
De samenwerking tussen woningcorporaties en vastgoeddienstverleners

*De rol van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van
de vastgoedportefeuille van woningcorporaties*



De samenwerking tussen woningcorporaties en vastgoeddienstverleners

De rol van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties

Document : Master Thesis Vastgoedkunde
Plaats : Groningen
Datum : 24 juli 2013

Auteur : Francina Kalfsbeek
Studentnummer : s2069547
E-mail : f.kalfsbeek@rug.nl/francina.kalfsbeek@gmail.com
Telefoonnummer : + 31 (0) 6 233 491 01

Onderwijs : Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit : Ruimtelijke Wetenschappen
Master : Vastgoedkunde
Begeleider : dr. H.J. Brouwer
Tweede lezer : dr. P.R.A. Terpstra



Organisatie : CBRE
Afdeling : Development Services
Contactpersoon : dr. W.A.G. Christiaanse
Functie : Associate Director



Voorwoord

Voor u ligt de Master Thesis die is geschreven ter afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Het onderwerp is tot stand gekomen naar aanleiding van een oriënterend gesprek op dinsdag 28 augustus 2012 in Den Haag met dhr. Christiaanse van CBRE en dhr. Georgius van Aedes. Uit het gesprek kwam naar voren dat de corporatiesector wordt geconfronteerd met meer toezicht en een steeds grotere financiële druk. Om de financiële continuïteit van woningcorporaties te verbeteren is een eventuele rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners om delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties te verkopen en te taxeren.

Tijdens het gesprek werd mijn interesse in de corporatiesector vergroot. De corporatiesector was voor mij toen nog een vrij onbekende markt. Daarentegen was het verkopen en taxeren van woningen voor mij wel een bekend onderwerp door de werkervaring die ik heb opgedaan als Kandidaat-Makelaar. In de wetenschap is weinig over de samenwerking tussen vastgoeddienstverleners en woningcorporaties geschreven. Dit was voor mij een uitdaging om hierover een Master Thesis te gaan schrijven.

Ik heb met veel plezier gewerkt aan dit onderwerp en met veel belangstelling de ontwikkelingen in de woningcorporatiesector gevolgd. Ten slot wil ik een aantal personen bedanken voor de bijdrage die zij hebben geleverd aan het onderzoek. Mijn begeleider dhr. Brouwer wil ik bedanken voor de begeleiding gedurende het onderzoek en de feedback op mijn Plan van Aanpak en de conceptversies. De geïnterviewde corporatiemedewerkers wil ik bedanken voor de medewerking aan het interview en de bereidwilligheid bij het geven van informatie. Verder gaat mijn dank uit naar de medewerkers van CBRE. Allereerst wil ik dhr. Christiaanse bedanken voor de afstudeerplek die mij is gegund binnen de werkgroep woningcorporaties van CBRE. Daarnaast wil ik dhr. Baars en dhr. Buijs bedanken voor de informatie die zij hebben gegeven over het verkopen en taxeren van (woon)complexen. Al deze personen zijn waardevol geweest bij de ontwikkeling van mijn Master Thesis. En als laatste wil ik dhr. Terpstra alvast bedanken voor het beoordelen van mijn Master Thesis.

F. Kalfsbeek
Groningen, juli 2013

Samenvatting

De financiële positie van woningcorporaties staat meer onder druk door de veranderde regelgeving en de huidige marktomstandigheden. De meeste corporaties zijn nog niet genoodzaakt om woningen te verkopen, maar ze voelen wel meer financiële druk om tot verkoop over te gaan. Het verkopen en taxeren van corporatievastgoed heeft een directe en indirecte invloed op de financiële positie van woningcorporaties. Om de financiële continuïteit van corporaties te verbeteren is een eventuele rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners om delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties te taxeren en te verkopen. De vraagstelling die in het onderzoek centraal staat luidt als volgt: *Wat voor rol is mogelijk weggelegd voor vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties? En onder welke situatie en omstandigheden is deze rol voor vastgoeddienstverleners weggelegd?*

Rol vastgoeddienstverlener bij de verkoop aan zittende huurders

Woningcorporaties worden door de voorkeursvolgorde in de verkoopregels gestimuleerd om corporatiewoningen te verkopen aan zittende huurders. Vanuit het Rijk wordt de verkoop aan huurders gestimuleerd om het eigenwoningbezit te bevorderen. Ondanks allerlei initiatieven van corporaties die de verkoop aan zittende huurders hadden moeten stimuleren, wordt slechts een kwart van de verkochte corporatiewoningen verkocht aan deze doelgroep. Daarnaast wordt de rol van vastgoeddienstverleners kleiner door het uitbestedingsbeleid van woningcorporaties. Steeds meer corporaties overwegen om de uitvoerende verkoopwerkzaamheden zelf te doen indien zij worden benaderd door een zittende huurder.

