

# LEIDRAAD VERKOOPT

APRIL 2023

vereniging van  
**woningcorporaties**



# INHOUD

1	INLEIDING	3
2	SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN	5
3	VORMEN VAN VERKOOP	6
	3.1 REGULIERE VERKOOP VOOR EIGEN BEWONING	6
	3.2 VERKOOP ONDER VOORWAARDEN	6
	3.3 TAAKOVERDRACHT TUSSEN CORPORATIES	6
	3.4 COMPLEXMATIGE VERKOOP AAN DERDEN	6
	3.5 NIEUWBOUW	6
4	OVERWEGINGEN: WAAROM VERKOPEN?	7
	4.1 IN GESPREK MET HUURDERS EN GEMEENTE	7
	4.2 VOLKSHUISVESTELIJKE REDENEN: GEMENGDE WIJKEN EN SOCIALE TWEEDELING	8
	4.3 DOORSTROMING IN SOCIALE HUUR	9
	4.4 WOONCARRIÈRE BIEDEN VIA EIGENWONINGBEZIT	10
	4.5 PORTEFEUILLESTRATEGIE	11
	4.6 FINANCIËLE REDENEN	12
5	HANDVATTEN: AFWEGINGSKADER EN STRATEGIE	14
	5.1 DOELEN VERSUS MANIEREN VAN VERKOOP	14
	5.2 ARCHETYPE STRATEGIEËN	16
6	AAN DE SLAG MET VERKOOP	18
	6.1 STUREN OP KWALITEIT EN VERDUURZAMING	18
	6.2 STURING IN VVE'S	19
	<b>BIJLAGEN</b>	
	1 SOCIALE KOOPPRODUCTEN / VERKOOP ONDER VOORWAARDEN (VOV)	21
	2 WETTELIJKE VOORWAARDEN VAN VERSCHILLENDE VERKOOPVORMEN	23

# 1 INLEIDING

Corporaties hebben de missie en wettelijke taak om voldoende goede en betaalbare woningen te bieden voor huishoudens met een beperkt inkomen. In tijden van woningschaarste vraagt dat allereerst om het toevoegen van veel nieuwe sociale huur- en middenhuurwoningen. Verkoop is en blijft daarnaast een belangrijk instrument voor corporaties binnen het portefeuillebeleid om de gewenste woningvoorraad te kunnen realiseren, in het bereiken van volkshuisvestelijke doelen zoals doorstroming, gemengde wijken of eigen woningbezit faciliteren en financieel als inkomstenbron voor investeringen in nieuwbouw en verduurzaming.

Om concreet richting te geven aan het verkoopbeleid van corporaties is in de Nationale Prestatieafspraken afgesproken dat Aedes in overleg met de Woonbond en het ministerie van BZK een leidraad ontwikkelt voor het verkopen van corporatiewoningen aan huurders die dit willen en kunnen. Dat draagt bij aan de beoogde doorstroming in de sociale huur en het stimuleren van eigenwoningbezit van huurders die nu in het sociale huursegment wonen.

## **Tekst Prestatieafpraak**

Aedes ontwikkelt voor het einde van 2022, in overleg met de Woonbond en de minister voor VRO, een leidraad voor corporaties hoe binnen de portefeuillestrategie op een verstandige manier actief kan worden gestuurd op verkopen van (grondgebonden) woningen aan huurders die dit willen en hiertoe de (financiële) mogelijkheden hebben.

Hiermee kan de beoogde groei en benutting van de sociale voorraad worden geoptimaliseerd en tegelijkertijd doorstroming en eigenwoningbezit van de doelgroep worden gestimuleerd. Daarnaast spreken partijen af dat in regelgeving wordt vastgelegd dat corporaties (grondgebonden) woningen die zij willen verkopen allereerst aan de zittende huurder en vervolgens aan andere huurders aanbieden, voordat deze in de vrije verkoop gaan. Voor verkopen door corporaties aan huurders zijn gunstige condities gecreëerd waar corporaties gebruik van kunnen maken, zoals verkoop onder voorwaarden.

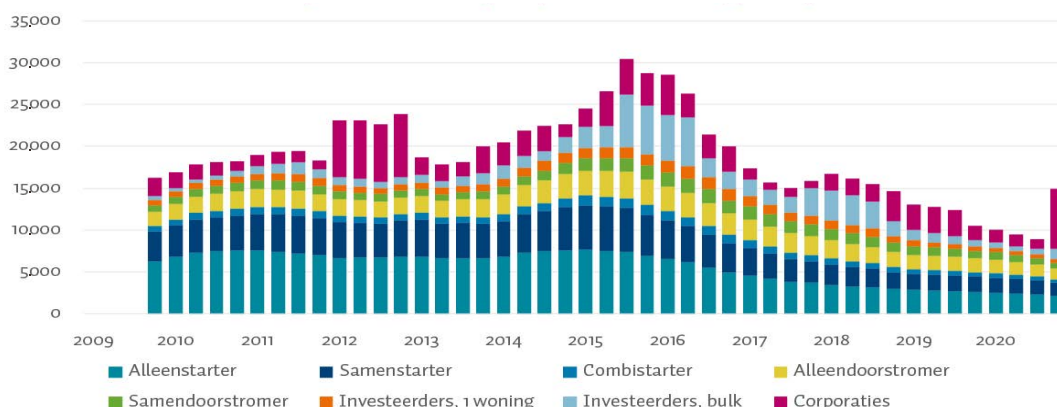
Het doel van deze leidraad is ook om corporaties concrete aanbevelingen, overwegingen en handvatten te bieden hoe zij bij het vormgeven van hun verkoopbeleid keuzes kunnen maken die zo goed mogelijk aansluiten bij hun portefeuillestrategie. Daarbij is de bestaande praktijk rond verkopen het uitgangspunt, en worden met deze leidraad overwegingen aangereikt hoe hierin andere keuzes te maken zijn, welke afwegingen hierbij relevant zijn en welke elementen belangrijk zijn om in acht te nemen bij het inrichten van verkoopbeleid. Daarnaast wordt specifiek stilgestaan bij de aangekondigde aanpassing van de verkoopregels voor eengezinswoningen en verkoop onder voorwaarden (VoV).

Zeker als de druk op de sociale huurvoorraad groot is mag van corporaties verwacht worden dat ze het gesprek voeren met huurders en gemeente over verkoop: waarom verkoop nodig is, hoeveel, waar en hoe. Duidelijk moet zijn welke rol verkoop speelt in de totale ontwikkeling van de voorraad sociale huurwoningen. En dat corporaties bij verkoop actief sturen op een optimale volkshuisvestelijke bijdrage: aan de doorstroming, aan de woonbehoefte van de zittende huurders en specifieke doelgroepen, en aan een fijne buurt. Het is belangrijk dat het verkoopbeleid van de corporatie hieraan een passende bijdrage levert, bijvoorbeeld door bepaalde woningen wel of niet te koop aan te bieden.

## **ACHTERGROND: VERKOOP DOOR DE JAREN HEEN**

Tot de bruteringsoperatie in 1996 verkochten corporaties niet of nauwelijks woningen. Simpel gezegd was het financieel doorgaan niet nodig voor het verdienmodel van corporaties en was het als manier van portefeuillevernieuwing of het realiseren van volkshuisvestelijke doelen ook minder aan de orde. Sinds de bruteringsoperatie hebben corporaties de vastgoedsturing geprofessionaliseerd. Mede hierdoor ontstond een toenemende wens om meer differentiatie in het woningaanbod te creëren en omdat in sommige delen van het land de voorraad sociale huurwoningen groter was dan de doelgroep, werd verkoop in toenemende mate ingezet.

Aantal verkopen per kwartaal door corporaties naar type verkoop (Kadaster 2021). De pieken bestaan vooral uit verkopen tussen corporaties (vaak Vestia en/of Mooiland).



Grofweg vanaf het moment dat de nieuwbouw van corporaties terugviel na de invoering van de verhuurderheffing is het aantal verkopen ook gestaag gedaald, om de afname van het aantal sociale huurwoningen te keren en weer te laten groeien. De verkoop bleef dalen, ondanks dat de verhuurderheffing de financiële druk om te verkopen juist vergrootte. De figuur hierboven laat zien dat in die periode het aandeel verkopen aan investeerders weer is gedaald. De laatste jaren worden vooral startende en doorstromende particulieren met verkoop geholpen.

Vanwege de grote behoefte aan sociale huurwoningen is de discussie over verkoop nog meer dan voorheen verbonden met de mate waarin het lukt om meer sociale huurwoningen toe te voegen dan er verdwijnen, onder andere door verkoop. Tegelijkertijd zijn verkoopopbrengsten voor veel corporaties noodzakelijk om de opgaven in nieuwbouw en verduurzaming, zoals afgesproken in de Nationale Prestatieafspraken, mee te financieren. Verkoop is geen doel op zich, maar kan een noodzakelijk onderdeel van een gezonde bedrijfsvoering en gebalanceerd voorraadbeleid zijn. Dat tezamen maakt verkoop vaak een gevoelig onderwerp van gesprek met huurders en gemeenten.

#### AFBAKENING TOT DAEB-WONINGEN

Deze leidraad beperkt zich tot de overwegingen en aanbevelingen bij verkoop van corporatiewoningen. We behandelen niet de verkoop van bijvoorbeeld bedrijfsvastgoed, maatschappelijk vastgoed, zorgvastgoed of parkeerplaatsen. Ook bespreken we niet specifiek de verkoop van woningen in het niet-DAEB-segment.

Waar de prestatieafpraak zich vooral op grondgebonden woningen richt, kijken we in deze leidraad ook naar overwegingen bij verkoop van gestapeld bezit, omdat daarvoor vaak dezelfde volkshuisvestelijke overwegingen gelden.

## 2 SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

Verkopen door corporaties zijn een belangrijk instrument voor huurders, wijken en voor corporaties zelf. Nu er weer ruimte is voor corporaties om een serieuze nieuwbouwpoging uit te voeren en de sociale huurvoorraad te kunnen laten groeien, kan ook opnieuw gekeken worden naar de rol van verkopen in de portefeuillestrategie en de functies die verkopen kunnen spelen voor huurders en wijken. Deze leidraad is er zodoende op gericht om corporaties te activeren hun verkoopbeleid opnieuw tegen het licht te houden en daarbij, naast portefeuillesturing en financiële redenen, ook te kijken hoe verkopen nadrukkelijker ten dienste van volkshuisvestelijke doelen (gemengde wijken, doorstroming, eigenwoningbezit bij de doelgroep) kunnen worden benut. De verhouding tussen verkopen aan koopstarters en doorstromende huurders tegenover doorstromende kopers neemt daarmee naar verwachting toe van ruim 60% nu naar boven de 80% na 2025.

