

Woningen verkopen is een vak apart

door Karl Bijsterveld

De verkoop van woningen is voor corporaties een belangrijk instrument om hun investeringsruimte op peil te houden of te vergroten. Maar dat vereist, zeker in de huidige woningmarkt, een stevige dosis ervaring en deskundigheid. Finance Ideas en Building Business organiseren daarom in december een seminar over het effectief verkopen van woningen. Martine Vissers en Thomas Heijndael van Finance Ideas blikken vast vooruit.

Aantrekkelijke, goed onderhouden woningen en leefbare wijken; woningcorporaties willen hier vanuit hun maatschappelijke betrokkenheid graag in investeren. Sterker, ze zijn het wettelijk ook verplicht. Maar de daarvoor noodzakelijke investeringsmiddelen staan flink onder druk. Opbrengsten uit sociale huur zijn te laag en de reguliere woningverkoop gaan door de vastzittende woningmarkt moeizaam. Zelf denkt de corporatiesector dat het voorlopig niet veel beter wordt. Onderzoek van Finance Ideas onder ruim negentig corporaties toont aan dat 86

procent denkt dat de investeringen door het nieuwe kabinetsbeleid (sterk) zullen dalen. 44 procent verwacht dat de mutatiegraad verder zal dalen.

Tegelijkertijd blijkt uit aanvullend onderzoek van USP Marketing Consultancy voor Building Business, dat 16 procent van deze corporaties de komende jaren meer individuele verkoop van woningen verwacht. Bijna een derde overweegt weleens complexgewijze verkoop (zie kader).

Effectieve verkoop

Maar hoe zorg je voor een effectieve verkoop van woningen? "Het vraagt om kennis die bij corporaties meestal ontbreekt," zegt Martine Vissers, consultant bij Finance Ideas. "Met individueel uitponden hebben corporaties vaak wel ervaring, dat is geen struikelblok. Verkoop van appartementen vereist hooguit een splitsingsvergunning van de gemeente. Maar het complexgewijs verkopen buiten de sector is moeilijker. Een corporatie moet het verkoopproces dan inrichten volgens de voorschriften van de zogeheten 'MG-circulaire 2006-06' van het voormalige ministerie van VROM. Je bent verplicht de woning eerst aan te bieden aan de zittende huurder en vervolgens aan collega-corporaties en het Wooninvesteringsfonds. Pas daarna komen commerciële beleggers in beeld."

Collega Thomas Heijndael vult aan: "We zien regelmatig dat corporaties de opbrengsten van complexgewijs verkopen aan beleggers al reserveren voor nieuwe investeringen, maar dat gaandeweg blijkt dat ze



niet 'MG-2006-06-proof' zijn, en ze de verkoop moeten staken. Dat ontmoedigt corporaties. Ze concluderen dat verkoop niet lukt en besluiten dan maar minder te investeren. Bedrijfseconomisch wel begrijpelijk, maar vanuit hun maatschappelijk verplichte taken zeker niet."

Vissers: "Ook voor beleggers is het frustrerend als aan het eind van de rit blijkt dat verkoop niet doorgaat. Ze zijn gewend om snel zaken te doen en willen juist graag investeren in woningen van corporaties. Er is ook weer geld om in vastgoed te beleggen, vastgoed-cv's schieten weer als paddestoelen uit de grond. De corporatiesector ziet die belangstelling nog niet." Dat laatste blijkt ook uit het USP-onderzoek. Slechts 9 procent van de ondervraagde corporaties denkt dat er onder beleggers voldoende belangstelling bestaat om woningcomplexen te kopen. 41 procent denkt dat er geen belangstelling is en 50 procent weet het niet of heeft geen mening.

Asset management

Corporaties die besluiten complexgewijs te verkopen zien zich geconfronteerd met de vraag welke complexen dat moeten zijn, en of het dan beter is een deel of het gehele pand van de hand te doen.

Vissers: "Een belegger denkt commercieel en kijkt vooral naar de huurprijs en de leegwaarde, oftewel de marktwaarde in verhuurstaat en de leegwaarde van de portefeuille."

Heijndael: "Een corporatie redeneert vanuit haar volkshuisvestelijke opvatting: welke complexen zijn opgeknapt en kan ik maatschappelijk verantwoord afstoten? Volkshuisvestelijk wel een logische redenering, maar daarmee is niet gezegd dat de corporatie de maximale prijs vangt. Je kunt beter kijken naar complexen die onvoldoende renderen en die proberen af te stoten. Strategisch voorraadbeheer en asset management zijn in de corporatiesector nog geen gemeengoed om dergelijke keuzes te ondersteunen."

