



Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties



Evaluatie verkoopregels corporatiewoningen

19 mei 2016

COMPANEN

ADVIES VOOR
WONINGMARKT
EN LEEFOMGEVING



DATUM 19 mei 2016

TITEL Evaluatie verkoopregels corporatiewoningen

ONDERTITEL

OPDRACHTGEVER Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

AUTEUR(S) Jeroen Lijzenga
Jeroen Wissink

PROJECTNUMMER 2700.184/G

Boulevard Heuvelink 104
6828 KT Arnhem
Postbus 1174
6801 BD Arnhem
info@companen.nl
www.companen.nl
(026) 351 25 32
@Companen
BTW NL001826517B01
IBAN NL95RABO0146973909
KVK 09035291



Inhoud

Samenvatting	1
1 Inleiding	8
1.1 Aanleiding en vraagstelling	8
1.2 Onderzoeksaanpak	8
1.3 Leeswijzer	10
2 Rijksbeleid verkoop corporatiewoningen	11
2.1 Wettelijk kader	11
2.2 De huidige regels	11
2.3 Versoepeling regels in 2013 (MG2013-02)	13
3 Ontwikkeling verkoop sociale huurwoningen	14
3.1 Ontwikkeling sloop, verkoop en nieuwbouw	14
3.2 Ontwikkeling verkoop naar corporatiegrootte	15
3.3 Ontwikkeling verkoop naar provincie	16
3.4 Ontwikkeling verkoop naar financiële positie	17
3.5 Ontwikkeling verkoop met korting	19
3.6 Ontwikkeling verkoop naar prijsklasse	20
4 Verkoopbeleid en ervaringen van corporaties	21
4.1 Achtergronden bij de verkoop	21
4.2 Ervaringen met de verkoop	24
4.3 Verkoopambities	27
4.4 Organisatie van de verkoop	27
4.5 Ervaringen met de versoepelde regels	28
4.6 Standpunten van huurdersorganisaties	28
5 De positie van gemeenten	32
5.1 Gemeentelijk beleid ten aanzien van verkoop corporatiewoningen	32
5.2 Afspraken met de corporaties	34
5.3 Ervaringen met de verkoop van corporatiebezit	35
5.4 Ervaringen met de versoepelde regels	37
6 Ervaringen van kopers van corporatiewoningen	39
6.1 Beleggers	39
6.2 Particuliere kopers van een corporatiewoning	42
7 Samenvattende conclusies	50
7.1 Ontwikkeling van het aantal verkopen	50
7.2 Ervaringen met de verkoopregels en de versoepeling	50
7.3 Samenvattend	54
Bijlage 1: Organisaties waarmee is gesproken	1
Bijlage 2: Responsverantwoording enquête kopers van een corporatiewoning	4
Bijlage 3: Stroomdiagram regelgeving verkoop corporatiewoningen	5

Samenvatting

Aanleiding en vraagstelling

- Tot 1 juli 2015 werden de verkoopregels voor corporatiewoningen beschreven in ministeriële circulaire. De laatste aanpassing van de regels was vastgelegd in de circulaire van oktober 2013 (MG2013-02). Met de invoering van de herziene Woningwet per 1 juli 2015, zijn de verkoopregels in de Woningwet vastgelegd. In de artikelen 22 tot en met 26 van het Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting en de artikelen 9 tot en met 12 van de Regeling Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting 2015 is opgenomen welke voorwaarden aan de verkoop van corporatiewoningen worden gesteld, wanneer goedkeuring van de Autoriteit vereist is en onder welke voorwaarden deze verleend wordt.
- Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties heeft Companen gevraagd om een evaluatie uit te voeren naar de regels die gelden ten aanzien van de verkoop van corporatiewoningen; een brede evaluatie van de verkoop van woningen door corporaties, die inzicht geeft in hoe de regels rond de verkoop van corporatiewoningen en de versoepeling van die regels uitwerken.
- De evaluatie is uitgevoerd aan de hand van een combinatie van analyses van bestaand bronmateriaal (de dVi-bestanden met de verantwoordingsgegevens van de woningcorporaties) en nieuw onderzoek onder bij de verkoop van corporatiewoningen betrokken partijen. Daartoe zijn diepte-interviews gehouden met woningcorporaties (31), gemeenten (30), huurdersorganisaties (20) en beleggers (9). Daarnaast is een enquête gehouden onder 176 kopers van een corporatiewoning en is met 4 kopers verder doorgesproken over hun ervaringen en hun woning.

Aanpassing van de verkoopregels

In de MG2013-02 zijn de regels ten aanzien van de verkoop van corporatiewoningen die voortkwamen uit de MG2011-04 aangepast. De aanpassingen zijn:

- *Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning.* Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning met een kortingspercentage van meer dan 10% is voortaan mogelijk zonder toestemming vooraf, als wordt voldaan aan de regels voor verkoop onder voorwaarden. De verkoop moet achteraf worden verantwoord in het jaarverslag van de corporatie.
- *Verkoop van geliberaliseerde en te liberaliseren woningen aan derden.* Bij verkoop aan derden is de maximale huur op basis van het woningwaarderingstelsel leidend geworden, de feitelijke huur is niet langer bepalend. Geliberaliseerde en te liberaliseren corporatiewoningen kunnen zonder extra voorwaarden worden verkocht als dat tegen marktwaarde gebeurt (toestemming vooraf blijft nodig). De woningen hoeven niet meer eerst aan de zittende huurders of een andere corporatie te worden aangeboden.
- *Verkoop gemengde complexen.* De regel bij complexgewijze verkoop, dat als minstens 10% van de woningen een maximale huur heeft onder de liberalisatiegrens het gehele complex als blijvend gereguleerd wordt aangemerkt, moet de complexgewijze verkoop versoepelen. Hiermee wordt voorkomen dat bij de verkoop van een complex verschillende verkoopregels gelden voor verschillende delen van het complex.
- In hoofdstuk 2 is een meer gedetailleerde uiteenzetting van de verkoopregels en de aanpassing in 2013 opgenomen.

Ontwikkeling van de verkoop van corporatiewoningen

- In 2013 en 2014 is het aantal verkochte woningen gestegen ten opzichte van de jaren ervoor. De jaarlijkse verkoop bedroeg in de periode 2010 - 2014 gemiddeld circa 21.400 woningen. In 2013 en 2014 lag dit op 24.500 respectievelijk 26.600.
- Het grootste deel van de verkoop van corporatiebezit in de periode 2010 - 2014 vond plaats aan natuurlijke personen. In de afgelopen jaren is ongeveer 70% verkocht aan natuurlijke personen en 30% aan andere partijen. Bij verkoop aan natuurlijke personen is ongeveer 80% verkocht bij mutatie en het overige deel aan zittende huurders.
- In 2013 en 2014 is, ten opzichte van de jaren ervoor, de verkoop aan derden duidelijk toegenomen. In totaal ging het om 9.800 respectievelijk 9.600 verkochte woningen, in de jaren daarvoor om gemiddeld 4.200. In 2013 komt dit door relatief veel verkopen aan andere toegelaten instellingen en in 2014 zijn er relatief veel woningen aan beleggers verkocht. Dit hing in 2014 vooral samen met de verkoop van veel woningen door één corporatie (Vestia).
- Corporaties verkopen steeds minder vaak huurwoningen met korting, en de woningen die met korting zijn verkocht hebben een lagere korting. In 2014 werd ongeveer 70% van de verkochte woningen zonder korting verkocht en ongeveer 21% met een korting tot maximaal 10%. Het aandeel woningen dat met 20% tot 30% korting is verkocht is gedaald van 25% in 2010 naar 6% in 2014.

Verkoopbeleid en ervaringen van corporaties

- De meeste corporaties waarmee is gesproken verkopen al een aantal jaren regelmatig woningen uit hun bezit. De motieven variëren tussen corporaties en zijn ook veranderd door de tijd. De verkoop van corporatiebezit komt deels voort uit volkshuisvestelijke motieven en deels uit financiële motieven.
- De volkshuisvestelijke redenen om bezit te verkopen worden ingegeven door de wens bezitvorming bij huurders te stimuleren en huurders te laten profiteren van de waardeontwikkeling van hun woning, en door de wens om meer differentiatie tussen huur en koop te bewerkstelligen in wijken met verhoudingsgewijs veel huurwoningen. Daarnaast worden woningen verkocht om nieuwe investeringen te kunnen doen.
- Verkoop van woningen is voor corporaties ook een belangrijk middel om kasstromen te genereren; in het kader van de normale bedrijfsvoering, en soms ingegeven door financiële noodzaak.
- De meeste corporaties waarmee is gesproken zijn opgeschoven in hun argumentatie om delen van het bezit te verkopen. De meeste corporaties waarmee is gesproken, zien de verkoop van woningen nu primair als een instrument om te werken aan de omvorming van hun woningvoorraad, om te komen tot een portefeuille die kwantitatief, maar vooral kwalitatief, zo goed mogelijk aansluit bij de behoefte.
- Er is een kentering gaande in het verkoopbeleid van corporaties waar het de verkoop met korting betreft. Uit de gehouden gesprekken komt het beeld naar voren dat enige jaren geleden veel meer woningen met korting werden verkocht dan nu nog het geval is. De analyse van de verantwoordingsgegevens van de corporaties onderschrijft dit. De teneur bij de meeste corporaties waarmee is gesproken is nu dat het geven van korting betekent dat maatschappelijk kapitaal wordt weggegeven terwijl de verkoopbaarheid van het bezit er niet door wordt vergroot.
- Door de bank genomen is het beeld dat complexgewijze verkoop aan beleggers vooral heeft plaatsgevonden door corporaties die, al dan niet in het kader van een traject van financiële sanering, op korte termijn financiële middelen moesten vrijmaken.
- Corporaties erkennen het belang van de uitgebreide verkoopregels rond de (complexgewijze) verkoop aan derden, maar ervaren het proces als arbeidsintensief en ingewikkeld.

- Door gemeenten wordt in toenemende mate vraagtekens gezet bij de wenselijkheid van de verkoop van corporatiewoningen die tot de kernvoorraad behoren, met name tot de aftoppingsgrenzen voor de huurtoeslag. Gemeenten hebben onder de nieuwe Woningwet via de prestatieafspraken meer invloed op het beleid van corporaties dan voorheen. In diverse gemeenten waar corporaties waarmee is gesproken werkzaam zijn, is de verkoop van gereguleerde huurwoningen ‘on hold’ gezet. In afwachting van de ontwikkeling van de vraag naar goedkopere huurwoningen in de komende periode wordt van corporaties verlangd dat zij zeer terughoudend zijn in de verkoop van dergelijke woningen. Dit is in grotere gemeenten meer aan de orde dan in kleinere gemeenten.

Standpunten van huurdersorganisaties

- Over het algemeen zijn huurdersorganisaties van mening dat ze goed worden geïnformeerd over de verkoopplannen van corporaties, dat corporaties open en transparant opereren en dat de meeste huurdersorganisaties worden betrokken bij de uitgangspunten van het verkoopbeleid.
- De standpunten ten aanzien van de verkoop van corporatiebezit van de huurdersorganisaties waarmee is gesproken zijn wisselend. Het merendeel staat in de basis niet afwijzend tegenover verkoop, mits dat zorgvuldig gebeurt en aan een aantal voorwaarden wordt voldaan.
- Voorwaarden die worden genoemd zijn dat de sociale voorraad op peil moet blijven, wat betekent dat opbrengsten van verkoop weer geïnvesteerd moeten worden in het bouwen van sociale huurwoningen of in het verbeteren van de voorraad door renovatie, de verkoop bijdraagt aan een toekomstbestendige woningportefeuille en er geen problemen ontstaan voor specifieke doelgroepen (bijvoorbeeld jongeren). Het financieel gezond maken van de corporatie wordt ook geregeld genoemd als een valide argument om woningen te verkopen.
- Tegenover verkoop aan beleggers bestaat bij huurdersorganisaties weerstand in verband met zorgen over huurstijgingen en het snel uitpanden van woningen. De meeste huurdersorganisaties waarmee is gesproken geven aan dat zij tegenstander zijn van verkoop van huurwoningen in bewoonde staat. Als huurdersorganisaties hier welwillender tegenover staan, hameren zij op zeer duidelijke afspraken over de rechten en de positie van de huurders.

De positie van gemeenten

- De meeste gemeenten waarmee is gesproken hebben een heldere visie op de verkoop van corporatiewoningen. Als die visie ontbreekt, is dat met name bij de kleinste gemeenten.
- Vrijwel alle gemeenten waarmee is gesproken stellen als randvoorwaarde bij verkoop van corporatiewoningen dat de omvang van de kernvoorraad voldoende groot blijft en dat de verkoop past binnen het kader van een toekomstbestendige woningvoorraad met voldoende geschikte woningen voor de diverse doelgroepen.
- De meeste gemeenten staan op het standpunt dat opbrengsten van verkoop weer geïnvesteerd moeten worden binnen de gemeente. Maar gemeenten zien ook het belang van een financieel gezonde corporatie en staan daarom soms meegaander tegenover de verkoop van woningen dan zij vanuit puur volkshuisvestelijke belangen zouden doen.
- Verdere voorwaarden die door gemeenten genoemd worden bij de verkoop van corporatiewoningen zijn dat woningen een redelijke onderhoudsstaat moeten hebben voor ze worden verkocht.
- Een zorgpunt van een aantal gemeenten is het ontstaan van ‘gespikkeld’ bezit: complexen waar een deel van de woningen is verkocht en een deel nog bezit is van de corporatie. Dit is voor gemeenten met name een zorgpunt met het oog op toekomstige herstructureringsopgaven.

- Een negatief effect dat wordt gesignaleerd, is dat particuliere kopers niet altijd in staat blijken het onderhoud met dezelfde kwaliteit uit te voeren als de corporatie dat doet. Ook zijn er zorgen over slecht functionerende VVE's.
- De meeste gemeente waarmee is gesproken zijn tevreden met de samenwerking met de corporaties. Overleg is doorgaans productief en er is vaak een lange geschiedenis van samenwerking en prestatieafspraken. De nieuwe Woningwet heeft de verhoudingen wel scherper gemaakt, maar men werkt op een constructieve wijze samen.
- Met uitzondering van enkele grotere gemeenten, hebben gemeenten vooral een visie op hoofdlijnen over de verkoop van corporatiewoningen en laten de invulling vooral aan de corporaties. In de grote steden waarmee is gesproken, worden al zeer gedetailleerde afspraken gemaakt over de condities waaronder verkoop van corporatiebezit kan plaatsvinden.
- Gemeenten die geen duidelijke visie op de verkoop van corporatiewoningen hebben hanteren doorgaans ook geen specifieke criteria waar bij eventuele verkoop aan moet worden voldaan. Hooguit verwijst men naar de minimale omvang die de kernvoorraad moet hebben.
- Verreweg de meeste gemeenten waarmee is gesproken en die daar een oordeel over kunnen geven, zijn van mening dat de versoepeling van de regels geen stimulerend effect heeft gehad op de verkoop van corporatiewoningen, omdat de situaties waar de regels betrekking op hebben in de praktijk niet voorkomen. Zij geven aan dat andere factoren veel bepalender zijn geweest voor de omvang van de verkoop. Ze noemen dan elementen als schaarste, de financiële positie van woningcorporaties en de koopbereidheid van kopers.

Ervaringen van beleggers

- Er is gesproken met beleggers die ervaring hebben met de aankoop van corporatiebezit, zowel grote institutionele partijen als kleinere commerciële beleggers.
- Institutionele beleggers ervaren een grote beleggingsvraag in woningen bij pensioenfondsen.
- Beleggers zijn geïnteresseerd in woningen van goede kwaliteit op aantrekkelijke locaties. Woningcorporaties hebben vaak kwalitatief goed bezit op goede locaties waar niet meer ontwikkeld kan worden.
- Beleggers herkennen dat er maar weinig complexgewijze verkopen door corporaties aan beleggers plaatsvinden. Met name grote beleggers zouden meer corporatiebezit willen kopen. Het feit dat dat niet gebeurt, is volgens beleggers waarmee is gesproken vooral te wijten aan een sterke terughoudendheid bij corporaties om aan commerciële partijen te verkopen.
- Beleggers stellen als voorwaarde voor de aankoop van corporatiewoningen dat deze geliberaliseerd zijn, of zijn te liberaliseren. Blijvend gereguleerd bezit is niet interessant meer. De verhuurderheffing speelt daarbij een belangrijke rol.
- Verder is 'versnipperd' bezit waarbij zitting moet worden genomen in een VVE minder interessant, maar niet per definitie een dealbreaker. Er werd tijdens gehouden gesprekken wel opgemerkt dat door het aanbieden van de huurwoningen aan zittende huurders door corporaties, veel versnipperd bezit is ontstaan, wat de portefeuille van woningcorporaties voor beleggers toch vaak minder interessant maakt.
- Een kanttekening die door grotere beleggers wordt geplaatst is de kwaliteit van de binnenkant van veel corporatiewoningen. Zowel de staat (slijtage) als het uitrustingsniveau (te sober) sluiten niet altijd aan bij de minimale eisen die beleggers stellen aan hun bezit. Beleggers die dit betreft geven aan dat vaak een upgrade noodzakelijk is.
- Voor kleinere beleggers zijn corporatiewoningen met name interessant, omdat de aankoop van woningen in verhuurde staat om deze na een aantal jaren van stabiele exploitatie in lege staat te kunnen verkopen, een aantrekkelijke marge oplevert.

- Er wordt door beleggers op gewezen dat er vrijwel altijd ‘ballast’ aanwezig is in de huurcontracten die corporaties afsluiten. De ervaring is dat er veel ‘maatwerk’ voorkomt in huurcontracten van corporaties, bijvoorbeeld servicekosten die in de reguliere huurovereenkomst zijn opgenomen.
- Beleggers erkennen dat het belangrijk is dat de verkoop van corporatiebezit op transparante en zorgvuldige wijze geschiedt, maar ervaren het verkoopproces als ingewikkeld en tijdsintensief. Daarbij compliceren de onduidelijkheid over de inhoud van huurcontracten van corporaties en de onvolkomenheden in de administratie van corporaties het proces. Er is begrip voor de openbare aanbesteding, maar men zou bij voorkeur op basis van exclusiviteit zaken kunnen doen met corporaties. Beleggers ervaren dat zij veel tijd moeten steken in het komen tot een goed bod, terwijl de kans om de aanbesteding te winnen vaak klein is door het grote aantal gegadigden.
- Ten aanzien van de integriteitscontrole wordt door diverse beleggers waarmee is gesproken aangegeven dat deze niet waterdicht is. Beleggers signaleren dat zij soms zien dat corporatiebezit wordt gekocht door partijen die in het verleden in verband zijn gebracht met frauduleus handelen en die “niet altijd het beste voorhebben met huurders”. Er is overigens in het kader van deze evaluatie niet verder onderzocht in hoeverre dit daadwerkelijk speelt. Ook is het niet in de gesprekken met de gemeenten en de huurders naar voren gekomen. Wel is door corporaties waarmee is gesproken aangegeven dat men zich soms zorgen maakt of de integriteitscontrole afdoende is.
- De ervaring van beleggers waarmee is gesproken met de aangepaste regels in 2013 is dat geen echte drempels worden weggenomen omdat de aanpassing van de regels aanhaakt bij situaties die zich niet voordoen. De meeste beleggers waarmee is gesproken geven aan dat het kopen van corporatiewoningen onder de voorwaarde van winstdeling en exploitatieverplichting, zoals dit geldt bij de verkoop in verhuurde staat van blijvend gereguleerde huurwoningen tegen een prijs lager dan 75% van de taxatiewaarde in onverhuurde staat, onbespreekbaar is. Een verplichte exploitatieperiode betekent dat niet strategisch kan worden geopereerd en winstdeling maakt marges onaantrekkelijk.

Ervaringen van particuliere kopers

- Van de ondervraagde kopers van een corporatiewoning was 20% een zittende huurder en heeft 80% de woning bij mutatie gekocht. Onder zittende huurders is het aandeel 50-plussers bijna de helft, onder de andere kopers nog geen kwart.
- Ongeveer een derde van de kopers heeft een inkomen tot bruto € 34.000 per jaar en bijna 20% heeft een inkomen boven de € 43.000.
- Bijna de helft van de gekochte woningen viel in de prijsklasse tot € 150.000 en ongeveer twee op de vijf van de woningen in de prijsklasse € 150.000 tot € 200.000.
- Van de groep zittende huurders die hun woning hebben gekocht heeft ongeveer driekwart een aanbod van de corporatie gekregen om de woning te kopen. Een kwart heeft zelf de corporatie benaderd. Duidelijk is dat niet iedereen op voorhand van plan was om een woning te kopen; ruim de helft van deze mensen geeft aan zich te hebben laten overtuigen door het aanbod.
- Het merendeel van de kopers is (zeer) tevreden over het aankoopproces. Toch geeft ongeveer een op de zeven kopers aan hier niet tevreden over te zijn. Redenen voor deze ontevredenheid variëren van het niet nakomen van afspraken over onderhoud, achterstallig onderhoud, geen of slechte communicatie, problemen en onduidelijkheden over de VVE en onduidelijkheden over bijvoorbeeld erfgronden of splitsing. Zittende huurders die hun eigen woning hebben gekocht zijn minder vaak ontevreden; zij hebben een beter beeld van de specifieke omstandigheden van hun woning.

- Bijna twee op de vijf kopers geven aan dat hun huidige woonlasten lager zijn dan toen ze de woning nog huurden. Voor een bijna even grote groep zijn de woonlasten gelijk gebleven en bij bijna een kwart zijn de woonlasten hoger uitgevallen.
- Opvallend is dat er een vrij grote groep is die niet weet of ze de woning hebben gekocht met een koop- of financieringsinstrument als KoopGarant.
- Kopers beoordelen de onderhoudsstaat van de woning bij aankoop met een gemiddeld rapportcijfer 6,2. Zittende huurders (7,1) zijn hierover meer tevreden dan kopers bij mutatie (6,0). Al met al zijn kopers zeer tevreden met de door hen gekochte woning, zij beoordelen de woning met gemiddeld een 7,9.
- Veruit de meeste kopers zijn van mening dat hun aankoop een goede beslissing is geweest en hebben hier tot nu toe geen spijt van. Ongeveer 60% geeft aan dat ze voldoende geld reserveren voor het onderhoud van de woning, ruim 10% doet dit overigens niet. Tot slot geeft bijna iedereen aan dat ze de maandelijks woonlasten prima kunnen opbrengen.
- Toch geeft ongeveer twee derde van de kopers aan dat er gebreken waren bij de woning die ze hebben gekocht. De meest genoemde gebreken zijn achterstallig onderhoud aan schilderwerk (26%), beschadiging / slijtage aan de keuken (26%), gebreken aan de CV-ketel of radiatoren (22%), vochtproblemen (19%) en lekkages (19%). Bij twee op de vijf kopers zijn er na aankoop extra gebreken aan het licht zijn gekomen die niet zijn opgemerkt tijdens de koop en ook niet zijn meegedeeld door de corporatie. Voorbeelden hiervan zijn lekkages, vochtproblemen in huis of scheuren in vloeren of muren. Dit sluit niet aan bij het beeld dat corporaties waarmee is gesproken geven van de kwaliteit van de woningen die zij verkopen.

Conclusies

- Samenvattend wordt op basis van de input van de verschillende partijen waarmee is gesproken geconcludeerd dat de verkoopregels een goed kader bieden waarbinnen de verkoop van corporatiewoningen op zorgvuldige wijze wordt gefaciliteerd. Er gelden heldere voorwaarden als woningen onder de marktwaarde worden verkocht en bij verkoop aan commerciële partijen wordt een zienswijze gevraagd van de gemeente en van de betrokken huurdersorganisatie. De regels zorgen voor een transparant verkoopproces met gelijke kansen voor gegadigden.
- De versoepeling van de regels in 2013 heeft betrekking op het wegnemen van drempels die in de praktijk veelal niet worden ervaren. Daardoor is het beeld uit de gehouden gesprekken dat de versoepeling van de regels weinig effect sorteert. Dat neemt niet weg dat de versoepelde regels in een andere conjuncturele situatie wel degelijk kunnen bijdragen aan het beter bereikbaar maken van een koopwoning voor mensen met een smalle beurs, als het kopen van een woning met een hogere korting ondanks aanvullende voorwaarden aantrekkelijk is.
- Een belangrijke constatering is dat verkoop van corporatiewoningen aan beleggers relatief weinig heeft plaatsgevonden in de afgelopen jaren en corporaties terughoudend lijken te zijn met het verkopen van hun bezit aan commerciële partijen, ook als het om geliberaliseerd bezit gaat. Dit mechanisme wordt niet beïnvloed door het versoepelen van verkoopregels. Veel corporaties oriënteren zich momenteel op de scheiding tussen hun DAEB en niet-DAEB-bezit en of zij in de toekomst een rol zullen spelen in de vrije huursector. Beleggers verwachten dat de uitkomst van deze oriëntatie tot gevolg zal hebben dat corporaties meer open zullen staan voor het verkopen van bezit aan commerciële partijen.
- Er zijn bij de partijen waarmee is gesproken zorgen of de integriteitscontrole afdoende is om te voorkomen dat corporatiebezit in handen komt van malafide vastgoedondernemers. Partijen geven aan dat zij in hun praktijk voorbeelden zien dat corporatiewoningen toch in verkeerde handen

komen. Of dit zo is en in welke mate het speelt, is in het kader van deze evaluatie niet gecontroleerd. Het is echter een signaal dat meerdere partijen onafhankelijk van elkaar gaven.

