

# Stedelijke herstructurering vereist objectivering van aanspraken op nieuwe woonruimte

DR. P. BORDEWIJK Publicist en adviseur

Nu woningcorporaties steeds meer als marktpartijen optreden, ligt het voor de hand dat zij ook samenwerking zoeken met andere marktpartijen, zoals projectontwikkelaars en beleggers. *Seminars op maat* organiseerde op 14 juni een symposium waar beide partijen over hun ervaringen spraken, vooral in verband met stedelijke herstructurering. Hier en daar viel forse kritiek te beluisteren op de rol van Rijk en gemeenten in dat proces. Maar of de doelstellingen van woningcorporaties en ontwikkelaars altijd voldoende bij elkaar aansluiten, is ook nog maar de vraag.

Van oudsher leven woningcorporaties en particuliere beleggers in verschillende werelden. Ze boden allebei woningen te huur aan, maar daar hield de overeenkomst dan wel ook wel zo'n beetje mee op.

Particuliere beleggers zijn net als projectontwikkelaars in de eerste plaats gericht op het maken van winst. Beleggers doen dat vooral om onze pensioenen veilig te stellen, projectontwikkelaars om hun eigenaren ter wille te zijn. Ze zijn gericht op de markt: ze proberen daar te bouwen waar een geïnvesteerde gulden het hoogste rendement oplevert.

Woningcorporaties zijn er voor de huurders. Ze proberen van oudsher tegen zo laag mogelijk huren goede maar niet al te luxueuze woningen neer te zetten voor wie anders is aangewezen op inwoning of op wat vroeger 'krotten' heetten. Tot tien jaar geleden waren ze financieel met duizend draden

aan de overheid gebonden. Eerst werden investeringen door woningcorporaties bekostigd met overheidsleningen. Daarom golden die investeringen als overheidsuitgaven, ook al werden de leningen tot de laatste cent terugbetaald. Zelfs toen de woningcorporaties op de kapitaalmarkt gingen lenen, kwamen die investeringen nog onder het kopje debudgettering in de *Miljoenennota* terecht.

Heerma heeft met de bruteringsoperatie krachtadig een eind aan deze verstrengeling tussen overheid en woningcorporaties gemaakt. Daardoor vinden we in de Rijksbegroting alleen nog de subsidies aan de volkshuisvestingssector terug, maar niet meer de investeringen. Indertijd was er bezorgdheid of dat allemaal wel eerlijk zou uitpakken, maar wanneer er gesproken wordt over de grote problemen in ons land, noemt niemand meer de woningnood. Dan gaat het over zorg, onder-

wijs en veiligheid, sectoren waarin juist wel elke cent via de rijksbegroting loopt.

Bij onderwijs en veiligheid kan dat ook moeilijk anders, maar bij de zorg lijkt het er toch sterk op dat de problemen daar vooral het gevolg zijn van de keuze die in de jaren zeventig gemaakt is om de zorguitgaven te rekenen tot de collectieve sector. Nu moet Borst zich telkenmale verantwoorden in de ministerraad voor het totaal van de zorguitgaven, terwijl nooit iemand Remkes vraagt of de investeringen in woningen niet de pan uit rijzen. En Tineke Netelenbos hoeft zich al helemaal niet te verantwoorden voor onze steeds maar hogere bestedingen aan auto's.

Het is een merkwaardige paradox. Wanneer we iets belangrijk vinden, eisen we dat de overheid die voorziening voor iedereen toegankelijk maakt. Maar omdat de overheid een permanent tekort aan geld heeft, is er dan toch niet genoeg, en ontstaan er wachtlijsten. Ooit stelde Renate Rubinstein voor om de groei van het autobezit af te remmen door de introductie van de autowetauto. Dat waren gesubsidieerde auto's, waarvan er maar een beperkt aantal werd aangeboden. Dus moest je daarvoor op een wachtlijst, waar je alleen op bleef staan wanneer je intussen niet zelf een auto kocht. Misschien komt Van Boxtel nog wel met de computerwetcomputer. Hij lijkt mij ertoe in staat. Het zou ook een goed middel tegen de verbreiding van RSI kunnen zijn.

Het is een mechanisme waar de volkshuisvesting zich aan heeft weten te onttorstelen, maar dat in dezelfde tijd steeds meer de zorg is gaan beheersen. Hier zouden veel problemen worden opgelost wanneer net als bij de volkshuisvesting alleen nog de subsidies aan mensen die zelf geen volwaardige verzekering tegen ziektekosten kunnen betalen tot de overheidsuitgaven worden gerekend, en niet het totaal van de uitgaven.