Rol vastgoeddienstverlener bij de verkoop aan toekomstige bewoners

In de verkoopregels wordt de verkoop aan derden (toekomstige bewoners en beleggers) belemmerd om het weglekken van maatschappelijk vermogen te beperken. Maar ondanks de strenge regelgeving worden meer dan de helft van de verkochte corporatiewoningen verkocht aan deze doelgroep. De verkoop aan toekomstige bewoners wordt met name belemmerd door het scheefwonen. Door het scheefwonen duurt het (aanzienlijk) langer voor een sociale huurwoning leegkomt voor verkoop en vrijkomt voor een potentiële koper. Op het scheefwonen kan een vastgoeddienstverlener geen invloed op uitoefenen. Bij de verkoop aan toekomstige bewoners ligt een grote rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners in het uitvoeren van de verkoopwerkzaamheden. De voorbereidende verkoopwerkzaamheden voeren de woningcorporaties veelal zelf uit.

Rol vastgoeddienstverlener bij de verkoop aan beleggers

De complexgewijze verkoop aan beleggers komt nog weinig voor. De strenge regelgeving, de wensen van de beleggers en de lage verkoopopbrengst weerhouden nog veel corporaties ervan om complexen voor verkoop aan te bieden. Wanneer de financiële druk bij corporaties nog meer toeneemt, dan kan de behoefte van corporaties om complexen te verkopen groter worden. Bij de complexgewijze verkoop wordt de verkoopopbrengst het snelst gerealiseerd wat een financieel voordeel oplevert. Het Wooninvesteringsfonds (een toegelaten instelling die complexen aankoopt van corporaties) koopt op dit moment geen complexen aan en wanneer de financiële druk in de corporatiesector toeneemt ook niet. De complexen worden dan te koop aangeboden aan beleggers. Vanuit de regelgeving moet de verkoop plaatsvinden volgens een openbare aanbieding. Voor vastgoeddienstverleners is een rol weggelegd bij de voorbereiding en de begeleiding van het verkoopproces.

Rol vastgoeddienstverlener bij de taxaties voor verkoop

Voor het maken van verkoopbeslissingen en het bepalen van de verkoopprijs worden taxaties vaak uitbesteed aan een onafhankelijke taxateur. Een taxateur dient een onafhankelijk, objectief en transparant oordeel te geven over de waarde van het vastgoed. Wanneer een corporatiewoning of een complex is verkocht moet de overeengekomen prijs worden beoordeeld. Ondanks dat het gebruik van de WOZ-waarde is toegestaan in de regelgeving, wordt de WOZ-waarde weinig gebruikt bij de beoordeling van de overeengekomen prijs. Bij de beoordeling van de transactieprijs is een grote rol weggelegd voor een onafhankelijke taxateur om een gevalideerd taxatierapport op te leveren.

Rol vastgoeddienstverlener bij de taxaties voor de jaarverslaglegging

Steeds meer woningcorporaties waarderen het vastgoed in exploitatie tegen actuele waarde. De actuele waarde geeft meer inzicht in de reële prijs van het vastgoed. Door de toename in vastgoedwaarderingen tegen actuele waarde is de rol van onafhankelijke taxateurs bij de jaarverslaglegging toegenomen. De afgelopen jaren worden taxateurs steeds meer betrokken bij de waardering van het vastgoedbezit. De rol van taxateurs is vooral weggelegd bij de taxatie van commercieel vastgoed en specifieke vastgoedobjecten. Voor de taxatie van sociaal vastgoed kan eventueel een rol weggelegd zijn voor taxateurs om advies te geven over de (markt)parameters of om waarderingen te controleren.

Conclusie

Bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties is een rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners. Op welke wijze een woningcorporatie een samenwerking aan wil gaan met een vastgoeddienstverlener is per woningcorporatie verschillend. De woningcorporaties zijn vooral nog zoekende op welke wijze een samenwerking moet worden vormgegeven.

Aanbevelingen

Vastgoeddienstverleners die samenwerken met woningcorporaties of die diensten aanbieden aan woningcorporaties moeten de interne en externe omgevingsfactoren van woningcorporaties nauwlettend in de gaten houden. Veranderingen in de marktontwikkelingen en de regelgeving kunnen de samenwerking tussen vastgoeddienstverleners en woningcorporaties belemmeren of juist stimuleren.

Voor woningcorporaties die geen financiële druk voelen is de individuele verkoop van woningen aan zittende huurders en toekomstige bewoners de aantrekkelijkste afzetkanaal. Bij de individuele verkoop wordt vaak de hoogste verkoopopbrengst behaald alleen duurt het aanzienlijk langer voor de totale verkoopopbrengst is gerealiseerd. Indien een woningcorporatie geen ervaren verkoopmakelaars in dienst heeft dan doet de woningcorporatie er verstandig aan om de verkoop uit te besteden aan een makelaar.