- Het proces rond de verkoop van corporatiewoningen aan derden wordt zowel door de verkopende als door de kopende partij als ingewikkeld en arbeidsintensief ervaren. Deels wordt erkend dat een zorgvuldig proces nodig is om op een goede manier met de verkoop van corporatiebezit om te gaan, maar er zijn ook voorbeelden waar zaken wellicht doorschieten, bijvoorbeeld waar het de geldigheidstermijn van een taxatierapport van maximaal een half jaar betreft, waar het verkoopproces bijna altijd meer doorlooptijd vergt.
- De versoepeling van de verkoopregels door de Rijksoverheid heeft ertoe geleid dat voor veel situaties bij de verkoop van corporatiewoningen volstaan kan worden met een verantwoording achteraf. Een punt van zorg voor een deel van de corporaties is nu, dat tegen deze beweging in, de situatie ontstaat dat weer vooraf aan de gemeente verantwoording moet worden afgelegd over welke woningen verkocht gaan worden. Door de meer formele relatie tussen gemeenten en woningcorporaties ontstaat naar hun perceptie mogelijk een situatie die ingaat tegen de beweging die met de versoepeling van de verkoopregels werd beoogd.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en vraagstelling

Bij de verkoop van hun woningen zijn corporaties gebonden aan regels. De regels rond de verkoop van corporatiewoningen waren, tot de inwerkingtreding van de herziene Woningwet en het Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting (BTIV) op 19 juni 2015 en de bij het besluit gepubliceerde eerste Ministeriële Regeling, vastgelegd in diverse circulaire (MG's). Lange tijd was de MG2006-02 van kracht voor de verkoop van corporatiewoningen. In de MG2011-04 en MG2013-02 werden de regels aangepast en versoepeld. In de BTIV zijn de regels uit de circulaire Verkoop Corporatiewoningen (MG2013-02) en de regeling Vervreemding Woongelegenheden (2011-2000426739) overgenomen en zijn een aantal bepalingen nader uitgewerkt.

Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties heeft Companen gevraagd om een evaluatie uit te voeren naar de regels die gelden ten aanzien van de verkoop van corporatiewoningen. Deze regels zijn zoals aangegeven per 1 oktober 2013 versoepeld en de evaluatie moet inzicht bieden of die versoepeling effect heeft gehad. Echter, de evaluatie moet zich niet uitsluitend richten op de doorgevoerde wijzigingen. Ook moet inzichtelijk worden gemaakt hoeveel verkopen hebben plaatsgevonden, hoe het verkoopbeleid wordt uitgevoerd en welke ervaringen de betrokken partijen hebben met de verkoop van woningen. Kortom: een brede evaluatie van de verkoop van woningen door corporaties, die inzicht geeft in hoe de regels rond de verkoop van corporatiewoningen en de versoepeling van die regels uitwerken.

Onderzoeksvragen

In hoofdlijnen zijn door het Ministerie de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

- Wat zijn de cijfermatige ontwikkelingen met betrekking tot de verkoop van corporatiewoningen en de belangrijkste kenmerken van verkochte woningen en kopers?
- Wat is het beleid van woningcorporaties ten aanzien van de verkoop van hun woningen?
- Hoe kijken kopers van corporatiewoningen tegen hun aankoop aan?
- Hoe kijken gemeenten, huurdersorganisaties en beleggers tegen de verkoop van corporatiewoningen en tegen de regelgeving en de versoepeling van de regels in 2013 aan?

1.2 Onderzoeksaanpak

De evaluatie is uitgevoerd aan de hand van een combinatie van analyses van bestaand bronmateriaal en nieuw onderzoek onder corporaties, gemeenten, huurdersorganisaties, beleggers en kopers van een corporatiewoning.

Analyse dVi-bestanden

De cijfermatige ontwikkelingen zijn in beeld gebracht aan de hand van een nadere analyse van de dVi-bestanden, de bestanden met de verantwoordingsinformatie die corporaties aanleveren bij Corpodata, het samenwerkingsverband van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw, de Autoriteit Woningcorporaties en de DG Bestuur en Wonen. De bestanden bevatten zowel financiële als volkshuisvestelijke gegevens en bieden daarmee een betrouwbare bron om de verkoop van corporatiewoningen naar een groot aantal corporatie- en geografische kenmerken te analyseren.

Diepte-interviews met woningcorporaties, gemeenten, huurdersorganisaties en beleggers

Met diverse bij de verkoop van corporatiewoningen betrokken partijen is gesproken over hun visie op de verkoop en aankoop van corporatiebezit, over de ervaringen rond het verkoopproces in verschillende situaties en over de ervaringen met de regelgeving en de versoepeling van de regels. Er is gesproken met ongeveer 30 woningcorporaties en 30 gemeenten waar deze corporaties werkzaam zijn. Met dit aantal gesprekken is het mogelijk geweest een goed beeld te krijgen van een brede doorsnede aan situaties; corporaties en gemeenten in verschillende grootteklassen en in verschillende delen van het land, met verschillende woningmarktomsomstandigheden.

Woningcorporaties

In totaal zijn 31 face-to-face diepte-interviews gehouden met woningcorporaties. De corporaties zijn geselecteerd aan de hand van kenmerken die beschikbaar zijn in de dVi-bestanden. Bij de selectie is gezorgd voor een goede spreiding van corporaties naar grootteklasse, financiële positie, gespannen of ontspannen woningmarkt in het werkgebied en aandeel verkochte woningen op het totale bezit. In gesprekken van één à anderhalf uur is met managers wonen, vastgoedmanagers en verkoopbegeleiders doorgesproken over het verkoopbeleid, de verkoopambities en de ervaringen met de verkoop en de regelgeving.

Gemeenten

Met de 30 gemeenten waar de corporaties waarmee is gesproken het belangrijkste deel van hun bezit hebben, zijn eveneens diepte-interviews gehouden. In die gesprekken is de verkoop van corporatiebezit vanuit het gemeentelijk perspectief besproken en is nader ingegaan op het gemeentelijk beleid ten aanzien van de kernvoorraad en de verkoop van corporatiewoningen, de samenwerking en de afspraken met de corporatie, de ervaringen met de verkoop van corporatiebezit en de mening over de versoepeling van de regels.

Huurdersorganisaties

Vervolgens is met zoveel mogelijk huurdersorganisaties van de bij het onderzoek betrokken woningcorporaties gesproken. Het is niet gelukt alle huurdersorganisaties bereid te vinden aan de evaluatie mee te werken. Redenen om niet mee te doen waren dat men geen ervaring had met verkoop (vond niet plaats) of omdat men van mening was dat men te weinig verstand had van het onderwerp. In totaal is bij 20 huurdersorganisaties een diepte-interview afgenomen. Met de huurdersorganisaties is gesproken over hun standpunten ten aanzien van de verkoop van woningen door hun corporatie, de wijze waarop ze geïnformeerd worden door de corporatie over de verkoop van huurwoningen, de wijze waarop ze betrokken worden bij het verkoopproces en hun ervaringen met de verkoop en de versoepelde verkoopregels.

Beleggers

Ook met beleggers is gesproken over hun visie op de aankoop van corporatiebezit, hun ervaringen met de aankoop van corporatiewoningen, met de regelgeving en met de versoepelde regels. De beleggers zijn geselecteerd op hun ervaring met de aankoop van corporatiewoningen. De namen van de beleggers om voor het onderzoek uit te nodigen zijn verkregen via de gesprekken met verkopende woningcorporaties. In totaal zijn tien gesprekken met beleggers gevoerd. Onder de beleggers waarmee is gesproken bevonden zich grote institutionele beleggers, maar ook veel kleinere beleggers met een portefeuille van enkele honderden woningen.

Enquête onder kopers van een corporatiewoning

Via het Kadaster is een steekproef getrokken onder woningeigenaren die in de periode 2010 tot en met 2015 een woning van een woningcorporatie hebben gekocht. Onder deze groep is een enquête gehouden waarmee een betrouwbaar beeld is verkregen van de ervaringen van kopers, zowel rond het aankoopproces als met de corporatiewoning die zij hebben gekocht. De enquête heeft een netto respons opgeleverd van 176 geslaagde enquêtes.

Diepte-interviews kopers

Ten slotte is met vier kopers van een corporatiewoning die aan de enquête hebben deelgenomen in een diepte-interview nader doorgesproken over hun ervaringen.

In bijlage 2 is een responsverantwoording opgenomen van het enquêteonderzoek onder de kopers van een corporatiewoning.

1.3 Leeswijzer

Hoofdrapport

- In hoofdstuk 2 wordt in detail de actuele regelgeving rond de verkoop van corporatiewoningen beschreven en wordt ingegaan op de veranderingen die in de MG2013-02 zijn doorgevoerd om de regelgeving rond verkoop van corporatiewoningen te versoepelen.
- Hoofdstuk 3 gaat over de ontwikkeling van de verkoop van corporatiewoningen door de jaren en over de achtergronden van de verkoop. Dit hoofdstuk is gebaseerd op de feitelijke cijfermatige informatie uit de dVi-bestanden.
- Hoofdstuk 4 handelt over het verkoopbeleid en de ervaringen van woningcorporaties bij de verkoop van hun bezit. In dit hoofdstuk wordt ook ingegaan op de standpunten en de ervaringen van de huurdersorganisaties.
- In hoofdstuk 5 komen de gemeenten aan het woord. Dit hoofdstuk gaat in op de visie van gemeenten op de verkoop van corporatiewoningen, de afspraken en de samenwerking met de corporaties, de ervaringen van de gemeenten met de verkoop van corporatiebezit op hun grondgebied, de bekendheid met de regelgeving en de ervaringen met de versoepelde regels.
- Hoofdstuk 6 laat de kopers van corporatiewoningen aan het woord. In dit hoofdstuk wordt uitgeweid over de ervaringen van particuliere kopers van woningen voor eigen gebruik en over de ervaringen van beleggers die corporatiebezit hebben gekocht.
- Ten slotte worden in hoofdstuk 7 de samenvattende conclusies over het functioneren van de verkoopregels en de versoepeling van de regels op een rij gezet.

Bijlagen

- In bijlage 1 is een overzicht opgenomen van alle organisaties waar in het kader van deze evaluatie mee is gesproken.
- Bijlage 2 bevat de responsverantwoording van de gehouden enquête onder kopers van een corporatiewoning.
- In bijlage drie is een stroomdiagram opgenomen die de regels rond de verkoop van corporatiewoningen op overzichtelijke wijze in beeld brengt.

Voor in deze rapportage is een uitgebreide samenvatting opgenomen.

2 Rijksbeleid verkoop corporatiewoningen

2.1 Wettelijk kader

Tot 1 juli 2015 werden de verkoopregels voor corporatiewoningen beschreven in ministeriële circulaire. De laatste aanpassing van de regels was vastgelegd in de circulaire van oktober 2013 (MG2013-02). Met de invoering van de herziene Woningwet per 1 juli 2015 zijn de verkoopregels in de Woningwet vastgelegd. In de artikelen 22 tot en met 26 van het Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting en de artikelen 9 tot en met 12 van de Regeling Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting 2015 is opgenomen welke voorwaarden aan de verkoop van corporatiewoningen worden gesteld, wanneer goedkeuring van de Autoriteit vereist is en onder welke voorwaarden deze verleend wordt. De artikelen over de verkoop van corporatiewoningen komen inhoudelijk overeen met de regels zoals deze in de circulaire Verkoop corporatiewoningen (MG2013-02) zijn vastgelegd.

2.2 De huidige regels

Bij de verkoop van woningen door woningcorporaties is bepalend aan welke partij wordt verkocht (natuurlijke personen, andere corporaties of derden), om welke deel van het bezit het gaat (blijvend gereguleerd bezit of te liberaliseren/geliberaliseerd bezit) en om de prijs die wordt gevraagd in relatie tot de getaxeerde waarde.

Verkoop aan een andere toegelaten instelling

Bij verkoop van woningen aan een andere toegelaten instelling zijn de regels eenvoudig. Dit is zonder meer toegestaan en verantwoording over de verkoop vindt achteraf plaats.

Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning

De regels rond de verkoop van corporatiewoningen aan natuurlijke personen die een woning kopen voor eigen bewoning, zijn afhankelijk van een eventuele korting ten opzichte van de taxatiewaarde die daarbij door de corporatie wordt gegeven.

Korting van maximaal 10%

Als de woning wordt verkocht voor minimaal 90% van de taxatiewaarde (of een recente WOZ-beschikking) gelden geen specifieke regels en wordt de verkoop door de corporatie achteraf verantwoord. Een korting van maximaal 10% leidt dus niet tot aanvullende regels.

Korting meer dan 10%

Is de korting die de corporatie geeft hoger dan 10%, dan kunnen zich twee situaties voordoen, afhankelijk van of de verkoop voldoet aan de regels voor verkoop onder voorwaarden. Als niet wordt voldaan aan de regels voor verkoop onder voorwaarden moet de verkoop vooraf door de minister worden getoetst. De volgende voorwaarden gelden:

- Als de verkoopprijs ligt tussen de 50% en de 75% van de getaxeerde waarde van de woning, dan geldt dat als binnen 10 jaar (of een langere periode als dat in de overeenkomst wordt vastgelegd) de woning weer wordt doorverkocht, de korting (boven de 10%) moet worden terugbetaald aan de corporatie en de waardeontwikkeling van de woning moet worden gedeeld met de corporatie. Ook

hierbij geldt dat in de overeenkomst kan worden vastgelegd dat een hoger percentage van de korting wordt terugbetaald.

- Als de verkoopprijs ligt tussen 75% en de 90% van de getaxeerde waarde van de woning, dan gelden deze eisen ook, tenzij het inkomen van de koper onder de inkomensgrens ligt. Die grens ligt bij een inkomen van € 38.950 (prijspeil 2015). Is sprake van een inkomen onder de inkomensgrens, dan geldt alleen dat bij verkoop binnen 10 jaar (of langer als een andere termijn is overeengekomen) de korting (boven de 10% of een hoger aandeel als dat is afgesproken) moet worden terugbetaald.

Verkoop aan derden

De meest complexe situatie doet zich voor bij de verkoop van corporatiewoningen aan derden. Derden zijn in dezen partijen die geen toegelaten instelling zijn en particulieren die de woning(en) kopen met een ander doel dan eigen bewoning. Onder derden vallen ook eventuele dochterondernemingen van toegelaten instellingen. Bij verkoop aan derden geldt dat de voorgenomen verkoop vooraf *altijd* door de minister wordt getoetst. Bepalend voor de verkoopregels is of sprake is van blijvend gereguleerd bezit of van geliberaliseerd bezit. Voor woningen die op basis van hun maximale huur (volgens de puntentelling van het Woningwaarderingstelsel) geliberaliseerd *kunnen* worden, gelden dezelfde verkoopregels als voor geliberaliseerde huurwoningen.

Blijvend gereguleerd bezit

Blijvend gereguleerd bezit moet altijd eerst te koop worden aangeboden aan de zittende huurder tegen maximaal 100% van de leegwaarde. Als de zittende huurder geen belangstelling heeft om de woning te kopen, moet deze worden aangeboden aan een andere toegelaten instelling. Als geen andere toegelaten instelling kan worden gevonden die het bezit wil overnemen, vindt een openbare aanbidding plaats. Van de partij waarmee de verkoper in het verkooptraject verder wil gaan, wordt vastgesteld of het een bonafide partij betreft (de corporatie voegt een verklaring omtrent gedrag bij de melding; de verklaring wordt door de kopende partij verstrekt, de Autoriteit Woningcorporaties controleert of de VOG is afgegeven). Vóór de verkoop daadwerkelijk plaats kan vinden, is het vereist dat de gemeente waar het te verkopen bezit staat en de huurdersorganisatie van de verkopende corporatie hun zienswijze geven.

Openbare aanbidding

Openbare aanbidding geschiedt door het plaatsen van een advertentie in een landelijk dagblad of een vakblad voor beleggers (bij verkoop van meer dan 5 woningen) of op een goed toegankelijke plaats op internet (bij verkoop van 5 of minder woningen). Geïnteresseerde partijen moeten voldoende tijd krijgen om te reageren (richtlijn is drie weken).

Ten aanzien van de prijs waarvoor blijvend gereguleerd bezit wordt verkocht, gelden specifieke regels afhankelijk van de situatie of wordt verkocht in verhuurde of in onverhuurde staat. Als wordt verkocht in onverhuurde staat, moet worden verkocht voor minimaal de taxatiewaarde van het bezit. Dan gelden geen verdere voorwaarden. Wordt verkocht in verhuurde staat, dan is bepalend of wordt verkocht tegen een prijs van minder dan 75% van de taxatiewaarde in onverhuurde staat of niet. Wordt verkocht tegen een prijs van minder dan 75% van de taxatiewaarde in onverhuurde staat, dan geldt een exploitatieverplichting van 7 jaar en moet de winst bij doorverkoop binnen 30 jaar worden gedeeld met de verkopende corporatie. Wordt verkocht tegen een prijs van minimaal 75% van de taxatiewaarde in onverhuurde staat, dan gelden geen verdere voorwaarden.

Geliberaliseerd / te liberaliseren bezit

Bij de verkoop van geliberaliseerd of te liberaliseren corporatiewoningen, geldt eveneens dat de verkoop moet plaatsvinden door middel van een openbare aanbidding (woningen hoeven niet aan de zittende huurder te worden aangeboden) en vindt een integriteitsbeoordeling plaats van de partij waarmee de corporatie in het verkooptraject verder wil gaan. Ook bij de verkoop van geliberaliseerd of te liberaliseren bezit is een zienswijze van de gemeente noodzakelijk. Als verkoop plaatsvindt tegen de marktwaarde gelden geen aanvullende eisen. Bij verkoop in verhuurde staat geldt dan ook *geen* exploitatieverplichting of winstdeling. Bij verkoop in verhuurde staat tegen een prijs die lager ligt dan 75% van de leegwaarde gelden wel aanvullende voorwaarden. Dan geldt de eis van 7 jaar exploitatieverplichting en winstdeling bij doorverkoop binnen 30 jaar.

Verkoop gemengde complexen

Bij complexgewijze verkoop van corporatiewoningen is het voor het bepalen van de verkoopregels die moeten worden toegepast van belang of het complex als een blijvend gereguleerd complex of als een geliberaliseerd / te liberaliseren complex moet worden gezien. Dat is afhankelijk van het aandeel woningen met een blijvend gereguleerde huur binnen het complex. Als het aandeel woningen met een blijvend gereguleerde huur binnen een complex minimaal 10% bedraagt, gelden voor het complex de verkoopregels voor blijvend gereguleerd bezit.

In bijlage 3 is een stroomdiagram opgenomen waarin de regels met betrekking tot de verkoop van corporatiewoningen schematisch zijn weergegeven.

2.3 Versoepeling regels in 2013 (MG2013-02)

Het kabinet heeft met de wijzigingen in de regelgeving beoogd de verkoop van corporatiewoningen aan natuurlijke personen voor eigen bewoning en de verkoop van geliberaliseerde en te liberaliseren corporatiewoningen aan derden eenvoudiger te maken.

In de MG2013-02 zijn de regels ten aanzien van de verkoop van corporatiewoningen die voortkwamen uit de MG2011-04 aangepast. De aanpassingen zijn:

- *Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning.* Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning met een kortingspercentage van meer dan 10% is voortaan mogelijk zonder toestemming vooraf, als wordt voldaan aan de regels voor verkoop onder voorwaarden. De verkoop moet achteraf worden verantwoord in het jaarverslag van de corporatie.
- *Verkoop van geliberaliseerde en te liberaliseren woningen aan derden.* Bij verkoop aan derden is de maximale huur op basis van het woningwaarderingssysteem leidend geworden, de feitelijke huur is niet langer bepalend. Geliberaliseerde en te liberaliseren corporatiewoningen kunnen zonder extra voorwaarden worden verkocht als dat tegen marktwaarde gebeurt (toestemming vooraf blijft nodig). De woningen hoeven niet meer eerst aan de zittende huurders of een andere corporatie te worden aangeboden.
- *Verkoop gemengde complexen.* De regel bij complexgewijze verkoop dat als minstens 10% van de woningen een maximale huur heeft onder de liberalisatiegrens het gehele complex als blijvend gereguleerd wordt aangemerkt moet de complexgewijze verkoop versoepelen. Hiermee wordt voorkomen dat bij de verkoop van een complex verschillende verkoopregels gelden voor verschillende delen van het complex.

3 Ontwikkeling verkoop sociale huurwoningen

In dit hoofdstuk wordt de feitelijke ontwikkeling van verkoop van sociale huurwoningen nader geanalyseerd. Hierbij wordt gekeken naar de ontwikkeling van sloop, verkoop en nieuwbouw in de afgelopen jaren. Daarnaast is in beeld gebracht of er verschillen zijn tussen corporaties (naar omvang en financiële positie) en gebieden in Nederland.

3.1 Ontwikkeling sloop, verkoop en nieuwbouw

Tabel 3.1: Ontwikkeling verkoop, sloop en nieuwbouw in de corporatiesector, 2010 - 2014

	2010	2011	2012	2013	2014	Gemiddeld
Verkoop	19.200	19.500	17.200	24.500	26.600	21.400
Sloop	13.100	12.300	10.500	9.800	9.700	11.100
Nieuwbouw	28.400	28.200	26.300	29.900	17.300	26.000

Bron: dVi, 2010 - 2014.

Verkoop is toegenomen in 2013 en 2014

In 2013 en 2014 is het aantal verkochte woningen gestegen ten opzichte van de jaren ervoor. De jaarlijkse verkoop bedroeg gemiddeld circa 21.400 woningen. In 2013 en 2014 lag dit op 24.500 respectievelijk 26.600. Naast een toename van het aantal verkochte woningen is er ook de trend dat het aantal gesloopte woningen is afgenomen; van circa 13.100 woningen in 2010 naar ongeveer 9.800 woningen in 2013 en 9.700 in 2014. Tot en met 2013 was de nieuwbouwproductie redelijk stabiel, maar deze is in 2014 gedaald naar 17.300 woningen.

Tabel 3.2: Ontwikkeling verkoop corporatiewoningen naar kopende partij 2010 - 2014

	2010	2011	2012	2013	2014	Gemiddeld
Verkoop natuurlijk persoon	15.100	14.300	14.000	14.700	17.000	15.000
aan zittende huurder	3.500	2.600	2.800	2.900	3.900	3.100
bij mutatie	11.600	11.700	11.200	11.800	13.100	11.900
Verkoop andere partij	4.200	5.100	3.300	9.800	9.600	6.400
aan andere T.I.	3.800	1.300	2.400	7.800	3.700	3.800
aan belegger en overig	400	3.800	900	2.000	5.900	2.600

Bron: dVi, 2010 - 2014.

Merendeel woningen wordt verkocht aan natuurlijke personen

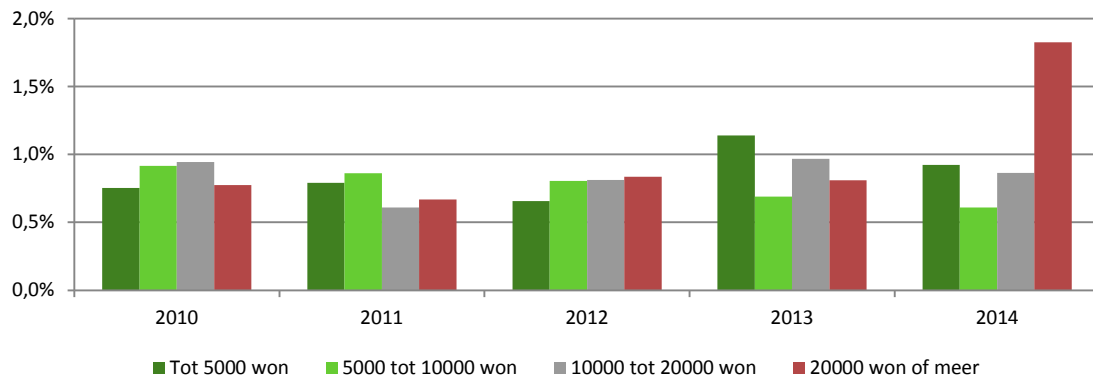
Het grootste deel van de verkoop van corporatiebezit in de periode 2010 - 2014 vond plaats aan natuurlijke personen. In de afgelopen jaren is ongeveer 70% verkocht aan natuurlijke personen en 30% aan andere partijen. Bij verkoop aan natuurlijke personen is ongeveer 80% verkocht bij mutatie en het overige deel aan zittende huurders.

In 2013 en 2014 is, ten opzichte van de jaren ervoor, de verkoop aan derden duidelijk toegenomen. In totaal ging het om 9.800 respectievelijk 9.600 verkochte woningen, in de jaren daarvoor om gemiddeld 4.200. In 2013 komt dit door relatief veel verkopen aan andere toegelaten instellingen en in 2014 zijn er relatief veel woningen aan beleggers verkocht.