De belangrijkste aanbevelingen in deze leidraad voor corporaties om de komende tijd ter harte te nemen zijn:

1. Maak meerjarige afspraken over de ontwikkeling van de totale voorraad sociale huurwoningen en stem dit af met de collega-corporaties. Houd daarbij rekening met fasering: verkoop en (compenserende) nieuwbouw vinden niet automatisch in hetzelfde jaar plaats.
2. Betrek huurdersorganisaties en gemeente vroegtijdig bij de totstandkoming van het verkoopbeleid, evenals collega-corporaties. Leg goed uit waarom verkoop als middel nodig is, wat het effect van niet verkopen is en maak afspraken over hoe verkoop zoveel mogelijk bijdraagt aan doorstroming: in het algemeen of van bepaalde doelgroepen of woningen.
3. Maak een goede inschatting welk effect van verkoop in de buurt verwacht mag worden. In positieve zin kan verkoop bijdragen aan een betere balans van 'vragers en dragers' en draagvlak voor voorzieningen. In negatieve zin kan verkoop effect hebben op de leefbaarheid of tweedeling. Vergelijk het beoogde effect van verkoop ook met een inzet op middenhuur.
4. Bedenk in overleg met huurders en gemeente hoe verkopen aan zittende huurders en andere huurders van corporaties ten behoeve van doorstroming en eigenwoningbezit vorm gegeven kunnen worden en zorg dat de spelregels duidelijk en transparant zijn. Als huurders kansen zien die ze nog niet hadden, kan dat ze in beweging krijgen. Bespreek ook of er vanuit de lokale woonambities rangorde van doorstromers wenselijk is, gericht op maximale doorstroming.
5. Bespreek met huurdersorganisaties en gemeenten of verkoop onder voorwaarden nuttig en wenselijk is en stem met collega-corporaties af hoe dat uitpakt voor de ontwikkeling van de sociale huurvoorraad. Kijk naar de bestaande en bewezen VoV-constructies voor je als corporatie zelf een verkoopproduct ontwikkelt.
6. Maak aan gemeente en huurdersorganisatie duidelijk waarom verkoopopbrengsten nodig zijn, welke opgaven zonder verkoop blijven liggen en zorg dat er geen verkoopopbrengsten 'op de plank blijven liggen'.

Deze, samen met de overige in de leidraad opgenomen, aanbevelingen geven richting aan de vormgeving van een passend verkoopbeleid. Deze leidraad biedt ter inspiratie ook een aantal integrale verkoopstrategieën om inzicht te geven waar een nieuwe inrichting van de verkoopstrategie toe kan leiden. Bovendien geeft de leidraad een aantal belangrijke overwegingen die corporaties bij hun verkoopstrategie kunnen meewegen ten aanzien van de vraag hoeveel je investeert in de kwaliteit en verduurzaming van woningen voor de verkoop, en de wijze waarop je toekomstige vraagstukken in VvE's mee kunt wegen in je verkoopstrategie.

# 3 VORMEN VAN VERKOOP

Om te beginnen zetten we kort de belangrijkste vormen van verkoop op een rij, die elkaar overigens niet allemaal uitsluiten.

## 3.1 REGULIERE VERKOOP VOOR EIGEN BEWONING

Dit is de meest bekende manier van verkoop. De woning is gelabeld voor verkoop en maakt deel uit van de 'verkoopvijver'. Gebruikelijk is om de woning dan aan te bieden aan de zittende huurder, eventueel met korting. Als de huurder de woning niet kan of wil kopen, wordt de woning bij leegkomst verkocht. Steeds meer corporaties geven daarbij reeds voorrang aan doorstromende sociale huurders, op verschillende manieren. Deze voorrang wordt binnenkort wettelijk verplicht voor alle, dus zowel blijvend gereguleerde als potentieel te liberaliseren, eengezinswoningen in de nieuwe verkoopregels.

## 3.2 VERKOOP ONDER VOORWAARDEN

Verkoop onder voorwaarden is gericht op het bereikbaar maken van koopwoningen voor lage of middeninkomens door middel van een uitgestelde betaling ('koperskorting') in combinatie met deling van winst of verlies bij doorverkoop. De corporatie kan kiezen voor 1) verkoop met terugkoopplicht, 2) met terugkooprecht en 3) verkoop zonder terugkoop, feitelijk dus uitpanden. Bij terugkooprecht en -plicht geldt dat de woningen op de balans van de corporatie blijven staan.

Er zijn verschillende koopvarianten beschikbaar en in gebruik. De gemene deler is dat ze passen binnen de wettelijke kaders voor de mate en terugbetaling van de korting en de waardedeling bij verkoop.

## 3.3 TAAKOVERDRACHT TUSSEN CORPORATIES

Taakoverdracht is een bijzondere vorm van complexmatige verkoop van corporatie aan corporatie, inclusief de bijbehorende activa en passiva. Het voordeel ten opzichte van 'gewone' complexmatige verkoop is dat – mits het aan de voorwaarden hiervoor voldoet – geen overdrachtsbelasting betaald hoeft te worden.

## 3.4 COMPLEXMATIGE VERKOOP AAN DERDEN

Complexmatige verkoop kan ook plaatsvinden aan derden. Dat kan een belegger zijn, maar het kan ook een corporatie zijn of een stichting die monumentaal bezit beheert en opknappt. Doorgaans zal een belegger woningen bij leegkomst voor een hogere huurprijs willen gaan verhuren<sup>1</sup> of verkopen.

## 3.5 NIEUWBOUW

Sinds invoering van de nieuwe Woningwet is nieuwbouw van koopwoningen een niet-DAEB-activiteit die veel minder voorkomt bij corporaties. Het blijft echter een mogelijkheid die met name bij herstructurering kan bijdragen aan meer menging in de wijk. Daarnaast is in 2022 de markt- en rendementstoets voor nieuwbouw koopwoningen opgeschort, net als voor het bouwen van vrijesectorhuur.

---

<sup>1</sup> Met nieuwe [regulering vanaf 2024](#) wil de minister de woonlasten in de middeldure huur beperken.

# 4 OVERWEGINGEN: WAAROM VERKOPEN?

Verkoop is nooit een doel op zich, maar een van de manieren om goede en betaalbare (sociale huur- en koop-) woningen in prettige wijken te bieden, en daarmee bij te dragen aan het gemeentelijk woonbeleid conform de Woningwet. Het is dus cruciaal om te benoemen hoe verkoop daaraan bijdraagt. Welke effecten worden precies met verkoop beoogd voor corporatie en huurder, en welke vorm van verkoop is dan het meest geschikt om dat te bereiken?

## 4.1 IN GESPREK MET HUURDERS EN GEMEENTE

Verkoop is vaak een gevoelig onderwerp bij zowel huurders als gemeente. Zij kunnen zich zorgen maken over de voorraad sociale huurwoningen, de toegankelijkheid van buurten voor lage inkomens, of het effect van verkoop in de buurt of het complex. Het is belangrijk dat de corporatie goed kan uitleggen waarom verkoop – in het algemeen of in een specifiek complex of gebied – nodig is.

### AFSPRAKEN OVER ONTWIKKELING VAN DE VOORRAAD

Het gesprek begint bij de portefeuillestrategie: hoe moet de voorraad sociale huurwoningen zich kwantitatief en kwalitatief ontwikkelen en welke rol speelt verkoop daarin naast nieuwbouw, sloop en eventueel aankoop?

In de lokale prestatieafspraken is het vervolgens belangrijk om goede afspraken te maken met de gemeente en huurders over de ontwikkeling van de totale voorraad. Het kan behulpzaam zijn om dat samen met andere corporaties te doen die werkzaam zijn in de gemeente. Wanneer de corporatie kan laten zien dat de voorraad per saldo voldoende groeit of voldoende op peil blijft, kan dat vertrouwen bieden over verkoop als onderdeel hiervan. In het verlengde daarvan kunnen afspraken worden gemaakt over waar verkoop in welke mate plaatsvindt, bijvoorbeeld per kern, wijk of stadsdeel. En over hoe verkocht wordt, bijvoorbeeld via voorrangsregels.

Wanneer verkoop nodig is om financiële redenen is het extra belangrijk om huurders en gemeente te laten zien waarom dat zo is. Het kan helpen om 'met de boeken open op tafel' het gesprek te voeren over de keuzes en overwegingen.

Tot slot is het goed om te beseffen en te laten zien dat woningen door verkoop weliswaar uit de sociale huur verdwijnen, maar vaak een belangrijke bijdrage leveren aan de beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen voor zittende en doorstromende huurders die daar veel behoefte aan hebben, zoals (koop)starters en (lage) middeninkomens.

#### Aanbevelingen

- Betrek huurdersorganisaties en gemeente vroegtijdig bij de totstandkoming van het verkoopbeleid. En leg goed uit waarom verkoop als middel nodig is (en het effect van niet verkopen).
- Maak meerjarige afspraken over de ontwikkeling van de totale voorraad sociale huurwoningen en stem dit af met de collega-corporaties. Houd daarbij rekening met fasering: verkoop en (compenserende) nieuwbouw vinden niet automatisch in hetzelfde jaar plaats.
- Maak afspraken over hoe verkoop zoveel mogelijk bijdraagt aan doorstroming: in het algemeen of van bepaalde doelgroepen of woningen.

### Voorbeelden van prestatieafspraken

Onderdeel van de prestatieafspraken in Nijmegen is dat bij verkoop van sociale huurwoningen wordt voldaan aan de afspraken over de omvang van de sociale woningvoorraad, en het doel om te voorzien in toekomstbestendige en gevarieerde wijken die voorzien in de woningbehoefte.

In de meerjarige Amsterdamse prestatieafspraken is afgesproken dat de voorraad sociale huurwoningen met gemiddeld 750 per jaar toeneemt, op basis van gemiddeld 2.500 opgeleverde nieuwbouwwoningen, en dat corporaties zoveel sociale huurwoningen verkopen als financieel nodig voor de investeringen in deze groei.

In Groningen is een netto groei van 200 woningen per jaar gepland. Afhankelijk van de voortgang van de bouwproductie wordt medio 2023 het gesprek gevoerd of sloop en verkoop getemporiseerd moeten worden om de gewenste groei de komende 5 jaar op peil te houden.

### TYPEN DOELEN VAN VERKOOP

Om de beoogde effecten van verkoop en de discussie daarover te ordenen onderscheiden we 3 typen doelen van verkoop: om er bepaalde volkshuisvestelijke effecten mee te bereiken, om de portefeuille te verbeteren of om financiële inkomsten te genereren. Tegelijkertijd is dit onderscheid wat kunstmatig, want elke verkoop heeft effect op de wensportefeuille, levert altijd inkomsten op en heeft altijd een volkshuisvestelijk effect. En dus zoeken corporaties altijd naar de optimale combinatie van deze doelen.

