raziskava vplivov programa strankina izbira in da temelji na izkušnjah najemnikov. Ugotovitve je treba preveriti z večjo skupino najemnikov po vsej državi. Vendar če bodo pri tem upoštevali naše ugotovitve, bo izid obsežnejše raziskave veliko manj spodbuden, kot so prvotna pričakovanja stanovanjskih združenj, ki izvajajo program strankina izbira.

.....
M.Sc. Sake Zijlstra, Housing Researcher, Ph.D. Candidate
Delft University of Technology, Faculty of Architecture, Department of Real Estate and Housing, Delft, Nizozemska
E-pošta: s.zijlstra@tudelft.nl

Dr. Vincent Gruis, Housing Researcher, Associate Professor
Delft University of Technology, Faculty of Architecture, Department of Real Estate and Housing, Delft, Nizozemska
E-pošta: v.h.gruis@tudelft.nl

Viri in literatura

Brophy, P. C., in Smith, R. N. (1997): Mixed-Income housing: Factors for success. *Cityscape*, 3(2), str. 368–381.

COS Rotterdam (2007): *Facts and figures*. Available at: www.cos.nl (Date accessed 20. 9. 2009).

Elsinga, M. G. (2004): *Betaalbare en risicoarme koopwoningen*. Utrecht, Nethur.

Flint, J., in Rowlands, R. (2003): Commodification, normalization and intervention: Cultural, social and symbolic capital in housing consumption and governance. *Journal of Housing and the built environment*, 18(3), str. 213–232.

Forrest, R., Murie, A., in Williams, P. (1990): Home ownership: *Differentiation and fragmentation*. London, Unwin Hyman.

Friedrichs, J., in J. Blasius (2003): Social Norms in distressed neighbourhoods: Testing the Wilson hypothesis. *Housing Studies*, 18(6), str. 807–826.

Gruis, V. (ur.) (2009): *Management of privatised housing: International policies and practice*. Oxford, Wiley/Blackwell.

Gruis, V., Elsinga, M. G., Wolters, A., in Priemus, H. (2005): Tenant empowerment through innovative tenures: An analysis of Woonbron-Maasoever's client's choice programme. *Housing Studies*, 20(1), str. 127–147.

Gurney, C. M. (1999): Pride and prejudice: Discourses of normalization in public and private accounts of home ownership. *Housing Studies*, 14(2), str. 163–183.

- Heijden, H. van der (2002): Social rented housing in Western Europe: Developments and expectations. *Urban Studies*, 39(2), str. 327–340.
- Kleinhans, R. (2004): Social implications of housing diversification in urban renewal: A review of recent literature. *Journal of Housing and the Built Environment*, 19(4), str. 367–390.
- Kleinhans, R. J. (2005): *Sociale implicaties van herstructurering en herhuisvesting*. Delft, IOS Press.
- Kramer, B. (2008): Hybrid forms of sale: Valuation and risk for housing corporations. *Property Research Quarterly*, 7(4), str. 49–56.
- Kromwijk, M., in Scherpenisse, R. (2003): *Wonen moet meer van mensen worden, een essay over bouwen aan de corporatie van de 21ste eeuw*. Utrecht, Building Business.
- Munro, M. (2007): Evaluating policy towards increasing owner occupation. *Housing studies*, 22(2), str. 243–260.
- Murie, A. (1999): The acquisition and sale of properties by social landlords: Justifications and consequences. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, 14(3), str. 293–307.
- Neele, J. (2008): *Van huur- naar koopwoning, effecten van verkoop van huurwoningen*. Amsterdam, RIGO.
- Noordenne, M. van (2006) *Atlas Koopvarianten, gids voor betaalbaar kopen*. Rotterdam, SEV.
- Priemus, H. (2001): Poverty and housing in the Netherlands: A plea for tenure-neutral public policy. *Housing Studies*, 16(3), str. 277–289.
- Rohe, W. M., Zandt, S. van, in McCarthy, G. (2001): *The social benefits and cost of homeownership: A critical assessment of research*. Washington DC, Research institute for Housing America.
- Saunders, P. (1990): *A nation of home owners*. London, Unwin Hyman.
- Sillars, R. (2007): The development of the right to buy and the sale of council houses. *IEA economic affairs*, 27(1), str. 52–57.
- Uitermark, J. (2003): 'Social mixing' and the management of disadvantaged neighbourhoods: The dutch policy of urban restructuring revisited. *Urban Studies*, 40(3), str. 531–549.
- USP (2007): *Evaluatie Te Woon*. Rotterdam.
- USP (2008): *Nederlandse huurder staat open voor koop eigen woning*. Rotterdam.
- Woonbron (2007): *Facts and figures*. Rotterdam.
- Zijlstra, S. (2007): 'A load of demand-driven housing management initiatives, waiting for the first effects! V: Boelhouwer, P., Groetelers, D., and Vogels, E. (ur.): *Sustainable Urban Areas*, str. 1–16. Delft, OTB.
- Zijlstra, S. (2009): De effecten van Te Woon: Verschillen in verwachtingen bij bewoners en corporatie. V: Musterd, S., in Ostendorf, W. (ur.): *Problemen in wijken of probleemwijken?*, str. 157–167. Assen, Van Gorcum/NETHUR.
- Zijlstra, S., in Gruis, V. (2008): 'Bewoners over Te Woon Keuzeprocess, verwachtingen en ervaringen'. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 14(4), str. 46–50.