3.2 Ontwikkeling verkoop naar corporatiegrootte

Om in beeld te brengen of er een relatie is tussen de omvang van de corporatie en het aantal verkochte woningen is het aandeel verkopen ten opzichte van de totale woningvoorraad van corporaties in beeld gebracht. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen corporaties met een bezit tot 5.000 woningen, 5.000 tot 10.000 woningen, 10.000 tot 20.000 woningen en meer dan 20.000 woningen.

Figuur 3.1: Ontwikkeling % verkochte woningen op het totale bezit van corporaties, naar corporatiegrootte, 2010 - 2014



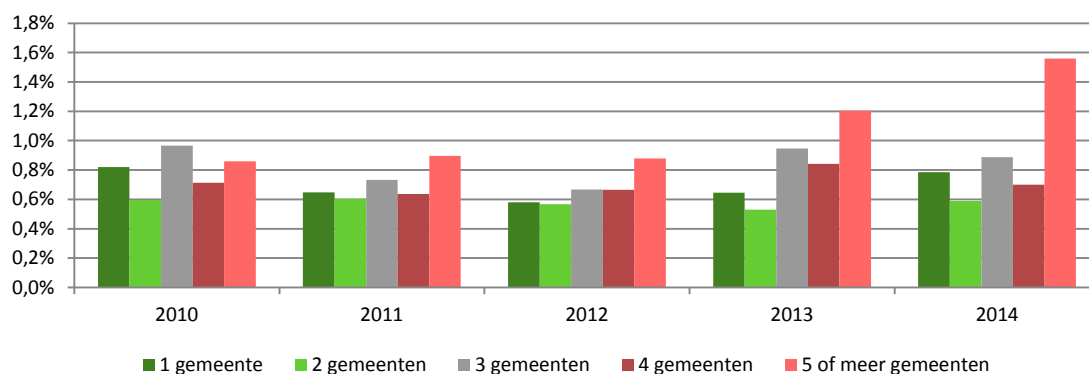
Bron: dVi, 2010 - 2014.

In de periode 2010 tot en met 2013 was er geen duidelijk verband tussen het aandeel verkochte woningen van corporaties van verschillende omvang. Alleen in 2014 is er een duidelijk verschil te zien: grote corporaties met meer dan 20.000 woningen hebben beduidend meer verkocht dan corporaties met minder woningen. Dit betreft een uitzonderlijke situatie, het gaat om de verkoop van ongeveer 7.800 woningen uit de portefeuille van Vestia.

Verkoop corporaties die in meerdere gemeenten actief zijn

Onderstaande figuur geeft het aandeel verkopen ten opzichte van de voorraad weer naar het aantal gemeenten waar een corporatie actief is. Hier valt op dat corporaties die in 5 of meer gemeenten actief zijn naar verhouding meer verkopen dan corporaties in een minder groot werkgebied. Corporaties met bezit in meer dan 5 gemeenten hebben naar verhouding veel woningen verkocht aan beleggers (4.510 woningen) en aan Verbindingen (2.004 woningen). Voor zowel 2013 als 2014 geldt dat Vestia hier voor een belangrijk deel in zit. Toch sluit dit beeld (voorzichtig) aan bij de conclusies uit de gehouden interviews met corporaties. Diverse corporaties die in meerdere gemeenten actief zijn gaven aan de focus te leggen op hun kerngebied en hebben een strategie om in gemeenten met beperkt bezit woningen af te stoten. Verbetering van efficiency is hiervoor een belangrijk argument.

Figuur 3.2: Ontwikkeling % verkochte woningen t.o.v. omvang voorraad naar corporatiebezit in aantal gemeenten, 2010 - 2014

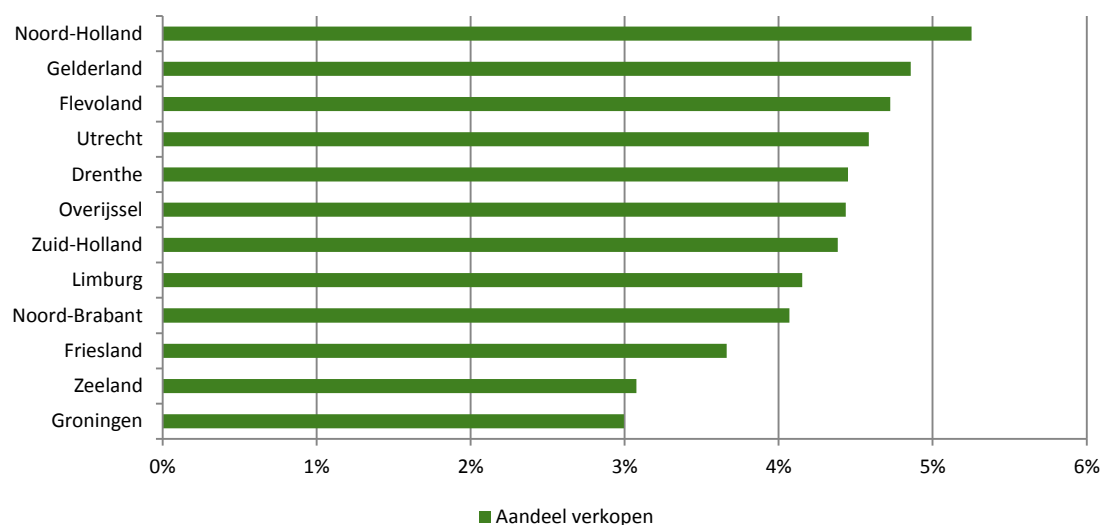


Bron: dVi, 2010 - 2014.

3.3 Ontwikkeling verkoop naar provincie

Er zijn verschillen waarneembaar in het aandeel verkochte corporatiewoningen per provincie. In de provincie Noord-Holland is het grootste aandeel corporatiewoningen verkocht, gevolgd door Gelderland en Flevoland. In Zeeland en Groningen zijn er in de afgelopen jaren relatief weinig woningen verkocht. Het gaat hierbij overigens niet alleen om woningen die uit de corporatiesector ‘vloeien’, woningverkoop aan andere toegelaten instellingen is in deze cijfers ook meegenomen.

Figuur 3.3: Ontwikkeling % verkochte woningen op het totale bezit van corporaties, naar provincie, 2010 - 2014

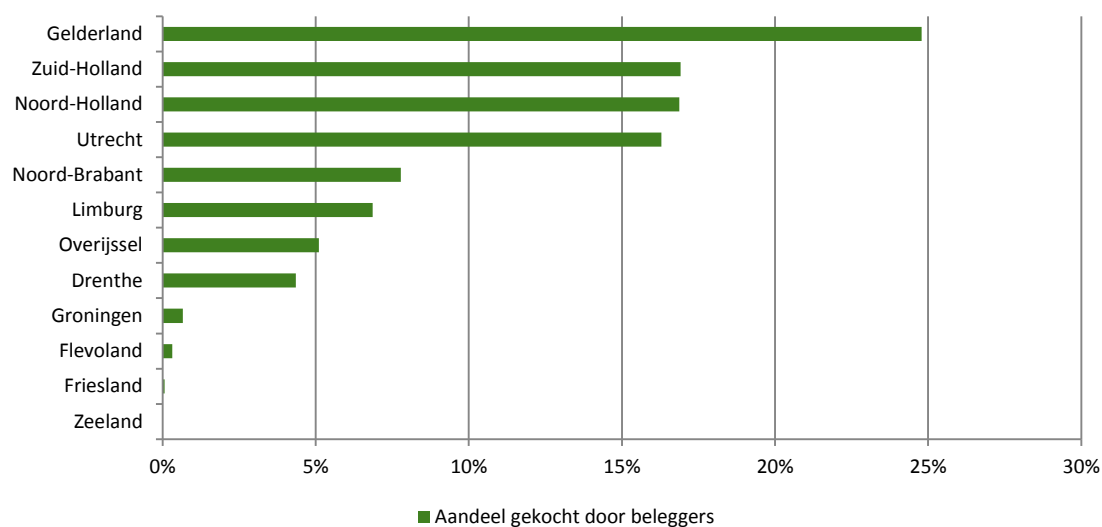


Bron: dVi, 2010 - 2014.

Aankoop corporatiewoningen door beleggers

In de onderstaande figuur is de totale aankoop van corporatiewoningen weergegeven naar provincie. Hieruit blijkt duidelijk dat beleggers zich concentreren op de provincies Gelderland, Zuid-Holland, Noord-Holland en Utrecht. In Groningen, Flevoland, Friesland en Zeeland hebben beleggers niet of nauwelijks corporatiebezit aangekocht in de periode 2010 - 2014.

Figuur 3.4: Aandeel corporatiewoningen gekocht door beleggers, 2010 - 2014



Bron: dVi, 2010 - 2014.

3.4 Ontwikkeling verkoop naar financiële positie

De vraag is in welke mate de financiële positie van een corporaties van invloed is op de beslissing om woningen te verkopen. Om dit in beeld te brengen zijn een aantal financiële ratio's gekoppeld aan het aandeel verkochte woningen ten opzichte van de woningvoorraad. Het gaat hierbij om:

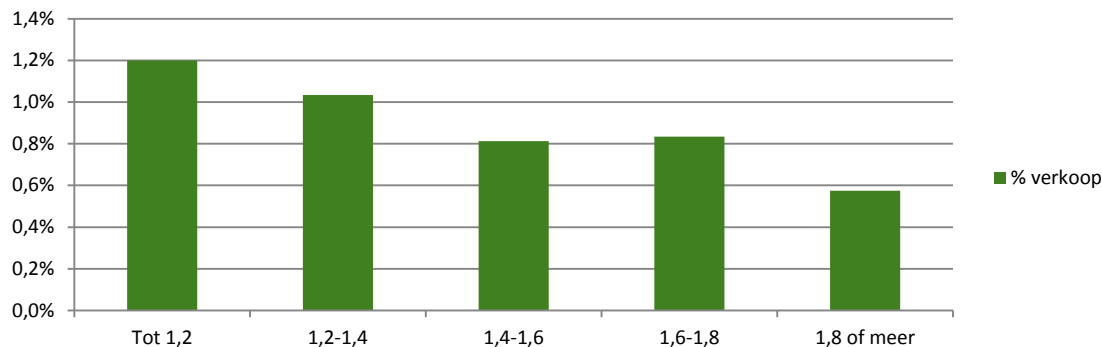
- Interest Coverage Ratio (ICR): deze ratio geeft aan in hoeverre de corporatie in staat is (geweest) de rentelasten op het vreemd vermogen te voldoen uit de kasstroom uit operationele activiteiten.
- Solvabiliteit: de omvang van het weerstandsvermogen van de corporatie in relatie tot het totale vermogen.
- Loan-to-Value (LtV): meet in hoeverre de kasstroom generende capaciteit van de geëxploiteerde vastgoedportefeuille op lange termijn in een gezonde verhouding staat tot de schuldpositie.

De ICR is berekend op basis van de dVi-bestanden en de solvabiliteit en de LtV zijn overgenomen uit de het CIP2014.

Score ICR en aandeel verkopen

Het WSW hanteert als kritieke grenswaarde 1,4 als norm voor de ICR. Een score lager dan 1,4 geldt als risicovol.

Figuur 3.5: Score ICR en aandeel verkochte woningen ten opzichte van omvang voorraad, 2010 - 2013



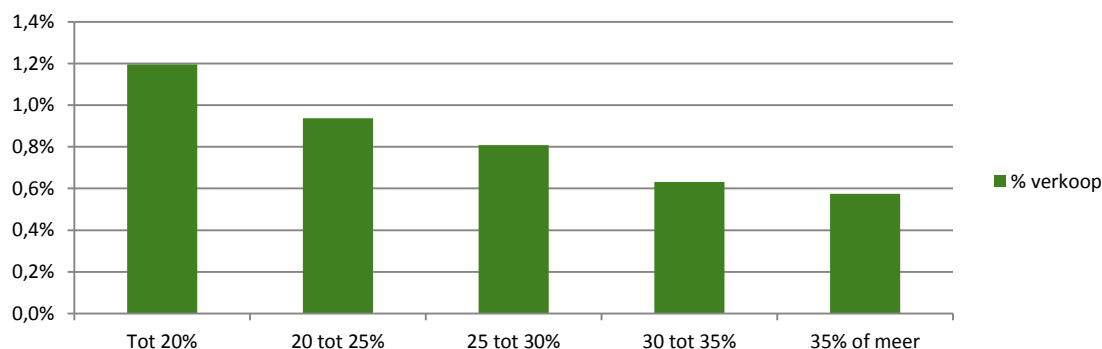
Bron: dVi, 2010 - 2013.

Het blijkt dat corporaties met een lagere ICR naar verhouding meer woningen hebben verkocht.

Score solvabiliteit en aandeel verkopen

Bij de solvabiliteit hanteert het WSW de kritieke grenswaarde van 20% als norm. Hoe lager het percentage hoe slechter de score. Ook bij de solvabiliteit is er een relatie tussen de score en het aandeel verkocht woningen door corporaties; naarmate de solvabiliteit ongunstiger is, hebben corporaties meer bezit verkocht.

Figuur 3.6: Score solvabiliteit en aandeel verkopen ten opzichte van omvang voorraad, 2010 - 2013

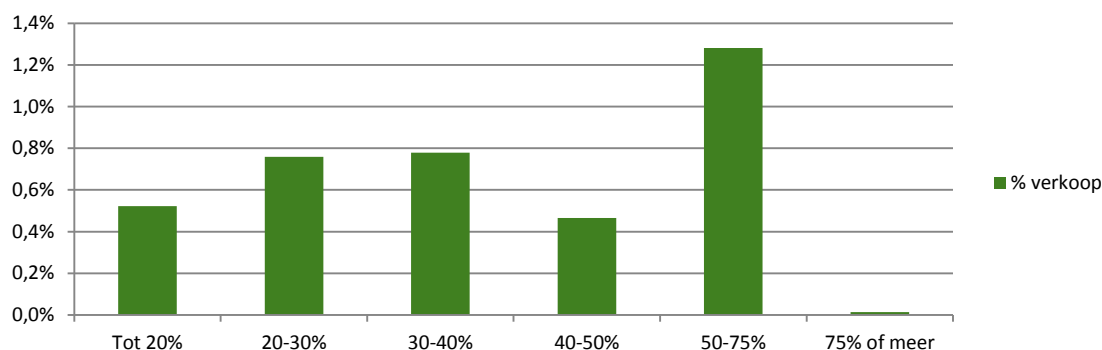


Bron: CIP 2014 en dVi, 2010 - 2013.

Score Loan-to-Value en aandeel verkopen

De kritieke grenswaarde bij de LtV ligt op 75%. Als de LtV hoger dan 75% is, dan staat de schuldpositie niet in verhouding tot de kasstroom. Bij deze ratio is de relatie met het aandeel verkopen minder eenduidig zichtbaar. Wel valt op dat bij corporaties met een LtV van 50% - 75% het aandeel verkochte woningen ten opzichte van de omvang van de corporatie hoger ligt dan bij de overige klassen. Het aantal corporaties met een LtV boven de kritieke grenswaarde van 75% was in de periode 2010 - 2013 zeer beperkt (2).

Figuur 3.7: Score Loan To Value en aandeel verkochte woningen ten opzichte van omvang voorraad, 2010 - 2013

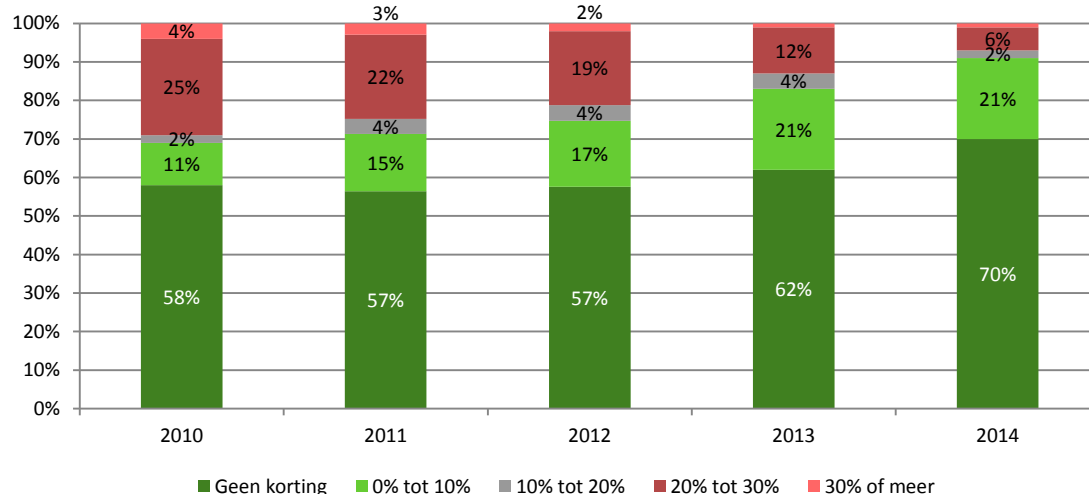


Bron: CIP, 2014 en dVi, 2010 - 2013.

3.5 Ontwikkeling verkoop met korting

Corporaties verkopen steeds minder vaak huurwoningen met korting, en de woningen die met korting zijn verkocht hebben een lagere korting. In 2014 werd ongeveer 70% van de verkochte woningen zonder korting verkocht en ongeveer 21% met een korting tot maximaal 10%. Het aandeel woningen dat met 20% tot 30% korting is verkocht is gedaald van 25% in 2010 naar 6% in 2014. Hoewel hier geen cijfers van bekend zijn, ging het in het verleden waarschijnlijk vaker om woningen die verkocht worden met verschillende koopconstructies zoals KoopGarant. Uit de gesprekken met corporaties komt het beeld naar voren dat deze constructies inmiddels veel minder worden ingezet dan een paar jaar geleden.

Figuur 3.8: Ontwikkeling verkopen bestaande (huur)woningen met korting 2010 - 2014



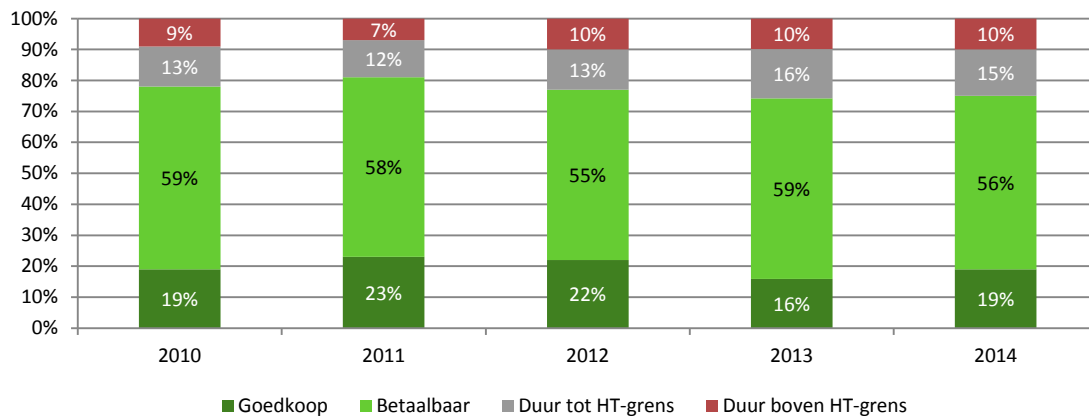
Bron: dVi, 2010 - 2014.

De feitelijke afname van verkoop met korting past in de breedte in het beeld dat uit de interviews naar voren komt. De meeste corporaties hebben de doelstelling om de woningen tegen marktwaarde te verkopen en geven hooguit een kleine korting aan zittende huurders, of zien de 10% korting als onderhandelingsruimte met de potentiële koper.

3.6 Ontwikkeling verkoop naar prijsklasse

Het merendeel van de verkochte woningen waren huurwoningen in de prijsklasse tussen de kwaliteitskortingsgrens en de hoogste aftoppingsgrens (betaalbaar). Het gaat hierbij om de kale huurprijs voor aftrek van eventuele huurtoeslag. Het aandeel goedkope woningen dat is verkocht lag tussen de 16% en 23% van de totale voorraad. Omdat de totale voorraad goedkope huurwoningen in de afgelopen jaren is afgenomen, zijn in 2014 naar verhouding veel goedkope huurwoningen verkocht. De meeste verkochte woningen vallen structureel in de categorie ‘betaalbaar’. Dit hangt ook samen met het feit dat verreweg het grootste deel van de woningvoorraad van corporaties in deze klasse valt.

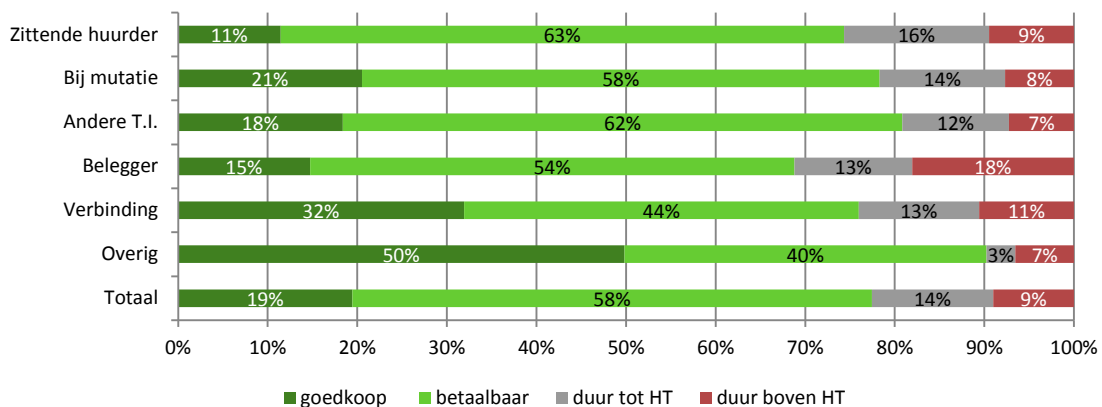
Figuur 3.9: Ontwikkeling verkoop corporatiewoningen naar prijsklasse 2010 - 2014



Bron: dVi, 2010 - 2014.

In de onderstaande figuur is per ‘type koper’ weergegeven wat de huurprijsklasse was van de aankochte woningen. Het gaat hierbij om alle verkochte woningen in de periode 2010 tot en met 2014. Hier valt op dat beleggers naar verhouding veel woningen hebben gekocht met een huurprijs boven de liberalisatieprijs (duur boven HT). Het gaat om circa 18% van de aan beleggers verkochte woningen. Aan de groep ‘overig’ zijn relatief veel goedkope huurwoningen verkocht. Het gaat hier bijvoorbeeld om gemeenten, verbindingen van andere corporaties of projectontwikkelaars die woningen overnemen om te slopen om daarna nieuw vastgoed te ontwikkelen.

Figuur 3.10: Verkoop corporatiewoningen naar prijsklasse naar partij 2010 - 2014



Bron: dVi, 2010 - 2014.

4 Verkoopbeleid en ervaringen van corporaties

Om zicht te krijgen op de praktijk rond de verkoop van corporatiewoningen en de wijze waarop corporaties omgaan met de verkoop binnen de geldende regels, zijn gesprekken gevoerd met managers wonen, managers beleid, vastgoedmanagers en verkoopbegeleiders van een dertigtal woningcorporaties. Tijdens de gesprekken is uitgebreid ingegaan op het verkoopbeleid en de verkoopambities, de ervaringen met de verkoop van corporatiewoningen, de organisatie van de verkoop en de ervaringen met de versoepeling van de verkoopregels in 2013. In dit hoofdstuk wordt in detail ingegaan op de ervaringen van de corporaties. De bevindingen geven een breed beeld van deze ervaringen, maar kunnen omdat is gesproken met een naar verhouding beperkt aantal corporaties, niet als representatief worden beschouwd voor de gehele corporatiesector. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk wordt ingegaan op de standpunten van huurdersorganisaties van een deel van de betrokken woningcorporaties met betrekking tot de verkoop van huurwoningen door hun corporatie.

4.1 Achtergronden bij de verkoop

Motieven om te verkopen

De meeste corporaties waarmee is gesproken verkopen al een aantal jaren regelmatig woningen uit hun bezit. De achtergronden hiervan en de redenen om te verkopen, variëren tussen corporaties en zijn ook veranderd door de tijd. De verkoop van corporatiebezit komt deels voort uit volkshuisvestelijke motieven en deels uit financiële motieven. Deze invalshoeken sluiten elkaar overigens niet uit.

Volkshuisvestelijke motieven

De volkshuisvestelijke redenen om bezit te verkopen worden ingegeven door de wens bezitvorming bij huurders te stimuleren en huurders te laten profiteren van de waardeontwikkeling van hun woning, en door de wens om meer differentiatie tussen huur en koop te bewerkstelligen in wijken met verhoudingsgewijs veel huurwoningen. Deze motieven liggen veelal ten grondslag aan het te koop aanbieden van (delen van) het woningbezit aan zittende huurders en aan andere huurders bij mutatie. Daarnaast komt het steeds meer voor dat corporaties verkoop inzetten als instrument om te werken aan hun wensportefeuille; door bezit waar minder behoefte aan ontstaat te verkopen en met de vrijkomende middelen woningen terug te bouwen die wel aansluiten bij de behoefte van de toekomstige bevolking, of als manier om meer te concentreren op het kerngebied van de werkzaamheden.

