

---

 Artikel

**Vragen over verkoop per complex**

21 februari 2011

Corporaties moeten hun investeringscapaciteit op peil houden. Dat kan bijvoorbeeld door huizen per complex te verkopen. Hoe kan een corporatie de verkoopopbrengst maximaliseren? En hoe kan een corporatie voldoen aan de regels?


**Wat is complexgewijze verkoop?**

De corporatie verkoopt alle woningen in een complex in verhuurde staat. De huurders gaan over naar de koper. De koper spreekt met de corporatie af zorgvuldig om te gaan met de belangen van de huurders. Deze gedragscode regelt bijvoorbeeld dat de koper geen enkele druk op zittende huurders mag uitoefenen om de door hen gehuurde woning te kopen. Ook mogen de huren niet extreem stijgen.

**Waarom is complexgewijze verkoop nodig?**

Corporaties kunnen met complexgewijze verkoop op korte termijn geld vrijmaken om investeringen te financieren.

**Aan wie kunnen corporaties complexgewijs verkopen?**

De potentiële kopers van corporatiecomplexen bestaan uit drie groepen:

- Collega-corporaties. Zij kampen echter ook met een afnemende investeringscapaciteit en zullen enkel als koper optreden als de aangeboden woningcomplexen passen binnen hun strategisch voorraadbeleid.
- Het Wooninvesteringsfonds (WIF). Door een recent opgezette nieuwe financieringsstructuur is financiering voorhanden.
- Institutionele beleggers. Deze groep is relatief nieuw in de corporatiewereld. Beleggers zijn op zoek naar stabiele rendementen en beschikken over voldoende kapitaal om te investeren. Ook kunnen zij op korte termijn tot zaken komen, zodat de corporatie kan blijven investeren.

**Wat maakt een woningcomplex aantrekkelijk voor een koper?**

Vooraf de samenstelling van het verwachte rendement. Dit bestaat uit een direct en een indirect rendement. In de huidige woningmarkt gaan veel kopers er van uit dat het indirecte rendement door de geringe waardestijgingen in de komende jaren relatief laag is. Complexen met een relatief hoog direct rendement door een relatief hoge huuroopbrengst per woning zijn daarom aantrekkelijk voor verkoop.

**Welke factoren vertragen verkoop?**

Een corporatie moet een complex eerst aan de zittende bewoners aanbieden en daarna aan collega-corporaties (waaronder het WIF). Als deze partijen niet willen kopen, mag de corporatie aan een belegger verkopen. Deze aanbiedingsvolgorde kan ertoe leiden dat een corporatie soms drie verkooptrajecten doorloopt voordat ze daadwerkelijk aan beleggers kan verkopen.

**Hoe kan een corporatie de verkoop versnellen?**

Door collega-corporaties en beleggers via een online dataroom tegelijk te informeren over het voornemen tot verkoop. Hierdoor treedt er tijdswinst op en, nog belangrijker, marktwerking. Alle partijen beschikken dan gelijktijdig over alle benodigde informatie. Daardoor kunnen zij onafhankelijk van elkaar een bieding voorbereiden. Het uitgebrachte bod bepaalt feitelijk de marktwaarde van de te verkopen woningen.

**Welke voorwaarden zijn verbonden aan complexgewijze verkoop?**

Deze staan in het Besluit Beheer Sociale Huursector (**BBSH**) en de Circulaire MG 2006-06.

- De corporatie moet de verkoop melden aan het ministerie van Binnenlandse Zaken als de koper geen collega-corporatie is. Bij de melding wegen de zienswijzen van de gemeente en huurders zwaar.
- Als de verkoopprijs minder dan 90 procent van de waarde in onverhuurde staat bedraagt, moet het ministerie ontheffing verlenen.
- Het ministerie kan deze ontheffing verlenen als de verkoopprijs van een complex hoger is dan 75 procent van de waarde in onverhuurde staat.
- Deze ontheffing geldt alleen als de corporatie de middelen inzet voor sanering en/of stedelijke vernieuwing/herstructurering.

Het percentage van 75 procent is voor het corporatiebezit en de huidige waarde van woningcomplexen niet altijd marktconform. Corporaties pleiten dan ook voor een meer realistische aanpak.

Martine Vissers is adviseur bij Finance Ideas.

---

Circulaire MG 2006-06	207 Kb
Rapport Omvangrijke verkoop van corporatiewoningen	687 Kb

---