## Samenw en b

## Opgesloten instellingen

Helemaal helder is de relatie tussen woningcorporaties en overheid overigens nog niet. Het bezit van de corporaties wordt als maatschappelijk kapitaal aangemerkt, en daarmee lijkt het er soms op dat Remkes en Duivesteyn het zien als economisch eigendom van het Rijk. Via de condities die gesteld worden aan toegelaten instellingen kan het Rijk beperkingen opleggen aan het gebruik. En anders dan de naam suggereert, kan een toegelaten instelling niet zo maar zeggen dat hij van de toelating afwil; in feite beschouwt men hen op het departement als opgesloten instellingen.

Tegelijkertijd worden woningcorporaties gedwongen zich steeds meer als marktpartijen op te stellen. Ze bouwen niet meer voor een eindeloze vraag, die het hun mogelijk maakt de bij stedenbouwers zo geliefde flatwoningen te laten bewonen door mensen die liever een rijtjeshuis met een puntdak en een eigen tuin zouden hebben. Wanneer hun aanbod op langere termijn niet voldoet aan de wens van de huurders, dreigt leegstand, en daarmee financieel verlies. Buiten de Randstad doet die situatie zich hier en daar al voor, bij voorbeeld in Delfzijl.

Dat heeft effecten voor de manier waarop corporaties zich affichereren. Zo is daar sinds kort Vastgoedfonds Lieven de Key, voortgekomen uit vijf over het land verspreide woningcorporaties met in totaal 63.600 vhe's, waarin het bezit van die corporaties is ondergebracht. Dat is toch heel iets anders dan de Woningbouwvereniging De Volharding van vroeger. Lieven de Key rekent ook nadrukkelijk elke woonconsument tot zijn doelgroep, ongeacht zijn inkomen.

Op het Ministerie van VROM roept die ontwikkeling gemengde gevoelens op. Volkshuisvestingsinspector Van Giessen vertelde dat het staats-

secretaris Remkes zelf was geweest die bedacht had dat je corporaties niet moet aanduiden als maatschappelijke ondernemingen, als maatschappelijke instellingen.

## Verkoop woningen

Toch kon hij er niet onderuit, dat corporaties zich steeds meer als marktpartijen opstellen. In zeker opzicht stimuleert Remkes dat ook. Er wordt van corporaties verwacht dat zij op grote schaal huurwoningen verkopen, terwijl zij er tegelijkertijd voor moeten zorgen dat het maatschappelijk kapitaal in hun organisaties behouden blijft. Vaak hebben zij de opbrengst van die verkoop ook nodig om nieuwe projecten aan te pakken. Een van de sprekers op het symposium wees erop dat door de mogelijkheden die corporaties hebben om complexen te verkopen, het beslag op het Waarborgfonds voor de Sociale Woningbouw sterk is achtergebleven bij de verwachtingen.

Toch zal men zich altijd de vraag moeten stellen, wat nu eigenlijk maakt dat voor de koper een complex een grotere waarde vertegenwoordigt dan voor de verkopende woningcorporatie. Soms lijkt het erop, dat het vooral een boekhoudkundige kwestie is. Na verkoop verschijnt de marktwaarde op de balans, waar eerst de historische kostprijs stond. Dat kan het eigen vermogen aanzienlijk opkrikken. De vraag is, of al die transacties ook zouden plaatsvinden wanneer corporaties meer vrijheid zouden hebben bij het waarderen van het eigen woningbezit, en deze zouden mogen waarderen op basis van de toekomstige opbrengst, hetzij bij doorlopende verhuur, hetzij bij uitpounding.

Overdracht aan beleggers die zich op uitponden richten – de door Priemus elders in dit nummer gesignaleerde B-beleggers – levert dan alleen

nog extra geld op wanneer die beleggers minder sociaal opereren dan een woningcorporatie zich kan permitteren, en dat lijkt dan een goede reden om de transactie te verbieden. Overigens kwamen deze B-beleggers tijdens het symposium in het geheel niet aan de orde, dat had de vooroordelen vanuit de klassieke woningcorporaties tegenover de beleggerswereld maar nieuw leven ingeblazen. In de presentatie van een medewerker van Amvest zagen we de door Priemus gesignaleerde verkoop van woningen in Zwijndrecht aan Amvest ook niet bij de voorbeelden van samenwerking tussen corporaties en beleggers.

## Stedelijke herstructurering

Stedelijke herstructurering lijkt het aangewezen terrein voor samenwerking tussen corporaties, beleggers en projectontwikkelaars. Het gaat erom, wijken die voornamelijk bestaan uit flatgebouwen in de sociale sector uit de jaren na de oorlog, te vervangen door een bebouwing die meer is aangepast aan hedendaagse woonwensen en een meer gemengde bevolking aantrekt.