Financiële motieven

Verkoop van woningen is voor corporaties ook een belangrijk middel om kasstromen te genereren; in het kader van de normale bedrijfsvoering, en soms ingegeven door financiële noodzaak (enkele van de corporaties waarmee is gesproken moesten in het kader van een traject van financiële sanering maatregelen treffen om de schuldenlast omlaag te brengen) of voor het verkrijgen van de financiële ruimte om de verhuurderheffing te betalen. Dit betekent ook dat door corporaties een stop wordt gezet op de verkoop van woningen als er teveel liquide middelen in de organisatie zijn.

Overige motieven

Naast de genoemde volkshuisvestelijke en financiële motieven, wordt het verkopen van bezit om zich te kunnen terugtrekken op de kernregio door enkele corporaties genoemd. Een ander genoemd motief is het leggen van de focus op bezit voor de specifieke doelgroep waar de betreffende corporatie zich op

richt. Eén van de corporaties waarmee is gesproken richt zich in het bijzonder op de huisvesting van studenten. Deze corporatie zet in op de verkoop van reguliere woningen om zich te kunnen concentreren op de studentenhuisvesting.

Verkoop als instrument om te werken aan de wensportefeuille

De meeste corporaties waarmee is gesproken zijn opgeschoven in hun argumentatie om delen van het bezit te verkopen. Waar voorheen het argument van emancipatie van de huurder en het aanbrengen van differentiatie in de wijken maatgevend was, zien de meeste corporaties waarmee is gesproken de verkoop van woningen nu primair als een instrument om te werken aan de omvorming van hun woningvoorraad om te komen tot een portefeuille die in kwantiteit, maar vooral in kwaliteit, zo goed mogelijk aansluit bij de behoefte. Verkoop van woningen genereert de financiële middelen om te kunnen investeren in het bouwen van woningen die aansluiten bij de volkshuisvestelijke behoefte, nu en in de toekomst. Het toekomstbestendig maken van het bezit is een argument dat geregeld wordt genoemd. Corporaties geven ook aan dat de inzet van de verkoop van woningen als één van de strategieën binnen het strategisch vastgoedbeleid een redelijk nieuwe invalshoek is.

Als verkoop op deze wijze wordt ingezet, worden doorgaans als onderdeel van het strategisch vastgoedbeleid complexen aangewezen die behoren tot de 'verkoopvijver' of 'verkooppoule'. De criteria die daarbij worden gehanteerd verschillen. Veelal kijkt men naar (een combinatie van) het gebied waar de complexen zijn gelegen of naar de kenmerken van de complexen zelf.

Gebiedsgerelateerde argumenten

Als het gebied waar een complex gelegen is een reden is om het aan te wijzen als verkoopcomplex, dan worden door de corporaties waarmee is gesproken diverse argumenten genoemd:

- Het complex ligt niet in het kerngebied van de corporatie (de regio waar men werkzaam wil zijn).
- Het complex ligt in een wijk waaruit men zich terugtrekt (bijvoorbeeld vanwege weinig bezit).
- Het verbeteren van de sociale structuur in wijken (hogere inkomens aantrekken of behouden en verkoop als kluswoningen in herstructureringsgebieden in plaats van sloop).

Woninggerelateerde argument

Als de argumenten om een complex te verkopen samenhangen met de woningen zelf gaat het vaak om:

- Het prijsniveau van de woningen; veel corporaties waarmee is gesproken zetten in op de verkoop van geliberaliseerde woningen, maar een enkele corporatie koestert juist ook het beperkte niet-DAEB bezit.
- De verhouding tussen de huurprijs en de waarde van woningen; woningen met een hoge waarde en een huur die daar sterk bij achterblijft.
- Woningen die niet nodig zijn voor het huisvesten van de doelgroep (bijvoorbeeld grote eengezinswoningen als er vooral behoefte is aan kleinere woningen).
- Woningen waaraan een overvloed is binnen de portefeuille.
- Gespreid bezit (omdat dit lastiger te beheren is).

De verkoopvijver, de woningen die door een corporatie zijn aangewezen om te worden verkocht, is doorgaans veel groter dan het aantal woningen dat in een bepaald jaar daadwerkelijk wordt verkocht. Dit biedt corporaties meer ruimte om in te spelen op ontwikkelingen of te sturen in hun verkoopstrategie.

Eén van de corporaties waarmee is gesproken gaf aan dat het bepalen van de te verkopen woningen vooral wordt ingegeven door het maximaliseren van de potentiële opbrengst. Dit betreft een corporatie met een problematische financiële positie. De ervaring van de betreffende corporatie is wel dat deze strategie er in de praktijk op neer komt dat ook het volkshuisvestelijk belang wordt gediend. De woningen die verkocht worden passen minder goed bij de behoefte van de doelgroep. Hierbij moet worden aangetekend dat het verkopen van woningen om de schuldenlast te verbeteren niet leidt tot ruimte om te investeren. Deze corporatie verkoopt dus in de praktijk de woningen die minder goed bij de doelgroep passen, maar bouwt met de opbrengsten geen woningen terug.

Partijen waaraan wordt verkocht

Zoals ook in het vorige hoofdstuk bleek, ligt de nadruk bij de verkoop van woningen op de verkoop aan natuurlijke personen; kopers die de woning kopen om er zelf te (gaan) wonen. Dit zijn zittende huurders, andere huurders van een corporatie die een vrijkomende woning kopen of andere particulieren die een corporatiewoning kopen om deze zelf te bewonen. Een veel kleiner deel van de verkoop vindt plaats aan beleggers. Uit de gehouden gesprekken komt een grote terughoudendheid bij corporaties naar voren ten aanzien van de verkoop aan beleggers. Op de achtergronden van die terughoudendheid wordt in de volgende paragraaf nader ingegaan.

Verkoop of overheveling naar niet-DAEB

Corporaties is de vraag voorgelegd of zij geliberaliseerd of te liberaliseren bezit zullen overhevelen naar een niet-DAEB-tak binnen de organisatie, of de voorkeur geven aan verkoop van dergelijke woningen. Op het moment dat de gesprekken werden gevoerd zaten veel corporaties midden in de discussie hoe om te gaan met de scheiding tussen DAEB en niet-DAEB binnen hun organisatie. Een deel van de corporaties had op dit punt de positie nog niet bepaald en kon nog niet aangeven of gekozen zou worden voor een administratieve of een juridische scheiding tussen DAEB en niet-DAEB, of voor het geheel afstoten van niet-DAEB-bezit. Een deel van de corporaties waarmee is gesproken richt zich volledig op het DAEB-gedeelte. Deze corporaties hebben geen niet-DAEB-bezit, kiezen er voor alle niet-DAEB-bezit te verkopen of brengen niet-DAEB-woningen terug naar de DAEB-tak. Voor ongeveer een derde van de corporaties waarmee is gesproken geldt dat zij de voorkeur geven van het afstoten van niet-DAEB-woningen door verkoop. Een klein deel van de corporaties koestert juist het niet-DAEB-bezit en richt zich bij verkoop volledig op het DAEB-bezit. Andere verkopen niet-DAEB-woningen, maar houden vast aan een klein deel niet-DAEB-bezit. Voor een deel van de corporaties is het onderscheid tussen DAEB en niet-DAEB geen onderdeel van de afweging om woningen te verkopen of niet. Zij beslissen dit op andere criteria. Voor deze corporaties is het niet-DAEB-bezit een onderdeel van de portefeuille dat ten dienst staat van het DAEB-deel en is verkoop één van de instrumenten om de portefeuille te beheren.

Onderhoudsstaat bij verkoop

De meeste corporaties waarmee is gesproken verkopen alleen woningen die een redelijk tot goede bouwkundige staat hebben en van binnen 'functioneel' zijn. Meestal wordt een bouwkundig rapport afgegeven waarmee de koper zich een beeld kan vormen van de onderhoudsstaat. Een aantal corporaties geeft aan dat woningen in de reguliere onderhoudscyclus meelopen tot het moment van verkoop. Wel wordt meestal afgezien van grote investeringen in woningen die zijn aangemerkt voor verkoop. Een enkele corporatie verkoopt woningen 'as is', ongeacht de staat waarin ze verkeren. Soms worden dergelijke woningen expliciet gelabeld als kluswoning, soms ook gaat men er vanuit dat dergelijke woningen alleen mensen trekken die kunnen inschatten hoeveel er aan moet worden opgeknapt en de handen uit de mouwen willen steken. Andere corporaties bieden juist alleen woningen

met een goede, soms gegarandeerde, basiskwaliteit en zien er heel bewust vanaf kluswoningen te verkopen.

Versnipperd bezit en zitting nemen in VVE's

Corporaties waarmee is gesproken staan verschillend tegenover het ontstaan van versnipperd bezit; complexen waar een deel van de woningen is verkocht en een deel nog eigendom is van de corporatie. Het is vaak ontstaan doordat huurders de mogelijkheid hebben gekregen de eigen woning te kopen. Een deel van de corporaties accepteert het en voert geen beleid op het voorkómen van versnipperd bezit. Voor andere corporaties is het reden om complexen met meergezinswoningen alleen complexgewijs te verkopen en er soms toe over te gaan om woningen terug te kopen om een complex weer geheel in bezit te krijgen.

Het ontstaan van versnipperd bezit heeft consequenties voor het uitvoeren van het beheer aan de woningen. De ervaring is dat complexmatig beheer in het geval van eengezinswoningen minder efficiënt kan worden uitgevoerd als een deel van de woningen daarbij niet wordt meegenomen. Bij meergezinswoningen is de consequentie van het verkopen van een deel van de woningen in een complex dat een Vereniging van Eigenaren (VVE) moet worden opgericht waarin de corporatie en de particuliere woningeigenaren zitting hebben. Dat heeft gevolgen voor de efficiency bij het uitvoeren van het onderhoud en brengt extra overleg en kosten voor de corporatie met zich mee. Daarbij is het niet altijd mogelijk het onderhoud op het door de corporatie gewenste niveau uit te voeren. Dit heeft tot gevolg gehad dat corporaties vaak terughoudend zijn geweest in het verkopen van meer dan de helft van de woningen in een complex. Uitgangspunt daarbij was dat zolang de corporatie een meerderheidsbelang had binnen de VVE, zij de doorslaggevende stem had bij belangrijke beslissingen. Inmiddels is volgens verschillende corporaties waarmee is gesproken jurisprudentie ontstaan waardoor dit niet langer zonder meer het geval is. Het hebben van een meerderheidsbelang binnen de VVE is daarom steeds minder een doel van corporaties. Toch zijn er onder de corporaties waarmee is gesproken diverse instellingen die vasthouden aan een meerderheidsbelang.

Corporaties signaleren grote verschillen in de capaciteiten van de deelnemers binnen VVE's en daarmee in de mogelijkheden om als VVE slagvaardig te opereren. De inspanning die het kost om tot goede besluitvorming te komen is één van de redenen om terughoudend te zijn in het in bezit hebben van teveel gemengde complexen.

4.2 Ervaringen met de verkoop

Verkoop aan huurders en andere particulieren

Alle corporaties waarmee is gesproken hebben goede ervaringen met de verkoop van huurwoningen aan zittende huurders en andere particuliere kopers die de woning kopen voor eigen gebruik. Verkoop van huurwoningen wordt gezien als een goede manier om geld vrij te maken om te kunnen investeren en de corporaties zien positieve effecten in de sociale opbouw van de wijken waar zij veel bezit hebben. Kopers van de woningen zijn meer bereid te investeren in hun woning en in de woonomgeving. In de periode van de crisis was verkoop geregeld een financiële noodzaak, nu is het een goed middel om de financiële ruimte te creëren om te kunnen investeren en om in de woningportefeuille te kunnen sturen.

Verkoop met korting

Er is een kentering gaande in het verkoopbeleid van corporaties waar het de verkoop met korting betreft. Uit de gehouden gesprekken komt het beeld naar voren dat enige jaren geleden veel meer woningen met korting werden verkocht dan nu nog het geval is. Waar in het verleden met koop-

constructies als KoopGarant woningen geregeld met korting werden verkocht, lijken veel corporaties hier op terug te komen. Corporaties hebben in het verleden op flinke schaal woningen te koop aangeboden aan zittende huurders, vaak met koopconstructies om dit meer bereikbaar te maken. De teneur bij de meeste corporaties waarmee is gesproken is nu dat het geven van korting betekent dat maatschappelijk kapitaal wordt weggegeven terwijl de verkoopbaarheid van het bezit er niet door wordt vergroot. En daarom ziet men er vaak van af. Dit moet ook gezien worden in het licht van de verschuiving van verkoop aan zittende huurders - die behoren tot de doelgroep van de corporaties, naar verkoop aan andere particulieren voor eigen bewoning - vaak niet de doelgroep. Het is de ervaring van corporaties waarmee is gesproken dat kopers met de huidige lage stand van de hypotheekrente de voorkeur geven aan minder korting als dat betekent dat geen aanvullende voorwaarden worden gesteld. In een situatie waar kopers konden kiezen tussen 10% korting of 20% korting met waardedeling bij verkoop, kozen verreweg de meeste kopers voor 10% korting.

Het geven van korting heeft in de beeldvorming van een deel van de gesproken corporaties ook een verstorende werking op de lokale woningmarkt. Niet alle corporaties zijn gestopt met het geven van korting bij de verkoop van hun woningen. Sommige corporaties geven hun eigen huurders korting bij aankoop van een woning (dat hoeft niet de woning te zijn die zij zelf bewonen), maar niet-huurders niet. Doorgaans is dat maximaal 10%. Incidenteel worden hogere kortingen gegeven (maximaal 25%).

Een enkele corporatie waarmee is gesproken biedt nog woningen aan onder KoopGarant. De meeste corporaties zijn hiermee gestopt vanwege het risico dat de winst- en verliesdeling met zich meebrengt, maar vooral vanwege het feit dat woningen die zijn verkocht onder KoopGarant op de balans blijven staan (sommige corporaties zijn er naar eigen zeggen door het WSW op aangesproken teveel verplichtingen te hebben ten aanzien van woningen zie onder KoopGarant zijn verkocht). Waar er ervaringen zijn met waardedeling bij verkoop geven corporaties aan dat dit zonder problemen is verlopen. Waardedeling bij verkoop is voor de corporaties waarmee is gesproken geen argument om geen hogere kortingen dan 10% te geven.

Complexgewijze verkoop aan beleggers

Door de bank genomen is het beeld dat complexgewijze verkoop aan beleggers vooral heeft plaatsgevonden door corporaties die, al dan niet in het kader van een traject van financiële sanering, op korte termijn financiële middelen moesten vrijmaken. Ervaring met complexgewijze verkoop aan beleggers is er daarom, zoals al aangegeven, veel minder dan ervaring met verkoop aan particulieren. Als die ervaring er is, is die vaak ook minder positief dan de verkoop aan particulieren. Daarbij wordt vooral gerefereerd aan het administratief complexe proces en het grote aantal voorwaarden dat wordt gesteld aan de verkoop aan beleggers. Corporaties erkennen het belang van de regels, maar ervaren de complexgewijze verkoop als arbeidsintensief en ingewikkeld. Diverse corporaties hebben pilotprojecten gedraaid waarin nauw is samengewerkt met externe deskundigen om de complexgewijze verkoop 'in de vingers te krijgen'. Corporaties hebben ook wel ervaren dat een voorgenomen verkoop aan een belegger is afgeketst vanwege de complexiteit van de regelgeving (de geïnteresseerde partij wilde dan snel zaken regelen, maar dat was niet mogelijk vanwege de complexe regelgeving en de lange doorlooptijden). Corporaties geven aan dat de complexiteit van de administratieve kant van de verkoop aan beleggers betekent dat doorlooptijden van verkooptrajecten vaak lang zijn, en langer dan wenselijk. Het is niet duidelijk of dit aan de wettelijke doorlooptijd van het traject ligt, of aan de tijd die het in praktische zin vergt om het traject te doorlopen. Het leidt wel tot praktische problemen; een taxatierapport mag volgens de regels op het moment van de verkoop van een woning niet ouder zijn dan zes maanden, terwijl de doorlooptijden bij complexgewijze verkoop aan beleggers vrijwel zonder uitzondering langer duren. Er zijn daarom altijd twee taxaties nodig. Corporaties waarmee is gesproken

signaleren ook dat zij bij vragen aan de Rijksoverheid over de regelgeving rond de verkoop van woningen vaak lang op antwoord moeten wachten en niet altijd een afdoende antwoord krijgen.

Corporaties ervaren dat beleggers zeer kritisch zijn ten aanzien van de kwaliteit van het aan te kopen bezit en ten aanzien van de locaties daarvan. Complexen waarvan een deel van de woningen niet te liberaliseren is en complexen waarin al woningen zijn verkocht, zijn voor beleggers in de ervaring van de corporaties waarmee is gesproken minder interessant. Bij sommige corporaties bestaat er daarom weerstand tegen de verkoop aan beleggers; beleggers zouden in de ogen van deze corporaties alleen uit zijn op het beste bezit. In de woorden van één van de vastgoedmanagers waarmee is gesproken: “Als een belegger belangstelling heeft voor een complex is er voor mij geen enkele aanleiding het niet door te exploiteren.”

In termen van de resultaten zijn enkele van de corporaties die ervaring hebben met verkoop aan beleggers wél positief. Het zijn voor hen vaak aantrekkelijke transacties die een goede bijdrage leveren aan het verwezenlijken van de portefeuillestrategie. Andere corporaties zijn meer kritisch. Zij geven aan dat complexgewijze verkoop in verhuurde staat aan een belegger financieel minder aantrekkelijk is dan het zelf uitpanden van woningen als deze leeg komen.

Corporaties geven aan dat bij complexgewijze verkoop aan beleggers de regels van de Rijksoverheid strikt worden gevolgd. De verkoop begint met een openbare aanbesteding, er wordt een verklaring omtrent gedrag opgevraagd, de Autoriteit Woningcorporaties gaat na of de VOG is afgegeven. De Autoriteit houdt corporaties op de eerste plaats zelf verantwoordelijk voor de integriteitscontrole. Sommige corporaties huren hiertoe een gespecialiseerd bureau in. Vervolgens wordt de gemeente om een zienswijze gevraagd. Verkopen van gereguleerde huurwoningen aan beleggers zijn bij de corporaties waarmee is gesproken niet aangetroffen, wel aan andere toegelaten instellingen. Bij de verkoop aan beleggers zijn door de corporaties waarmee is gesproken geen aanvullende voorwaarden gesteld omdat geen sprake was van verkoop met grote kortingen die aanvullende voorwaarden verplicht stellen. Ook zijn er bij deze corporaties geen ervaringen geweest met de verkoop van gemengde complexen met deels gereguleerde en deels geliberaliseerde woningen. Sommige corporaties waarmee is gesproken geven aan dat zij zich wel eens zorgen maken of de integriteitscontrole rond de verkoop aan derden wel afdoende is. De zorg is dat corporatiewoningen toch in handen komen van malafide partijen.

De rol van gemeenten

Onder invloed van de discussie over de betaalbaarheid van het wonen, de invoering van de passendheidsstoets per 1 januari 2016 en sterk toegenomen instroom van asielzoekers, worden op lokaal niveau in toenemende mate vraagtekens gezet bij de wenselijkheid van de verkoop van corporatiewoningen die tot de kernvoorraad behoren, de woningen met een sociale huur, met name tot de aftoppingsgrenzen voor de huurtoeslag. Gemeenten hebben onder de nieuwe Woningwet via de prestatieafspraken meer invloed op het beleid van corporaties dan voorheen. Corporaties ervaren die invloed ook waar het de visie op de verkoop van corporatiebezit betreft. In diverse gemeenten waar corporaties waarmee is gesproken werkzaam zijn, is de verkoop van gereguleerde huurwoningen ‘on hold’ gezet. In afwachting van de ontwikkeling van de vraag naar goedkopere huurwoningen in de komende periode wordt van corporaties verlangd dat zij zeer terughoudend zijn in de verkoop van dergelijke woningen. Dit is in grotere gemeenten meer aan de orde dan in kleinere gemeenten. Een zorgpunt bij corporaties die hiermee te maken hebben, is hoe verstrekkend de invloed van gemeenten op hun verkoopbeleid en hun portefeuillestrategie wordt. De versoepeling van de verkoopregels door de Rijksoverheid heeft ertoe geleid dat voor veel situaties bij de verkoop van corporatiewoningen volstaan kan worden met een verantwoording achteraf. Een punt van zorg voor een deel van de corporaties waarmee is gesproken, is

nu dat tegen deze beweging in de situatie ontstaat dat weer vooraf aan de gemeente verantwoording moet worden afgelegd over welke woningen verkocht gaan worden.

In hoofdstuk 5 zal uitgebreid worden stilgestaan bij het gemeentelijke beleid ten aanzien van de verkoop van corporatiewoningen.

Evaluatie van de effecten van verkoop

Corporaties waarmee is gesproken evalueren de effecten van de verkoop van woningen in het licht van hun verkoopdoelstelling en van de bijdrage aan hun portefeuillestrategie doorgaans niet vanuit de optiek van de effecten ervan op het functioneren van de woningmarkt in hun werkgebied. Een enkele corporatie monitort de ontwikkeling van de leefbaarheid in buurten waar zij bezit verkoopt of kijkt naar de waardeontwikkeling van bezit in degelijke gebieden. Gemeenten houden natuurlijk ook de vinger aan de pols waar het de effecten van de verkoop van corporatiebezit betreft. Hier wordt in paragraaf 5.3 nader op ingegaan.

4.3 Verkoopambities

De verkoop van corporatiewoningen is in de afgelopen periode van economische crisis niet eenvoudig geweest. Lang niet alle corporaties waarmee is gesproken, zijn er in de crisisjaren in geslaagd hun verkoopambitie te verwezenlijken. In veel gevallen zijn de verkoopambities ook naar beneden bijgesteld. Prijzen stonden onder druk en woningen stonden lang te koop. Sommige corporaties waarmee is gesproken zijn er toe overgegaan om kortingen te geven om woningen beter verkoopbaar te maken. Ook zijn er corporaties geweest die met waardecheques voor keukens of badkamers hebben geprobeerd kopers over de streep te trekken. Corporaties in het westen van het land zijn er de afgelopen periode beter in geslaagd de verkoopambities te verwezenlijken dan corporaties die meer in perifere gebieden opereren. En corporaties in het westen merken nu ook als eerste het aantrekken van de markt. Diverse corporaties waarmee is gesproken geven aan dat het nu weer redelijk eenvoudig is de verkoopambitie te realiseren of zelfs te overtreffen. Toch liggen de verkoopambities op dit moment lager dan voor het begin van de crisis.

De plannen voor woningverkoop in de komende jaren wordt ingegeven door de strategie ten aanzien van het omvormen van de woningvoorraad en door de verwachtingen ten aanzien van de behoefte aan woningen in de betaalde voorraad. Een deel van de corporaties waarmee is gesproken geeft aan de verkoopambitie gelijk te houden of zelfs wat op te schroeven om de benodigde transformatie te kunnen realiseren. Maar een aanzienlijk deel zet in op het temporiseren of terugschroeven van de verkoopambitie, met name met het oog op de betaalbaarheid van het wonen en de huisvesting van statushouders. Het zijn de corporaties in de grotere steden die meer inzetten op het gelijk houden of opschroeven van de verkoopambitie; corporaties in kleinere plaatsen kiezen er vaker voor te temporiseren of de verkoopambitie terug te schroeven.

4.4 Organisatie van de verkoop

De wijze waarop de verkoop van corporatiewoningen is georganiseerd, is uiteraard sterk afhankelijk van de grootte van de corporatie en van de omvang van de verkoopambitie. Kleinere corporaties hebben geen eigen verkoopafdeling. De verkoop wordt dan doorgaans door een beleidsmedewerker of door verhuurmakelaars begeleid en er wordt soms gewerkt met externe makelaars. Bij wat grotere corporaties met een behoorlijke verkoopambitie is vaak een eigen verkoopheenheid aanwezig. Bij de

corporaties waarmee is gesproken varieert de omvang van de verkoopenheid van 0,2 fte tot 7 fte, afhankelijk van de corporatiegrootte en de verkoopambitie. Voor de ondersteuning wordt doorgaans gebruik gemaakt van de backoffice van de corporatie.

4.5 Ervaringen met de versoepelde regels

Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning

Omdat de meeste corporaties waarmee is gesproken geen korting geven bij verkoop van huurwoningen aan particulieren voor eigen bewoning, of een korting geven die binnen de marge van 10% blijft, merken men weinig van de versoepeling van de verkoopregels. Bij verkoop aan natuurlijke personen ondervinden corporaties naar eigen zeggen weinig 'hinder' van de regelgeving, wat betekent dat het versoepelen van regels weinig bijdraagt aan het wegnemen van drempels; die drempels worden niet zo ervaren. Een enkele corporatie waarmee is gesproken heeft hogere kortingen gegeven dan 10%. In die situatie volstaat met de versoepeling van de regels in de MG 2013-02 het achteraf in het jaarverslag verantwoorden van de verkoop; toestemming vooraf is niet langer noodzakelijk als aan de eisen van verkoop onder voorwaarden is voldaan. Het verantwoorden van de verkoop van woningen achteraf wordt door die corporaties als een versoepeling ervaren, omdat het meer flexibiliteit biedt in de daadwerkelijke woningverkoop.