Voor woningcorporaties die een grote financiële druk voelen is de complexgewijze verkoop aan toegelaten instellingen en beleggers de aantrekkelijkste afzetkanaal. Bij de complexgewijze verkoop wordt in veel gevallen een lager verkoopopbrengst behaald alleen wordt de totale verkoopopbrengst sneller gerealiseerd. Alleen met het verkopen van complexen aan beleggers hebben woningcorporaties nog weinig ervaring en kennis. Voor woningcorporaties is het van belang om een ervaren vastgoeddienstverlener bij de complexgewijze verkoop te betrekken om het verkoopproces te bevorderen.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
1. Onderzoeksopzet	8
1.1 Inleiding	8
1.2 Aanleiding	8
1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling	9
1.4 Onderzoeksvragen	9
1.5 Conceptueel model	10
1.6 Afbakening	10
1.7 Onderzoeksmethodologie	11
1.8 Theoretische kader	12
1.9 Theoretische en maatschappelijke relevantie	13
1.10 Leeswijzer	13
2. De markt- en financiële positie van woningcorporaties	14
2.1 Het ontstaan van woningcorporaties	14
2.1.1 Eind negentiende eeuw	14
2.1.2 Voor de Tweede Wereldoorlog	14
2.1.3 Na de Tweede Wereldoorlog	14
2.1.4 Het verzelfstandigingsproces in de jaren 90	15
2.2 Het werkdomein van woningcorporaties	16
2.3 Woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt	17
2.3.1 De totale portefeuille van woningcorporaties	17
2.3.2 Bezit woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt	17
2.4 De marktpositie van woningcorporaties	19
2.4.1 De huurwoningmarkt	19
2.4.2 De koopwoningmarkt	20
2.4.3 De verkoopontwikkelingen van woningcorporaties	21
2.4.4 De ontwikkeling van verkoopprijzen van corporatiewoningen	22
2.5 De financiële positie van woningcorporaties	22
3. Het verkoop- en taxatiebeleid van woningcorporaties	24
3.1 Het verkoopbeleid van woningcorporaties	24
3.1.1 De te koop aangeboden corporatiewoningen	24
3.1.2 De toegepaste objectcriteria	24
3.2 De verkoopmotieven en redenen	26
3.2.1 Inkomsten genereren	26
3.2.2 Gemengde wijken realiseren	26
3.2.3 Eigenwoningbezit stimuleren	27
3.2.4 Keuzevrijheid vergroten	27
3.2.5 Gewenste opbouw portefeuille	27
3.3 Het taxatiebeleid van woningcorporaties	27
3.4 De taxatiemotieven en redenen	28
4. De toegepaste verkoop- en taxatiemethoden voor corporatiewoningen	29
4.1. De verkoopmogelijkheden voor woningcorporaties	29

4.1.1 Verkoop aan zittende huurders en toekomstige bewoners	29
4.1.2 Verkoop aan toegelaten instellingen	30
4.1.3 Verkoop aan beleggers	31
4.2 Invloed verkoop corporatiewoningen op financiële positie	32
4.3 De taxatiemethoden voor corporatiewoningen	32
4.3.1 De comparatieve methode	33
4.3.2 De BAR- en NAR-methode	33
4.3.3 De Netto Contante Waarde (NCW-)methode	34
4.3.4 De kostenbenadering	35
4.4 Invloed taxatiemethoden op financiële positie	36
5. De Europese en Nationale regelgeving	37
5.1 De Europese regelgeving	37
5.2 De Nationale regelgeving	37
5.2.1 Regelgeving voor verkoop van corporatiewoningen	38
5.2.1.1 Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning	38
5.2.1.2 Verkoop aan andere toegelaten instelling	40
5.2.1.3 Verkoop aan beleggers	40
5.2.1.4 Nieuwe verkoopregels ter bevordering van het eigenwoningbezit	42
5.2.2 Regelgeving voor taxatie van corporatiewoningen	42
5.2.2.1 Taxatieregels voor de verkoop van corporatiewoningen	42
5.2.2.2 Taxatieregels voor de jaarverslaglegging	43
5.3 Invloed regelgeving op rol vastgoeddienstverlener	45
6. De toegevoegde waarde en de rol van vastgoeddienstverleners	46
6.1 Het uitbesteden van verkoop	46
6.1.1 Het uitbesteden van verkoopwerkzaamheden	46
6.1.2 De motieven en redenen om verkoop uit te besteden	47
6.1.3 De motieven en redenen om verkoop niet uit te besteden	48
6.2 Het uitbesteden van taxaties	49
6.2.1 Het uitbesteden van taxaties voor verkoop	49
6.2.2 Het uitbesteden van taxaties voor de jaarverslaglegging	49
6.2.3 Motieven en redenen om taxaties uit te besteden	50
6.3 De toegevoegde waarde van vastgoeddienstverleners	51
6.3.1 De toegevoegde waarde van makelaars	51
6.3.2 De toegevoegde waarde van taxateurs	52
6.4 De rol van vastgoeddienstverleners	52
7. Conclusies en aanbevelingen	54
7.1 Antwoord op de deelvragen	54
7.2 Antwoord op de hoofdvraag	59
7.3 Aanbevelingen	61
7.4 Aanbevelingen op vervolgonderzoek	62
7.5 Zelfreflectie	62
Literatuur	63
Bijlagen	68