In dat proces is de woningcorporatie een onmisbare partner als eigenaar van de af te breken woningen met de daarbij horende zeggenschap over de grond. Ook brengt de corporatie zijn eigen bestuurlijke netwerk in, en de kennis van de lokale politiek. De beleggers brengen in ieder geval in hun beter ontwikkelde kennis van de markt, en hun bereidheid om risico's te nemen.

Overigens was Draaisma, voorzitter van de Raad van Bestuur van Lieven de Key, niet zo onder de indruk van die bereidheid bij marktpartijen om risico's te nemen: 'De simpele vraag aan marktpartijen om in het kader van de risicospreiding substantieel in het bestaande onroerend goed te in-

# erking tussen corporaties eleggers niet zonder problemen

vesteren zonder dat daar in de lange aanloop naar de feitelijke herstructurering hoge opbrengsten tegenover staan, zal snel het aantal serieuze partners doen verminderen.'

Bij Amvest ziet men ook een complementariteit in de doelgroepen die door corporaties en beleggers bediend worden: wie in de bus kan blazen huurt bij Amvest, en de corporaties zorgen voor 'specifieke groepen', dus voor iedereen die ziek, zwak en misselijk is. Bij Lieven de Key zien ze dat echter een slag anders, en is het nog maar de vraag hoe hard ze Amvest nodig hebben. Daar willen ze vooral samenwerken met beleggers bij combinaties van woningen met winkels en kantoren, en hebben ze daarvoor een afzonderlijke werkmaatschappij opgericht, waarmee de andere werkmaatschappijen op strikt marktconforme wijze zaken doen.

Waar het de grond betreft, kan ook de gemeente een noodzakelijke partner zijn, wanneer die in het verleden zo verstandig geweest is om de grond in erfpacht uit te geven. Dat wordt door projectontwikkelaars niet altijd op prijs gesteld. Er werd schande gesproken van de gemeente Amsterdam, die geld wil zien voor de inbreng van erfpachtgronden in herstructureringscomplexen, zonder zich er bij voorbaat aan te binden dat dat geld ook weer in de wijk geïnvesteerd zou worden. Woningcorporaties die hun bezit te gelde maken om dat geld elders te investeren; dat is uiteraard heel wat anders.

Ook het Rijk werd bekritiseerd, maar dan vanwege de eis dat nieuwbouw voor 30 % in eigen opdrachtgeverschap plaatsvindt. In stedelijke gebieden lijkt mij dat ook een onmogelijke eis. Gaat erfpacht terug op een sociaal-democratische traditie die zo langzamerhand een eeuw oud is, eigen opdrachtgeverschap lijkt een modegril van het koppel Remkes-Duivesteijn, dat deze hobby kan botvieren bij gebrek aan interesse van andere politici. Zo heeft ook een klein clubje van onderwijsspecialisten decennia lang de gelegenheid gehad om het onderwijs op te zadelen met mooie ideeën die in de praktijk nergens toe leidden.

## **Twijfel**

Intussen groeide tijdens het seminar bij mij de twijfel wat nu eigenlijk met stedelijke herstructurering beoogd wordt. Aan de ene kant is men bezorgd over de verhuurbaarheid van de huidige

ge flatwoningen in de toekomst, vanwege het beperkte wooncomfort. Dat blijkt echter vaak een boodschap die niet over te dragen valt op de huidige bewoners, want zo beroerd is het wooncomfort nu ook weer niet. En bij de huidige prijzen van koopwoningen zijn die toch maar voor een beperkt deel van de bewoners bereikbaar.

In sommige gevallen gaat het niet zozeer om het geboden wooncomfort, maar om te grote concentraties verslaafden en andere onaangepasten in een wijk, waardoor anderen er niet meer willen wonen. De aantrekkelijkheid van een woning wordt niet alleen door de bouwkundige eigenschappen bepaald, maar ook door de sociale om-

geving. Die is ook bepalend voor wat een koopwoning op kan brengen. Het betekent dat bij herstructurering van een wijk de eerste koopwoningen onder de prijs verkocht worden, en dat de daarmee gepaard gaande verliezen later goed gemaakt moeten worden.

De aantrekkingskracht van een wijk kan zo volkomen los komen te staan van de bouwkundige kwaliteit. In Amsterdam worden wijken met slechte woningen als eerst de Jordaan en nu de Pijp steeds populairder. Daarentegen werden er in de Bijlmer ruime en betrekkelijk recent gebouwde flats gesloopt waarmee niets mis was, behalve dat de bewoners niet deugden. 'Urban renewal is negro removal', zeggen ze in

VOLKSHUISVESTING

# Duidelijkheid gewenst over verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers

**HUGO PRIEMUS**

Wetenschappelijk directeur Onderzoeksinstituut OTB  
Technische Universiteit Delft

Belangrijk element uit de nota *Mensen-wensen-wonen* waren in de verkoop van 500.000 corporatiewoningen. Daarmee zou kunnen worden ingespeeld op de vraag op de markt naar koopwoningen. Naast deze transacties worden met enige regelmaat gehele complexen verkocht, soms aan een andere corporatie, soms ook aan een beleggingsmaatschappij. Enige tijd geleden kwam zo'n transactie in het nieuws. Een corporatie verkocht woningen aan een belegger met een twijfelachtige reputatie. Achteraf bleken in de procedures rond de verkoop grote fouten te zijn gemaakt.