## 4.2 VOLKSHUISVESTELIJKE REDENEN: GEMENGDE WIJKEN EN SOCIALE TWEEDELING

We onderscheiden 3 mogelijke doelen van verkoop die concreet een volkshuisvestelijk perspectief hebben: doorstroming stimuleren, gemengde wijken en eigenwoningbezit faciliteren.

### GEMENGDE WIJKEN EN SOCIALE TWEEDELING

Met het oog op veerkrachtige wijken streven de meeste corporaties naar een zekere mate van differentiatie in het woningaanbod en de bewonerssamenstelling. Die differentiatie kan onder andere gerealiseerd worden met sloop-nieuwbouw, door andere huurprijzen te hanteren – binnen de sociale huur of met vrijesectorhuur, door woningen aan andere doelgroepen toe te wijzen, door uitbreidingsnieuwbouw én door woningen te verkopen. Deze instrumenten moeten in samenhang bijdragen aan de gewenste differentiatie.

Welke effecten van welke menging op welk schaalniveau verwacht mogen worden is en blijft onderwerp van discussie en onderzoek. Steeds minder wordt echter van menging verwacht dat het leidt tot sociale stijging van kwetsbare buurtbewoners die zich 'optrekken aan draagkrachtige bewoners'. Daar is meer (sociaaleconomisch) beleid voor nodig.

Menging is bij de meeste corporaties veel meer gericht op het tegengaan van eenzijdige wijken met concentraties van kwetsbare bewoners, de kans op leefbaarheidsproblemen en stigmatisering van sociale huur. Verkoop kan dan bijdragen aan een meer evenwichtige balans van 'vragende en dragende' bewoners. Die betere balans is echter geen automatisme. Immers, het samenwonen van verschillende typen bewoners gaat niet vanzelf goed. Menging op kleine schaal en met grote verschillen in leefstijl kan juist spanningen opleveren in het complex of de buurt:

- In kwetsbare buurten kan verkoop met de laagste verkoopprijzen in stad of dorp bewoners aantrekken die (juist) niet de dragers zijn die de buurt nodig heeft. Bovendien heeft de corporatie na verkoop minder sturingsruimte op het wel en wee in de buurt.
- Bij verkoop aan zittende huurders verandert de samenstelling in de buurt niet en heeft dus ook niet het beoogde effect daarvan. Tegelijkertijd valt te betogen dat verkoop aan deze (dragende) huurders maakt dat ze voor de wijk behouden blijven, in plaats van naar een buurt met vooral koopwoningen verhuizen.

Omgekeerd zijn er buurten en kernen met juist weinig sociale huur. Als dat populaire gebieden zijn zonder leefbaarheidsproblemen is verkoop vaak financieel gunstig. De mogelijke keerzijde is dat verkoop die gebieden minder toegankelijk maakt voor lage inkomens. Daardoor kan de concentratie sociale huurwoningen – en mogelijke druk op de leefbaarheid – elders toenemen, met het risico op een sociale tweedeling in dorp, stad of zelfs regio. In populaire binnensteden levert dat een dilemma op: die woningen hebben een hoge verkoopopbrengst die nodig is voor investeringen elders, maar dat kan ten koste gaan van spreekwoordelijk 'tafelzilver'.



### Aanbevelingen

Maak een goede inschatting op welk schaalniveau welk effect van verkoop – naast andere ingrepen – in de buurt verwacht mag worden. Denk aan een betere balans van 'vragers en dragers', draagvlak voor voorzieningen of het zelf opknappen van verouderde kluswoningen.

Bedenk omgekeerd in welke buurten verkoop een averechts kan hebben op de leefbaarheid of tweedeling, bijvoorbeeld als lage verkoopprijzen kopers aantrekt die weinig versterking aan de buurt toevoegen of de woningen zelfs voor verkeerde doeleinden gebruiken. Vergelijk bij verkoop het beoogde effect met de inzet op middeldure huur.

### Voorbeeld van beperkte verkoop in krimpgebieden

Wonen Limburg beperkt het verkopen in krimpgebieden en heeft daar afspraken met gemeenten over gemaakt. In een markt met overschot aan koopwoningen draagt te veel verkoop van de corporatie immers alleen maar bij aan de problematiek.

## 4.3 DOORSTROMING IN SOCIALE HUUR

Veel corporaties streven naar meer doorstroming in het bezit. Zonder doorstroming komen er immers geen woningen vrij voor nieuwe en doorstromende huurders. Een deel van de zittende huurders komt vanwege het inkomen niet meer in aanmerking voor sociale huur, en/of wenst door te stromen naar 'de markt'. In veel regio's is het gat met de marktsector echter (te) groot om door te stromen. Corporaties kunnen dat gat helpen dichten met huurwoningen in het middensegment of met relatief betaalbare koopwoningen. Vaak zijn verkoopwoningen van corporaties immers de weinige of enige koopwoningen die voor middengroepen betaalbaar zijn. Het aanbieden van koopwoningen is in dit geval dus primair gericht op het beter laten functioneren van de woningmarkt en daarmee de doorstroming in de sociale huur.

Met oog op het toegankelijk maken van betaalbare koop voor huurders en het stimuleren van doorstroming heeft het Rijk zoals afgesproken in de NPA nieuwe verkoopregels gepresenteerd.

### Nieuwe verkoopregels

In artikel 23 en 23a van het BTIV zullen de volgende nieuwe verkoopregels worden opgenomen voor eengezinswoningen die een corporatie wil verkopen:

- Er komt een aanbiedingsplicht voor eengezinswoningen.
- Ook potentieel te liberaliseren woningen vallen onder de aanbiedingsplicht.
- Woningen in de niet-DAEB-tak blijven uitgezonderd van de aanbiedingsplicht.
- De huurders aan wie moet worden aangeboden zijn de zittende huurder en, bij leegstaande woningen, in elk geval de huurders van woningcorporaties in de gemeente waar de te verkopen woningen liggen.

Veel corporaties verkopen ook nu al hun woningen niet zomaar aan de hoogste bidder, maar doen dat met voorrang aan doorstromende sociale huurders. De nieuwe verkoopregels schrijven niet voor op welke manier dat precies dient te gebeuren. Het is zaak de balans te vinden tussen het maatschappelijk belang (zoveel mogelijk doorstroming genereren), het financieel belang (niet te veel 'geld laten liggen') en een efficiënte werkwijze die goed is uitte leggen en te verantwoorden. De verhouding tussen verkopen aan koopstarters en doorstromende huurders tegenover doorstromende kopers neemt daarmee naar verwachting toe van ruim 60% nu naar boven de 80% na 2025.

### Voorbeelden van toewijzingsregelingen

De Alliantie hanteert een eigen rangorde voor toewijzing: stadsvernieuwingsurgente, Alliantie-huurders die een sociale huurwoning achterlaten, sociale huurders van andere corporaties, huurders uit de middeldure huur en tot slot extern geïnteresseerden.

Dudok Wonen hanteert toewijzingscriteria om te sturen op doorstroming en passendheid. Huishoudens die een sociale huurwoning achterlaten hebben voorrang op een woning met een sociaal koopproduct.

Huishoudens van 3 of meer personen hebben voorrang op een woning met 4 of meer kamers. Kleine woningen van maximaal 3 kamers gaan bij voorkeur naar starters met een binding met de regio. Bij gelijke geschiktheid van 2 of meer kandidaten wordt er geloot.

Andere corporaties bieden de woning aan een doorstromer aan, tenzij een externe koper meer dan een bepaald percentage boven de vraagprijs biedt.

In Amersfoort is het met voorrang aanbieden van koopwoningen aan doorstromende sociale huurders een van de maatregelen die gemeente en corporaties hebben afgesproken in een breed pakket aan doorstroomregelingen.

Niet verplicht maar wel nuttig is het opnemen van een zelfbewoningsplicht in de koopakte, om te voorkomen dat verkoopwoningen vervolgens worden doorverhuurd. Dit is een privaatrechtelijke afspraak waar de corporatie zelf op moet toezien – tenzij zelfbewoning onder het gemeentelijk beleid valt.

### Aanbevelingen

De aanbiedingsplicht bij de nieuwe verkoopregels vormen een basis die ruimte biedt om verder uit te werken:

- Bedenk in overleg met huurders en gemeente hoe dat vorm te geven en zorg dat de spelregels duidelijk en transparant zijn. En laat achteraf zien hoeveel en welke woningen aan zittende huurders en doorstromers zijn verkocht.
- Overweeg ook gestapelde woningen met voorrang aan doorstromers aan te bieden.
- Bespreek met gemeente en huurders of vanuit de lokale woonambities een (werkbaar en uitlegbare) rangorde van doorstromers wenselijk is in de voorrangregels, gericht op maximale doorstroming. Zo leveren doorstromers uit grote woningen meestal langere verhuisketens op dan doorstromers uit kleine woningen.
- Zorg dat de voorrangsregeling bekend is bij de huurders, zodat ze weten dat dit extra kansen op een (betaalbare) koopwoning biedt. Als huurders kansen zien die ze nog niet hadden, kan dat ze in beweging krijgen.
- Neem een zelfbewoningsplicht op in de koopakte, om te voorkomen dat verkoopwoningen na verkoop worden doorverhuurd. Dit is een privaatrechtelijke afspraak waar de corporatie zelf op moet toezien – tenzij zelfbewoning onder het gemeentelijk beleid valt.

## 4.4 WOONCARRIÈRE BIEDEN VIA EIGENWONINGBEZIT

Verkoop kan dus gericht zijn op doorstroming van midden- en hoge inkomens die daarmee sociale huurwoningen achterlaten, waarmee een verhuisketen ontstaat. Verkoop kan echter ook gericht zijn op het bieden van kansen om te kopen, en zo huurders in hun wooncarrière te helpen. Betaalbare koopwoningen van corporaties kunnen dat mogelijk maken voor lagere of lage middeninkomens die dat op de markt niet of nauwelijks lukt. Bovendien geldt dat bij de (zeer) lage rente tot 2022 de hypotheeklasten van dezelfde woning regelmatig lager waren dan de huur<sup>2</sup>.

### VERKOOP ONDER VOORWAARDEN

Corporaties kunnen daar ook een stap verder in gaan, met verkoop onder voorwaarden (VoV). Afhankelijk van de specifieke koopvariant krijgen kopers een uitgestelde betaling ('koperskorting') op de verkoopprijs in combinatie met een winst/verliesdeling en eventueel een terugkooprecht of -plicht. Zo komt een koopwoning eerder binnen bereik en wordt het risico op verlies of een onverkoopbare woning verzacht. Een terugkooprecht of -plicht geeft de corporatie de mogelijkheid om op termijn te blijven sturen op de doelgroep, de buurt en de kwaliteit van de woningen. Nadeel is dat hiervoor een reservering op de balans moet worden opgenomen, die de beschikbare investeringscapaciteit vermindert.