1. Onderzoeksplan

1.1 Inleiding

De corporatiesector wordt beïnvloed door externe omgevingsfactoren en kent een grote dynamiek door de voortdurend veranderde marktomstandigheden en de veranderde regelgeving. In de jaren negentig heeft de verzelfstandiging van de corporatiesector geleid tot een grote verandering. Sinds de verzelfstandiging zijn de financiële risico's voor corporaties toegenomen en is de verhouding tussen woningcorporaties en publieke en private partijen veranderd (Wolters & Verhage, 2001). Woningcorporaties kunnen niet meer beroep doen op de Rijksleningen en de subsidies vanuit de overheid. Daarnaast heeft de overheid alleen landelijk toezicht om te controleren of de corporaties voldoen aan de eisen vanuit het Rijk en op een verantwoordelijke wijze omgaan met de financiën.

In de jaren negentig hadden woningcorporaties voldoende vermogen om het verzelfstandigingsproces door te voeren. De woningcorporaties beschikten over voldoende financiële middelen en hadden geen subsidiering of leningen vanuit de overheid nodig om de werkzaamheden uit te voeren. In die tijd verschoof ook de vraag van huur- naar koopwoningen, waardoor koopwoningen werden verkocht en de winst uit verkoop werd gebruikt om een nieuwe (sociale) huurwoning te financieren. De verzelfstandiging werd voor de corporatiesector in financiële zin een succes (Gruis, 2012).

Door de huidige marktomstandigheden en de veranderde regelgeving (zoals de invoering van de vennootschapsbelasting) is de financiële positie van woningcorporaties veranderd. Sinds de verzelfstandiging kunnen corporaties voor de exploitatietekorten niet meer terugvallen op het Rijk, waardoor ze steeds een grotere financiële druk voelen. De financiële continuïteit van corporaties is onder andere afhankelijk van de verkoop van bestaande huurwoningen (Rodenburg, 2012). Binnen Aedes, de vereniging van woningcorporaties, is daarom een verkoopnetwerk gestart om de kennis en ervaring op het gebied van verkoop van corporatiewoningen te vergroten (Georgius, 2012). Daarnaast maakt het strategisch verkoopbeleid, het strategisch voorraadbeleid en sturing op marktprestaties en financieel rendement steeds meer onderdeel uit van het beleid van corporaties (Nagtegaal, 2012).

1.2 Aanleiding

Naar aanleiding van een oriënterend gesprek op dinsdag 28 augustus 2012 in Den Haag met dhr. Christiaan van CBRE (een vastgoeddienstverlener) en dhr. Georgius van Aedes (de vereniging van woningcorporaties) is naar voren gekomen dat de corporatiesector wordt geconfronteerd met meer toezicht en een grotere financiële druk. Om de financiële continuïteit van woningcorporaties te verbeteren is een eventuele rol voor vastgoeddienstverleners weggelegd om delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties te verkopen of te taxeren.

Vastgoeddienstverleners hebben kennis en ervaring met het verkopen en taxeren van vastgoedobjecten en kunnen woningcorporaties adviseren en begeleiden bij het verkooptraject. De gecertificeerde taxateurs werkzaam binnen deze organisaties zijn bevoegd om taxaties uit te voeren ten behoeve van jaarverslagen, financieringen, fusies, overnames, fiscale kwesties en aan- en verkooptransacties.

In hoeverre vastgoeddienstverleners iets voor woningcorporaties kunnen betekenen op het gebied van verkoop en taxatie van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties is afhankelijk van de volgende omgevingsfactoren: de markt- en de financiële positie van woningcorporaties, het verkoop en –taxatiebeleid van woningcorporaties, de motieven en redenen van corporaties om de verkoop en taxatie uit te besteden en de Europese en Nationale regelgeving.

1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling

Probleemstelling

De marktsituatie van woningcorporaties is veranderd en de financiële continuïteit van corporaties staat meer onder druk. De financiële continuïteit is onder andere afhankelijk van de verkoop van corporatiewoningen. Om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren is een eventuele rol voor vastgoeddienstverleners weggelegd om delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties te verkopen en te taxeren.

Doelstelling

De doelstelling van het onderzoek is inzicht geven in wat voor rol zou zijn weggelegd voor vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties en onder welke situatie en omstandigheden deze rol voor vastgoeddienstverleners is weggelegd.

Vraagstelling

De vraagstelling die in het onderzoek centraal staat luidt als volgt:

Wat voor rol is mogelijk weggelegd voor vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties? En onder welke situatie en omstandigheden is deze rol voor vastgoeddienstverleners weggelegd?

