



**Brederode
wonen**
Thuis in goed wonen

VERKOOPBELEID AUGUSTUS 2020

Inhoudsopgave

Pagina

1. Inleiding	3
2. Verkoop	4
3. Uitgangspunten van het verkoopbeleid	5
4. Aandachtspunten bij het verkoopbeleid	6
5. Voor verkoop geschikte woningen	6

NB: (potentiële) kopers kunnen geen rechten ontleen aan de tekst van deze notitie

INLEIDING

Missie

In het Ondernemingsplan van Brederode Wonen verwoordt de missie de bestaansreden.

De missie luidt: Brederode Wonen is een maatschappelijk betrokken organisatie die in de gemeenten Bloemendaal en Velsen huisvesting wil bieden aan huishoudens met een smalle beurs. Wij werken daarbij graag samen met onze huurders en maatschappelijke organisaties aan een prettig woon- en leefklimaat.

De in de missie genoemde huisvesting, willen we bieden in de vorm van huurwoningen in het sociale segment. In ons werkgebied bestaat een flink tekort in dit segment. De wachtlijsten voor een sociale huurwoning zijn lang en de vooruitzichten zijn dat de schaarste voorlopig niet zal worden opgelost. Brederode Wonen heeft daarom de wens om de voorraad sociale huurwoningen tenminste op peil te houden maar liefst uit te breiden.

Evaluatie

In 2016 hebben we het verkoopbeleid over de periode 2012-2015 geëvalueerd en aangepast. Het beleid was in die periode onder andere gericht op hogere aantallen te verkopen woningen per jaar. Met de opbrengst moest de investeringsruimte vergroot worden maar moest bovendien de net geïntroduceerde verhuurdersheffing betaald worden. Door aanpassingen in de bedrijfsvoering werd ten tijde van de evaluatie in 2016 inmiddels dekking voor de verhuurdersheffing gevonden in de lopende exploitatie. De verkoopambitie kon getemperd worden.

Inmiddels is het tekort aan sociale huurwoningen in ons werkgebied alleen maar groter geworden. Dat heeft er toe geleid dat we sinds 2016 in de praktijk nog terughoudender zijn geworden bij verkoop. Ook het uitblijven van mogelijkheden om nieuwe sociale huurwoningen te realiseren, maakt dat we het aantal verkopen beperken en zo het aanbod sociale huurwoningen zo groot mogelijk houden.

Toch kan er aanleiding zijn om een huurwoning te verkopen. In deze notitie gaan we in op de aanleidingen die zich kunnen voordoen om tot verkoop over te gaan en de gedragslijn die we daarbij volgen.

VERKOOP

Gelet op onze missie en het grote en aanhoudende tekort aan sociale huurwoningen, streven we naar een zo omvangrijk mogelijke voorraad sociale huurwoningen. Waar mogelijk en nodig moderniseren en verduurzamen we onze woningen en graag breiden we onze woningvoorraad uit met nieuwe sociale huurwoningen. Bij voorkeur verkopen we geen woningen. Toch kunnen er aanleidingen zijn om tot verkoop over te gaan.

Mutatie

Wanneer de huur van een woning wordt opgezegd, blijken er soms forse uitgaven voor renovatie nodig te zijn om de woning opnieuw te kunnen verhuren. Zeker wanneer de woning lang aan dezelfde huurder verhuurd is geweest, kunnen de kosten om de woning weer te laten voldoen aan de eisen van de tijd, flink oplopen. Per geval dat zich voordoet, wordt in het TLO (= het Teamleidersoverleg, bestaande uit de directeur, de teamleiders en de bestuurssecretaris) beoordeeld of de hoogte van de benodigde uitgaven in een goede verhouding staat tot het resultaat. Het TLO kan besluiten een dergelijke woning niet op te knappen, maar op de vrije markt in de verkoop te brengen.

Investeringsruimte

Ook de gewenste investeringsruimte kan een motief zijn om tot verkoop over te gaan. Als we ten behoeve van verbetering en verduurzaming van de voorraad of uitbreiding van de voorraad met nieuwe sociale huurwoningen, investeringen willen doen, kunnen daarbij opbrengsten uit verkoop wenselijk zijn.

Vrije sector

Een klein deel van ons woningbestand valt buiten het sociale segment en wordt in de vrije sector verhuurd. Wanneer de huur van een dergelijke woning wordt opgezegd, is verkoop een optie. Omdat verkoop niet ten koste gaat van het aanbod in het sociale segment, behoort afstoten tot de mogelijkheden. Ook in deze situatie worden in het TLO de afwegingen gemaakt op grond waarvan een besluit tot al dan niet verkopen wordt genomen. Kiezen we voor afstoten, dan wordt in de vrije markt naar optimalisatie van de opbrengst gezocht.

Verkoop onder voorwaarden

In het verleden heeft Brederode Wonen woningen aan huurders verkocht en daarbij een korting van 25% verleend. In de koopovereenkomst is opgenomen dat wanneer de koper de woning weer wil verkopen, deze eerst aan Brederode Wonen wordt aangeboden tegen 75% van de dan geldende marktwaarde. Wanneer we een dergelijke woning krijgen aangeboden, worden in het TLO de afwegingen gemaakt rond terugkopen en opnieuw verhuren of verkopen. Vanuit financieel perspectief ligt terugkopen voor de hand (onder de marktwaarde). Of we vervolgens verhuren of verkopen, is een afweging die daarop volgt.