Amerika. Richtte de stadsvernieuwing in de jaren zeventig zich op bouwen voor de buurt, nu is juist het doen verhuizen van de bewoners een belangrijk doel van stedelijke herstructurering.

Maar dat roept toch de vraag op, waar die mensen dan blijven. Zorgen dat mensen met aanpassingsproblemen goed gespreid over de stad komen te wonen, lijkt het antwoord. Maar het zijn allemaal mensen zonder geld, en het aantal complexen waar ze terecht kunnen, neemt dus af. De afbraak van de intramurale psychiatrie maakt dat er meer probleemgevallen in dat kleinere aantal complexen gehuisvest moet worden. En de mogelijkheden om te sturen zijn beperkt.

In een rechtsstaat is er behoefte om de aanspraken van mensen op nieuwe woonruimte te objectiveren. Je kunt niemand dwingen om ergens te gaan wonen waar zich een nieuwe concentratie van lastige burens dreigt te vormen. En je kunt anderen die dan aan de beurt zijn maar wier komst de problemen zou verergeren, niet verhinderen daar te gaan wonen, want dan maak je je schuldig aan discriminatie.

Het is misschien ook gewoon een overschatting van de maakbaarheid van de samenleving, dat je kunt voorkomen dat er nieuwe plekken ontstaan met veel probleemhuurders, die daarna aan de beurt zijn voor stedelijke herstructurering. Dat is geen vrolijke

constatering, maar wel iets waar niemand het die dag over had.

Zou het er dan toch vooral om gaan om in de Amsterdamse tuinsteden langs het westelijke deel van de A10 geld te verdienen met de bouw van kantoren op zichtlocaties, zoals dat aan de lunch door een vertegenwoordiger van een ontwikkelaar als een aantrekkelijk idee naar voren werd gebracht. Dan heeft het gemeentebestuur van Amsterdam in ieder geval groot gelijk dan ook van de gestegen grondwaarde te willen profiteren. En dan is wat sommigen een vooroordeel tegen projectontwikkelaars noemen, niet anders dan een vorm van gezonde argwaan.

In de discussies naar aanleiding van de ontwerpversie en de definitieve editie van de nota *Mensen-wensen-wonen* is uitvoerig gesproken over de wenselijkheid en de realiseerbaarheid van de verkoop van ten minste 500.000 corporatiewoningen in tien jaar. Niet of nauwelijks is de vraag opgeworpen aan wie de corporatiewoningen zullen worden verkocht. Als vanzelfsprekend nam iedereen aan dat het zou gaan om een verkoop rechtstreeks aan de bewoner: hetzij aan de zittende huurder, hetzij – in het geval van een onbewoonde woning – aan een koopgedigde die zich meldt. Het gaat immers om het vergroten van het aandeel koopwoningen (want daarop is de vraag vooral gericht) onder een gelijktijdige inkrimping van het aandeel sociale-huurwoningen (want daarnaar zou steeds minder vraag zijn). Bovendien verkoopt een corporatie de woningen binnen een complex één voor één. Gedurende een lange tijd, vermoedelijk langer dan tien jaar, zal het complexe gemengde eigendomsverhoudingen kennen: een dalend aantal koopwoningen en een stijgend aantal corporatiewoningen. De corporatie zal als eigenaar van een krimpend aantal huurwoningen in het complex participeren in een Vereniging van Eigenaren en in die hoedanigheid nog vele jaren betrokken blijven bij de exploitatie van het complex.

Er vinden ook wel eens complexgewijze transacties plaats tussen corporatie A en corporatie B – of tussen gemeente en corporatie –, maar dit zijn

niet de transacties die staatssecretaris Remkes op het oog heeft. Door zulke onderlinge leveringen neemt het aantal koopwoningen niet toe, en daarom was het nu juist begonnen.