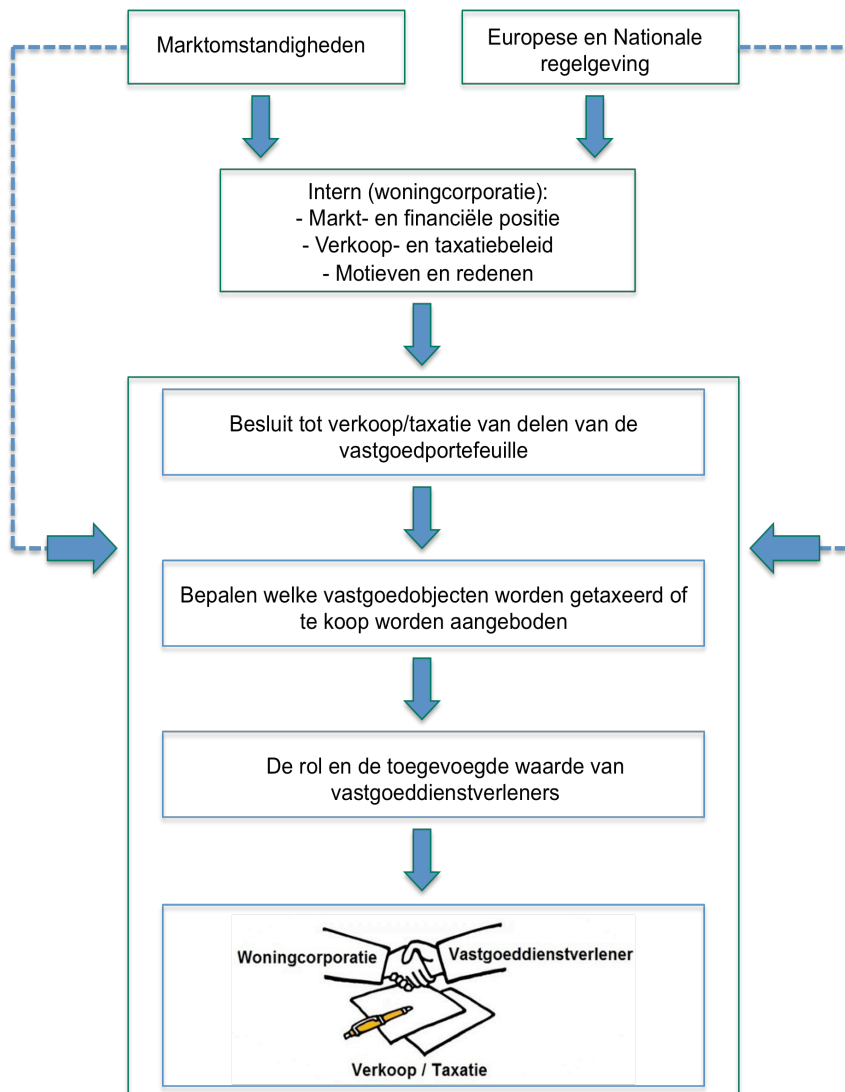
1.4 Onderzoeksvragen

De vraagstelling bestaat uit de volgende deelvragen:

1. *Hoe is de markt- en de financiële positie van woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt?*
2. *Wat zijn de motieven en redenen van woningcorporaties om delen van de vastgoedportefeuille te verkopen en te taxeren?*
3. *Welke verkoop- en taxatiemethoden worden toegepast om delen van de portefeuille te verkopen en te taxeren? En in hoeverre leiden deze verkoop- en taxatiemethoden tot een verbetering van de financiële continuïteit van woningcorporaties?*
4. *Wat voor invloed heeft de Europese en Nationale regelgeving op de rol van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties?*
5. *Wat is de toegevoegde waarde van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties? En welke rol zien woningcorporaties weggelegd voor vastgoeddienstverleners?*

1.5 Conceptueel model

In het conceptueel model worden de te onderzoeken kenmerken aangegeven en het verband tussen deze kenmerken.



Figuur 1.1. Conceptueel model (*eigen bewerking, 2013*)

De opdrachtgever-opdrachtnemer relatie tussen een woningcorporatie en een vastgoeddienstverlener wordt beïnvloed door de interne en externe omgevingsfactoren van woningcorporaties. De omgevingsfactoren bepalen of tot verkoop of taxatie van delen van de vastgoedportefeuille wordt overgegaan, welke vastgoedobjecten in de portefeuille worden getaxeerd of te koop worden aangeboden en vervolgens welke rol is weggelegd voor vastgoeddienstverleners bij de verkoop en taxatie van de geselecteerde vastgoedobjecten.

1.6 Afbakening

Een woningbouwcorporatie is een private organisatie zonder winstoogmerk die de juridische vorm van een stichting of een vereniging kan hebben. In dit onderzoek is geen onderscheid gemaakt tussen deze twee juridische vormen. Onder het begrip delen van de vastgoedportefeuille wordt in dit onderzoek verstaan de huurwoningen, de koopwoningen en de wooncomplexen in eigendom van woningcorporaties. In de wooncomplexen kunnen zowel sociale als commerciële huurwoningen zijn opgenomen.