Verkoop aan derden

Er is zoals aangegeven niet op grote schaal ervaring met de complexgewijze verkoop van woningen aan derden. De reden daarvoor moet gezocht worden in terughoudendheid bij corporaties om gereguleerd bezit te verkopen aan commerciële partijen. Dit wordt door veel beleggers waarmee is gesproken benoemd en door een deel van de corporaties waarmee is gesproken erkend. De woningen zijn dan in de beleving van de corporaties niet langer beschikbaar voor de doelgroep. Corporaties waarmee is gesproken zijn ook niet geneigd te liberaliseren bezit (woningen die op grond van de puntentelling volgens het Woningwaarderingstelsel een maximale huur hebben boven de liberalisatiegrens) te verkopen. De aanpassing van de regels in de MG 2013-02 dat voortaan de maximale huur en niet langer de feitelijke huur bepalend is voor de voorwaarden bij verkoop aan derden, haakt daarom niet aan bij een situatie die zich voordoet. De corporaties waarmee is gesproken verkopen aan derden alleen geliberaliseerd bezit.

Verkoop gemengde complexen

In de MG 2013-02 is bepaald dat als minstens 10% van de woningen in een complex een gereguleerde huur hebben, het gehele complex als gereguleerd moet worden aangemerkt. Met de verkoop van gemengde complexen hebben de corporaties waarmee is gesproken geen ervaring. Als er complexgewijs is verkocht, betrof het geliberaliseerde huurwoningen. De ervaren terughoudendheid bij beleggers voor de aankoop van gemengde complexen maakt dat er weinig of geen ervaring is met het effect van deze versoepeling van de regels.

4.6 Standpunten van huurdersorganisaties

Bij een deel van de woningcorporaties die bij deze evaluatie zijn betrokken, is ook gesproken met een vertegenwoordiger van de huurdersorganisatie. Huurdersorganisaties hebben met name een positie in het verkoopproces waar het de verkoop van gereguleerde corporatiewoningen aan derden betreft. Als

zittende huurders geen belangstelling hebben hun gereguleerde huurwoning te kopen en er kan geen andere toegelaten instelling worden gevonden die de woningen wil kopen, is verkoop aan derden mogelijk. Daarbij kunnen zowel de gemeente als de huurdersorganisatie een zienswijze geven.

Alle huurdersorganisaties waarmee is gesproken geven aan een goede verstandhouding te hebben met hun woningcorporatie. Zij zijn bekend met het verkoopbeleid van de woningcorporatie.

Standpunten ten aanzien van verkoop

De standpunten ten aanzien van de verkoop van corporatiebezit van de huurdersorganisaties waarmee is gesproken zijn wisselend. Het merendeel staat in de basis niet afwijzend tegenover verkoop, als dat zorgvuldig gebeurt en aan een aantal voorwaarden wordt voldaan. Voorwaarden die worden genoemd zijn dat de sociale voorraad op peil moet blijven, wat betekent dat opbrengsten van verkoop weer geïnvesteerd moeten worden in het bouwen van sociale huurwoningen of in het verbeteren van de voorraad door renovatie, de verkoop bijdraagt aan een toekomstbestendige woningportefeuille en er geen problemen ontstaan voor specifieke doelgroepen (bijvoorbeeld jongeren). Het financieel gezond maken van de corporatie wordt ook geregeld genoemd als een valide argument om woningen te verkopen.

Bedenkingen

Gevraagd naar bedenkingen bij de verkoop van corporatiewoningen wordt vooral de zorg geuit dat een voldoende grote sociale voorraad beschikbaar moet blijven. Er wordt geregeld gewezen op juist een toenemende vraag naar woningen met een sociale huur. Men is kritisch op corporaties die om financiële redenen sociale huurwoningen verkopen maar niet investeren in nieuwe woningen. Verder wordt gewaarschuwd voor het ontstaan van versnipperd bezit.

Een deel van de huurdersorganisaties (ongeveer een derde van de organisaties waarmee is gesproken) is per definitie geen voorstander van de verkoop van huurwoningen. Onder deze groep zijn wel organisaties die desondanks begrip kunnen opbrengen voor het feit dat verkoop wel noodzakelijk kan zijn voor een corporatie.

Voorkeuren voor verschillende kopers

De huurdersorganisaties waarmee is gesproken hebben een uitgesproken voorkeur voor het in eerste instantie verkopen van woningen aan zittende huurders. In tweede instantie gaat de voorkeur uit naar verkoop aan een andere woningcorporatie of aan andere particuliere kopers. Tegenover beleggers bestaat weerstand in verband met zorgen over huurstijgingen en het snel uitpanden van woningen. De meeste huurdersorganisaties waarmee is gesproken geven aan dat zij tegenstander zijn van verkoop van huurwoningen in bewoonde staat. Als huurdersorganisaties hier welwillender tegenover staan, hameren zij op zeer duidelijke afspraken over de rechten en de positie van de huurders.

Verkoop met korting en waardedeling

Huurdersorganisaties waarmee is gesproken staan positief over de verkoop van woningen met korting aan zittende huurders. Bij verkoop aan andere particulieren of beleggers is het standpunt van de meeste huurdersorganisaties dat geen korting moet worden gegeven. Doorgaans is men voorstander van het principe van het terugbetalen van korting en het delen van de waardeontwikkeling bij doorverkoop binnen een bepaalde termijn, om speculatie met huurwoningen tegen te gaan.

Verkoop geliberaliseerd bezit

Huurdersorganisaties staan welwillender tegenover de verkoop van geliberaliseerde woningen dan van gereguleerde woningen. In gebieden met een krappe woningmarkt geven huurdersorganisaties waar-

mee is gesproken aan ook terughoudend te staan tegenover verkoop van geliberaliseerde huurwoningen met een huur in het middensegment tot € 950. Een enkele huurdersorganisatie is ook pertinent tegen de verkoop van geliberaliseerd bezit, omdat dit vaak woningen op zeer aantrekkelijke locaties betreft.

Overige bevindingen

Enkele huurdersorganisaties waarmee is gesproken gaven aan voorstander te zijn van de verkoop van huurwoningen met een slechte (energetische) kwaliteit om zo middelen vrij te maken om te investeren in duurzame huurwoningen. Zij zijn geen voorstander van energetische verbetering voor verkoop omdat de verwachting is dat deze investeringen niet (volledig) worden terugverdiend bij verkoop. De investering kan dan beter ten goede komen aan huurders.

Ervaringen met verkoop

De meeste huurdersorganisaties waarmee is gesproken, hebben ervaring met de verkoop van woningen door hun corporatie. Huurdersorganisaties is gevraagd naar positieve en negatieve aspecten van de verkoop van woningen in hun ervaring. Negatieve aspecten worden makkelijker genoemd dan positieve.

Positieve aspecten

- Meer differentiatie in de wijken naar type bewoners / inkomensgroepen.

Negatieve aspecten

- Betalingsproblemen voor de kopers.
- Achterstallig onderhoud.
- Woningen staan soms lang leeg als ze in de verkoop worden gedaan.
- Versnippering bezit.
- Verdwijnen van de goedkope voorraad.

Betrokkenheid bij de verkoop

Over het algemeen zijn huurdersorganisaties van mening dat ze goed worden geïnformeerd over de verkoopplannen van de corporatie. Een deel van de corporaties geeft de huurdersorganisaties de gelegenheid om te reageren op voorgenomen verkopen. Het algemene beeld is dat corporaties open en transparant opereren en de meeste huurdersorganisaties worden betrokken bij de uitgangspunten van het verkoopbeleid. Toch zijn er ook huurdersorganisaties die aangeven dat zij nauwelijks worden betrokken en dat de corporatie haar verkoopbeleid alleen mededeelt aan de huurders. En niet alle huurdersorganisaties zijn geheel tevreden over de wijze waarop zij worden geïnformeerd. Als men niet tevreden is, is dat omdat men meer inzicht zou willen hebben in de afwegingen die de corporatie maakt bij het bepalen van welke woningen worden verkocht. Een klein deel van de huurdersorganisaties waarmee is gesproken worden ook gekend in welke specifieke woningen op de nominatie staan om verkocht te worden. Dit wordt door de betreffende huurdersorganisaties op prijs gesteld. De groep huurdersorganisaties die op dit detailniveau geïnformeerd zou willen worden is groter dan de groep waarbij het daadwerkelijk gebeurt.

De meeste huurdersorganisaties waarmee is gesproken geven ook aan dat hun corporatie open staat voor de standpunten van de huurders. Er worden diverse voorbeelden genoemd waar voorgenomen verkopen op advies van de huurdersorganisatie werden bijgesteld of afgeblazen. Ook is het beeld dat het wanneer de corporatie niet meebeweegt met de huurdersorganisatie, dat goed wordt beargumentteerd.

Versoepeling van de regelgeving

Minder dan de helft van de huurdersorganisaties waarmee is gesproken is op de hoogte van de versoepeling van de regels voor de verkoop van corporatiewoningen die in 2013 is doorgevoerd. Er is een duidelijk verband tussen het hebben van ervaring met complexgewijze verkoop aan derden en de bekendheid met de regels en de versoepeling van de regels bij de huurdersorganisatie. Als die ervaring er niet is, geeft men dat doorgaans ook als reden dat men niet zo bekend is met de regels. De meningen over de versoepeling van regels variëren. Sommige huurdersorganisaties zijn van mening dat zij voldoende zicht hebben op het verkoopproces en voldoende gehoord worden bij beslissingen om te verkopen, en daarom voorstander zijn van het eenvoudiger maken van regels en het wegnemen van drempels. Andere huurdersorganisaties zijn per definitie tegen het eenvoudiger maken van de verkoop van corporatiewoningen en daarom geen voorstander van versoepeling. Een van de huurdersorganisaties waarmee is gesproken en die redelijk op de hoogte was van de regelgeving, gaf aan dat het een goede zaak is dat zittende huurders met forse kortingen hun woning kunnen kopen.

5 De positie van gemeenten

In het vorige hoofdstuk is uitgebreid ingegaan op de praktijk van woningcorporaties rond de verkoop van hun bezit en hun ervaringen met de regelgeving. In dit hoofdstuk komen de gemeenten aan het woord. Met de gemeenten is gesproken over hun visie op de verkoop van corporatiewoningen en hoe dit tot uitdrukking komt in hun beleid, over hun ervaringen met de verkoop van corporatiebezit, met name vanuit de invalshoek van de samenwerking met de corporaties en de afspraken met de corporaties. Voorts is met de gemeenten gesproken over de regels rond de verkoop van corporatiewoningen en over de versoepeling van de regels in de MG 2013-02.

5.1 Gemeentelijk beleid ten aanzien van verkoop corporatiewoningen

De meeste gemeenten waarmee is gesproken hebben een heldere visie op de verkoop van corporatiewoningen. Als die visie ontbreekt, is dat met name bij de kleinste gemeenten. Hoe gemeenten staan tegenover de verkoop van corporatiewoningen, is sterk afhankelijk van de druk op de sociale huursector in de gemeente.

Voorwaarden die gesteld worden aan verkoop

Vrijwel alle gemeenten waarmee is gesproken stellen als randvoorwaarde bij verkoop van corporatiewoningen dat de omvang van de kernvoorraad voldoende groot blijft en dat de verkoop past binnen het kader van een toekomstbestendige woningvoorraad van de corporaties in de gemeente met voldoende geschikte woningen voor de diverse doelgroepen; bijvoorbeeld: woningen waar over tien jaar behoefte aan is mogen niet worden verkocht.

Sommige gemeenten leggen een verband met passend toewijzen en stellen als voorwaarde aan de corporatie dat geen woningen worden verkocht met een huur tot de aftoppingsgrens. Ook komt het voor dat een gemeente wil sturen op schaarste; woningen waarvoor een lange wachttijd geldt mogen dan niet verkocht worden of: woningen in wijken met weinig sociale huur mogen niet verkocht worden. Dit betreft bijvoorbeeld woningen voor grote gezinnen of woningen die geschikt zijn voor intensieve zorgverlening. Daarnaast wordt ook geregeld genoemd dat verkoop geen gevolgen mag hebben voor de leefbaarheid in wijken en dat verkoop moet bijdragen aan differentiatie in de wijken. De meeste gemeenten staan op het standpunt dat opbrengsten van verkoop weer geïnvesteerd moeten worden binnen de gemeente. Maar gemeenten zien ook het belang van een financieel gezonde corporatie en staan daarom soms meegaander tegenover de verkoop van woningen dan zij vanuit puur volkshuisvestelijke belangen zouden doen.

Verdere voorwaarden die door gemeenten genoemd worden bij de verkoop van corporatiewoningen zijn dat woningen een redelijke onderhoudsstaat moeten hebben voor ze worden verkocht en dat er een adviesgesprek moet plaatsvinden met huurders die een woning willen kopen om te borgen dat ze een goed beeld hebben van wat er bij komt kijken om woningeigenaar te zijn.

Een zorgpunt van een aantal gemeenten waarmee is gesproken is het ontstaan van 'gespikkeld' bezit, complexen waar een deel van de woningen is verkocht en een deel nog bezit is van de corporatie. Dit is voor gemeenten met name een zorgpunt met het oog op toekomstige herstructureringsopgaven.

Meer terughoudendheid bij verkoop gereguleerde huurwoningen

In diverse gemeenten waarmee is gesproken maakt men zich zorgen over de beschikbaarheid van voldoende betaalbare huurwoningen voor huishoudens met een smalle beurs. De huisvesting van grote aantallen vergunninghouders die een beroep gaan doen op woningen uit de kernvoorraad, vergroot deze zorg. Daarom wordt er door diverse gemeenten waarmee is gesproken op de rem getrapt waar het gaat om de verkoop van gereguleerde corporatiewoningen. Dit lijkt met name te spelen in de grotere gemeenten en de grote steden.

Verkoop te liberaliseren en geliberaliseerde huurwoningen

Tegen de verkoop van geliberaliseerde huurwoningen bestaat weinig weerstand. Doorgaans hebben de gemeenten waarmee is gesproken op dit punt ook geen specifiek beleid. Wel geven sommige gemeenten aan moeite te hebben met de verandering in de regelgeving waardoor voor woningen die op grond van het puntenaantal volgens het Woningwaarderingstelsel zijn te liberaliseren minder strenge regels gelden. Het betreft immers woningen die op dit moment op grond van de feitelijke huur die ervoor wordt gevraagd bereikbaar zijn voor de corporatiedoelgroep. Vooral in gemeenten met woningen met veel kwaliteit ten opzichte van de huurprijs die wordt gevraagd (gemeenten met veel grote eengezinswoningen in de sociale huursector) en gemeenten waar woningen vanwege schaarste veel WWS-punten hebben, is dit een punt van zorg.

Voorkeur voor verkoop aan huurders en andere particulieren voor eigen bewoning

Een deel van de gemeenten waarmee is gesproken heeft een duidelijke voorkeur voor verkoop aan zittende huurders, een deel ook maakt geen onderscheid tussen het kopen voor eigen bewoning of verkoop aan een belegger. Een aantal gemeenten waarmee is gesproken heeft geen beleid op dit punt, omdat het beeld bestaat dat beleggers niet geïnteresseerd zijn in de regio waarin de gemeente ligt of omdat het gewoon nog nooit aan de orde is geweest. Een enkele gemeente is pertinent tegen verkoop van te liberaliseren huurwoningen aan beleggers, omdat de angst bestaat dat de woningen dan snel verdwijnen uit de sociale voorraad. Sommige gemeenten trekken dit door naar het goedkopere deel van de vrije sector; zij hechten sterk aan de beschikbaarheid van betaalbare huurwoningen voor huishoudens met een middeninkomen en vrezen dat verkoop van dergelijke woningen aan een belegger leidt tot het sterk optrekken van de huren, waardoor woningen niet langer bereikbaar zijn voor deze huishoudens.

En er zijn bij de gemeenten waarmee is gesproken ook positieve ervaringen met de verkoop van corporatiewoningen aan beleggers. Bijvoorbeeld omdat op deze manier aanbod in de geliberaliseerde voorraad toeneemt of omdat er in vergelijking met verkoop aan particulieren minder sprake is van versnipperd bezit.

Wooncarrière binnen de eigen wijk

Gemeenten is gevraagd of het faciliteren dat mensen een wooncarrière kunnen maken binnen de eigen wijk onderdeel is van voorwaarden die men hanteert. Dat blijkt bij de meeste gemeenten waarmee is gesproken niet het geval te zijn. Het beeld uit dit onderzoek is dat dit in het verleden scherper op het netvlies stond, maar de laatste jaren minder belangrijk wordt gevonden. Een deel van de gemeenten staat wel op het standpunt dat mensen wooncarrière moeten kunnen maken in de eigen wijk, maar stelt er richting de corporaties geen eisen aan. Een enkele gemeente maakt op dit punt wél afspraken met de corporaties.

5.2 Afspraken met de corporaties

Samenwerking tussen gemeenten en corporaties

De meeste gemeenten waarmee is gesproken zijn tevreden met de samenwerking met de corporaties die werkzaam zijn binnen hun grenzen. Overleg is doorgaans productief en er is vaak een lange geschiedenis van samenwerking en prestatieafspraken. De nieuwe Woningwet heeft de verhoudingen wel scherper gemaakt, maar men werkt op een constructieve wijze samen.

Maar er zijn ook gemeenten en corporaties waar de relatie stroever verloopt. Kleine gemeenten voelen soms een ongelijke verhouding ten opzichte van grote corporaties die bezit hebben in de gemeente. Zij hebben het gevoel te weinig zicht te hebben op de intenties van corporaties en te weinig invloed te kunnen uitoefenen op de investeringen van deze corporaties in de gemeente. Ook zijn er verschillen in de waardering van de samenwerking met kleinere, lokaal verankerde corporaties en met grotere, regionaal of bovenregionaal opererende corporaties. De afstand is bij grote corporaties groter en de samenwerking meer formeel. Ook heerst er bij enkele van de gemeenten waarmee is gesproken het gevoel dat de corporatie niet altijd het achterste van de tong laat zien, waardoor de gemeente geen goed zicht heeft op de investeringsmogelijkheden van de corporatie.

Onderwerpen van afspraken

Met uitzondering van enkele grotere gemeenten, hebben gemeenten vooral een visie op hoofdlijnen over de verkoop van corporatiewoningen en laten de invulling vooral aan de corporaties. In de grote steden waarmee is gesproken, worden al zeer gedetailleerde afspraken gemaakt over de condities waaronder verkoop van corporatiebezit kan plaatsvinden. Die hebben bijvoorbeeld betrekking op de ondergrens voor de omvang van de kernvoorraad, op het compenseren van onttrekkingen aan de kernvoorraad door sloop met nieuw te bouwen goedkope huurwoningen en op het maximaal aantal te liberaliseren en te verkopen gereguleerde corporatiewoningen, op een verbod op het verkopen van huurwoningen met een huur tot de aftoppingsgrens, op een verbod op de verkoop van schaarse woningen voor specifieke doelgroepen en op een verbod op het verkopen van corporatiewoningen in toekomstige herstructureringsgebieden. Grote steden werken met een uniform toetsingskader waaraan de voorgenomen verkoop door corporaties wordt getoetst.

In de gesprekken met kleinere en middelgrote gemeenten wordt wel een aantal aandachtspunten en randvoorwaarden genoemd bij de verkoop van corporatiewoningen, maar komt dit in de huidige prestatieafspraken nog niet sterk tot uitdrukking. Wel is er bij een aantal gemeenten waarmee is gesproken de wens om in de toekomst op een meer gedetailleerd niveau afspraken te maken met corporaties over de verkoop van hun bezit. Deze gemeenten zetten hier bij het opstellen van nieuwe prestatieafspraken sterker op in.

Gemeenten geven aan dat in bestuurlijk overleg tussen gemeente en corporaties wel in meer detail wordt gesproken over welke woningen potentieel verkocht zullen worden, wat de redenatie van de corporatie daarbij is en hoe de gemeente daar vanuit volkshuisvestelijk oogpunt in staat.

Praktijk als een duidelijke visie ontbreekt

Met gemeenten die geen concrete visie hebben op de verkoop van corporatiebezit is gesproken over hoe de verkoop in de praktijk uitpakt. Het betreft veelal gemeenten waar maar in beperkte mate corporatiewoningen worden verkocht en als er wordt verkocht, is dit aan zittende huurders of andere particulieren voor eigen bewoning. Een voornemen van een corporatie om complexgewijs woningen te verkopen aan derden noopt de gemeente uiteraard om een visie te ontwikkelen, mede in verband ook met het geven van een zienswijze. Dit wordt ook door gemeenten die het betreft herkend, men geeft

aan een visie te zullen ontwikkelen als de wens van de corporatie om woningen te gaan verkopen enige omvang krijgt.

Gemeenten die geen duidelijke visie op de verkoop van corporatiewoningen hebben hanteren doorgaans ook geen specifieke criteria waar bij eventuele verkoop aan moet worden voldaan. Hooguit verwijst men naar de minimale omvang die de kernvoorraad moet hebben.

5.3 Ervaringen met de verkoop van corporatiebezit

Gemeenten is gevraagd naar hun ervaringen met de verkoop van corporatiewoningen in de gemeente. De schaal waarop woningen zijn verkocht is wisselend, en daarmee ook de mate waarin gemeenten ervaringen met de verkoop kunnen benoemen.

- Een deel van de gemeenten waarmee is gesproken hebben in de eigen beleving geen echte ervaring met de verkoop, omdat er maar weinig in de gemeente is verkocht, of omdat men er zelf niet nauw bij betrokken was. Dit betreft doorgaans de kleinere gemeenten waarmee is gesproken. Deze gemeenten kunnen geen specifieke positieve of negatieve ervaringen benoemen.
- Een deel van de gemeenten heeft ervaren dat er weliswaar woningen zijn verkocht, maar dat dit in de crisisperiode moeizaam is gegaan en dat de verkoopambities van de corporaties vaak niet zijn gehaald.
- Een deel van de gemeenten geeft aan dat de verkoop van corporatiewoningen aan zittende huurders of particuliere kopers voor hen minder zichtbaar is. Als verkoop op hele grote schaal voorkomt, is dat uiteraard meer zichtbaar voor de gemeente en is men ook beter in staat de effecten te benoemen.
- Met name in de grotere gemeenten is er al veel ervaring met de verkoop van corporatiebezit. Als er ook ervaring is met complexgewijze verkoop aan derden, hebben gemeenten een veel directer beeld van de verkoop en het verkoopproces, en kunnen zij ook hierover concreter hun ervaringen benoemen.

Positieve effecten

- Als positief effect wordt benoemd dat de differentiatie in wijken waar wordt verkocht toeneemt. Menging van verschillende inkomensgroepen leidt tot een verbetering in de leefbaarheid.
- Verkoop van corporatiewoningen leidt tot beweging in de wijk, er ontstaan mogelijkheden voor nieuwe investeringen zoals het toevoegen van nieuwbouwwoningen (als daar fysiek ruimte voor is).
- Verkoop leidt tot goedkoop aanbod aan koopwoningen.
- Het mogelijk maken van nieuwe investeringen door de corporatie.
- Empowerment van huishoudens met een smalle beurs door bezitvorming.

Negatieve effecten

- Een negatief effect dat wordt gesignaleerd is dat kopers niet altijd in staat blijken het onderhoud met dezelfde kwaliteit uit te voeren als de corporatie dat doet. Ook zijn er zorgen over slecht functionerende VVE's.
- Ook worden woningen verkocht die onderhoudsmatig of energetisch een slechte kwaliteit hebben. Verkoop van slechte woningen aan mensen die het onderhoud niet kunnen betalen is een belangrijk zorgpunt voor gemeenten.
- Woningen die worden verkocht worden door de corporatie niet verduurzaamd.
- Verkoop van woningen waarvoor ook een huurdoelgroep is, ontnemt die doelgroep wellicht kansen op de huurmarkt.

- Als wordt verkocht uit financiële noodzaak neemt de kernvoorraad af omdat opbrengsten niet geïnvesteerd worden in nieuwbouw.
- In een situatie waar uit financiële noodzaak gereguleerde huurwoningen zijn verkocht aan een buitenlandse belegger, blijkt het voor de gemeente erg moeilijk met die belegger in overleg te komen.
- Ook genoemd: corporaties met een meerderheid in een VVE zetten de voet op de rem bij creatieve initiatieven van kopers.

Een specifiek negatief effect dat werd genoemd is de bestuurlijke spanning tussen een gemeente en een corporatie die voortkwam uit de negatieve zienswijze die de gemeente had gegeven op de verkoop van een woningcomplex aan een belegger.

Verkoop met korting

In de beleving van de gemeenten waarmee is gesproken worden nauwelijks nog woningen met korting verkocht. In het verleden is dit wel op grotere schaal gebeurd. Deze ontwikkeling blijkt ook uit de analyse van de verantwoordingsgegevens van de woningcorporaties (zie ook paragraaf 3.5). Men signaleert dat aan zittende huurders incidenteel nog wel korting wordt gegeven, maar dat het kortingspercentage beduidend lager is dan enkele jaren geleden. Een van de gemeenten waarmee is gesproken hanteert de constructie dat bij verkoop een correctie op de grondprijs moet worden betaald. Corporaties krijgen een korting op de grondprijs bij het bouwen van een sociale huurwoning, die korting wordt terugbetaald als de woning wordt verkocht. De opbrengst wordt door de gemeente ingezet bij herstructureringsopgaven. Deze constructie maakt verkoop met korting voor corporaties minder aantrekkelijk.