Op 14 en 15 februari 2001 verzorgde de tv-rubriek NOVA (Siem Eikelenboom) in twee afleveringen een uitzending over de verkoop van corporatiewoningen, waarbij het tweede deel geheel was gewijd aan de verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers. Centraal stond de verkoop van een aantal complexen van Woningbouwvereniging Jutphaas te Nieuwegein die in 1997 379 woningen had verkocht aan twee B-beleggers waarvan er tenminste één een twijfelachtige reputatie genoot. De inspectie van de Volkshuisvesting had de maximale termijn van acht weken verre overschreden, die geldt voor het aantekenen van bezwaar van de zijde van het Ministerie van VROM tegen een voorgenomen Besluit van Aanmerkelijk Belang door de corporatie. Daardoor kon een van de beleggers in kort geding met succes levering van de woningcomplexen van de leiding van de corporatie vorderen. Hoewel de gemeente zich tegen de verkoop had verklaard (op tijd), staatssecretaris Tommel met de kwestie zeer ongelukkig was en de huurdersorganisatie niets voor de plannen van de corporatie voelde, is de verkoop aan de beide beleggers gewoon doorgegaan.

Aan de hand van de casus Wbv Jutphaas kunnen de volgende vragen

worden opgeworpen:

- 1 Wat is er precies gebeurd inzake de verkoop van corporatiewoningen in Nieuwegein? Wat was hier goed, wat was hier verkeerd aan? Wat valt er van deze casus te leren?
- 2 Komt de verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers vaker voor? Wat moeten we hiervan denken?
- 3 Wat moeten we meer in het algemeen denken van de verkoop van corporatiewoningen aan beleggers?

Aan de hand van het dossier dat, deels gebruikmakend van de Wet Openbaarheid Bestuur (Eikelenboom: 'We hebben hier wat stukken gewobd'), is gevormd door Siem Eikelenboom (NOVA) en Tom Klein (*Utrechts Nieuwsblad*) presenteren wij nu eerst de casus Wbv Jutphaas, en geven daarna een overzicht van een langere lijst recente transacties van woningen van corporaties naar beleggers. Wij ronden deze bijdrage af met een aantal evaluatieve opmerkingen.

### De casus Woningbouwvereniging Jutphaas

Onder begeleiding van het Onderzoeksinstituut OTB (de auteur was voorzitter van het desbetreffende overleg) hebben de gemeente Nieuwegein en de in Nieuwegein actieve corporaties in 1996 afspraken gemaakt voor het opstellen van een convenant, vastgelegd in een volkshuisvestingspro-

gramma. Hierin was onder meer opgenomen, dat een bepaalde kernvoorraad betaalbare en bereikbare sociale huurwoningen zou worden aangehouden. Terwijl het overleg gaande was, werd de gemeente in kennis gesteld van het voornemen van Woningbouwvereniging Jutphaas om 379 woningen te verkopen. Dit voornemen paste niet in de afspraken die de gemeente en de woningcorporaties bezig waren te maken: de kernvoorraad sociale huurwoningen zou te klein worden. In een groeikern, waar een oude, goedkope huurwoningvoorraad per definitie nagenoeg ontbreekt, is de omvang van de kernvoorraad een bekend punt van zorg.

Een voornemen tot verkoop wordt beschouwd als een voorgenomen Besluit van Aanmerkelijk Belang, dat destijds de instemming behoeft van de gemeente en vervolgens van het Ministerie van VROM. Het bleek te gaan om de voorgenomen verkoop aan twee beleggers. De gemeente Jutphaas tekende onverwijd bezwaar aan tegen dit voornemen en de inspecteur van de Volkshuisvesting wakte de indruk ook weinig te voelen voor de voorgenomen transactie. Er zouden vragen zijn ten aanzien van de bonafiditeit van een van de beleggers. De inspecteur gaf aan dat hij wat meer tijd zou nemen dan de wettelijk voorgeschreven termijn van acht weken, alvorens hij zou komen tot een definitief oordeel.

De interim-directeur en de voorzitter van de Raad van Toezicht van Wbv Jutphaas bleken op 11 april 1996 met twee beleggers tot een principe-overeenkomst te zijn gekomen om de complexen te verkopen voor in totaal f 42 miljoen gulden, onder het beding dat het Besluit van Aanmerkelijk Belang door de bevoegde autoriteiten zou worden geaccepteerd.

Terzijde is het nuttig om op te merken dat de vrije verkoopwaarde van de desbetreffende woningen destijds werd getaxeerd op bijna f 65 miljoen.