Besloten verkoop

Een corporatie die besluit een woningcomplex van de hand te doen, kan zich door Finance Ideas in de vorm van een besloten verkoop laten begeleiden. Vissers: "Kopers die geïnteresseerd zijn, beleggers en collega-corporaties kunnen zich bij ons melden en krijgen na screening toegang tot een online bidbook. Hier staan alle gegevens van het te verkopen complex. Niet alleen de technische, maar ook de financiële, juridische en maatschappelijke data. Het stelt geïnteresseerden in staat om een eerlijk bod uit te brengen. Alle geïnteresseerden krijgen tegelijkertijd toegang, zodat niemand een informatieachterstand heeft. Na zes tot acht weken zijn ze verplicht om een bod uit te brengen.

Door de beslotenheid weet je zeker dat ze

ONDERZOEK ONDER CORPORATIES

USP Marketing Consultancy voerde, in opdracht van Building Business, een onderzoek uit onder ruim negentig directeurs en hoofden ontwikkeling bij woningcorporaties over de verkoop van corporatiewoningen.

Individuele verkoop

Hoeveel woningen hebt u in uw prognose opgenomen voor individuele verkoop?

	2010	2011	2012
Minder dan 25 verhuureenheden	41%	38%	34%
Tussen de 25 en 50 verhuureenheden	19%	5%	25%
Tussen de 50 en 100 verhuureenheden	13%	16%	9%
Meer dan 100 verhuureenheden	28%	22%	31%

Ligt het aantal individuele woningverkoppen voor het jaar 2010 op begroting?

Ja	13%
Nee	44%
Weet niet/geen mening	44%

Verwacht u dat uw corporatie de komende jaren meer of minder woningen individueel gaat verkopen?

Meer	16%
Gelijk	53%
Minder	22%
Weet niet/geen mening	9%

Verkoop onder voorwaarden

Hoeveel woningen hebt u aangewezen voor vormen van Verkoop onder Voorwaarden?

Minder dan 250 verhuureenheden	56%
Tussen de 250 en 500 verhuureenheden	9%
Tussen de 500 en 1000 verhuureenheden	22%
Meer dan 1000 verhuureenheden	13%

Verwacht u dat uw corporatie de komende jaren meer of minder gebruik gaat maken van Verkoop onder Voorwaarden bij individuele verkoop?

Meer	22%
Gelijk	56%
Minder	6%
Weet niet/geen mening	16%

Verwacht u dat het aantal woningverkoppen met Verkoop onder Voorwaarden de komende jaren zal afnemen / gelijk blijven / toenemen?

Afnemen	9%
Gelijk blijven	50%
Toenemen	8%
Weet niet/geen mening	13%

Complexgewijze verkoop

Overweegt u weleens complexgewijze verkoop van woningen?

Ja	28%
Nee	69%
Weet niet/geen mening	3%

Hoeveel woningen verwacht u complexgewijs te gaan verkopen?

Gemiddeld aantal 2010	2
Gemiddeld aantal 2011	2
Gemiddeld aantal in 2012	1

Denkt u dat er voldoende belangstelling is bij beleggers om woningcomplexen van uw corporatie aan te kopen?

Ja	9%
Nee	41%
Weet niet/geen mening	50%

ieder onafhankelijk van elkaar, en dus marktconform gaan bieden. Al hoeft de hoogste bieder niet per se te winnen, het kan ook door het voldoen aan andere voorwaarden.”

Niet elke corporatie of belegger kan meedoen aan een bieding. “Beleggers moeten bijvoorbeeld voldoen aan de IVBN-gedragscode.” weet Vissers. “Maar ook aspecten als het hebben van een goede track record en/of bekendheid met de regio zijn veel gestelde criteria.”

Starters Renteregeling

Om de individuele verkoop van corporatiewoningen te stimuleren staan corporaties verschillende instrumenten en producten ter beschikking, zoals Sociale Koop, Koopgarant en Slimmer Kopen. Vissers: “Dat zijn waardevolle producten die ook minder draagkrachtige consumenten in staat stellen een huis te kopen. Maar de corporatie moet hiervoor relatief veel geld zelf investeren, omdat er een eenmalige korting wordt gegeven op de verkoopprijs. Nu corporaties het financieel moeilijker hebben, hebben ze uiteraard baat bij een beperkt liquiditeitsbeslag bij woningverkoop. Op verzoek van drie corporaties hebben we daarom de ‘Starters Renteregeling’ ontwikkeld, samen met Vereniging Eigen Huis en FBTO. In deze regeling verstrekt de woningcorporatie geen eenmalige korting op de verkoopprijs maar schiet ze vooraf, voor een lange periode, 20 procent van de hypotheekrente aan de starter voor. Bij woningverkoop of na dertig jaar wordt de voorgesloten rente aan de woningcorporatie terugbetaald. Het huis heeft dan waarschijnlijk een overwaarde, het inkomen van de koper is vermoedelijk gestegen, waardoor terugbetaling van de rente makkelijker gaat.” Inmiddels ne-

men ruim vijftig woningcorporaties deel aan de Starters Renteregeling.