Bij de complexgewijze verkoop of taxatie wordt bedoeld de verkoop of taxatie van twee of meer woningen in een complex of een pakket. Onder taxaties wordt in dit onderzoek verstaan de taxaties die worden uitgevoerd ten behoeve van de jaarverslaglegging en de verkoop van corporatiewoningen en complexen. Verder is een vastgoeddienstverlener een organisatie die diensten aanbiedt op de vastgoedmarkt. De makelaars en taxateurs zijn de vastgoeddienstverleners die delen van de vastgoedportefeuille verkopen en taxeren.

1.7 Onderzoeksmethodologie

Dit wetenschappelijk onderzoek is verkennend en beschrijvend van aard. Vanuit de wetenschap is weinig over de rol van vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van corporatievastgoed geschreven. Hierdoor is het onderzoek ook verkennend van aard. Op basis van literatuuronderzoek en diepte-interviews wordt beschreven wat voor rol is weggelegd voor vastgoeddienstverleners om delen van de vastgoedportefeuille van corporaties te verkopen en te taxeren.

Bij literatuuronderzoek wordt zowel kwalitatieve als kwantitatieve informatie verzameld. Bij diepte-interviews ligt de nadruk op het verkrijgen van kwalitatieve informatie. Een diepte-interview is een onderzoeksmethode die gericht is op het verkrijgen van diepgaande informatie, zoals achterliggende motivaties en behoeften van de geïnterviewde. De beleving van de respondent is bij een diepte-interview het belangrijkste uitgangspunt (Verhoeven, 2007). Om de achterliggende motieven en redenen van corporaties te achterhalen om delen van de portefeuille te verkopen en te taxeren en welke rol zij zien weggelegd voor vastgoeddienstverleners is een diepte-interview een geschikte onderzoeksmethode.

Voor de interviews worden woningcorporaties met een portefeuille van meer dan 10.000 woningen benaderd. Uit het onderzoek van Conijn & Kramer (2010) blijkt dat vooral de corporaties met een grote woningportefeuille (meer dan 10.000 woningen) en een relatief lage solvabiliteit woningen verkopen. Op 1 januari 2012 waren in Nederland 389 corporaties, waarvan 58 corporaties een grote woningportefeuille hebben. Deze corporaties bezitten circa 1,4 miljoen woningen wat circa 62% van de totale woningportefeuille van de corporatiesector uitmaakt (Aedes, 2012). In bijlage één is de top 58 weergegeven.

Uit de top 58 lijst worden in elke provincie in Nederland één en/of twee woningcorporaties benaderd voor het diepte-interview. Alleen in de provincie Flevoland en Zeeland zijn geen grote corporaties aanwezig. In de provincies met twee of minder grote corporaties wordt de corporatie op de eerste rangorde (op basis van de alfabetische volgorde) benaderd. In provincies met meer dan twee grote corporaties wordt de woningcorporatie op de tweede rangorde (op basis van de alfabetische volgorde) benaderd. Indien de corporatie op de tweede rangorde niet wil of kan meewerken aan het onderzoek wordt de corporatie op de vierde rangorde verzocht om mee te werken aan het interview. In totaal zijn dertien woningcorporaties benaderd, waarvan negen woningcorporaties (16% van de top 58) zijn geïnterviewd. In bijlage twee zijn de geïnterviewde woningcorporaties weergegeven.

Verder worden deelvragen één, drie en vier beantwoord aan de hand van literatuuronderzoek en deelvragen twee en vijf worden beantwoord aan de hand van diepte-interviews en aangevuld met literatuuronderzoek.

1.8 Theoretisch kader

De rol van vastgoeddienstverleners is onder andere afhankelijk van het verkoop- en taxatiebeleid van woningcorporaties en de motieven en redenen van corporaties om delen van de vastgoedportefeuille te verkopen en te taxeren. Het beleid steunt vaak op wetenschappelijke onderzoeksresultaten of verwijst naar deskundigen die hun uitspraken baseren op hun wetenschappelijke ervaring (Ekkers, 2006). Het verkoop- en taxatiebeleid van woningcorporaties en de Rijksregelgeving is ook deels gebaseerd op wetenschappelijke theorieën en maatschappelijk doelstellingen.

De structurele gelegenheidstheorie

Het afgelopen decennium zijn koopwoningen ontwikkeld en verkocht om gemengde wijken te realiseren. Een mix van huur- en koopwoningen moet leiden tot een sociale en etnische menging van de bevolking. Het ontwikkelen van gemengde wijken en buurten is onder andere gebaseerd op de structurele gelegenheidstheorie. Deze theorie is ontwikkeld door de Amerikaanse socioloog Peter Blau (1977) die beweert dat mensen die elkaar vaker tegenkomen eerder een positieve relatie met elkaar opbouwen. Naarmate een populatie in een buurt of wijk diverser is, komen bewoners eerder andere personen tegen, waarmee ze een aantal eigenschappen gemeen hebben, maar waarmee ze ook op een aantal eigenschappen verschillen. Diversiteit in een wijk vergroot volgens de structurele gelegenheidstheorie de kans dat positieve relaties tussen verschillen groepen zich ontwikkelen. Naarmate meer personen van verschillende groepen elkaar ontmoeten, zal de kans toenemen dat personen van verschillende groepen positiever over elkaar oordelen (Instituut voor Integratie en Sociale Weerbaarheid, 2009). Met gemengde wijken trachten woningcorporaties de leefbaarheid en de sociale interactie in een wijk te vergroten.