De meeste gemeenten waarmee is gesproken hebben geen vastgelegde visie op de verkoop van corporatiewoningen met korting. Zij achten dit een zaak voor de corporatie. Wel is er de zorg van gemeenten dat mensen met een te laag inkomen door het geven van korting in staat worden gesteld een woning te kopen. Een zorg die is gestoeld op ervaringen met kopers met lage inkomens die niet in staat bleken hun woning adequaat te onderhouden. Sommige gemeenten signaleren ook dat verkoop met korting in het verleden niet altijd positief is uitgekomen voor de corporatie omdat door de gekozen koopconstructie (KoopGarant) bij doorverkoop van de woning met verlies een deel van die kosten door de corporatie moesten worden betaald.

Sommige gemeenten hebben wel een visie op de verkoop met korting, waarbij de opstelling die men kiest verschillend kan zijn. De ene gemeente is voorstander omdat het woonlasten verlagend werkt. De andere gemeente is geen voorstander omdat verkoop met korting in hun optiek marktverstoring kan werken.

Door een aantal gemeenten wordt gesteld dat het door de gedaalde woningprijzen niet meer nodig is om korting te geven bij de verkoop van corporatiewoningen.

Monitoring van de effecten van verkoop

De meeste gemeenten waarmee is gesproken zijn overigens van mening dat de verkoop van corporatiewoningen geen of slechts een minimaal marktverstoring effect heeft. Een enkele gemeente ziet wel degelijk concurrentie tussen de goedkope koopvoorraad van particulieren en de woningen die corporaties verkopen en achten dit een onwenselijke situatie. Het structureel monitoren van de effecten van de verkoop van corporatiewoningen op het functioneren van de woningmarkt is in de gemeenten waarmee is gesproken geen praktijk. Wel wordt in een deel van de gemeenten waarmee is gesproken periodiek de verkoop van corporatiewoningen geëvalueerd. De uitkomsten hiervan vormen input tijdens het proces van het opstellen van de woonvisie en de prestatieafspraken. Soms ook wordt niet specifiek

naar de verkoop gekeken, maar indirect wel omdat men periodiek de omvang van de kernvoorraad tegen het licht houdt.

De grote steden geven aan dat het belangrijk is dat de gemeente het totaaloverzicht houdt van de verkopen binnen de gemeente, omdat corporaties vooral naar hun eigen verkoopambitie kijken en afstemming onderling niet altijd plaatsvindt.

5.4 Ervaringen met de versoepelde regels

Ongeveer de helft van de gemeenten waarmee is gesproken geeft aan bekend te zijn met de versoepeling van de regels in 2013 en er ervaring mee te hebben. Gemeenten die dit betreft zijn in principe positief over het feit dat regelgeving vereenvoudigd wordt. Ze zien vooral voordelen rond de complexgewijze verkoop aan beleggers, maar constateren tegelijkertijd dat dit nog maar heel sporadisch voorkomt. Een aanzienlijk deel van de gemeenten is niet bekend met de versoepelde regelgeving en kan ook niet aangeven wat dit betekent voor de eigen positie in relatie tot het proces van de verkoop van corporatiebezit. Er is een duidelijk verband tussen de gemeentegrootte en de bekendheid met de regelgeving rond de verkoop van corporatiebezit en de versoepeling van de regels in 2013. Grote gemeenten zijn veel beter op de hoogte van de regels en de eigen sturingsmogelijkheden dan kleine gemeenten. Sommige kleine gemeenten wijzen op de complexiteit van de regels en geven aan moeite te hebben de finesses te doorgronden.

Verreweg de meeste gemeenten waarmee is gesproken en die daar een oordeel over kunnen geven, zijn van mening dat de versoepeling van de regels geen stimulerend effect heeft gehad op de verkoop van corporatiewoningen, omdat de situaties waar de regels betrekking op hebben in de praktijk niet voorkomen. Zij geven aan dat andere factoren veel bepalender zijn geweest voor de omvang van de verkoop. Ze noemen dan elementen als schaarste, de financiële positie van woningcorporaties en de koopbereidheid van kopers. Toch zijn er ook gemeenten die aangeven dat de versoepeling wel degelijk een stimulerend effect heeft gehad op de verkoop van corporatiewoningen. Het betreft grote gemeenten met veel schaarste op de woningmarkt, waar veel grotere corporaties werkzaam zijn die uit financiële noodzaak hebben moeten verkopen en waar ook de nodige ervaring is met complexgewijze verkoop aan beleggers. De betreffende gemeenten zien de versoepeling van de regels niet in alle gevallen als een positieve ontwikkeling, omdat hun beleid is gericht op het op peil houden van de omvang van de kernvoorraad, de voorraad sociale huurwoningen met een huur tot de liberalisatiegrens. De zorg bestaat bij deze gemeente dat door verkoop aan commerciële partijen de woningen die het betreft (op termijn) verdwijnen uit de kernvoorraad.

Hoge korting voor mensen met lagere inkomens

De versoepelde regels voorzien in minder aanvullende voorwaarden rond het terugbetalen van korting en het delen van de waardeontwikkeling van de woning bij doorverkoop. Ongeveer de helft van de gemeenten waarmee is gesproken geeft aan hier geen problemen mee te hebben; men heeft er geen specifieke visie op. Voor veel gemeenten is het ook geen issue omdat het niet voorkomt. Een deel van de gemeenten waarschuwt voor het bereikbaar maken van koopwoningen voor mensen met te lage inkomens, met name in relatie tot het kunnen betalen van het noodzakelijke onderhoud. Er zijn deze gemeenten voorbeelden bekend waar dit tot problemen heeft geleid.

Knelpunten

Enkele van de gemeenten waarmee is gesproken, merken op dat de regels goed werken vanuit de doelstellingen de verkoop van corporatiebezit te vereenvoudigen, maar dat zij juist behoefte hebben aan

instrumentarium om de verkoop van gereguleerde en te liberaliseren corporatiewoningen tegen te gaan. Tegelijkertijd realiseert men zich ten volle dat ze ook alle belang hebben bij financieel gezonde corporaties. Het bepalen van de eigen opstelling hierin is een worsteling, men ervaart het als een spagaat. Ook wordt geconstateerd dat een negatieve zienswijze van de gemeente geen garantie is dat de verkoop niet doorgaat, omdat deze door de minister terzijde kan worden gelegd als de financiële positie van de betreffende corporatie prevaleert. De betekenis van de zienswijze als sturingsinstrument wordt daardoor beperkt.

Gemeenten in gebieden met veel schaarste constateren dat omdat bij hen “bijna elke woning is te liberaliseren”, de bescherming van de gereguleerde huurvoorraad door de versoepelde regelgeving onder druk komt te staan.

Gemeenten zien geen echte oplossingen voor de knelpunten die zij constateren.

6 Ervaringen van kopers van corporatiewoningen

In de voorgaande hoofdstukken zijn de visie op en ervaringen met de verkoopregels van corporaties en gemeenten beschreven. In dit hoofdstuk komen de partijen aan de andere kant van de tafel aan het woord; beleggers die ervaring hebben met de aankoop van corporatiebezit en particuliere kopers van een corporatiewoning. Er is met negen beleggers, zowel grote institutionele partijen als kleinere commerciële beleggers gesproken, om zicht te krijgen op hun ervaringen met de aankoop van corporatiebezit en hun visie op de regelgeving. Om een beeld te krijgen van de ervaringen van particulieren die een woning hebben gekocht van een corporatie is een internetenquête uitgezet onder huishoudens die in de periode 2010 tot en met 2015 een dergelijk woning hebben gekocht. Met enkele van deze kopers is in een diepte-interview nader doorgesproken over hun ervaringen.

6.1 Beleggers

Motivatie van beleggers

Institutionele beleggers ervaren een grote beleggingsvraag in woningen bij pensioenfondsen. Deze vraag hangt samen met de lage rentestand en de onzekere resultaten op de beurs, waardoor beleggen in vastgoed zeer aantrekkelijk is. Ook speelt een grote rol dat in de crisis de productie van nieuwbouwwoningen sterk is teruggelopen, waardoor nu bestaande woningen in goede staat zeer interessant zijn voor beleggers.

Beleggers zijn geïnteresseerd in woningen van goede kwaliteit op aantrekkelijke locaties. Woningcorporaties hebben vaak kwalitatief goed bezit op goede locaties waar niet meer ontwikkeld kan worden. Grotere beleggers waarmee is gesproken zijn geïnteresseerd om meer woningen aan te bieden in het middensegment, de vrije sector met huren tussen € 700 en € 900. Corporatiewoningen sluiten daar goed op aan.

Beleggers herkennen dat er maar weinig complexgewijze verkopen door corporaties aan beleggers plaatsvinden. Met name grote beleggers zouden meer corporatiebezit willen kopen. Het feit dat dat niet gebeurt, is volgens beleggers waarmee is gesproken te wijten aan een sterke terughoudendheid bij corporaties om aan commerciële partijen te verkopen. Corporaties houden in de ogen van deze beleggers vast aan 'hun stenen' omdat de angst bestaat dat vermogen wegloopt uit de sector. Beleggers waarmee is gesproken zetten hier tegenover dat de sector door deze opstelling ook veel vermogen misloopt. Ook wordt door beleggers beleefd dat corporaties vasthouden aan de omvang van hun organisatie; niet willen krimpen in personele omvang door vast te houden aan de omvang van de vastgoedportefeuille. Beleggers herkennen dat vooral corporaties die vanwege financiële problemen bezit hebben moeten verkopen, aan commerciële partijen hebben verkocht.

Voorwaarden voor aankoop

De belangrijkste aspecten bij de aankoop van woningen door beleggers zijn de kwaliteit van de woningen en de kwaliteit van de locatie. Op dat punt zijn er geen verschillen tussen kleinere commerciële beleggers waarmee is gesproken en grote institutionele beleggers.

Beleggers hanteren doorgaans een afwegingskader om te bepalen of potentieel aan te kopen bezit interessant is. Bij grote beleggers is dat een gedetailleerd uitgewerkt toetsingskader, bij kleine beleggers wordt de afweging soms meer intuïtief gemaakt, hoewel er wel degelijk veel marktkennis aanwezig is

(gebied met een goede markthuur, weinig leegstand en geen rommel in het straatbeeld; de woonomgeving moet de waardeontwikkeling niet in de weg staan).

Beleggers stellen als voorwaarde voor de aankoop van corporatiewoningen dat deze geliberaliseerd zijn, of zijn te liberaliseren. Blijvend gereguleerd bezit is niet interessant meer. Als beleggers dit nog in portefeuille hebben, is dat omdat men deze woningen al lang exploiteert. De verhuurderheffing is een belangrijke factor bij het stellen van de voorwaarde dat woningen minimaal te liberaliseren moeten zijn. Institutionele beleggers waarmee is gesproken stellen als voorwaarde dat woningen een behoorlijke energetische kwaliteit moeten hebben (minimaal energielabel C).

Verder is 'versnipperd' bezit waarbij zitting moet worden genomen in een VVE minder interessant, maar niet per definitie een dealbreaker. Er werd tijdens gehouden gesprekken wel opgemerkt dat door het aanbieden van de huurwoningen aan zittende huurders door corporaties, veel versnipperd bezit is ontstaan, wat de portefeuille van woningcorporaties voor beleggers toch vaak minder interessant maakt.

Een enkele belegger stelt een ondergrens aan het overnemen van bezit van corporaties en stelt bijvoorbeeld dat de aankoop minimaal 100 woningen moet omvatten.

De aantrekkelijkheid van corporatiebezit

Zoals aangegeven heeft corporatiebezit in de beleving van beleggers vaak een goede kwaliteit en ligt het vaak op aantrekkelijke locaties waar ook geen nieuwe woningen meer ontwikkeld kunnen worden. Daarbij sluit het vaak aan op een woningmarktsegment waarin beleggers willen investeren. Een kanttekening die door grotere beleggers wordt geplaatst is de kwaliteit van de binnenkant van veel corporatiewoningen. Zowel de staat (slijtage) als het uitrustingsniveau (te sober) sluiten niet altijd aan bij de minimale eisen die beleggers stellen aan hun bezit. Beleggers die dit betreft geven aan dat vaak een upgrade noodzakelijk is. Kostentechnisch moet dat mogelijk zijn in het licht van het beoogde rendement. Met andere woorden: de aankoopprijs plus de kosten van de upgrade mogen niet zo hoog zijn het beoogde rendement niet kan worden gehaald. Dat is niet altijd mogelijk vanwege de wettelijke voorwaarden die gesteld worden aan het prijsniveau bij de verkoop van corporatiewoningen. Een complicerende factor bij het upgraden van de binnenkant van woningen is dat als deze in verhuurde staat worden gekocht, de huurder er aan moet meewerken.

Voor kleinere beleggers zijn corporatiewoningen met name interessant omdat de aankoop van woningen in verhuurde staat om deze na een aantal jaren van stabiele exploitatie in lege staat te kunnen verkopen, een aantrekkelijke marge oplevert. De kleinere beleggers waarmee is gesproken richten zich niet specifiek op corporatiewoningen, maar zien ook niet af van de aankoop van corporatiebezit als het om een aantrekkelijke aankoop gaat. Aankoop van corporatiebezit is bij deze groep beleggers vaak een incident. Voor de institutionele beleggers waarmee is gesproken, is aankoop in verhuurde staat geen voorwaarde maar ook geen probleem.

Ervaringen met de aankoop van corporatiewoningen

Corporatiewoningen worden tegen marktwaarde gekocht. Als in verhuurde staat wordt gekocht, worden bestaande huurcontracten overgenomen. Beleggers streven ernaar vrijkomende woningen meteen te liberaliseren en de huur op te trekken naar de markthuur.

De aankoop van corporatiebezit komt op verschillende wijzen tot stand. Soms neemt de belegger contact op met de corporatie en maakt zijn belangstelling in een bepaald complex kenbaar. Als de corporatie ook geïnteresseerd is het complex van de hand te doen, wordt vervolgens dan het verplichte proces van openbare aanbesteding gestart en is de initiatiefnemer een van de gegadigden. Maar het komt ook voor dat de corporatie het initiatief neemt om een complex actief te koop aan te bieden. En soms komt een contact tot stand doordat een belegger getipt wordt door een makelaar die in opdracht

van een corporatie taxaties uitvoert. Bij de beleggers waarmee is gesproken speelde dit vooral bij kleinere beleggers.

Er wordt door beleggers op gewezen dat er vrijwel altijd 'ballast' aanwezig is in de huurcontracten die corporaties afsluiten. Een belegger geeft de voorkeur aan een zo schoon mogelijke overeenkomst. De ervaring is dat er veel 'maatwerk' voorkomt in huurcontracten van corporaties, bijvoorbeeld servicekosten die in de reguliere huurovereenkomst zijn opgenomen. Vaak komen dit soort aspecten in de ervaring van de beleggers waarmee is gesproken ook pas aan het licht als de koop al is beklonken en moeten achteraf zaken worden gerepareerd. Ook ervaren beleggers dat corporaties de administratie van hun bezit vaak niet 100% op orde hebben. Zo komt het volgens beleggers vaak voor dat niet precies bekend is hoeveel WWS-punten woningen hebben en wat de maten van woningen precies zijn.

Ervaringen met de verkoopregels

Beleggers erkennen dat het belangrijk is dat de verkoop van corporatiebezit op transparante en zorgvuldige wijze geschiedt, maar ervaren de het verkoopproces als ingewikkeld en tijdsintensief. Er is begrip voor de openbare aanbesteding, maar men zou bij voorkeur op basis van exclusiviteit zaken kunnen doen met corporaties. Beleggers ervaren dat zij veel tijd moeten steken in het komen tot een goed bod, terwijl de kans om de aanbesteding te winnen vaak klein is door het grote aantal gegadigden. Daarbij compliceren zoals aangegeven de onduidelijkheid over de inhoud van huurcontracten van corporaties en de onvolkomenheden in de administratie van corporaties het proces. Beleggers waarmee is gesproken bepleiten een systeem waarbij eerst een keuze wordt gemaakt uit een aantal bonafide partijen die een globaal bod mogen uitbrengen en vervolgens de partij met het meest aantrekkelijke bod dit in detail uitwerkt. Een dergelijke werkwijze zou veel inspanning bij een groot aantal partijen besparen. Een mogelijk nadeel is dat een dergelijk systeem geen nieuwkomers toelaat in een aanbesteding.

Ten aanzien van de integriteitscontrole wordt door diverse beleggers waarmee is gesproken aangegeven dat deze niet waterdicht is. Beleggers signaleren dat zij soms zien dat corporatiebezit wordt gekocht door partijen die in het verleden in verband zijn gebracht met frauduleus handelen en die "niet altijd het beste voorhebben met huurders".

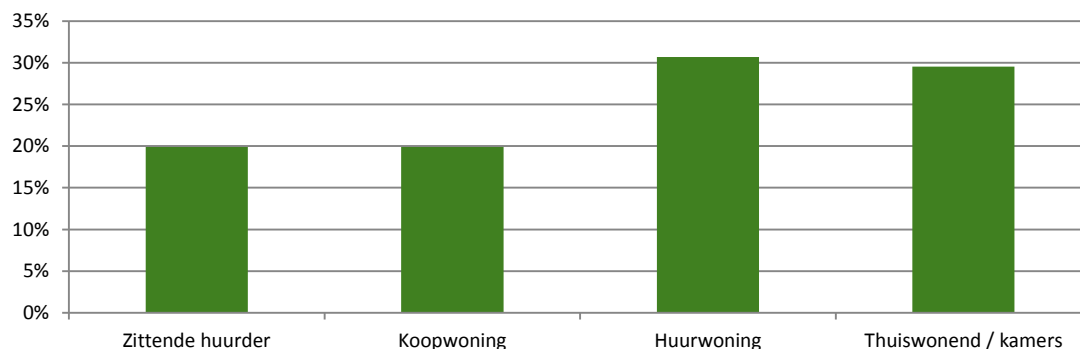
Mening over de versoepeling van de regels

De ervaring van beleggers waarmee is gesproken met de aangepaste regels in 2013 is dat geen echte drempels worden weggenomen omdat de aanpassing van de regels aanhaakt bij situaties die zich niet voordoen. De meeste beleggers waarmee is gesproken geven aan dat het kopen van corporatiewoningen onder de voorwaarde van winstdeling en exploitatieverplichting onbespreekbaar is. Een verplichte exploitatieperiode betekent dat niet strategisch kan worden geopereerd, en winstdeling maakt marges onaantrekkelijk. Een van de institutionele beleggers waarmee is gesproken liet een opening bij aankoop op hele grote schaal. Er zouden mogelijkheden kunnen zijn om complexen aan te kopen met korting en een verplichte exploitatieperiode en winstdeling als het minstens honderden woningen in één keer zou betreffen. Daartoe zou dan een apart fonds opgericht kunnen worden. Een andere institutionele belegger gaf aan dat omdat hun strategie is gericht op langdurige exploitatie van aangekocht bezit, een exploitatieverplichting bespreekbaar zou kunnen zijn. Winstdeling is dat voor deze partij niet. De praktijk is op dit moment dat woningen gekocht worden tegen marktwaarde en dat geen gebruik wordt gemaakt van kortingsregels die onacceptabele verplichtingen met zich meebrengen. Door uit te gaan van de marktwaarde van woningen als basis voor de verkoopregels wordt beter aangesloten bij de praktijk van commerciële vastgoedbeleggers en is het voor hen veel eenvoudiger een aanbieding te doen die past binnen hun eigen financiële kaders en die aansluit bij de regelgeving rond de verkoop van corporatiebezit. Dit neemt in praktische zin zeker drempels weg bij de verkoop.

6.2 Particuliere kopers van een corporatiewoning

Huidig profiel kopers

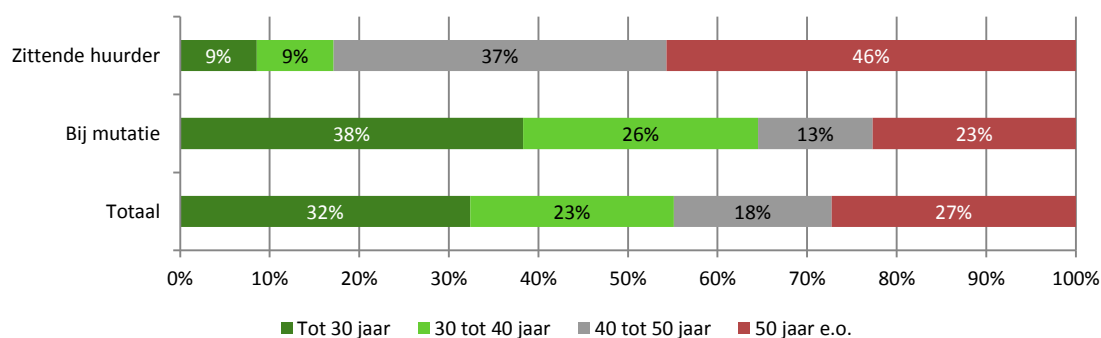
Figuur 6.1: Vorige woonsituatie kopers corporatiewoningen, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Van de totale groep respondenten was 20% van de kopers een zittende huurder en heeft 80% de woning bij mutatie gekocht. Dit komt overeen met het beeld uit de feitelijke analyse (zie ook hoofdstuk 3). Daarnaast valt op dat ongeveer 30% van de woningen is verkocht aan een starter op de woningmarkt, zij woonden hiervoor nog thuis of op kamers. Tot slot woonde 30% van de kopers voor de aankoop in een andere huurwoning en 20% al in een koopwoning.

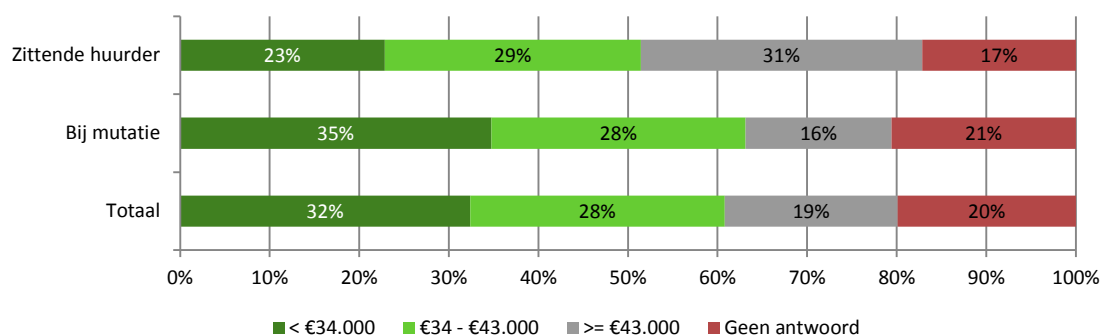
Figuur 6.2: Kopers corporatiewoningen naar leeftijdsklasse, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Ruim 55% van de kopers was op het moment van aankoop van de woning jonger dan 40 jaar en ongeveer een derde jonger dan 30 jaar. Ruim een kwart is 50 jaar of ouder. Onder zittende huurders is het aandeel 50-plussers groter, namelijk bijna de helft (46%). Dit is opvallend aangezien het voor ouderen doorgaans lastiger is om een hypotheek af te sluiten dan voor jongeren. Mogelijk zet men spaargeld in voor de financiering van de aankoop van de woning.

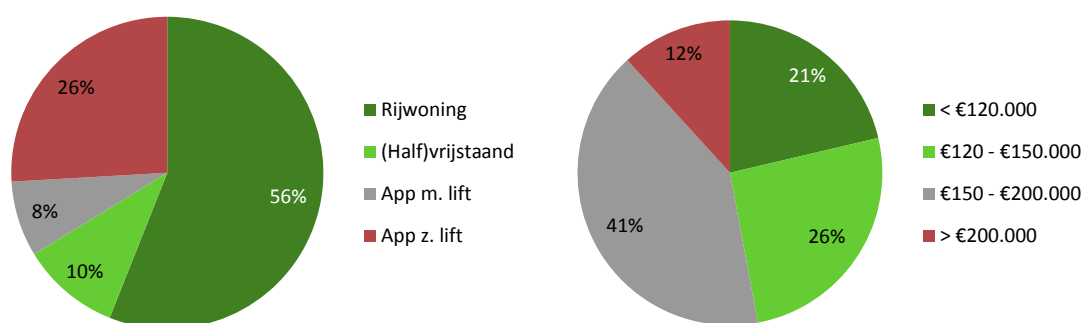
Figuur 6.3: Kopers corporatiewoningen naar inkomensklasse, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Ongeveer een derde van de kopers heeft een inkomen tot bruto € 34.000 per jaar en bijna 20% heeft een inkomen boven de € 43.000. Zittende huurders die hun woning hebben gekocht, hebben over het algemeen een iets hoger inkomen dan kopers die de woning bij mutatie hebben gekocht.