De corporatie moet zichzelf – en de stakeholders – vragen of het investeren in eigenwoningbezit via verkoop onder voorwaarden tot de (kern)taak behoort. Elk voordeel voor de koper ten opzichte van een reguliere verkoop, hetzij in de vorm van uitgestelde betaling of garantstelling gaat ten koste van de middelen voor sociale huur. Naast de principiële kijk op deze vraag kan dit ook afhangen van de specifieke woningmarktsituatie. In sommige woningmarktgebieden is geen korting nodig om verkoopwoningen betaalbaar te maken, in sommige gebieden is het met korting nog steeds onbetaalbaar en in sommige gebieden kan korting net het verschil maken.

<sup>2</sup> De vraag is echter welke aspecten wel of niet mee te nemen voor een echte vergelijking tussen huren en kopen, zoals onderhoud, OZB, eigenwoningforfait en de kans op waarde- en renteontwikkelingen, versus de onzekerheid over huurverhogingen.

### Aanbevelingen

Bespreek op lokaal niveau of verkoop onder voorwaarden nuttig en wenselijk is en stem met collega-corporaties af hoe dat uitpakt voor de ontwikkeling van de sociale huurvoorraad  
Breng de financiële en volkshuisvestelijke kosten en baten van verkoop onder voorwaarden in beeld.  
Kijk naar de bestaande en bewezen VoV-constructies voor je zelf een verkoopproduct ontwikkelt.

### Voorbeeld van Dudok Wonen over hun sociale koopwoningen en de voorrangsregels

Met sociale koopproducten wil Dudok kansen blijven bieden aan huishoudens, die het zelf financieel niet lukken om een woning op de vrije markt te krijgen. Het inkomen én het vermogen van iemand samen moet onvoldoende zijn om een woning op de vrije markt te krijgen.

## 4.5 PORTEFEUILLESTRATEGIE

Met hun portefeuillestrategie werken corporaties aan een woningvoorraad die zo goed mogelijk past bij de huidige en toekomstige behoefte, kwantitatief en kwalitatief. De corporatie heeft verschillende instrumenten in handen om aan de beoogde omvang en samenstelling van de woningvoorraad te werken: nieuwbouw en aankoop om woningen toe te voegen, renovatie en transformatie om bestaand vastgoed aan te passen, sloop en verkoop om woningen af te stoten die niet meer passen in de beoogde portefeuille. Woningen kunnen om verschillende redenen niet meer in de portefeuille passen. Zodra deze verschillende redenen goed in beeld zijn gebracht kan door middel van een hold-sell-analyse in beeld worden gebracht welke woningen niet meer passend zijn binnen de portefeuille.

### NIET MEER PASSEND BIJ ONTWIKKELING VAN DE DOELGROEP OF KOERS

De doelgroep van sociale huur verandert gestaag en sommige woningen passen niet (meer) goed bij de doelgroep. Zo bestaat de doelgroep sociale huurders steeds vaker uit kleine en oudere huishoudens, waar niet alle woningen goed bij passen. Door kleinere (levensloopbestendige) woningen toe te voegen en de grotere ongelijkvloerse te verkopen sluit de portefeuille gaandeweg beter aan op de behoefte<sup>3</sup>. Verkoop is ook een optie als de voorraad sociale huur substantieel groter is dan de behoefte, al is dat in de huidige situatie op de woningmarkt niet of nauwelijks aan de orde.

Verkoop kan ook passen bij verandering van koers, waar een deel van het bezit niet meer bij past. Denk aan een corporatie die zich niet meer wil richten op studentenhuisvesting, duurere vrije sector of niet meer in een bepaalde gemeente of regio actief wil zijn. Herpositionering via verkoop is dan een strategie.

### Voorbeeld van herpositionering Mooiland

In 2016 was Mooiland actief in ruim 130 gemeenten, met circa 15.000 woningen in de regio Noordoost-Brabant en daaromheen en zo'n 10.000 woningen verspreid door de rest van Nederland. Vaak ging het om slechts enkele tientallen woningen per gemeente. Vanuit de gedachte van de herziene Woningwet om te concentreren op één woningmarktregio en daar goede prestatieafspraken te maken, besloot Mooiland in 2016 om zich te gaan richten op het kerngebied rond Noordoost-Brabant.

Als onderdeel van deze nieuwe strategie werd besloten om een groot deel van het versnipperde bezit daarbuiten te verkopen. Deze woningen worden sinds 2017 gefaseerd per regio te koop aangeboden, in eerste instantie alleen aan andere woningcorporaties. Inmiddels heeft Mooiland op deze manier meer dan 5.000 woningen complexmatig verkocht, waarvan het overgrote deel aan collega-corporaties.

Ook kan verkoop een manier zijn om te werken aan een 'gespreide' portefeuille, risicospreiding dus. Veel van hetzelfde type bezit of geconcentreerd in bepaalde gebieden kan een marktrisico vormen op slechte verhuurbaarheid op termijn.

<sup>3</sup> In de grote steden staan meer kleine sociale huurwoningen en hier zijn corporaties vaak juist zuinig op hun schaarse grotere woningen.

## 4.6 FINANCIËLE REDENEN

Met de huurinkomsten exploiteert de corporatie de bestaande voorraad: beheer, onderhoud en alle bedrijfs- en zakelijke lasten. Investerings in nieuwbouw en woningverbetering kunnen (deels) ook uit de huurinkomsten betaald worden, maar de meeste corporaties zijn ook aangewezen op financiering met vreemd vermogen. Als het surplus aan huurinkomsten echter onvoldoende is én er ook geen ruimte is om te lenen, kan verkoop een noodzakelijke inkomstenbron zijn om toch de nodige investeringsopgaven mee te realiseren.

### FINANCIËLE GEZONDHEID

Verkoop kan ook een noodzakelijk middel zijn om de financiële gezondheid op orde te brengen, bijvoorbeeld om een (te) grote schuld af te lossen. De inzet van verkoopopbrengsten daarvoor zou slechts tijdelijk of eenmalig nodig moeten zijn. Voor de exploitatie van de bestaande voorraad zou verkoop (net als lenen) niet langjarig nodig moeten zijn; op die manier 'potverteren' past niet bij een duurzaam verdienmodel.

### EFFICIËNTE EN RENDABELE EXPLOITATIE

Er zijn altijd woningcomplexen die minder goed of slecht te exploiteren zijn. Denk aan versnipperd of afgelegen bezit waar het beheer inefficiënt is, of de laatste huurwoningen in een VvE. En complexen kunnen slecht renderen omdat ze veel of duur onderhoud vergen waar de huur niet tegen opweegt, zoals bij monumenten vaak speelt. De verduurzamingsopgave maakt dat nog lastiger. Want het gasloos maken van enkele huurwoningen tussen koopwoningen in een rij, appartementencomplex of de helft van een twee-onder-een-kapwoning is vaak duur en ingewikkeld.

Verliesgevend of inefficiënt exploiteren kan om maatschappelijke redenen een bewuste keuze zijn, bijvoorbeeld om sociale huurwoningen in de monumentale binnenstad te behouden. Maar de maatschappelijke reden om woningen te houden – hoe dan ook uitgedrukt – moet wel opwegen tegen de kosten of inefficiënties. En ook op portefeuilleniveau moeten de kosten en opbrengsten in balans zijn. Het zijn tenslotte de huurders die dat alles betalen.

Als die balans negatief uitslaat, is verkoop naast het opkrikken van de maatschappelijke of financiële meerwaarde<sup>4</sup> of sloop-nieuwbouw een optie. De verkoopopbrengst kan dan geïnvesteerd worden in woningen of activiteiten die maatschappelijk en financieel meer opleveren. Het is dan nuttig om de maatschappelijke en financiële bijdrage (of het rendement) zo goed mogelijk in beeld te hebben en op basis daarvan de afweging te maken om bezit te houden of niet. Dat kan met behulp van (iets als) onderstaand schema – uiteraard als hulpmiddel bij de overweging en niet als modelmatig automatisme.

	Hoge maatschappelijke meerwaarde om te houden	Lage maatschappelijke meerwaarde om te houden
Financieel gunstig om te houden	Behouden en doorexpluiten	Maatschappelijke meerwaarde om te behouden verhogen? (of verkopen)
Financieel gunstig om te verkopen	Financiële meerwaarde om te behouden verhogen? (of verkopen)	Verkopen (of financiële en/of maatschappelijke meerwaarde verhogen)

### 'TREINTJESMODEL'

Wanneer verkoopopbrengsten worden ingezet om nieuwbouw toe te voegen, is het zaak ervoor te zorgen dat die nieuwbouw kwantitatief en/of kwalitatief opweegt tegen het woningverlies door verkoop. Oftewel: welke en hoeveel woningen worden 'afgekoppeld' en wat wordt er in plaats daarvan toegevoegd? En leidt dat per saldo tot de beoogde groei (of stabiliteit) en tot een woningvoorraad die maatschappelijk en financieel beter presteert?

<sup>4</sup> Het financieel rendement kan bijvoorbeeld worden verbeterd door onderhoud en beheer efficiënter in te richten, te bezuinigen of de huren te verhogen. De maatschappelijke meerwaarde is afhankelijk van hoe de corporatie dit definieert, maar kan gaan over betaalbaarheid, kwaliteit, de rol van het complex in de buurt en de mate waarin de woning past bij de huidige en toekomstige doelgroep.

Ook moet de corporatie ervoor zorgen dat de gerealiseerde of ingerekende verkoopopbrengsten daadwerkelijk kunnen worden uitgegeven aan nieuwbouw of verduurzaming. Het is vaak lastig sturen op de daadwerkelijke investeringen per jaar, maar voorkomen moet worden dat eerder dan nodig of zelfs onnodig sociale huurwoningen verdwijnen en 'geld op de plank' blijft liggen. Meer en vooral minder verkopen gedurende het jaar is dan een knop voor salдостuring<sup>5</sup>.

#### **Aanbevelingen**

- Onderzoek bij het samenstellen van de verkoopvijver wat van elk complex financieel en maatschappelijk de meerwaarde is om te behouden, en waarom verkoop wel of niet verstandig is.
- Maak aan gemeente en huurdersorganisatie duidelijk waarom de verkoopopbrengsten nodig zijn en welke opgaven zonder verkoop blijven liggen.
- Stuur op de ontwikkeling van de voorraad sociale huurwoningen per saldo, waarbij er niet eerder dan nodig woningen verdwijnen door verkoop als er onvoldoende nieuwbouw tegenover staat. En zorg dat er geen verkoopopbrengsten 'op de plank blijven liggen'.

---

<sup>5</sup> Daarbij doet zich altijd het 'jaarschijvenprobleem' voor: het jaar waarin de verkoopopbrengst van de verkochte woning A wordt gerealiseerd is meestal niet het jaar waarin met die opbrengst woning B wordt opgeleverd.