De huurders van de corporaties waren aanvankelijk niet op de hoogte van de stappen die de interim-directeur inmiddels had gezet. Toen zij er de lucht van kregen, maakten zij zich erg ongerust. Op 25 november 1996 werd een Algemene Ledenvergadering belegd waarin de interim-directeur en de voorzitter van de Raad van Toezicht tekst en uitleg gaven. Die uitleg bleek op een aantal punten hoogst misleidend te zijn. Zo vraagt een bewoner

zich af waarom complex 10 niet meer te exploiteren was. De voorzitter zegt dat hier ieder jaar zeer veel geld bij de huuropbrengsten moest worden gelegd ter dekking van de benodigde uitgaven. Dezelfde bewoner vraagt waarom men verwacht dat een belegger dit complex wel kan exploiteren. De voorzitter van de Raad van Toezicht wijst op de andere financieringsstructuur van een belegger en vervolgt: 'Door de veel lagere rentekosten bedragen de financieringskosten van een belegger slechts de helft van die van de woningbouwvereniging, waardoor het totale kostenplaatje veel lager uitkomt.'

Toen de collega-directeuren van de plaatselijke corporaties hoorden van het bod van de beleggers, toonden zij zich bereid om ook een bod uit te brengen. Een van de corporaties bood in december 1999 een bedrag dat hoger lag dan dat van de beleggers. De interim-directeur van de Woningbouwvereniging Jutphaas ging op het bod van zijn collega niet in, maar wist een van de beleggers te bewegen zijn bod te verhogen: en wel van f 21,1 miljoen tot f 22,25 miljoen. Kennelijk was er hem veel aan gelegen om met de beide beleggers zaken te doen. Inmiddels vond er overleg plaats tussen de wethouder van Volkshuisvesting van Nieuwegein, staatssecretaris Tommel en een aantal ambtenaren over deze kwestie. Uit de besprekingsverslagen blijkt dat Tommel hoogst ongelukkig was met de gang van zaken. Ook de huurdersorganisatie had grote bezwaren tegen de voorgenomen verkoop.

Op 22 juli 1997 daagde een van de beleggers de interim-directeur in kort geding voor de rechter om hem te dwingen de complexen te leveren. De termijn van acht weken voor een VROM-uitspraak over het Besluit van Aanmerkelijk Belang was royaal overschreden. De rechter kon niet anders doen dan de belegger in het gelijk stellen. De complexen zijn in 1997 verkocht aan de beide beleggers.

### **Verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers: een uitzondering?**

Men zou de veronderstelling kunnen hebben dat de casus Woningbouwvereniging Jutphaas hoogst uitzonderlijk is en dat verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers (dat zijn niet de bekende grote institutionele vastgoedbeleggers, maar beleggers die veelal hun rendement maken door het uit-

ponden van huurwoningcomplexen) verder niet of nauwelijks voorkomt. De realiteit blijkt anders te zijn. Als een directeur van een woningcorporatie zijn voornemen openbaar maakt om woningen in een of meer complexen te verkopen, wordt de desbetreffende corporatie vaak bestookt met telefoontjes van B-beleggers die er wel brood in zien om zo'n complex in één keer geheel te verwerven. Meestal koopt de corporatie 'nee' aan zo'n belegger, maar inmiddels blijkt uit het onderzoek van NOVA dat in de periode 1 mei 1998 – eind 2000 een niet te verwaarlozen aantal woningen door corporaties is verkocht aan beleggers. Zie het overzicht op bladzijde 13.

We moeten concluderen dat de verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers allesbehalve een uitzonderlijk fenomeen is.

### **Verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers: afweging en oordeel**

Wat moeten we denken van de casus Woningbouwvereniging Jutphaas? De conclusie moet zijn dat hier wel heel veel is misgegaan:

- De transactie paste niet in het gemeentelijk beleid, vastgelegd in afspraken tussen gemeente en woningcorporaties: de kernvoorraad zou te klein worden.
- Er is geen overleg geweest met huurders(organisaties) voordat een ontwerp-overeenkomst met de beleggers werd gesloten.
- Toen er wel overleg met huurders plaatsvond, was de informatie onvolledig en op belangrijke punten onjuist.
- De verkoopbeslissing van Woningbouwvereniging Jutphaas was niet gebaseerd op een doordacht strategisch voorraadbeleidsplan, laat staan dat zo'n plan met huurders, gemeente en collega-corporaties is gecom-municeerd.
- Het argument dat een snelle transactie nodig was om tijdig voor liquiditeiten te kunnen beschikken, is niet valide. Als de corporatie zich aansluit bij het Waarborgfonds Sociale Woningbouw, kan een laagrentende lening worden gesloten bij een bonafide bank zoals de BNG, waardoor het liquiditeitsprobleem in één klap de wereld uit is.
- Er zijn geen concurrerende offertes aangevraagd bij verschillende beleg-

## WONINGCOMPLEXEN

### DOOR CORPORATIES AAN BELEGGERS VERKOCHT

1 MEI 1998 – EIND 2000

72 woningen te IJsselmonde door de Stichting Woningbedrijf Rotterdam, aan Stienstra Beleggingen.