Figuur 6.4: Karakteristieken gekochte corporatiewoningen, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

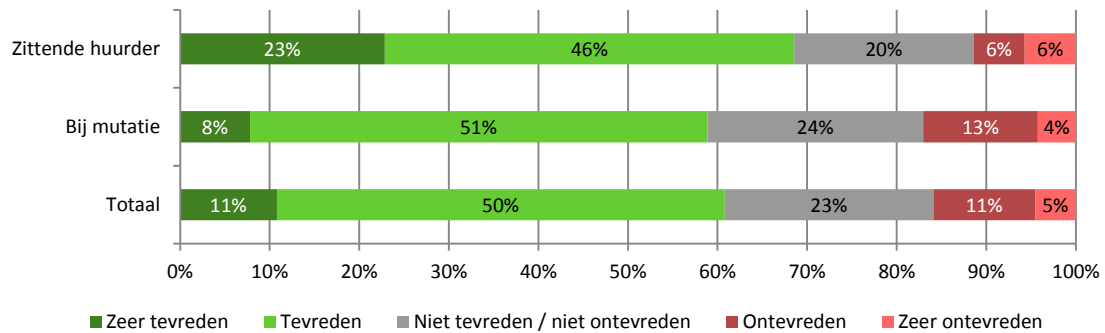
- Ruim de helft van de aangekochte woningen was een rijwoning en ongeveer een kwart een appartement zonder lift. Het aandeel (half)vrijstaande woningen en appartementen met lift is redelijk beperkt.
- Bijna de helft (47%) van de gekochte woningen viel in de prijsklasse tot € 150.000 en ongeveer twee op de vijf (41%) van de woningen in de prijsklasse € 150.000 tot € 200.000.

Ervaring aankoopproces

Van de groep zittende huurders heeft ongeveer driekwart een aanbod van de corporatie gekregen om de woning te kunnen kopen. Een kwart heeft zelf de corporatie benaderd met het verzoek de woning te kopen. Duidelijk is dat niet iedereen van plan was om een woning te kopen. Ruim de helft van de zittende huurders geeft aan zich te hebben laten overtuigen door het aanbod. Ongeveer 45% geeft aan dat ze toch al van plan waren om een woning te kopen.

Meeste kopers zijn tevreden over het aankoopproces

Figuur 6.5: Tevredenheid aankoopproces, 2010 - 2015

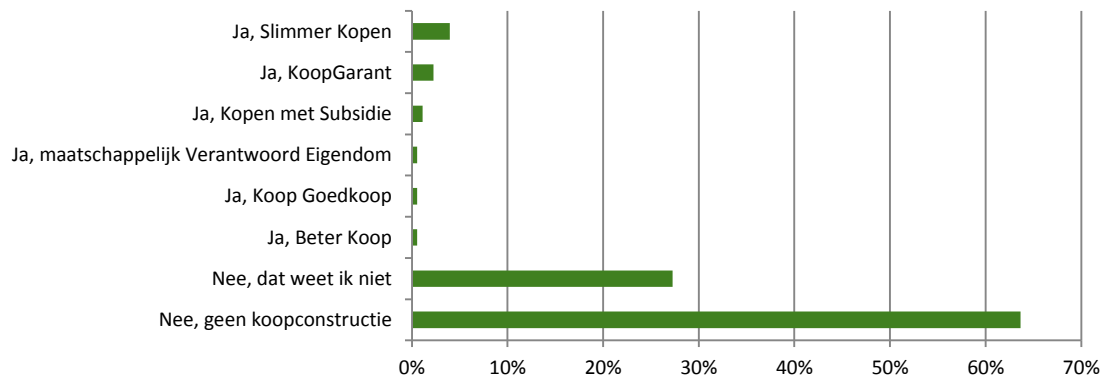


Bron: Enquête Companen 2016.

Het merendeel van de kopers is (zeer) tevreden over het aankoopproces. Toch geeft ongeveer een op de zeven kopers aan hier niet tevreden over te zijn. Redenen voor deze ontevredenheid variëren van het niet nakomen van afspraken over onderhoud, achterstallig onderhoud, geen of slechte communicatie, tot problemen en onduidelijkheden over de VVE en onduidelijkheden over bijvoorbeeld erfgrenzen of splitsing. Zittende huurders die hun eigen woning hebben gekocht zijn minder vaak ontevreden; zij hebben een beter beeld van de specifieke omstandigheden van hun woning.

Bijna een derde (30%) van de kopers heeft zich bij de aankoop laten begeleiden door een aankoopmakelaar. Bij zittende huurders is dit aandeel nog iets hoger (37%).

Figuur 6.6: Aankoop corporatiewoning met koop- of financieringsconstructie, 2010 - 2015

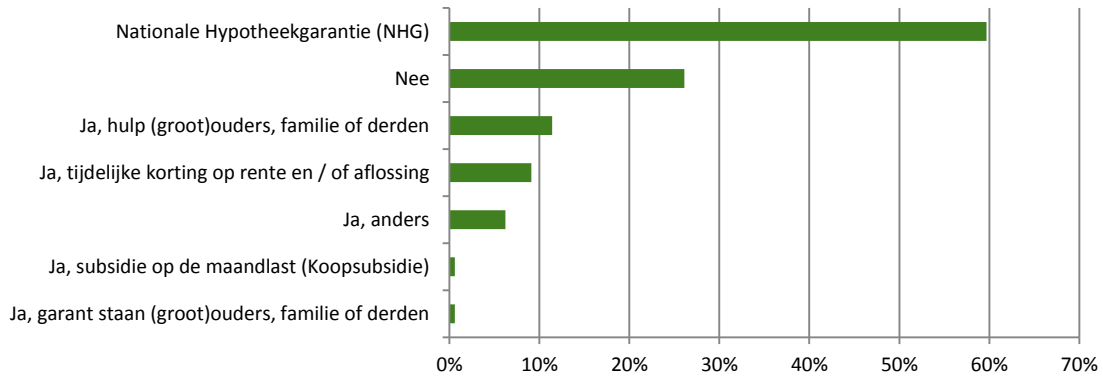


Bron: Enquête Companen 2016.

Slechts een klein deel van de kopers heeft de woning gekocht met een koopconstructie als Slimmer Kopen, KoopGarant of een financieringsconstructie als de starterslening. Opvallend is dat er een vrij grote groep is die niet weet of ze de woning hebben gekocht met een koop- of financieringsinstrument.

Circa 60% heeft woning gekocht met NHG

Figuur 6.7: Aankoop corporatiewoning met behulp van financiële ondersteuning, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Ongeveer 60% heeft de woning aangekocht met Nationale Hypotheekgarantie en ruim een kwart heeft de woning gekocht zonder financiële ondersteuning. Ongeveer één op de tien kopers geeft aan dat ze hulp hebben gekregen van ouders, familie of vrienden en een bijna even grote groep heeft de woning gekocht met een tijdelijke korting op de rente of aflossing; bijvoorbeeld via de starterslening.

Een derde van de kopers heeft korting gekregen bij aankoop

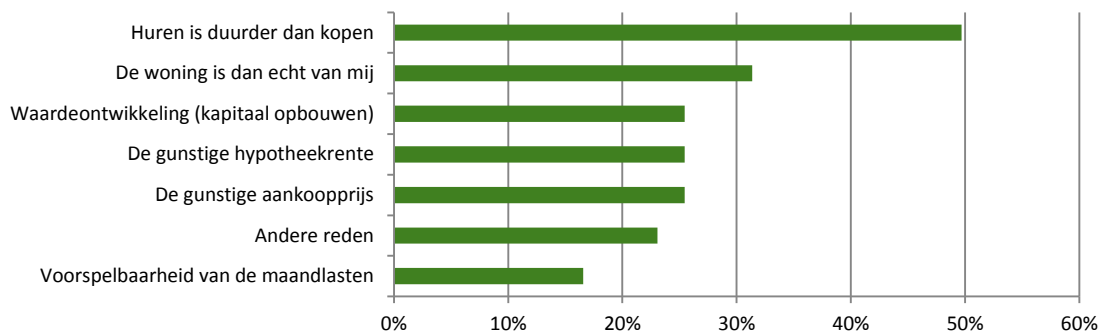
Een derde van de kopers geeft aan dat ze korting hebben gekregen op de aankoop van de woning. Van deze groep heeft ongeveer driekwart een korting van maximaal 10% gekregen; de overigen kregen meer korting. Voor ruim een derde van de kopers die korting hebben gekregen, was de korting doorslaggevend bij de aankoop van de woning.

Bij meeste kopers zijn geen aanvullende voorwaarden gesteld

De meeste kopers (86%) geven aan dat er geen aanvullende voorwaarden zijn gesteld bij de aankoop van de woning. Ongeveer 7% geeft aan dat ze een deel van de gegeven korting moeten terugbetalen bij verkoop binnen een bepaalde periode. En een even grote groep geeft aan dat ze de waardeontwikkeling (winst of verlies) moeten delen met de corporatie.

Redenen om te kopen

Figuur 6.8: Redenen om een corporatiewoning te kopen, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Ruim de helft van de kopers geeft als belangrijkste reden om te kopen dat huren duurder is dan kopen. Op de tweede plaats staat de verwerving van eigendom: de woning is dan echt van de koper. Andere regelmatig genoemde redenen zijn het opbouwen van kapitaal, de gunstige huidige hypotheekrente en de gunstige aankoopprijs van de woning. Als andere redenen wordt wel genoemd dat er geen aanbod was aan huurwoningen en men de woning wel kon kopen. Ook wordt genoemd dat een koopwoning veel sneller beschikbaar is dan een huurwoning.

Meeste kopers kiezen niet bewust voor corporatiewoning

Het merendeel (88%) van de kopers heeft zich niet alleen georiënteerd op een corporatiewoning, maar ook naar andere koopwoningen gekeken.

Figuur 6.9: Achtergronden keuze corporatiewoning, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Ongeveer 30% van de kopers had geen specifieke reden om voor een corporatiewoning te kiezen. Ongeveer een kwart geeft aan dat er onvoldoende 'regulier' aanbod was in dezelfde prijscategorie. Belangrijke redenen die zijn genoemd onder 'andere redenen' zijn dat men al in de woning woonde of dat men de woning of de locatie aantrekkelijk vond.

Kopers tevreden over huidige woning, maar minder tevreden over onderhoudsstaat

Aan alle respondenten is gevraagd om een rapportcijfer te geven over de onderhoudsstaat van de woning en de tevredenheid over hun huidige woning.

Tabel 6.1: Rapportcijfer onderhoudsstaat en algemene tevredenheid gekochte corporatiewoning, 2010 - 2015

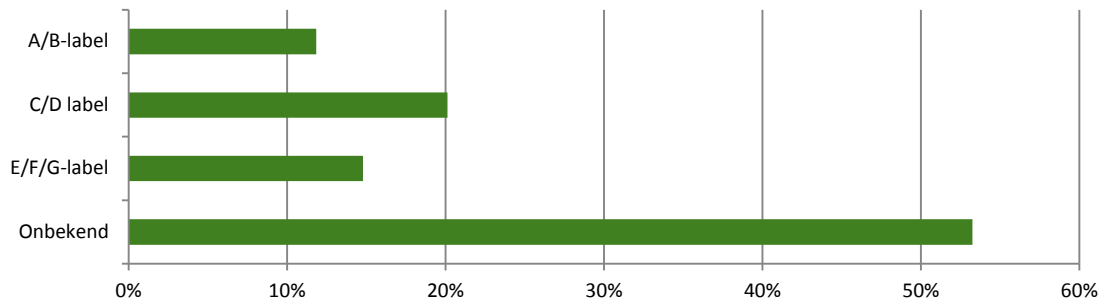
	Zittende huurder	Bij mutatie	Totaal
Rapportcijfer onderhoudsstaat	7,1	6,0	6,2
Rapportcijfer totale woning	8,2	7,8	7,9

Bron: Enquête Companen 2016.

Kopers beoordelen de onderhoudsstaat van de woning bij aankoop met een gemiddeld rapportcijfer 6,2. Zittende huurders (7,1) zijn hierover meer tevreden dan kopers bij mutatie (6,0). Al met al zijn kopers zeer tevreden met de door hen gekochte woning, zij beoordelen de woning met gemiddeld een 7,9. Ongeveer tweederde van de kopers geeft aan dat er gebreken waren bij de woning die ze hebben gekocht. De meest genoemde gebreken zijn achterstallig onderhoud aan schilderwerk (26%), beschadiging / slijtage aan de keuken (26%), gebreken aan de CV-ketel of radiatoren (22%), vochtproblemen (19%) en lekkages (19%). Bij twee op de vijf kopers zijn er na aankoop extra gebreken aan

het licht gekomen die niet zijn opgemerkt tijdens de koop en ook niet zijn meegedeeld door de corporatie. Voorbeelden hiervan zijn onder andere lekkages, vochtproblemen in huis of scheuren in vloeren of muren.

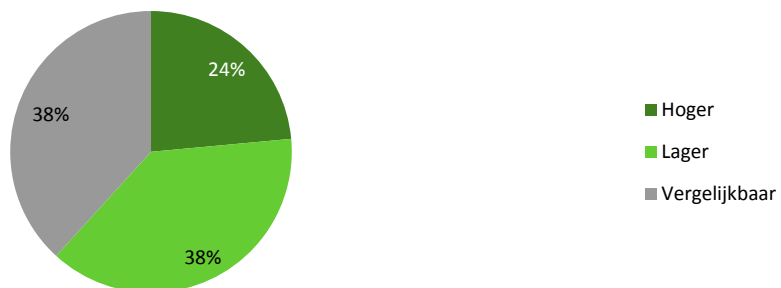
Figuur 6.10: Energielabel gekochte corporatiewoning, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

De meeste kopers weten niet welk energielabel hun huidige woning heeft. Dit betekent overigens niet dat er geen energielabel is van de woning. Van de kopers die hier wel mee bekend zijn, geeft ongeveer 15% aan een E- tot G-label te hebben en 20% een C- of D-label te hebben. Ruim één op de tien (12%) heeft een A- of B-label. Het energielabel speelt overigens niet of nauwelijks een rol bij aankoop van de woning; dit geldt voor 95% van de ondervraagde kopers. Ongeveer een derde van de kopers is tevreden over de energiezuinigheid van de woning en de helft is op dit punt niet tevreden, maar ook niet ontevreden. Ruim één op de tien (13%) geeft wel aan ontevreden te zijn.

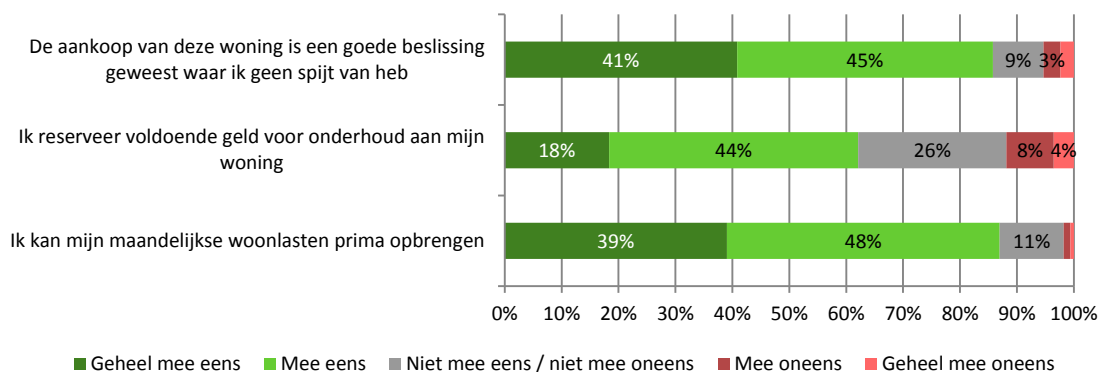
Figuur 6.11: Ervaring woonlasten gekochte corporatiewoning, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Bijna twee op de vijf kopers (38%) geven aan dat hun huidige woonlasten lager zijn dan toen ze de woning nog huurden. Voor een even grote groep zijn de woonlasten gelijk gebleven en bij ongeveer een kwart zijn de woonlasten hoger uitgevallen.

Figuur 6.12: Stellingen met betrekking tot aankoop van de corporatiewoning, 2010 - 2015



Bron: Enquête Companen 2016.

Veruit de meeste kopers zijn van mening dat hun aankoop een goede beslissing is geweest en hebben hier tot nu toe geen spijt van. Ongeveer 60% geeft aan dat ze voldoende geld reserveren voor het onderhoud van de woning, 12% doet dit overigens niet. Tot slot geeft bijna iedereen aan dat ze de maandelijkse woonlasten prima kunnen opbrengen.

Verdiepende interviews kopers

Met vier kopers van een corporatiewoning is een aanvullend diepte-interview gehouden om een beter beeld te verkrijgen van de mensen achter de enquête-uitkomsten. De gesprekken zijn uitgewerkt in casebeschrijvingen die een beeld geven van de motivaties en ervaringen van de kopers.

Case: ouder echtpaar met wens naar vrijheid

Deze case betreft een echtpaar van rond de 60 dat woont in een rijwoning uit 1928. Het echtpaar heeft deze woning als voormalige huurder kunnen kopen. Er was al langer de wens om de woning te kopen, maar eerdere verzoeken aan de corporatie werden afgewezen. In 2011 kregen de kopers alsnog de uitnodiging om de woning te kopen, en hier is gebruik van gemaakt. Er waren een aantal belangrijke redenen voor de aankoop van de woning. Ten eerste hebben de kopers veel geïnvesteerd in de woning, deels toen zij nog huurden, deels na aankoop. Het ging onder meer om het op onderdelen terugbrengen van originele details in de woning. Door de woning te kopen komt de waardevermeerdering ook ten goede van de koper en niet van de corporatie. Daarnaast wilden de kopers niks meer te maken hebben met de corporatie vanwege enkele negatieve ervaringen. En tot slot zien de kopers dit als een manier om een bijdrage te leveren aan het behoud van unieke en bijzondere woningen in de buurt.

De kopers zijn tevreden over het verloop van het verkoopproces. Het proces verliep goed, zakelijk en soepel. Daarbij geven de kopers wel aan dat er weinig tot geen onderhandelingsruimte was. De corporatie hield bijvoorbeeld geen rekening met de lagere taxatie die door de kopers werd ingebracht. Alles overwegend hebben de kopers de woning toch gekocht.

Bij verkoop is als voorwaarde gesteld dat de woning in de eerste vijf jaar niet mag worden doorverkocht en dat zij de woning de eerstkomende 50 jaar als eerste aan de corporatie moeten aanbieden bij verkoop.

Na aankoop zijn er verschillende zaken verbeterd aan de woning. Het gaat onder andere om het isoleren van de spouwmuur en het plaatsen van dubbel glas in de voordeur. Daarnaast zijn de kopers begonnen met de eerste voorbereidingen om de woning levensloopbestendig te maken. Dit doen ze stap voor stap, zodat ze straks voorbereid zijn op eventuele fysieke ongemakken.

Case: jong huishouden - toe aan de volgende stap vanwege gezinsuitbreiding

Dit jonge huishouden woonde in een huurappartement en was vanwege gezinsuitbreiding toe aan een volgende stap. Daarom hebben ze een eengezinswoning van een corporatie in Amsterdam gekocht. Naast gezinsuitbreiding speelde de mogelijkheid om vermogen op te bouwen ook een belangrijke rol bij de aankoop van de woning. De woning die ze hebben gekocht was zeer populair en precies wat de koper zocht. Vanwege de gunstige prijs was er veel interesse in de woning.

Bij de aankoop van de woning had de koper een zogenaamde afbouwverplichting, waarbij enkele punten binnen twee jaar opgeknapt moesten worden. Het ging hierbij niet om constructieve zaken maar om cosmetische zaken. De kosten voor deze afbouw bedroegen ongeveer € 10.000. Het probleem was echter dat de corporatie een boeteclausule in het contract had opgenomen van € 75.000 als de afbouwverplichting niet zou worden nagekomen. Dit leverde grote problemen op bij de financiering, omdat veel banken niet akkoord gaan met deze clausule. Uiteindelijk is er een bank geweest die hier wel akkoord mee is gegaan, maar dit tegen een hogere rente. Daarnaast is er een anti-speculatiebeding opgenomen in het contract, waarbij is opgenomen dat de woning niet binnen twee jaar mag worden verkocht.

In het betreffende blok zijn inmiddels meer woningen verkocht. De koper merkt duidelijk dat dit variatie brengt in de samenstelling van de buurt. De buurt verjongt door toename van het aantal jonge gezinnen en er is meer variatie in inkomensniveaus. Daarnaast valt op dat kopers meer investeren in de woning: ze beginnen vaak gelijk met ver- of uitbouwen van de woning. Hier is ook een keerzijde aan, namelijk dat de woningen hun eenheid verliezen.

Case: starters op de woningmarkt met twee rechterhanden

Deze kopers zijn een jong stel die een woning van een corporatie hebben gekocht. Belangrijke redenen voor de aankoop van de woning was de betaalbaarheid. Ze wilden een woning kopen voor een redelijke prijs om niet te hoge maandlasten te hebben. Daarnaast zagen ze niet op tegen een flinke verbouwing.

Bij hun huidige woning was dit duidelijk het geval. De woning moest niet alleen opgeknapt worden om te voldoen aan de huidige standaard (dubbel glas, isolatie, etc.) maar is ook gelijk volledig naar wens verbouwd. De oude bewoners hadden de woning behoorlijk 'uitgewoond' achtergelaten. Dit schrok de kopers echter niet af: beiden zijn handig en hebben onder andere met behulp van familie en vrienden de woning volledig opgeknapt. De verbouwing is in de avonden en weekenden uitgevoerd en duurde ongeveer 8 maanden. Het gevoel heerst dat de kopers de woning voor een reële prijs hebben gekocht. Ondanks dat men een bouwkundige keuring heeft uitgevoerd is men tijdens de verbouwing wel veel gebreken tegengekomen en soms viel dit tegen.

De woning ligt in een blokje van vier woningen en de overige woningen worden nog verhuurd. De kopers hebben dit niet meegenomen in hun afweging de woning te kopen. Na aankoop was er enige onduidelijkheid over het gebruik van het achterpad (recht op overpad). Vooraf hadden ze hier bij de koop geen rekening mee gehouden. Ze merken dat het met name jonge stellen zijn die woningen kopen in de buurt en dat huurders over het algemeen ouder zijn. Dit brengt meer levendigheid in de buurt.

Case: jonge vrouw die haar eerste koopappartement koopt

De koper is een jonge vrouw die een voormalig huurappartement heeft gekocht van de woningcorporatie. Het was haar eerste koopwoning en ze heeft de woning gekocht omdat het voor haar het goede moment was dit te doen. De woningprijzen zijn gunstig en de rentestand is laag en ze kan het zich veroorloven. Daarnaast staat de woning in een opkomende buurt en lijkt het een goede investering. Ze heeft overigens niet specifiek gekozen voor een corporatiewoning. Ze had misschien liever van een particulier gekocht omdat ze het gevoel heeft dat ze dan meer onderhandelingsruimte zou hebben gehad.

Over het algemeen was de koper niet tevreden over het verkoopproces. De corporatie heeft bij de verkoop niet goed onderzoek gedaan, was weinig zichtbaar in het proces en niet transparant in haar handelen. Daarnaast heeft ze het gevoel dat de corporatie niet goed benaderbaar was. Bij de verkoop was er onduidelijkheid over de erfpacht waarop de woning stond, en over de werking van de VVE. De onduidelijkheid over de erfpacht heeft ertoe geleid dat haar hypothecaire mogelijkheden lager waren dan voorzien. In de aanvullende voorwaarden bij verkoop is een zelfbewoningsplicht opgenomen en een kettingbeding.

7 Samenvattende conclusies

7.1 Ontwikkeling van het aantal verkopen

Verkoop aan natuurlijke personen

- De verkoop van corporatiewoningen is in de periode 2010 tot en met 2014 aanzienlijk toegenomen. In 2010 bedroeg de verkoop ongeveer 19.200 woningen, in 2014 waren dit ongeveer 26.600 woningen.
- Het grootste deel van de verkochte corporatiewoningen in de genoemde periode, werd verkocht aan particuliere kopers voor eigen bewoning (natuurlijke personen). In de crisisjaren 2011, 2012 en 2013 was het aantal verkopen beduidend lager dan daarvoor, vanaf 2014 nam het aantal verkopen aan particulieren weer toe. Deze ontwikkeling valt samen met de versoepeling van de regels in de MG 2013-02.
- Het beeld bij de partijen waarmee is gesproken is echter dat de aantrekkende economie en het toegenomen vertrouwen van huizenkopers een grotere rol spelen dan de versoepeling van de verkoopregels. Temeer daar de versoepeling waar het particuliere kopers betreft vooral betrekking heeft op verkoop met hogere kortingen dan 10%, een situatie die zich in de praktijk nog maar weinig voor lijkt te doen.
- Echter, uit de enquête onder kopers van een corporatiewoning blijkt dat het kunnen krijgen van een korting op de aankoopprijs, al is de korting maximaal 10%, voor veel kopers doorslaggevend is geweest bij de aankoop van hun specifieke woning.

Verkoop aan derden

- Verkopen aan andere partijen (andere toegelaten instellingen en beleggers) lagen in de onderzochte periode op een lager niveau. De verkoop aan andere toegelaten instellingen fluctueerde door de jaren, bij de verkoop aan beleggers was vanaf 2012 een stijgende lijn zichtbaar.
- Hierbij moet worden aangetekend dat de verkoop van een deel van de portefeuille van Vestia in hoge mate bijdraagt aan de toegenomen verkoop aan beleggers in 2014.
- Ook bij de verkoop aan beleggers is het beeld uit de uitgevoerde analyses en de gehouden gesprekken dat externe factoren (met name financiële noodzaak bij corporaties) een grotere rol hebben gespeeld bij de ontwikkeling van het aantal verkochte corporatiewoningen dan de versoepeling van de regelgeving.
- Een belangrijke beperkende factor bij de verkoop van corporatiebezit aan derden die wordt gesignaleerd, is terughoudendheid bij de corporaties om aan beleggers te verkopen als daar geen financiële noodzaak toe is. Een dergelijke drempel wordt niet weggenomen door beperkingen in de regelgeving te verminderen.