# 5 HANDVATTEN: AFWEGINGSKADER EN STRATEGIE

## 5.1 DOELEN VERSUS MANIEREN VAN VERKOOP

Wanneer gekozen wordt voor verkoop gaat het erom een strategie te kiezen waarbij de *doelen* logisch te koppelen zijn aan de *manier* van verkopen. In het schema hieronder zijn deze met elkaar gekruist.

Welke manieren van verkoop passen bij welke doelen van verkoop?	Regulier uitponden (eerst aan zittende huurder aanbieden)	Nieuwbouw	Verkoop onder voorwaarden	Complexmatig aan commerciële belegger	Taakoverdracht
<b>Portefeuillesturing:</b> bezit verkopen dat niet in de portefeuille of koers past, of eenzijdigheid in bezit tegengaan	Ja, waarbij het logisch is om een hold-sell-analyse te doen op de maatschappelijke en financiële bijdrage van complexen, met de nadruk meer op het een of het ander	Nee (nvt)	Ja als 'definitief' wordt verkocht. Nee als de woningen via terugkooprecht of -plicht verbonden blijven aan de portefeuille	Ja, waarbij het logisch is om een hold-sell-analyse te doen op de maatschappelijke en financiële bijdrage van complexen, met de nadruk meer op het een of het ander	Ja, wanneer verkoop bijdraagt aan de koers van A (het blijft immers sociale huur bij B)
<b>Financiële redenen:</b> verkoop moet een bepaalde opbrengst genereren		Afhankelijk van het rendement op nieuwbouw	De opbrengst op termijn is afhankelijk van de waardeontwikkeling. De balansverplichting vermindert investeringsruimte		Ja, met name als de financiële opbrengst snel nodig is
<b>Volkshuisvestelijke redenen:</b> veerkrachtige kern, buurt of wijk	Kan een positief effect hebben, mits kopers iets toevoegen. Het kan ook een negatief effect hebben bij 'zwakke' kopers, zonder nog te kunnen sturen		Kan een positief effect hebben, mits kopers iets toevoegen	Afhankelijk van strategie belegger	In principe geen effect, afhankelijk van strategie corporatie B
<b>Volkshuisvestelijke redenen:</b> eigen woningbezit voor (lage) middeninkomens mogelijk maken	Ja, mits de koopwoningen voor deze groep betaalbaar zijn	Ja, mits de koopwoningen voor deze groep betaalbaar zijn	Ja, maar lukt dat ook op langer termijn bij doorverkoop na waardeestijging?	Nee, tenzij de belegger snel gaat uitponden (en mits betaalbaar)	Nee
<b>Volkshuisvestelijke redenen:</b> doorstroming sociale huurders	Afhankelijk van de betaalbaarheid kan het sociale huurders met midden of hoge inkomens doorstrommogelijkheden bieden				Nee
<b>Voordelen</b>	In relatieve eenvoud sturen op optimale combinatie van portefeuillesturing, financiële opbrengst en volkshuisvestelijke effecten	Kan bijdragen aan gemengde buurt en doorstroming, met name bij herstructurering	Maakt koopwoningen bereikbaar voor lagere inkomens	Direct financiële opbrengst, maar lagere opbrengst dan bij uitponden	Direct financiële opbrengst, maar lagere opbrengst dan bij uitponden
	Financiële opbrengst is hoger dan complexgewijze verkoop, maar (nadeel) verspreid in de tijd	Kan financieel gunstig zijn	Terugkooprecht of -plicht biedt ruimte om te blijven sturen op omvang sociale huurvoorraad, kwaliteit, doelgroepen en buurt	Efficiënt: geen 'omkijken' meer naar het complex en geen versnipperd bezit	Efficiënt: geen 'omkijken' meer naar het complex en geen versnipperd bezit
					Behoud van sociale huur
<b>Nadelen/risico's</b>	Versnipperd bezit, met bijbehorende complexiteit in onderhoud, beheer en verduurzaming	Kost investeringsmiddelen, grond en capaciteit die niet in sociale huur geïnvesteerd worden	Balansverplichting vermindert investeringsruimte	Beleggers kopen graag goed bezit ('tafelzilver'). Als ze minder aantrekkelijk bezit kopen is de vraag wat dat met de buurt doet	Is er een corporatie B te vinden die bezit wil overnemen? Want die koopt woningen zonder dat de voorraad groeit
	Blijft de voorraad sociale huur op peil?	Niet-DAEB-tak moet dit kunnen financieren en mogelijk keren Woningwet-voorwaarden in 2024 weer terug (markttoets, toestemming)	Rekening houden met kosten licentie, personele kosten, verkoop, terugkoop en communicatie van het product	Blijft de voorraad sociale huur op peil?	Organisatorisch, juridisch en financieel komt er aardig wat bij kijken bij taakoverdracht.
	Leidt verkoop in de ene buurt of kern niet tot te grote concentraties sociale huur elders?			Leidt verkoop in de ene buurt of kern niet tot te grote concentraties sociale huur elders?	

## 5.2 ARCHETYPE STRATEGIEËN

Op hoofdlijnen is een aantal 'archetypen strategieën' te identificeren, die in de praktijk altijd genuanceerder zullen zijn. Ook zullen meerdere strategieën door elkaar ingezet worden.

### TREINTJESMODEL IN WONINGEN EN GELD

Verkoop is hier onderdeel van de portefeuillestrategie met een continu proces van 'aankoppelen en afkoppelen van wagons'. Oftewel: woningen die financieel en/of maatschappelijk weinig bijdragen worden verkocht en in ruil daarvoor worden woningen toegevoegd die beter in de portefeuille passen.

Voor een goed verdienmodel en zeker bij een groeiopgave levert verkoop meer op dan de stichtingskosten van nieuwbouw – wat bij hoge stichtingskosten lastig haalbaar is. Tegelijkertijd is de vraag wat dat betekent voor een evenwichtige opbouw van sociale huur in dorp of stad.

### KOOP ALS KERNTAAK ('AAN EEN SOCIAAL TOUWTJE')

Met verkoop onder voorwaarden kunnen corporaties koopwoningen voor lage en middeninkomens bereikbaar maken. Een terugkoopplicht (of -recht) verlaagt het afzetrisico voor bewoners<sup>6</sup>. Verder biedt het de corporatie de ruimte om op termijn te kunnen blijven sturen op het bezit. Woningen kunnen alsnog definitief verkocht worden of weer sociaal verhuurd worden. Ook biedt het meer mogelijkheid om te sturen op onderhoud en verduurzaming. Op lokaal niveau moet de corporatie het gesprek voeren of deze wijze van verkoop nodig en wenselijk is, naast de vraag of dit tot de taak van corporaties behoort.

### COMPLEXMATIGE VERKOOP OM TE HERPOSITIONEREN OF (SNEL) FINANCIËLE MIDDELEN TE GENEREREN

Hier is verkoop een manier om snel financiële middelen te genereren indien nodig. Ook is het een manier om te herpositioneren, bijvoorbeeld om bezit meer te concentreren in bepaalde gemeenten of een woningmarktregio. Het voordeel van complexmatige verkoop is dat er geen versnipperd bezit 'achterblijft'. En zeker bij taakoverdracht geldt als voordeel dat de sociale huur in principe behouden blijft.

#### Aanbevelingen

Complexmatige verkoop lijkt wellicht eenvoudig, maar hou rekening met de volgende aandachtspunten:

- De doorlooptijd van de goedkeuringsprocedure bij complexmatige verkoop aan derden bedraagt al snel een half jaar, vanwege de volgordelijke aanbiedingsplicht, zienswijzen en goedkeuring.
- Taakoverdracht hoeft niet te worden goedgekeurd door de toezichthouder, maar het WSW kan eisen stellen over de vorm. Ook is medewerking van gemeenten nodig vanwege veranderingen in de achtervang van de borging.
- Hou rekening met advieskosten bij taakoverdracht, zoals afstemming over waardebeoordeling, leningen, timing van waardering en uitvoering van waardering door een onafhankelijke professionele partij. Bij hele kleine transacties tot 10 à 15 woningen staan deze kosten nauwelijks in verhouding tot het voordeel van de taakoverdracht.
- Denk bij grote verschuivingen in het bezit ook na over het effect op de (omvang van de) organisatie.

### NIET VERKOPEN

Corporaties kunnen er tot slot ook voor kiezen om (tijdelijk) geheel niet te verkopen, omwille van behoud van de voorraad, sturingsmogelijkheden of uit principe. De vraag is of daar niet tenminste een 'tenzij' bij hoort, bijvoorbeeld voor woningen die echt lastig te beheren en onderhouden zijn, of die echt niet in de portefeuille passen.

<sup>6</sup> In de praktijk wordt bij een terugkooprecht vrijwel altijd ook teruggekocht, wat het afzetrisico van de bewoner verkleint.



### **Verkoop versus middeldure huur**

Verschillende overwegingen om wel of niet te verkopen roepen de vergelijking op met middeldure huur. Dat zien we bij verschillende aspecten:

**Doelgroep:** verkoop is net als middeldure huur vaak gericht op middeninkomens. Het voordeel van middeldure huur is dat daar bij nieuwe verhuringen op gestuurd kan worden. Bij verkoop kan bij waardestijging de woning al snel niet meer voor deze groep bereikbaar zijn. Het voordeel van verkoop is dat dit in het algemeen beter aansluit bij de woonwens van middeninkomens. Middeldure huur is bij hen doorgaans niet de primaire woonwens, maar eerder een 'second best', al dan niet als tijdelijke behoefte.

**Doorstroming:** dit laatste maakt middeldure huur ook minder aantrekkelijk om naar door te stromen vanuit de sociale huur. Doorstromen vanuit sociale huur naar een koopwoning is vaker een echt gewenste stap in de wooncarrière.

**Vastgoedsturing:** het logische voordeel van middeldure huur is dat de woningen in beheer blijven van de corporatie en dus geen versnippering opleveren. Dat maakt onderhoud en verduurzaming eenvoudiger. Bij VoV met terugkooprecht of -plicht is meer sturing mogelijk.

**Effect in de wijk:** op dezelfde manier betekent middeldure huur dat in hogere mate gestuurd kan blijven worden op de doelgroep in de wijk, waar dat bij koop grotendeels uit handen is. Wanneer middeldure huur echter vooral 'passanten' in de wijk aantrekt is het positieve effect op de wijk van kopers die zich aan de wijk verbinden wellicht groter.

**Financieel:** verkoop levert direct middelen op in de DAEB-tak<sup>7</sup>, middeldure huur levert langjarig inkomen op in de niet-DAEB-tak. Afhankelijk van de financiële situatie van de corporatie en de ruimte om woningen over te hevelen is het een aantrekkelijker dan het andere. Verder hangt de financiële vergelijking af van de huurprijs en verkoopprijs en bijvoorbeeld de vraag of de middeldure huur op of onder de markthuur ligt, ten behoeve van middeninkomens.