28 woningen te 's-Gravenhage door de Vestia Groep, aan NV Woningmaatschappij Stedelijk Belang, Den Haag.

39 onzelfstandige wooneenheden te Kampen door de Woningbouwvereniging Kampen, aan H. Woudstra.

260 woningen te Drachten door de Woningbouwvereniging Talma, aan Spoorzicht.

58 woningen te Weesp door Samen Bouwen, aan Libra International BV, Utrecht.

80 woningen te Zwijndrecht door de Stichting Volkshuisvesting Zwijndrecht-Dordrecht, aan Amvest Vastgoed.

48 woningen te Rotterdam door de Stichting Volkshuisvestingsgroep Woonbron, aan een belegger in Mijnsherenland.

12 wooneenheden te Haren door de Stichting Studentenhuisvesting, aan Hemelrijk Vastgoed.

65 woningen te Eemnes en te Bunschoten door de Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen, aan Vagron.

177 woningen te Drachten door de Woningstichting Hertog Hendrik van Lotharingen, aan Stienstra Beleggingen.

224 woningen te Bodegraven door de Woningstichting Bodegraven; via Fakton b.v. aan bewoners.

336 woningen en 106 garages te Sittard door de Stichting WVS aan Van Mourik's Huizen Maatschappij b.v. te Woerden.

401 woningen te Purmerend door de Woningstichting Patrimonium aan VEVE Beheer te Bilthoven en Inhuizen BV te Amsterdam.

238 woningen te Vlissingen door Basco Stichting Woningbeheer aan Vastgoed Syndicaten Nederland N.V. te Driebergen.

Bron: Ministerie van VROM (opgave aan NOVA).\*

\* Siem Eikelenboom (NOVA-redactie) vroeg op 9 oktober 2000, met een beroep op de Wet openbaar van bestuur, aan het Ministerie van VROM informatie over alle vanaf 1 mei 1998 ingediende verzoeken om toestemming voor de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties aan anderen dan huurders of andere corporaties, en de naar aanleiding van deze verzoeken genomen besluiten. Het Ministerie van VROM heeft de gevraagde informatie in twee etappes gezonden: 22 december 2000 en 2 februari 2001.

gers, resp. corporaties. Van marktwerking is niet geprofiteerd. Dat gebeurde pas op basis van een later bod van een collega-corporatie op een wijze die niet past bij spelregels van correct marktgedrag. Men hoort met de hoogste bieder in zee te gaan en niet de ene bieder tegen de ander uit te spelen.

- Van de bonafiditeit van de beleggers kon de interim-directeur weinig of niets weten. Gemeente en ministerie waren niet overtuigd van de bonafiditeit van een van de beleggers.
- De Inspectie van de Volkshuisvesting heeft geblunderd door de termijn van acht weken royaal te overschrijden, waardoor de beleggers levering van het vastgoed konden vorderen.

Kortom, het gedrag van de corporatie en de Inspectie van de Volkshuisvesting is te laken, de lijnen die gemeente en de huurdersorganisaties elk hebben gevolgd, waren correct en consistent.

Voor de case Woningbouwvereniging Jutphaas is z'n geheel moet worden geconstateerd dat hier de Wet van Murphy volledig is opgegaan: (bijna) alles wat mis kon gaan ging ook mis.

Meer in het algemeen moet worden geconstateerd dat er vraagtekens kunnen worden gezet bij de verkoop van corporatiewoningen aan B-beleggers, en eveneens bij de verkoop aan bekende vastgoedbeleggers die hun bezit op hun beurt aan B-beleggers doorverkopen. Aan de basis van een eventueel verkoopvoornemen van een corporatie dient allereerst een strategisch voorraadbeleidsplan te liggen. Als een marktverkenning zou wijzen op de wenselijkheid om een complex te verkopen aan bewoners, zouden hierover met de gemeente afspraken kunnen worden gemaakt. Ook de huurdersorganisatie dient in zo'n voornemen te worden gekend. De gemeente speelt thans geen rol meer in het vooraf toetsen van een Besluit van Aanmerkelijk Belang, maar de Inspecteur van de Volkshuisvesting dient nog steeds zijn goedkeuring te verlenen aan zo'n voornemen (en wel op tijd!). Het verdient aanbeveling dat de Inspecteur tevoren aan alle corporaties en gemeenten in zijn ressort kenbaar maakt welke beoordelingscriteria hij aanhoudt. Het beleid van de inspecteur dient transparant, kenbaar en consistent te zijn. Daarvan is nu nog geen sprake. Inmiddels heeft staatssecretaris Remkes wel aan de Tweede Kamer toegezegd

dat hij over deze materie een brief aan de corporaties en de gemeenten zal schrijven. Hij heeft aangekondigd de meldingsplicht voor verkoop aan zittende huurders te versoepelen en de meldingsplicht voor de verkoop van woningen aan beleggers te verzwaren.