Regeerakkoord

In het Regeerakkoord is te lezen dat huurders van een corporatiewoning het recht krijgen hun woning tegen een redelijke prijs te kopen. Maar bang dat er tegelijkertijd honderdduizenden goedkopere huurwoningen in de verkoop gaan en prijzen dramatisch zullen zakken, zijn Vissers en Heijndael niet. Vissers: “De verkoop gaat stapsgewijs. Veel huurders ontvangen huurtoeslag, voor hen is kopen (nog) geen

woningcorporatie Eigen Haard hoe ze haar verkooporganisatie aanstuurt en geven ook marktpartijen hun visie. Vesteda vertelt over haar uitgangspunten voor het bepalen van de verkoopportefeuille en welke verkoopmethoden ze hanteert. Bouwfonds REIM zet uiteen hoe ze haar uitpondorganisatie heeft ingericht.

Heijndael: “Het seminar is leerzaam voor corporaties die zelfstandig aan de slag willen met woningverkoop, maar ook voor corporaties die een alliantie aan willen gaan met een belegger en toch verbonden willen blijven met ‘hun bezit’. Er zijn veel varian-

Welke complexe verkopen? Deels? Helemaal?

optie. Deze huurwoningen zullen pas bij mutatie in de verkoop kunnen gaan en de mutatiegraad is momenteel laag. Een ander deel van de huidige huurders staat met schulden geregistreerd bij het BKR in Tiel, ook voor hen is kopen geen optie. Maar een markt voor kopers van huurwoningen is er zeker. Met de Starters Renteregeling bijvoorbeeld, verruimen we de doelgroep met 20 procent. De ondergrens om een woning van twee ton te kopen is verlaagd van € 43.000 naar € 36.000.”

Seminar

Om de kennis over het effectief verkopen van corporatiewoningen te vergroten, organiseren Finance Ideas en Building Business op 8 december een seminar in het Utrechtse Spoorwegmuseum. Daar vertelt

ten om de verkoop vorm te geven.”

Vissers: “Corporaties hebben veel aandacht voor investeren in hun portefeuille. Vanzelfsprekend, maar desinvesteren, het onttrekken van woningen aan het bezit om daarna weer te kunnen investeren in hun maatschappelijke taken, wordt minstens zo belangrijk. Het seminar is een aanzet voor het opdoen van meer kennis en het delen van ervaringen. Hoe kun je professioneel desinvesteren, zodat corporaties de juiste afweging voor hun portefeuille maken en sterker staan in de procedure bij het Rijk? Nu kiezen ze nogal eens voor individueel uitpenden omdat het de meest eenvoudige weg lijkt, en blijven andere varianten onnodig vaak buiten beeld.” ◀◀

Meer info: www.finance-ideas.nl

ANNE-MARIE KLIJN advocaat partner bij Boekel De Nerée

zo zit het juridisch

Geen verdragingschade zonder SOK

De Rechtbank Almelo oordeelde op 14 juli 2010 over een claim van een bouwbedrijf tegen de gemeente Hof van Twente. Dit bedrijf had grond van de gemeente gekocht om daar bedrijfspercelen van 1500 m² te realiseren. De gemeente moest hiervoor het bestemmingsplan wijzigen en maakte daarbij twee fouten bij de publicatie waardoor het bestemmingsplan tweeënhalve jaar vertraging opliep voordat het onherroepelijk was. Het bouwbedrijf vorderde schadevergoeding wegens hogere rente over de koopprijs en hogere (ontwikkelings)kosten. De rechtbank stelde vast dat de gemeente tweemaal in strijd met een wettelijk publicatievoorschrift heeft gehandeld, maar constateerde eveneens dat dit voorschrift zich niet richt



jegens de projectontwikkelaar, omdat dit type publicatievereisten met name ziet op het beschermen van belangen van betrokkenen die goede argumenten hebben om de ruimtelijke ontwikkeling te willen voorkomen. Dat was juist niet het doel van de projectontwikkelaar. De conclusie luidde dan ook dat ‘de geschonden norm niet strekt tot bescherming tegen de schade’ zoals de projectontwikkelaar die heeft geleden. Hoe dit soort situaties te voorkomen: sluit een samenwerkingsovereenkomst (SOK). Daarin kunnen namelijk hiervoor wel contractuele afspraken gemaakt worden. Zonder een dergelijke overeenkomst is de projectontwikkelaar voorlopig vogelvrij.

(Anne-Marie.Klijn@Boekeldeneree.com)