<sup>7</sup> Bij verkoop van DAEB-woningen.

# 6 AAN DE SLAG MET VERKOOP

Als de keuze gemaakt is om te verkopen zijn er verschillende zaken om rekening mee te houden. We benoemen hier niet alles wat daarbij komt kijken, maar de meest prangende zaken die naar voren komen.

## 6.1 STUREN OP KWALITEIT EN VERDUURZAMING

Op basis van kwaliteitsnormen sturen corporaties op de kwaliteit van hun bezit, omwille van de woonkwaliteit voor zittende en nieuwe bewoners en behoud van de waarde van het bezit. Op basis van die normen, bijvoorbeeld via conditiescores, wordt de MJOB opgesteld. Specifiek en prominent daarin is de energieprestatie. Corporaties staan voor de opgave de slechtste energielabels uiterlijk in 2028 weg te werken en het is de ambitie dat voor 2050 alle woningen CO<sub>2</sub>-neutraal zijn. De uiteindelijke wijze van energieopwekking is in veel gevallen nog onduidelijk, maar in elk geval zullen alle huurwoningen toekomstklaar geïsoleerd moeten zijn.

Wat betekent dat voor woningen in de verkoopvijver? Welke duurzaamheidsambitie krijgen deze woningen mee? Corporaties kunnen hier op verschillende manieren naar kijken.

### VOORINVESTEREN OF NIET?

De opvatting kan zijn dat het onverantwoord is om kopers op te zadelen met een slechte kwaliteit of slecht geïsoleerde woning. Woningen worden dan pas verkocht als ze aan bepaalde basiseisen voldoen (fundering, veiligheid van installaties, of een bepaald energielabel).

Een voorinvestering van de corporatie betaalt zich niet automatisch een-op-een uit in een hogere prijs, al wordt door stijgende energieprijzen 'het gat' steeds kleiner en het is denkbaar dat verduurzamingsinvesteringen zich wel gaan terugverdienen in de prijs. Het voordeel van voorinvesteren is dat het een (al te) versnipperde opgave en aanpak voorkomt. Juist de kopers waar de corporatie op mikt zijn immers niet altijd in staat de kwaliteit of verduurzaming op het gewenste niveau te brengen.

Omgekeerd kan de corporatie redeneren dat de kwaliteit en energieprestatie van de woning de verantwoordelijkheid van de koper is. Dat is op de reguliere koopmarkt immers ook zo en het is niet aan de corporatie om – op kosten van de huurders – kopers hierbij te helpen. Tussen deze 2 uiterste denklijnen zijn meer genuanceerde benaderingen en uitzonderingen denkbaar, bijvoorbeeld:

- Investeren in de kwaliteit en energieprestatie van koopwoningen mits deze in voldoende mate wordt terugverdiend in de verkoopprijs.
- Investeren wanneer dit nodig is om te voorkomen dat een concentratie van slechte woningkwaliteit en daarmee een kwetsbare buurt met koopwoningen ontstaat.
- Investeren om aan basiseisen te voldoen, zoals veiligheid en funderingen.

### Voorbeelden

- In Gooise Meren heeft Dudok Wonen afgesproken dat onderzocht wordt hoe vaak het voorkomt dat kopers van een sociaal koopproduct niet in het noodzakelijk onderhoud kunnen voorzien.
- Verschillende corporaties hanteren als 'compromis' dat woningen in de verkoopvijver naar label C worden gebracht. Daarbij is dan ruimte voor maatwerk, bijvoorbeeld als voor weinig meerkosten een hoger label mogelijk is.
- Woonstad Rotterdam verkoopt 19<sup>e</sup>-eeuwse woningen in Feijenoord als kluswoningen, waarbij de investering bewust aan de kopers wordt gelaten.

### EN DE ZITTENDE HUURDER?

Woningen in de verkoopvijver kunnen over een maand vrijkomen voor verkoop, maar voor hetzelfde geld blijft de huurder er nog 20 jaar wonen. Bij de overweging om wel of niet in de kwaliteit en verduurzaming te investeren

gaat het dus niet alleen om de toekomstige koper, maar minstens zozeer om de zittende huurders. Hier moet de corporatie dus de afweging maken in hoeverre ze nog wil investeren in een woning die verkocht gaat worden. Niet teveel misschien met oog op verkoop, maar de zittende huurder mag daar niet de dupe van zijn. Of besluiten om de woning toch niet, of pas later te verkopen.

### EN DE WONINGEN DIE AL VERKOCHT ZIJN?

De omgekeerde vraag geldt in complexen waar al verkocht is. De corporatie staat voor de opgave een blok rijwoningen te verduurzamen met enkele woningen die inmiddels verkocht zijn. De corporatie kan de huiseigenaren aanbieden om mee te doen in de aanpak. Hoe ingrijpender de aanpak, des te meer de corporatie eraan gelegen is dat ze dat doen. Vanwege de schaal zal het financieel gunstiger zijn voor de huiseigenaar dan zelf de woning aanpakken. Maar de omvang en timing van de investering zal lang niet altijd bij de plannen van de huiseigenaar passen. En korting geven op de investering om huiseigenaren te verleiden mee te doen is in strijd met de Woningwet. Voorkomen van dit soort dilemma's is dus beter dan genezen.

#### Voorbeelden

- In Lelystad worden 750 koopwoningen gerenoveerd en verduurzaamd, met behulp van 39 miljoen euro uit het Volkshuisvestingsfonds.
- Lefier vraagt in de wijk Angelslo in Emmen aan eigenaren of zij hun woning willen terugverkopen, waarbij de eigenaren weer huurder kunnen worden of doorverhuizen.
- En er zijn corporaties die overwegen bij verkoop van grondgebonden woningen een VvE op te richten, om in de toekomst gemakkelijker investeringen in de verduurzaming te kunnen doen.

#### Aanbevelingen

- Bepaal welk kwaliteitsniveau verkoopwoningen in elk geval moeten hebben: voor de toekomstige verkoper, maar vooral met oog op de zittende huurder die er nog lang kan wonen.
- Overweeg het terugkopen (inponden) van woningen bij leegkomst om bezit te 'ontsnippen' en tegelijkertijd woningen aan de sociale voorraad toe te voegen.

## 6.2 STURING IN VVE'S

Bij verkoop in gestapeld bezit is de vastgoedsturing ingewikkelder vanwege de VvE-constructies. Ook hier geldt 'bezint eer ge begint', want wanneer de eerste woning is verkocht kan het decennia duren voor het complex geheel verkocht is.

De rol van de corporatie in een VvE hangt in de eerste plaats af van het aandeel in de appartementsrechten: hoe groter dit aandeel, des te groter de stem in de ALV bij het nemen van kleine en grote besluiten<sup>8</sup>. In het begin is de corporatie de grooteigenaar en vaak leidend in de koers. Naarmate het aandeel slinkt kan die rol bescheidener worden. En wanneer 100% verkoop het doel is, zal dit ook van invloed zijn op de rol<sup>9</sup>.

Veel corporaties sturen bewust op dat aandeel. Voor besluiten over regulier onderhoud is doorgaans een gewone meerderheid van stemmen nodig en corporaties kunnen er dus voor kiezen maximaal 49% van de appartementsrechten te verkopen. Voor besluiten over grootschalige ingrepen en renovatie is vaak een twee derde meerderheid nodig, wat dus ook een relevant aandeel kan zijn<sup>10</sup>.

Verder is de rol van de corporatie afhankelijk van het type VvE, type kopers en de opgave in het complex of de buurt: met een renovatieopgave, leefbaarheidsproblemen of een 'zwakke' VvE is meer aandacht nodig dan elders waar sprake is van 'going concern'. Afhankelijk van het type VvE, de specifieke opgave en het type corporatie wordt ook de personele invulling van de rol in de VvE bepaald: door de afdeling Wonen, de assetmanager of door het uit te besteden aan een professionele VvE-beheerder<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Niet elke eigenaar heeft altijd en automatisch één stem: dit kan afhankelijk zijn van bijvoorbeeld woninggrootte.

<sup>9</sup> Corporaties kunnen ervoor kiezen huurders stemrecht te geven in de VvE, met een gedeeltelijke of zelfs volledige volmacht.

<sup>10</sup> Omgekeerd kunnen ze met behoud van minimaal een derde van de stemmen een 'vetorecht op ongewenste renovaties' tegenhouden. In de praktijk komt een dergelijke tactiek gericht op 'hindermacht' niet of nauwelijks voor.

<sup>11</sup> De corporatie kan verschillende 'petten' in de VvE op hebben: eigenaar, verhuurder, uitvoerder van het onderhoud, verkoper en VvE-beheerder. Die rollen kunnen verwarrend en soms tegenstrijdig zijn. Met name voor particuliere eigenaren zijn de verschillende rollen vaak moeilijk te onderscheiden.

## STUREN OP KWALITEIT EN VERDUURZAMING

Het verduurzamen van appartementencomplexen is in heel Nederland ingewikkeld, ook in complexen met alleen maar kopers. Bij een blok rijwoningen met (deels) koopwoningen is het vooral handig om gezamenlijk op te trekken, maar in een VvE is het noodzakelijk. Dat maakt het ingewikkeld, omdat een collectief besluit nodig is. Bij een zwakke VvE en een minderheidsbelang van de corporatie kunnen de huurders de dupe zijn van het niet kunnen of willen investeren door de VvE. Het Ei van Columbus is voor dit vraagstuk nog niet gevonden, maar het helpt in elk geval wanneer de corporatie voor aanvang van de verkoop zorgt voor een goed gevulde reserve.

Anderzijds heeft de VvE – in tegenstelling tot versnipperde laagbouw – als voordeel dat áls er een meerderheid is die wil investeren, de garantie is dat dat niet versnipperd gebeurt. Een meerderheidsbelang van de corporatie is dan uiteraard gunstig. Tegelijkertijd moet zoveel mogelijk worden voorkomen dat de investering particuliere eigenaren die het niet kunnen betalen in de maag gesplitst wordt.

### Voorbeelden

Woonplus uit Schiedam gebruikt bewust niet haar meerderheidsaandeel bij verduurzaming, met oog op draagvlak in de VvE. De corporatie heeft bij een aantal VvE's aangegeven de komende 5 jaar mee te stemmen met de meerderheid van de eigenaren over het aansluiten op een warmtenet. Woonplus heeft 16 VvE's een energiescan aangeboden met verduurzamingsopties. In 2022 hebben 9 daarvan besloten verduurzaming te onderzoeken, waarvan 3 VvE's een investeringsbesluit hebben genomen. De overige 6 VvE's moeten het onderzoek nog afronden.