Theorie van de eigendomsrechten

In Nederland wordt door de Rijksoverheid het eigenwoningbezit al jarenlang gestimuleerd. Het stimuleren van het eigenwoningbezit is deels beïnvloed door de theorie van de eigendomsrechten binnen de institutionele economie. Volgens deze theorie leidt particulier eigendom in het algemeen tot het meest efficiënte gebruik ervan. Een particulier die de winst van zijn handelen zelf ontvangt, is bereid te investeren in het goed en bij het gebruik van het goed houdt de particulier rekening met de toekomstige waarde. Een vertaling van deze theorie naar de woningmarkt betekent dat het eigenwoningbezit het meeste efficiënte en het grootste nut oplevert (Elsinga & Hoekstra, 2004). Bij het stimuleren van het eigenwoningbezit is naast de overheid ook een belangrijke taak weggelegd voor woningcorporaties. De overheid stimuleert woningcorporaties om bestaande huurwoningen te verkopen aan de zittende huurder. Wanneer een gedeelte van de corporatiewoningen wordt verkocht aan de zittende huurder, wordt een aanzienlijke bijdrage geleverd aan de bevordering van het eigenwoningbezit onder de particulieren (Rodenburg, 2012).

Theorie van rendement en risico

Naast woningcorporaties bezitten en/of beheren vastgoedbeleggers en vastgoedmanagers ook vastgoedportefeuilles. Het strategisch voorraadbeleid van vastgoedbeleggers en vastgoedmanagers is gebaseerd op de theorie van rendement en risico. Volgens deze theorie is de portefeuille zo opgebouwd dat deze het hoogste rendement oplevert bij een gegeven risico of het laagste risico bij een gegeven rendement (Van Gool, 2007). Op basis van performanceanalyses wordt beoordeeld of de vastgoedobjecten in de portefeuille voldoen aan de criteria in het strategisch portefeuilleplan. De vastgoedobjecten die niet

voldoen aan de criteria worden doorgeëxploiteerd, aangepast of verkocht. Het doorexploiteren, aanpassen of verkopen van vastgoed is gericht op het verbeteren van het financieel rendement van de portefeuille (De Graaf, 2011). Ook worden taxaties uitgevoerd ten behoeve van de performance analyses. De redenen en motieven van vastgoedbeleggers en vastgoedmanagers om delen van de portefeuille te verkopen en te taxeren is grotendeels gebaseerd op het verbeteren van het financieel rendement van de portefeuille. Vastgoedprofessionals laten zich leiden door overwegingen van het financieel rendement (Hilverink, 2004). Woningcorporaties hebben bij het strategisch voorraad- en verkoopbeleid ook te maken met het maatschappelijk rendement.

1.9 Theoretische en maatschappelijke relevantie

Het verkopen en taxeren van corporatievastgoed heeft invloed op de maatschappij. Het verkopen van sociale huurwoningen bevordert het eigenwoningbezit, maar kan ook de voorraad sociale huurwoningen laten afnemen. Daarnaast is het verkopen en taxeren van corporatievastgoed een middel om de financiële continuïteit van woningcorporaties te verbeteren. De druk op de financiële continuïteit bij woningcorporaties heeft een maatschappelijk gevolg namelijk krappere budgetten en daarmee een verminderde ruimte voor sociale investeringen (Nieboer & Gruis, 2012). Hierdoor nemen investeringen in de leefbaarheid, sociale huurwoningen en maatschappelijke voorzieningen af wat een negatief effect heeft op de maatschappij.

De maatschappelijke relevantie van dit onderzoek heeft te maken vanuit het oogpunt van verduidelijking van de rol die is weggelegd voor vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties om de financiële en maatschappelijke problemen binnen de corporatiesector te verminderen. Vanuit de wetenschap is weinig over de rol van vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van corporatievastgoed bekend. Het is daarom van belang om vanuit een wetenschappelijk invalshoek hier naar te gaan kijken.

1.10 Leeswijzer

In het onderzoeksrapport wordt inzicht gegeven in wat voor rol is weggelegd voor vastgoeddienstverleners om delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties te verkopen en te taxeren. In het eerst volgende hoofdstuk is de markt- en de financiële positie van woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt in kaart gebracht. Vervolgens wordt in hoofdstuk drie de motieven en redenen van woningcorporaties om delen van de portefeuille te verkopen en te taxeren beschreven. In hoofdstuk vier komen de verkoop- en taxatiemethoden die worden toegepast op corporatievastgoed aan bod. Naar aanleiding van deze informatie kan worden bepaald in hoeverre deze verkoop- en taxatiemethoden leiden tot een verbetering van de financiële continuïteit van woningcorporaties. Naast het verkoop- en taxatiebeleid is de regelgeving ook van invloed op de rol van vastgoeddienstverleners. In hoofdstuk vijf wordt de invloed van de Europese en Nationale regelgeving op de rol van vastgoeddienstverleners inzichtelijk gemaakt. Vervolgens wordt in hoofdstuk zes de toegevoegde waarde van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties omschreven. Ook wordt inzicht gegeven in wat voor rol woningcorporaties zien weggelegd voor vastgoeddienstverleners. De zes hoofdstukken tezamen vormen de basis voor de conclusies van dit onderzoek. In hoofdstuk zeven komen de conclusies en de aanbevelingen verder aan bod.