Gelet op de aanhoudende schaarste in het segment sociale huur passen we deze verkoopvorm vooralsnog niet meer toe.

UITGANGSPUNTEN VAN HET VERKOOPBELEID

- ❖ Het verkoopbeleid wordt zo nauwkeurig mogelijk afgestemd op de investeringsruimte die nodig is voor nieuwbouw- en herstructurering. Er wordt altijd gestreefd naar een optimalisatie van de opbrengst van de verkopen.
- ❖ In het Verkoopbeleid houden we rekening met het Volkshuisvestingsbeleid van de gemeenten Bloemendaal en Velsen en sluiten we aan bij de Prestatieafspraken die met beide gemeenten zijn gemaakt.
- ❖ Woningen die bij leegkomen tegen hoge kosten moeten worden gerenoveerd, kunnen verkocht worden wanneer dat strookt met het Strategisch Voorraadbeleid. Afwegingen vinden plaats in het Teamleidersoverleg. Bij deze afwegingen wordt rekening gehouden met de grote vraag naar betaalbare woningen.
- ❖ Woningen die op grond van hun kwaliteit tot de vrije sector behoren, kunnen bij leegkomst verkocht worden. In het Teamleidersoverleg wordt de besluitvorming voor verkoop of behoud in het huursegment voorbereid.
- ❖ De waardebepaling van woningen vindt plaats op basis van een gevalideerd taxatierapport. Over deze waardebepaling kan niet worden onderhandeld en alle verkopen vinden plaats op basis van kosten koper.
- ❖ Op basis van de taxatiewaarde wordt, in overleg met de verkopende makelaar, een vraagprijs bepaald. De verkoopprijs moet minimaal gelijk zijn aan de taxatiewaarde.
- ❖ Om zeker te stellen dat aan de wettelijke vereisten wordt voldaan, zal Brederode Wonen bij verkoop een anti-speculatie beding opnemen. Dit beding houdt in dat de koper bij doorverkoop in het eerste jaar 100% van de winst aan Brederode Wonen moet afdragen, waarbij deze afdracht stapsgewijs wordt verlaagd tot 33% in het derde jaar.
- ❖ Brederode Wonen kan er voor kiezen om aan huurders een korting te verlenen van 25% op de gevalideerde taxatiewaarde onder voorwaarde van het recht van terugkoop – ook met 25% korting op de dan geldende marktwaarde - door Brederode Wonen. Dit product, Verkoop Onder Voorwaarden, is in het verleden door Brederode Wonen toegepast. De voorwaarden voor toepassing waren dat de woning een gevalideerde taxatiewaarde heeft van maximaal € 320.000 en het huishoudinkomen maximaal € 60.000 bedraagt. Gelet op de schaarse beschikbaarheid van sociale huurwoningen, zal Brederode Wonen deze vorm van verkoop vooralsnog niet toepassen.

AANDACHTSPUNTEN BIJ HET VERKOOPBELEID

- De verhouding DAEB versus niet-DAEB in onze voorraad is een aandachtspunt bij de afwegingen rond verkoop. De verhouding heeft invloed op de mate waarin de boekhouding van beide segmenten gescheiden gevoerd moet worden. Om onze administratieve druk zoveel mogelijk te beperken, maken wij graag gebruik van het "light regime". Om daarvoor in aanmerking te komen mag het aandeel niet-DAEB niet meer dan 5% van de voorraad bedragen. Sinds 2016 voldoet de verhouding aan de gestelde eis.
- In ons werkgebied kunnen verschillende kernen onderscheiden worden. Wij hechten er aan dat in elke kern sociale huurwoningen aanwezig blijven en zullen daar in ons verkoopbeleid rekening mee houden.
- Zodra een eerste appartement in een (gestapeld) complex verkocht wordt, ontstaat een Vereniging van Eigenaren (VvE). Deze vereniging, bestaande uit Brederode Wonen en de particuliere eigenaren, is de eigenaar van het complex. Binnen de VvE is geen formele rol voor de huurders weggelegd. De VvE besluit onder andere over de meerjarenbegroting voor het complex. Door de afwijkende eigenaarsrol is het beheer arbeidsintensiever en de rol van de huurders beperkt. Om die reden verkopen wij bij voorkeur geen appartementen.

VOOR VERKOOP GESCHIKTE WONINGEN

- In principe komen alleen woningen van Brederode Wonen in aanmerking voor verkoop die tot de niet-DAEB categorie behoren en woningen die, uit strategisch of markttechnisch oogpunt, voor Brederode Wonen van minder belang zijn. Brederode Wonen wil, in principe, de volgende woningen in portefeuille houden. De belangrijkste categorieën zijn:
- Woningen gebouwd na 1980 die relatief weinig onderhoud vergen.
- Woningen in een complex waarvoor Brederode Wonen plannen heeft voor ingrijpend planmatig onderhoud, bijvoorbeeld kozijnvervanging of het vernieuwen en aanpassen van daken.
- Woningen in toekomstige herstructureringscomplexen.
- Voor senioren geschikte appartementen.
- Woningen of woongebouwen waaraan reeds ingrijpend onderhoud heeft plaatsgevonden.