### Aanbevelingen

- Zorg voor een gevulde reserve in de VvE voor onderhoud en investeringen.
- Zorg voor duidelijkheid met welke 'pet' de corporatie in de VvE zit.
- Bedenk of het inzetten van een meerderheidsaandeel verduurzamingsplannen versnelt of het draagvlak vermindert.

# BIJLAGE 1 : SOCIALE KOOPPRODUCTEN/ VERKOOP ONDER VOORWAARDEN (VOV)

Woningcorporaties kunnen met instrumenten de koop voor koopstarters – al dan niet zittende of doorstromende huurders – bereikbaar maken. De meeste instrumenten zijn onder te verdelen in 2 categorieën:

1. **Koopinstrument:** de woning wordt tegen een lagere prijs dan de marktwaarde verkocht. Het verschil tussen marktwaarde en aankoopwaarde blijft bij de corporatie. De waardeontwikkeling van de woning wordt gedeeld volgens een vooraf afgesproken verdeelsleutel, binnen de wettelijke kaders.
2. **Erfpachtinstrument:** de grond en opstal worden van elkaar gescheiden. De grond blijft eigendom van de woningcorporatie en hier wordt een (periodieke) canon over betaald. Kopers hoeven enkel een hypotheek af te sluiten voor het huis, waardoor de maandlasten lager uitkomen. Eventueel kan nog gesleuteld worden aan de hoogte van de canon om deze bereikbaar te houden voor de laagste inkomens.

**Nota bene:** bij enkele koopvarianten wordt wel erfpacht gevestigd om te verzekeren dat de woning ook daadwerkelijk wordt aangeboden bij een doorverkoop door de eigenaar-bewoner. Er wordt echter geen erfpachtcanon gerekend: de canon wordt afgekocht bij de verkoop aan de (nieuwe) bewoner.

## BEKENDSTE VOORBEELDEN SOCIALE KOOP

Hieronder zijn enkele van de bekendste instrumenten kort toegelicht. Er zijn veel corporaties die een eigen instrument hebben, zoals Wonen Limburg, Omnia Wonen en Pré Wonen, maar deze instrumenten vallen altijd onder een van de 2 archetypes. Bovendien hebben deze instrumenten veelal een sterke gelijkenis met de oervorm van de sociale koop, KoopGarant (en Slimmer Kopen).

### KOOPGARANT

Bij KoopGarant kunnen woningcorporaties en ontwikkelaars een licentie afnemen die het hele KoopGarant-proces regelen. Het is een koopinstrument waarbij kopers woningen onder de marktwaarde kopen. Als de bewoner de woning weer wil verkopen, dan koopt de oorspronkelijke aanbieder de woning verplicht weer terug en biedt deze weer opnieuw aan. Hierdoor ontstaat een revolverende voorraad betaalbare koopwoningen. Eventuele waardeinstijging en -daling wordt bij doorverkoop verdeeld volgens een vooraf afgesproken verdeelsleutel. Ook kan de corporatie na terugkoop de woning weer terug in de verhuur nemen, of uit te ponden zonder VoV.

### SLIMMER KOPEN

Slimmer Kopen heeft grote overeenkomsten met KoopGarant met als verschil dat de uitgevende corporatie een terugkooprecht heeft in plaats van een terugkoopplicht zoals bij KoopGarant. Als de woning bij mutatie niet teruggekocht wordt, wordt hij op de vrije markt verkocht.

### KOOPSTART

Met dit instrument kunnen woningcorporaties met een 'koperskorting' tot 50% op de getaxeerde marktwaarde verkopen. De basis is een eenmalige verkoop met een koperskorting, waarbij de woning bij doorverhuizing op de vrije markt verkocht wordt. Bij een doorverkoop wordt de 'koperskorting' terugbetaald, net als een deel van de eventuele waardeontwikkeling. Na 3 jaar mag de bewoner de korting ook terugkopen. KoopStart past meer bij uitponden dan bij een revolverende woningvoorraad. Overigens is optioneel een terugkooprecht toe te voegen, als de corporatie overweegt om de woning eventueel weer terug te kopen.

### KOPEN NAAR WENS

Bij Kopen naar Wens koopt de koper de woning onder de marktwaarde. Het verschil tussen marktwaarde en aankoopprijs is een uitgestelde betaling. Vanaf 1 januari 2023 geldt dat de waardeverandering wordt gedeeld tussen de koper (bewoner) en de aanbieder. Als de uitgestelde betaling bijvoorbeeld 20% van de marktwaarde bij aankoop was, dan neemt de aanbieder 20% van deze waardeverandering voor zijn rekening. Als de bewoner (na verloop van tijd) voldoende middelen (inkomen) heeft om de uitgestelde betaling te voldoen, dan is dat mogelijk. Kopen naar Wens past vooral bij uitponden.

## KENMERKEN VAN DE BEKENDSTE INSTRUMENTEN VANUIT CORPORATIEPERSPECTIEF

Product	KoopGarant	Slimmer Kopen	Koop Start	Kopen naar Wens Werking
<b>Werking</b>	Koopinstrument	Koopinstrument	Koopinstrument	Koopinstrument
<b>Primair doel</b>	Betaalbare koop	Betaalbare koop	Betaalbare koop	Betaalbare koop
<b>Terugkoop of uitponden</b>	Terugkoopplicht	Terugkooprecht	Uitponden, terugkooprecht is optioneel	Uitponden
<b>Balansreservering voor terugkoop</b>	Ja	Ja	Nee, want geen terugkoop	Nee, want geen terugkoop
<b>Afrekening bij doorverkoop</b>	Volgens fair value	Volgens fair value	Volgens fair value	Deling waardeverandering volgens aandeel uitgestelde betaling (koperskorting)
<b>Liquiditeitsbeslag</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Beslag op eigen organisatie</b>	Ondersteuning doorverkopen is mogelijk via Opmaat		Ondersteuning doorverkopen is mogelijk via Opmaat	
<b>Kosten licentie</b>	Op te vragen bij de licentiehouders			
<b>Licentiehouder</b>	Opmaat	Sint Trudo (Kooplab)	Opmaat	Kooplab

Naast bovenstaande kenmerken zijn ook de organisatorische aspecten en de uitvoeringskosten van belang. De corporatie kan zelf een instrument ontwikkelen, maar dat kan veel moeite opleveren om alle juridische aspecten (erfpacht, VoV-regeling) in de constructie te verwerken. Ook de afhandeling van de doorverkoop kan bij kleinere corporaties (klein aantal doorverkopen) leiden tot complicaties. Wie doet deze afhandeling? Een licentie voor een van de hierboven genoemde producten kost geld, maar voordeel is dat het product volwassen is en al enkele malen getoetst is (ook via rechtszaken). Denk aan deling van de waardeverandering en eigen renovaties/verbeteringen door de eigenaar-bewoner. De aanbieders van de licenties kunnen ook bijstaan in de afhandeling van de doorverkoop, om fouten te voorkomen en geen beslag te leggen op de organisatie van de licentienemer.

# BIJLAGE 2: WETTELIJKE VOORWAARDEN VAN VERSCHILLENDE VERKOOPVORMEN

Hier beschrijven we de wettelijke voorwaarden die komen kijken bij verschillende vormen van verkoop door corporaties. Deze voorwaarden zijn neergelegd in het Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting (BTIV) en de Regeling toegelaten instellingen volkshuisvesting (RTIV). We maken hier onderscheid naar 3 verkoopvormen:

1. verkoop voor eigen bewoning
2. complexmatige verkoop (aan beleggers) en taakoverdracht tussen corporaties
3. verkoop individuele woningen niet voor eigen bewoning.

## VERKOOP VOOR EIGEN BEWONING

In deze vorm verkoopt een woningcorporatie een individuele woning aan een koper die zelf in de woning gaat wonen. Aankopen voor eerstegraads familieleden van de koper vallen ook binnen deze categorie. Het maakt voor de wettelijke eisen rond deze verkoopvorm niet uit of de koper een zittende huurder is of een reguliere woningzoekende. De wettelijke voorwaarden zijn met name afhankelijk van de prijs die voor de woning wordt gevraagd. Daarbij zijn de volgende routes te onderscheiden:

### VERKOOP MET MAXIMAAL 10% KORTING

Wordt de woning verkocht voor een prijs van minimaal 90% de taxatiewaarde dan gelden er geen aanvullende voorwaarden, behalve dat de verkoop moet worden verantwoord via dVi.

### VERKOOP MET MEER DAN 10% KORTING (VERKOOP ONDER VOORWAARDEN)

Wordt de woning verkocht voor een prijs tussen de 50 en 90% van de taxatiewaarde, dan is er sprake van *verkoop onder voorwaarden* (VoV). Er zijn verschillende koopproducten op de markt waarmee woningcorporaties op basis van dit principe woningen verkopen, zoals KoopGarant, Kopen naar Wens en Koop Goedkoop. Het is niet toegestaan om een korting groter dan 50% te verlenen.

De volgende wettelijke kaders gelden voor verkoop onder voorwaarden. Binnen deze kaders is sprake van enige mate van keuzevrijheid, waarbinnen de beschreven koopproducten opereren. Er zijn 2 mogelijke scenario's:

1. *De woning wordt verkocht tegen een prijs tussen de 50 en 90% van de taxatiewaarde*

Als de woning binnen 10 jaar (of een langere overeengekomen periode) wordt doorverkocht, dan moet de oorspronkelijke koper de korting terugbetalen tot 90% van de marktwaarde. De woningcorporatie deelt in de waardeontwikkeling van de woning. De corporatie deelt daarbij voor anderhalf keer het verleende kortingspercentage, met een maximum van 50%. Is er sprake van 30% korting voor de koper, dan deelt de corporatie dus voor 45% in de waardeontwikkeling. De verkoop wordt verantwoord via dVi.

2. *De woning wordt verkocht tegen een prijs tussen de 75 en 90% van de taxatiewaarde én het inkomen van de koper is lager dan €42.436*

Als de woning binnen 10 jaar (of een langere overeengekomen periode) wordt doorverkocht, dan moet de oorspronkelijke koper de korting terugbetalen min 10%. Er geldt in dit scenario geen waardedeling. De verkoop wordt verantwoord via dVi.

## KOOPOPTIE ZITTENDE HUURDERS BIJ VERKOOP AAN DERDEN

Er is nog een route waarlangs woningen terecht kunnen komen bij kopers die zelf in de woning gaan wonen. Wanneer een woningcorporatie besluit om een blijvend gereguleerde zelfstandige woning in de verkoop te zetten, bijvoorbeeld voor beleggers, moet deze woning eerst minstens 4 weken aangeboden worden aan de zittende huurder. De prijs mag in dat geval maximaal gelijk zijn aan de marktwaarde. Deze optie geldt alleen bij niet-complexmatige verkoop.