7.2 Ervaringen met de verkoopregels en de versoepeling

Ervaringen bij de verkoop aan natuurlijke personen

- Het beeld uit de gevoerde gesprekken is, zoals aangegeven, dat enkele jaren geleden meer gebruik werd gemaakt van de mogelijkheid om korting te geven bij de verkoop van corporatiewoningen aan zittende huurders of aan andere particulieren voor eigen bewoning, en dat ook hogere kortingen werden gegeven.

- De tendens is nu dat woningen tegen marktwaarde worden verkocht en dat áls er korting wordt gegeven, dit is bij verkoop aan de eigen huurders. Het gaat dan doorgaans om kortingen van maximaal 10%. Hogere kortingen komen voor, maar bij de corporaties waarmee is gesproken was dit hoge uitzondering.
- Er is ervaring met de terugbetaling van hogere kortingen dan 10% en met deling van de waardeontwikkeling bij het doorverkopen van woningen. Deze ervaring komt vooral voort uit het op flinke schaal verkopen van woningen met het instrument KoopGarant in het verleden. Hoewel het hebben van veel woningen met KoopGarant op de balans voor veel corporaties onaantrekkelijk is en potentieel risicovol, zijn er uit de gesprekken met corporaties geen noemenswaardige problemen met het terugbetalen van korting en het delen van winst of verlies bij doorverkoop aan het licht gekomen.
- Corporaties ervaren ook dat particuliere kopers in de huidige economische omstandigheden en met de huidige lage stand van de hypotheekrente eerder kiezen voor het kopen van een woning met een lage korting of geen korting en geen nadere beperkingen, dan met een hoge korting en voorwaarden over het terugbetalen van korting en het delen van de waardeontwikkeling van de woning.
- Het mogelijk maken van verkoop met hogere kortingen om het kopen van een corporatiewoning voor een grotere groep particulieren bereikbaar te maken, haakt in de huidige markt niet aan bij een brede behoefte. Dat kan echter veranderen als de hypotheekrente gaat stijgen of koopwoningen om andere redenen minder bereikbaar worden voor mensen met een wat lager inkomen.
- Gemeenten wijzen er op dat verkoop met hoge kortingen niet altijd wenselijk is als dat betekent dat mensen met een lager inkomen weliswaar een woning kunnen kopen, maar vervolgens niet goed in staat zijn het noodzakelijke onderhoud aan de woning te bekostigen.

Ervaringen bij de verkoop aan derden

- Verkoop van corporatiewoningen aan beleggers (individueel of complexgewijs) vindt (nog) niet op heel grote schaal plaats. Beleggers waarmee is gesproken geven aan dat zij alleen zijn geïnteresseerd in geliberaliseerd bezit en te liberaliseren bezit.
- Door de openbare aanbesteding met een publieke advertentie wordt geborgd dat iedereen op de hoogte kan zijn van de voorgenomen verkoop van woningen en kan meedingen. De transparantie is in de ogen van de partijen waarmee is gesproken dan ook goed geborgd.
- Er worden discrepanties ervaren tussen de benodigde zorgvuldigheid en de complexiteit van de procedure. Corporaties ervaren de procedure als ingewikkeld en arbeidsintensief, met in de praktijk een langere doorlooptijd dan wenselijk is. Beleggers ervaren dat zij veel tijd moeten steken in het komen tot een goed bod, terwijl de kans om de aanbesteding te winnen vaak klein is door het grote aantal gegadigden.
- Corporaties en beleggers staan achter de zorgvuldigheid staan die de verkoopregels afdwingen. Het beeld uit de gehouden gesprekken is dan ook dat de complexiteit van de regels vanuit de corporaties niet de belangrijkste beperkende factor is om te verkopen aan derden. Het is wel zo dat beleggers bedenkingen hebben bij de verkoopregels en daardoor soms terughoudend zijn om in te stappen. Die bedenken betreffen bijvoorbeeld de inspanning die nodig is om bij een openbare aanbesteding tot een goed bod te komen in verhouding tot de kansen om de aanbesteding te winnen. Echter, als het aanbod aantrekkelijk genoeg is, vormen de regels rond de aanbesteding in de huidige vorm geen doorslaggevende belemmering.
- Beleggers waarmee is gesproken bepleiten een systeem waarbij eerst een keuze wordt gemaakt uit een aantal bonafide partijen die een globaal bod mogen uitbrengen en vervolgens de partij met het

meest aantrekkelijke bod dit in detail uitwerkt. Een dergelijke werkwijze zou veel inspanning bij een groot aantal partijen besparen. Een mogelijk nadeel is dat een dergelijk systeem geen nieuwkomers toelaat in een aanbesteding.

- Ook ervaren beleggers dat corporaties de zaken administratief vaak niet zo goed op orde hebben als beleggers zouden willen. Vaak zijn er onduidelijkheden over de werkelijke grootte en het werkelijke uitrustingsniveau van woningen en is er vaak sprake van 'lijken in de kast'; overeenkomsten met huurders waarin specifieke zaken zijn opgenomen die in de ogen van beleggers niet thuis horen in een huurovereenkomst. Dit leidt er toe dat zaken na het verkopen van bezit door de corporatie nog 'gerepareerd' moeten worden. Dit achteraf repareren van onvolkomenheden in de overeenkomst is in de beleving van beleggers vaak een moeizaam proces.
- Er zijn bij de partijen waarmee is gesproken geen ervaringen met het aangaan van exploitatieverplichtingen en deling van de waardeontwikkeling waar het verkoop van corporatiebezit aan derden betreft. Corporaties staan op het punt dat bezit wordt verkocht tegen marktwaarde en beleggers waarmee is gesproken geven aan dat een exploitatieverplichting en delen van de waardeontwikkeling voor hen dealbreakers zijn; zij zullen geen bezit aankopen onder dergelijke voorwaarden.
- Zowel corporaties als bonafide beleggers waarmee is gesproken, maken zich soms zorgen over de integriteitscontrole om te bepalen of de kopende partij een bonafide koper is. In de gesprekken is door corporaties en gemeenten diverse malen aangegeven dat men ondanks een afgegeven verklaring omtrent gedrag (VOG) geen goed beeld heeft of de kopende partij te goedertrouw is. Beleggers waarmee is gesproken signaleren dat corporatiebezit wordt gekocht door partijen die in het verleden in verband zijn gebracht met frauduleus handelen en die "niet altijd het beste voorhebben met huurders".

De positie van lokale stakeholders

- De bekendheid van gemeenten en huurdersorganisaties met de verkoopregels wisselt en is afhankelijk van de grootte van gemeenten en de mate waarin gemeenten en huurdersorganisaties te maken hebben gehad met vooral complexgewijze verkoop aan beleggers.
- Grote gemeenten zijn zeer goed op de hoogte van alle ins en outs van de regelgeving en stemmen hun afspraken met corporaties over de verkoop van corporatiebezit in detail af om de volkshuisvestelijke belangen te borgen.
- Kleinere gemeenten geven geregeld aan dat verkoop van corporatiewoningen nauwelijks speelt en al helemaal niet aan beleggers. Deze gemeenten zijn vaak niet in detail op de hoogte van de regels.
- Leden van huurdersorganisaties weten ook vaak pas in detail van de regelgeving als zij betrokken zijn geweest bij het geven van een zienswijze op de complexgewijze verkoop van huurwoningen aan een belegger.
- De conclusie is dat de verkoopregels gemeenten en huurdersorganisaties de mogelijkheid geven de lokale volkshuisvestingsbelangen te bewaken. Maar het feit dat het mogelijk is dat een negatieve zienswijze terzijde wordt gelegd, omdat het financieel belang van een corporatie groter wordt geacht dan het volkshuisvestelijk belang binnen een gemeente, baart gemeenten waarmee is gesproken zorgen.
- Ook zijn er bij gemeenten en huurdersorganisaties zorgen over de transparantie in de werkwijze van sommige corporaties en kunnen zij niet altijd inschatten wat de intenties van corporaties zijn rond de verkoop van te liberaliseren woningen.
- Kleinere gemeenten voelen soms een ongelijke machtsverhouding ten opzichte van grote corporaties met bezit in hun gemeente. Corporaties aan de andere kant, maken zich zorgen over het detailniveau waarop gemeenten inspraak willen hebben in hun verkoopstrategie. Zij maken zich

zorgen dat de versoepeling van de regels die maakt dat verkopen vaker achteraf mogen worden verantwoord, teniet wordt gedaan door eisen van de gemeente aan de voorkant.

Onderscheid blijvend gereguleerde en te liberaliseren woningen

- De scheiding tussen blijvend gereguleerde huurwoningen en te liberaliseren huurwoningen maakt dat voor een groter deel van het corporatiebezit minder strenge verkoopregels gelden.
- Beleggers waarmee is gesproken zijn ook alleen geïnteresseerd in het kopen van corporatiewoningen als de mogelijkheid bestaat deze op termijn te liberaliseren. Corporaties waarmee is gesproken zijn echter niet geneigd te liberaliseren bezit (woningen die op grond van de puntentelling volgens het Woningwaardingsstelsel een maximale huur hebben boven de liberalisatiegrens) te verkopen.
- De aanpassing van de regels in de MG 2013-02 dat voortaan de maximale huur en niet langer de feitelijke huur bepalend is voor de voorwaarden bij verkoop aan derden, haakt daarom niet aan bij een situatie die zich voordoet. De corporaties waarmee is gesproken verkopen aan derden alleen geliberaliseerd bezit.
- Door de versoepeling van de regels in de MG 2013-02 wordt nu een onderscheid gemaakt tussen blijvend gereguleerd bezit en te liberaliseren bezit. Met name vanuit de hoek van grote gemeenten met veel schaarste op de woningmarkt wordt aangegeven dat vrijwel al het corporatiebezit met een gereguleerde huurprijs binnen hun grenzen op grond van de WWS-punten is te liberaliseren. Dit betekent in hun ogen een risico voor beschikbaar blijven van voldoende betaalbare huurwoningen en een risico dat via deze weg maatschappelijk kapitaal weglekt als corporaties om financiële redenen genoodzaakt zijn veel bezit te verkopen. Gemeenten en huurdersorganisaties hebben weliswaar de gelegenheid een zienswijze te geven, maar de ervaring leert dat die niet altijd door de Minister wordt overgenomen en dit baart de betreffende gemeenten zorgen.

Marktwaaarde als basis voor de verkoopregels

- Door uit te gaan van de marktwaaarde van woningen als basis voor de verkoopregels wordt beter aangesloten bij de praktijk van commerciële vastgoedbeleggers en is het voor hen veel eenvoudiger een aanbieding te doen die past binnen hun eigen financiële kaders en die aansluit bij de regelgeving rond de verkoop van corporatiebezit. Dit neemt in praktische zin zeker drempels weg bij de verkoop.
- Daarbij moet nogmaals worden aangetekend dat het kopen van corporatiebezit met hoge korting maar met een exploitatieverplichting en met het delen van de waardeontwikkeling bij verkoop, voor de meeste beleggers zeer onaantrekkelijk is en doorgaans betekent dat men afziet van aankoop.

Verkoop gemengde complexen

- De versoepelde regels die zijn geïntroduceerd in de MG 2013-02 geven meer duidelijkheid over de status van gemengde complexen. De regel is dat als minimaal 10% van een complex bestaat uit woningen met een blijvend gereguleerde huurprijs, het hele complex als een gereguleerd complex moet worden gezien en de verkoopregels voor blijvend gereguleerd bezit gelden. In theorie is dit een regelaanpassing die bijdraagt aan een duidelijker verkoopproces.
- In de praktijk is er nog maar nauwelijks ervaring mee als wordt afgegaan op de partijen waar in het kader van deze evaluatie mee is gesproken.

7.3 Samenvattend

Op grond van het voorgaande kunnen samenvattend de volgende conclusies worden getrokken ten aanzien van het functioneren van de verkoopregels corporatiewoningen en de versoepeling van de regels in de MG 2013-02:

- De verkoopregels bieden een goed kader waarbinnen de verkoop van corporatiewoningen op zorgvuldige wijze wordt gefaciliteerd. Er gelden heldere voorwaarden als woningen onder de marktwaarde worden verkocht en bij verkoop aan commerciële partijen wordt een zienswijze gevraagd van de gemeente en van de betrokken huurdersorganisatie. De regels zorgen voor een transparant verkoopproces met gelijke kansen voor gegadigden.
- De versoepeling van de regels in 2013 heeft betrekking op het wegnemen van drempels die in de praktijk veelal niet worden ervaren. Daardoor is het beeld uit de gehouden gesprekken dat de versoepeling van de regels weinig effect sorteert. Dat neemt niet weg dat de versoepelde regels in een andere conjuncturele situatie wel degelijk kunnen bijdragen aan het beter bereikbaar maken van een koopwoning voor mensen met een smalle beurs, als het kopen van een woning met een hogere korting ondanks aanvullende voorwaarden aantrekkelijk is.
- Een belangrijke constatering is dat verkoop van corporatiewoningen aan beleggers relatief weinig heeft plaatsgevonden in de afgelopen jaren en corporaties terughoudend lijken te zijn met het verkopen van hun bezit aan commerciële partijen, ook als het om geliberaliseerd bezit gaat. Dit mechanisme wordt niet beïnvloed door het versoepelen van verkoopregels. Veel corporaties oriënteren zich momenteel op de scheiding tussen hun DAEB en niet-DAEB-bezit en of zij in de toekomst een rol zullen spelen in de vrije huursector. Beleggers verwachten dat de uitkomst van deze oriëntatie tot gevolg zal hebben dat corporaties meer open staan voor het verkopen van bezit aan commerciële partijen.
- Er zijn bij de partijen waarmee is gesproken zorgen of de integriteitscontrole afdoende is om te voorkomen dat corporatiebezit in handen komt van malafide vastgoedondernemers. Partijen geven aan dat zij in hun praktijk voorbeelden zien dat corporatiewoningen toch in verkeerde handen komen. Of dit zo is en in welke mate het speelt, is in het kader van deze evaluatie niet gecontroleerd. Het is echter een signaal dat meerdere partijen onafhankelijk van elkaar gaven.
- Het proces rond de verkoop van corporatiewoningen aan derden wordt zowel door de verkopende als door de kopende partij als ingewikkeld en arbeidsintensief ervaren. Deels wordt erkend dat een zorgvuldig proces nodig is om op een goede manier met de verkoop van corporatiebezit om te gaan, maar er zijn ook voorbeelden waar voorwaarden wellicht te strikt zijn. Een voorbeeld dat wordt genoemd is het feit dat een taxatierapport geen dag ouder mag zijn dan zes maanden, waardoor er in de praktijk altijd minstens twee keer getaxeerd moet worden. Een belangrijke belemmering die wordt ervaren is dat beleggers veel tijd en energie moeten steken in een gedegen onderzoek om tot een goed bod te kunnen komen, terwijl het aantal gegadigden zo groot is dat de kans om het winnende bod uit te brengen klein is.
- De versoepeling van de verkoopregels door de Rijksoverheid heeft ertoe geleid dat voor veel situaties bij de verkoop van corporatiewoningen volstaan kan worden met een verantwoording achteraf. Een punt van zorg voor een deel van de corporaties is nu dat tegen deze beweging in de situatie ontstaat dat weer vooraf aan de gemeente verantwoording moet worden afgelegd over welke woningen verkocht gaan worden. Door de meer formele relatie tussen gemeenten en woningcorporaties ontstaat naar hun perceptie mogelijk een situatie die ingaat tegen de beweging die met de versoepeling van de verkoopregels werd beoogd.

Bijlage 1: Organisaties waarmee is gesproken

Woningcorporaties

- Bo-Ex, Utrecht
- De Goede Woning, Apeldoorn
- De Kleine Meijerij, Rosmalen
- De Sleutels, Leiden
- De Woonplaats, Enschede
- Dudok Wonen, Hilversum
- DUWO, Delft
- Eigen Haard, Amsterdam
- Haag Wonen, 's-Gravenhage
- IJsseldal Wonen, Voorst
- Lefier, Hoogezand-Sappemeer
- Mitros, Utrecht
- Omnia Wonen, Harderwijk
- Ons Doel, Leiden
- Ons Huis, Enschede
- Onze Woning, Rotterdam
- Rentree, Deventer
- Stadgenoot, Amsterdam
- Standvast Wonen, Nijmegen
- Stichting Woningbeheer Betuwe, Buren
- SWZ, Zwolle
- Triada, Heerde
- Viverion, Lochem
- Viveste, Houten
- WonenBreburch, Tilburg
- Woomcompagnie, Hoorn
- Woongenoot, Nijmegen
- Woongoed Middelburg, Middelburg
- Wooninvest, Leidschendam-Voorburg
- Woonservice IJsselland, Doesburg
- Ymere, Amsterdam

Gemeenten

- 's-Gravenhage
- 's-Hertogenbosch
- Almere
- Amsterdam
- Apeldoorn
- Appingedam
- Beuningen
- Breda
- Buren
- Delft
- Deventer

- Doesburg
- Harderwijk
- Heerde
- Hilversum
- Hoogezand-Sappemeer
- Houten
- Leiden
- Leidschendam-Voorburg
- Lochem
- Middelburg
- Nieuwegein
- Nijmegen
- Purmerend
- Tilburg
- Utrecht
- Voorschoten
- Voorschoten
- Voorst
- Winterswijk

Beleggers

- Altera, Amstelveen
- Delta Lloyd Vastgoed, Amsterdam
- Duinweide, Alphen aan den Rijn
- Grouwels Vastgoed, Maastricht
- LEBO, Amsterdam
- Leijten, Rotterdam
- Siewertz Beleggingen, Amsterdam
- Syntrus Achmea, Amsterdam
- Van Mourik's Huizen Maatschappij, Woerden
- Vesteda, Amsterdam

Huurdersorganisaties

- Huurderbelangenvereniging De Woonkoepel Zwolle, SWZ, Zwolle
- Huurdersbelang Ons Huis, Ons Huis, Enschede
- Huurdersbelangenorganisatie Tiwos, Tiwos, Tilburg
- Huurdersbelangenvereniging De Sleutels, De Sleutels, Leiden
- Huurdersbelangenvereniging Kleine Meijerij, De Kleine Meijerij, Rosmalen
- Huurdersbelangenvereniging Respectus, Wooninvest, Leidschendam-Voorburg
- Huurdersfederatie Zuidoost Drenthe, Lefier, Hoogezand-Sappemeer
- Huurdersorganisatie De Vijfhoek, Wooncompagnie, Purmerend e.o.
- Huurdersvereniging Almere, Ymere, Almere
- Huurdersvereniging Beuningen, Standvast Wonen, Beuningen
- Huurdersvereniging Bo-Ex, Bo-Ex, Utrecht
- Huurdersvereniging De Omslag, Woongenoot Nijmegen, Nijmegen
- Huurdersvereniging Haag Wonen, Haag Wonen, 's-Gravenhage
- Huurdersvereniging Huurgenoot, Stadgenoot, Amsterdam

- Huurdersvereniging IJsseldal Wonen, IJsseldal Wonen, Voorst
- Huurdersvereniging Lingewaarden, SWB, gemeente Buren
- Huurdersvereniging Lochem, Viverion, Lochem
- Huurdersvereniging Triada, Triada, Heerde
- Huurdersvereniging Woongoed, Woongoed, Middelburg
- Stichting Huurdersorganisatie Omnia Wonen, Omnia Wonen, Harderwijk

Bijlage 2: Responsverantwoording enquête kopers van een corporatiewoning

Steekproef

Het enquête onderzoek is uitgezet onder huishoudens die in de periode 2010 tot en met 2015 een woning hebben gekocht van een corporatie. De adressen voor de steekproef zijn geselecteerd uit het adressenbestanden van het Kadaster.

Internetenquête

Respondenten zijn per brief uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek met het verzoek de vragenlijst online in te vullen. Elke brief is voorzien van een unieke gebruikersnaam en wachtwoord. Na twee weken is er een herinneringsbrief gestuurd aan mensen die de vragenlijst nog niet hadden ingevuld.

Respons en betrouwbaarheid

De enquête heeft een respons opgeleverd van 176 geslaagde enquêtes, 35 onder voormalige huurders en 141 onder nieuwe kopers. Met deze aantallen geslaagde enquêtes is het mogelijk om voor de totale groep huurders betrouwbare uitspraken te doen met een betrouwbaarheid van 95% en een nauwkeurigheidsmarge van 7%. De uitspraken op het niveau van voormalige huurders en nieuwe kopers zijn indicatief.

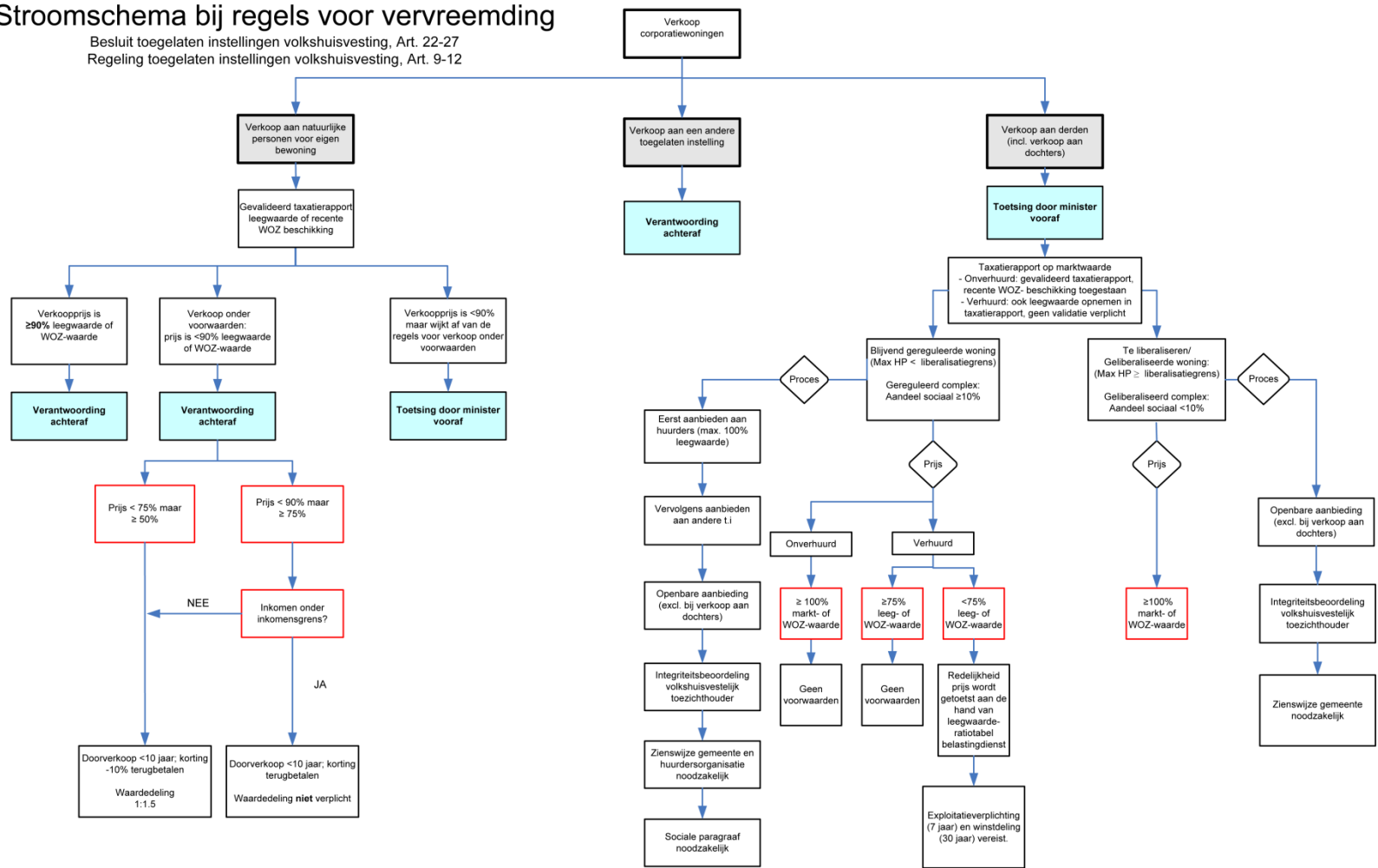
Controle uitkomsten

Tijdens de analysefase zijn de onderzoeksresultaten extra gecontroleerd op 'dubieuze' respondenten. Hierbij is onder andere gekeken naar consistentie van de antwoorden om zogenoemde straight-liners te detecteren en is gekeken naar de invulsnelheid van de enquête (zijn enquêtes verdacht snel ingevuld).

Bijlage 3: Stroomdiagram regelgeving verkoop corporatiewoningen

Stroomschema bij regels voor vervreemding

Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting, Art. 22-27
 Regeling toegelaten instellingen volkshuisvesting, Art. 9-12



Inkomensgrens: €38.950,- (2015)
 Max HP, maximale huurprijs