Het ligt voor de hand dat de corporatie zelf de woningen aan de bewoners verkoopt. Dat is financieel voor zowel corporatie als bewoner het meest aantrekkelijk. En vooral ook voor de bewoners die voorlopig willen blijven huren. Door een goed treasury management (met rugdekking van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw of het Centraal Fonds Volkshuisvesting) kan de corporatie een goede liquiditeit realiseren. Omdat het complex een jarenlange exploitatie tegemoet gaat (deels huurwoningen, deels koopwoningen), is het voor zowel de huurders als de kopers gewenst dat de corporatie participeert in de Vereniging van Eigenaren. Uit een onderzoek van Kamp & Walstra (1990) blijkt dat bewoners het beste af zijn (gunstige prijs-kwaliteitsverhouding) als een corporatie het complex beheert. Exploitatie door een belegger of een gemengde exploitatie leveren voor de bewoners een ongunstiger prijs-kwaliteitsverhouding op. Kamp en Walstra (1990) constateren dat de meeste negatieve effecten optreden in een (gedeeltelijk uitgepand) complex van een B-belegger. Hier blijkt de Vereniging van Eigenaren slecht te functioneren. Door de belangenverstrengeling van de eigenaar-verhuurder en de beheerder/administrateur werd het vaststellen van onderhoudsreserveringen en het doen van onderhoudswerkzaamheden geminimaliseerd. Onderhoudsproblemen werden afgewenteld op de eigenaar-bewoners.

Kamp en Walstra (1990: 155) bevelen op grond van hun onderzoek corporaties aan om een actief beleid te ontwikkelen voor de overname van meergezinshuizen van institutionele beleggers. Daardoor kunnen zij voorkomen dat complexen bij B-beleggers en speculanten terechtkomen.

Commerciële verhuurders passen bij de toewijzing van woningen risicoselectie toe en zullen geen voorrang geven aan de huisvesting van kwetsbare groepen. Op basis van het BBSH zijn corporaties gehouden om wel voorrang te geven aan de doelgroep; daarop kunnen zij dan ook worden aangesproken.

Hoewel over een vergelijking tussen

woningexploitatie door een corporatie en een B-belegger het laatste woord zeker niet is gezegd, moeten we constateren dat het in het algemeen niet gewenst is dat corporaties complexen aan B-beleggers verkopen. Als er aanleiding is om vastgoed te verkopen, ligt het primair voor de hand om de woningen rechtstreeks aan bewoners te verkopen (nieuw prestatie criterium 'bevordering eigenwoningbezit onder lage-inkomensgroepen' volgens de *nota Mensen-wensen-wonen*). In het algemeen zou het Ministerie van VROM verkoop van corporatiewoningen aan een B-belegger kunnen verbieden. Alleen in zeer uitzonderlijke situaties (b.v. herverkaveling bezit corporatie en belegger) zou hiervan kunnen worden afgeweken. Deze conclusie laat onverlet dat er ruimte is voor allerlei innovatieve vormen van samenwerking tussen woningcorporaties en vastgoedbeleggers. Bij het exploiteren van woningen kunnen woningcorporaties en vastgoedbeleggers veel van elkaar leren, zoals onder meer blijkt uit het voornemen van Aedes en een aantal woningcorporaties om in corporatieland de Aedes Corporatie Vastgoedindex naar analogie van de vastgoedindex van de Institutionele Vastgoedbeleggers Nederland (IVBN) te introduceren.

Direct na de NOVA-uitzendingen heeft staatssecretaris Remkes verklaard dat hij het niet voor de hand liggend vindt dat corporaties complexen aan beleggers verkopen. De bewindsman heeft daarmee alert gereageerd op de uitzendingen van 14 en 15 februari 2001. Het is te hopen dat hij snel over de brug komt met een heldere instructie over het beleid ter beoordeling van verkoopvoornemens van corporaties, aan de Inspecteurs van de Volkshuisvesting, die ook de betrokken gemeenten, corporaties en huurdersorganisaties helderheid brengt.

#### Literatuur

Kamp, W.J.F. & F.J.H. Walstra, 1990, *Het afstotingsproces van etagewoningen van institutionele beleggers: een case-study in Delft*, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Remkes, J.W. & J.P. Pronk, 2000, *Mensen-wensen-wonen. Wonen in de 21ste eeuw*, Den Haag (Ministerie van VROM).

Vlak, A., 2001, Aedes Corporatie Vastgoedindex. 'Financieel effect van maatschappelijke bestedingen objectief meetbaar maken', *Aedes Magazine*, 21 maart: 8-11.