## COMPLEXMATIGE VERKOOP AAN DERDEN

Onder complexmatige verkoop verstaan we de verkoop van een geheel complex aan een andere partij, bijvoorbeeld een belegger of stichting. Voor deze verkoopvorm gelden een aantal algemene wettelijke voorwaarden, zoals een toetsing vooraf door de toezichthouder en een uiteenzetting van het belang voor de volkshuisvesting. Ook geldt de eis dat de woningen verkocht moeten worden tegen de getaxeerde marktwaarde. Per type complex zijn er nog aanvullende eisen. De definities voor een omschrijving van deze type complexen zijn als volgt:

### Voorwaarden verkoop per type complex

**Blijvend gereguleerde complexen:** Het complex moet minstens 4 weken te koop worden aangeboden aan geïnteresseerde corporaties en in het openbaar aan elke gegadigde. Het complex blijft na verkoop minstens 7 jaar voor verhuur bestemd. Gemeente en bewonersorganisaties leveren zienswijzen.

**Potentieel te liberaliseren complex:** Het complex moet minstens 4 weken te koop worden aangeboden in het openbaar aan elke gegadigde. De gemeente levert een zienswijze. Deze verplichting vervalt als er prestatieafspraken zijn gemaakt over de omvang en vervreemding van de corporatievoorraad én het verkochte complex ten minste 7 jaar wordt verhuurd met een huurprijs beneden de € 1.000 per woning.

**Niet-DAEB-complexen:** Het complex moet minstens 4 weken te koop worden aangeboden in het openbaar aan elke gegadigde.

**Overige complexen:** Het complex moet minstens 4 weken te koop worden aangeboden in het openbaar aan elke gegadigde. De gemeente levert een zienswijze. Eventueel zijn er nog andere, bij ministeriële regeling bepaalde zienswijzen verplicht.

### Definities typen complexen

**Blijvend gereguleerde complexen:** complexen die voor *ten minste* 10% uit blijvend gereguleerde DAEB-huurwoningen bestaan, dat wil zeggen woningen die volgens het Woningwaarderingstelsel niet in aanmerking komen voor liberalisatie.

**Potentieel te liberaliseren complexen:** complexen die voor *minder dan* 10% uit blijvend gereguleerde DAEB-huurwoningen bestaan, én voor *ten minste* 10% uit DAEB-huurwoningen. Van de DAEB-woningen in deze complexen heeft dus een deel van de woningen volgens het Woningwaarderingstelsel een prijs boven de liberalisatiegrens. Om in deze categorie te vallen moeten tegelijkertijd *minder dan* 10% van de DAEB-woningen *blijvend gereguleerde* woningen zijn.

**Niet-DAEB-complexen:** complexen die voor *minder dan* 10% bestaan uit DAEB-huurwoningen.

**Overige complexen:** complexen die niet binnen de voorgaande categorieën passen.

## TAAKOVERDRACHT CORPORATIES

Corporaties kunnen er tot slot voor kiezen om woningen direct aan een andere woningcorporatie te verkopen. Dit kan gaan om zowel complexen als individuele woningen. Een taakoverdracht hoeft niet goedgekeurd te worden door de toezichthouder.

De wettelijke eisen hangen af van de gehanteerde verkoopwaarde. Ligt de verkoopprijs tussen de beleidswaarde en de gemiddelde marktwaarde, dan hoeft de verkopende corporatie alleen te verantwoorden via dVi. Ligt verkoopprijs *onder* de beleidswaarde of *boven* de gemiddelde marktwaarde, dan moet er ook een toelichting worden gegeven in het jaarverslag.



Bij een taakoverdracht worden naast woningen ook leningen overgedragen. Uitgangspunt is daarbij de verhouding tussen het aantal woningen dat de corporatie overdraagt en de totale vastgoedportefeuille. De overdracht van leningen is evenredig aan deze verhouding. Bij een taakoverdracht van 1% van de voorraadportefeuille wordt dus ook 1% van de leningenportefeuille overgedragen. Met de juiste juridische uitwerking hoeft de aankopende corporatie hierbij geen overdrachtsbelasting te betalen.

## VERKOOP VAN INDIVIDUELE WONINGEN NIET VOOR EIGEN BEWONING

Onder deze variant – die niet of nauwelijks voorkomt in de praktijk – valt het niet-complexmatig verkopen van woningen aan bijvoorbeeld beleggers. Voor deze verkoopvorm gelden dezelfde algemene wettelijke eisen als voor complexmatige verkoop. Vervolgens zijn er aanvullende eisen afhankelijk van het type woning. Zie het blauwe kader hieronder met definities voor een omschrijving van deze woningtypen.

### Voorwaarden verkoop per woningtype

**Blijvend gereguleerde woning:** De woning moet eerst minstens 4 weken worden aangeboden aan de zittende huurder en aan geïnteresseerde corporaties. Daarna kan de woning in het openbaar worden aangeboden. Tenzij aangekocht door de zittende huurder moet de woning na verkoop minstens 7 jaar verhuurd worden. Gemeente en bewonersorganisaties leveren zienswijzen.

**Potentieel te liberaliseren woning:** De woning moet minstens 4 weken in het openbaar worden aangeboden aan elke gegadigde. De gemeente levert een zienswijze. Deze verplichting vervalt als er prestatieafspraken zijn gemaakt over de omvang en vervreemding van de corporatievoorraad én de verkochte woningen ten minste 7 jaar verhuurd worden met een huurprijs beneden de € 1.000.

**Niet-DAEB-woningen:** de woning moet minstens 4 weken te koop worden aangeboden in het openbaar aan elke gegadigde.

### Definities woningtypen

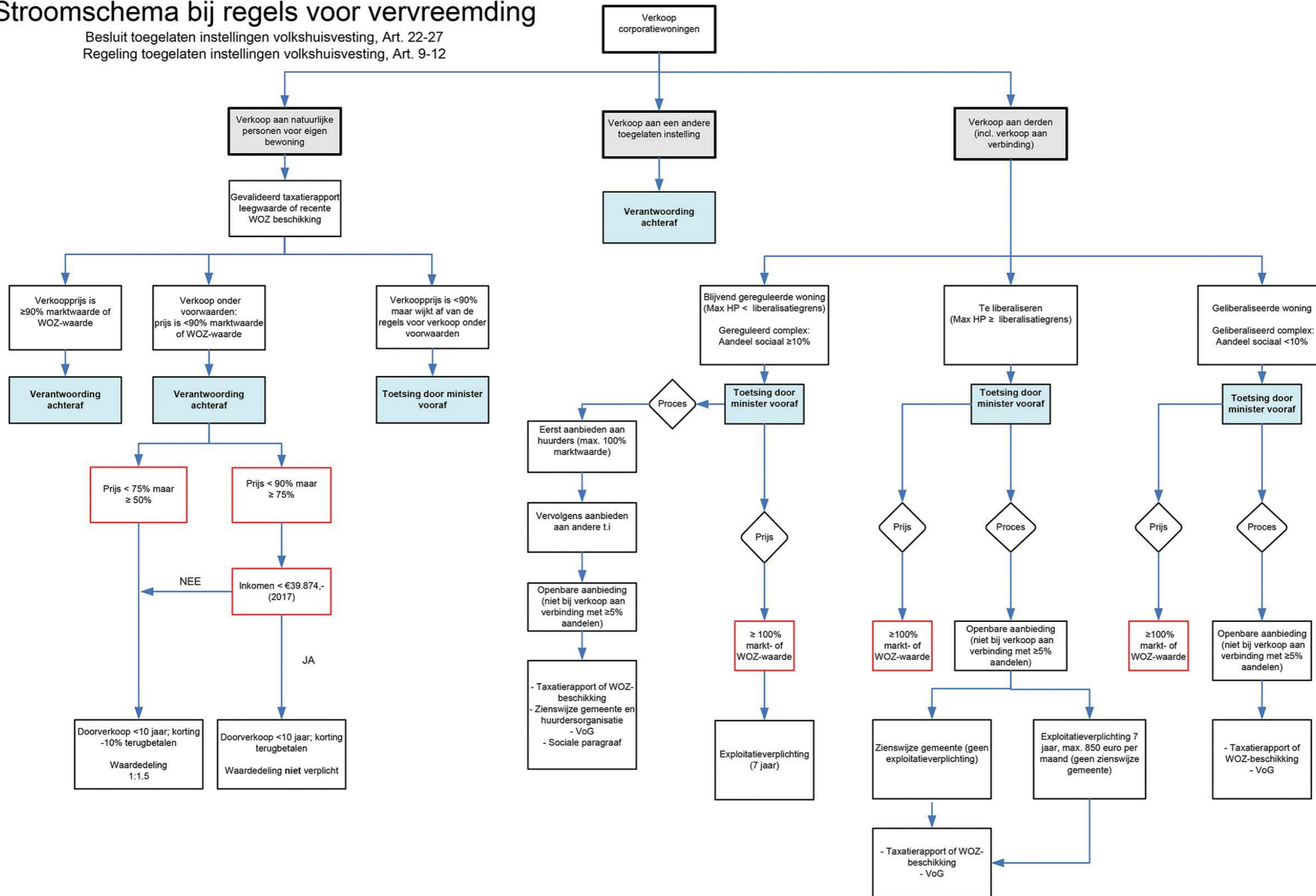
**Blijvend gereguleerde woningen:** gereguleerde DAEB-huurwoningen die volgens het Woningwaarderingsstelsel niet in aanmerking komen voor liberalisatie.

**Potentieel te liberaliseren woningen:** DAEB-huurwoningen die nu gereguleerd worden verhuurd, maar volgens het Woningwaarderingsstelsel in aanmerking komen voor een huurprijs boven de liberalisatiegrens.

**Niet-DAEB-woningen:** woningen die deel uitmaken van het niet-DAEB bezit van een corporatie.

# Stroomschema bij regels voor vervreemding

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



## COLOFON

© april 2023

Aedes vereniging van woningcorporaties Den Haag

Deze leidraad is opgesteld door RIGO in opdracht van Aedes vereniging van woningcorporaties. De totstandkoming is in samenspraak met een begeleidingsgroep van woningcorporaties en in overleg met het ministerie van BZK en de Woonbond.

**Eindredactie en vormgeving:** Aedes vereniging van woningcorporaties

### Contact en meer informatie:

Jeff van As, [j.vanas@aedes.nl](mailto:j.vanas@aedes.nl)

**Disclaimer:** De inhoud van deze uitgave is met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. Toch is het mogelijk dat de aangeboden informatie verouderd, onvolledig of niet meer juist is. Aedes vereniging van woningcorporaties aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade ontstaan door het gebruik van of het zich beroepen op informatie uit deze uitgave.

Aedes behoudt zich alle rechten voor. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier zonder voorafgaande toestemming van Aedes vereniging van woningcorporaties.

vereniging van  
**woningcorporaties**