2. De markt- en de financiële positie van woningcorporaties

De ontstaansgeschiedenis en het werkdomein van woningcorporaties worden eerst geanalyseerd om vervolgens inzicht te krijgen in de markt- en de financiële positie van woningcorporaties.

2.1 Het ontstaan van woningcorporaties

De woningcorporaties in Nederland kennen een lange ontstaansgeschiedenis waarin een aantal perioden te onderscheiden zijn.

2.1.1 Eind negentiende eeuw

Vanaf 1850 kwam de volkshuisvesting in de belangstelling te staan onder de burgers en de particulieren die zich inzetten voor de verbetering van de huisvesting van arbeiders. De kwaliteit van de toenmalige huisvesting en de woonomstandigheden waren slecht. De industrialisatie in de negentiende eeuw veroorzaakte een werkgelegenheidsgroei in de steden, waardoor de plattelandsbevolking gingen trekken naar de steden die overbevolkt raakten. De volksgezondheid kwam in gevaar en de arbeidershuisvesting werd steeds meer een erkende sociale kwestie (Ekkers, 2006). Ten behoeve van de arbeiders werd in 1851 in Amsterdam de eerste coöperatieve bouwvereniging opgericht om de woningnood en de slechte huisvesting van arbeidersgezinnen aan te pakken. Mede onder druk van diverse arbeidersbewegingen en de opkomende liberalisering groeide het besef bij het Rijk dat de overheid moest optreden en meer verantwoordelijkheid moest nemen op het gebied van kwalitatief goede huisvesting (Intraval, 2010). De druk op de overheid om op te treden nam steeds meer toe wat in 1901 leidde tot de invoering van de Woningwet (Jongsma, 2012). Vlak voor het in werking treden van de Woningwet waren er in Nederland 112 bouwverenigingen opgericht met in totaal 7.746 woningen. Deze bouwverenigingen vormen de voorlopers van de corporaties en komen voort uit particuliere initiatieven (Ekkers, 2006).

2.1.2 Voor de Tweede Wereldoorlog

De Woningwet is de eerste wet waarin de rol van de overheid en de woningcorporaties in de volkshuisvesting werd gereguleerd. Het doel van de Woningwet was om de kwaliteit en de kwantiteit van de huisvesting te verbeteren. De Woningwet voorzag ook in de wettelijke basis voor de financiële ondersteuning van corporaties. De toegelaten instellingen die in het belang van de volkshuisvesting werkzaam zijn, kregen op basis van de Woningwet financiële steun vanuit de overheid. De door de Kroon erkende woningcorporaties en woningbouwbedrijven kregen financiële steun van het Rijk en de gemeentelijke overheid in de vorm van subsidies en leningen (Ekkers, 2006). In 1922 was in Nederland het aantal toegelaten instellingen gegroeid tot 1.300 corporaties met in totaal 75.000 woningen. Ondanks de kwantitatieve stijging van de toegelaten instellingen bleef de nadruk voor de Tweede Wereldoorlog liggen op de verbetering van de kwaliteit en de betaalbaarheid van sociale huisvesting (Intraval, 2010).

2.1.3 Na de Tweede Wereldoorlog

Na de Tweede Wereldoorlog was in Nederland een groot woningtekort. In het terugdringen van het woningtekort en de wederopbouw hebben woningcorporaties een belangrijke rol gespeeld. De woningbouwproductie van corporaties steeg en de voorraad sociale huurwoningen nam toe (Wolters & Verhage, 2001). Bij de woningbouwproductie ging het voornamelijk om de kwantiteit van de huisvesting. Van 1947 tot 1985 is het woningbezit van woningcorporaties toegenomen van 196.000 woningen tot circa 1,6 miljoen woningen.

In de naoorlogse periode was de rol van de corporatiesector vooral beperkt tot het realiseren van overheidsbouwprogramma's. De gemeenten namen de feitelijke opdrachtverlening van de bouw en het toewijzen van de woningen in eigen handen. Daarnaast hadden corporaties een terugbetalingsplicht van de exploitatieoverschotten aan de (Rijks)overheid (Wolters & Verhage, 2001). Van het voornemen om woningcorporaties zelfstandig op financieel en beleidsmatig gebied te laten functioneren was in deze periode geen sprake (Intraval, 2010).

2.1.4 Het verzelfstandigingsproces in de jaren 90

In de naoorlogse periode is vanwege de woningnood de overheidsbemoeyenis toegenomen en functioneerden de woningcorporaties niet meer zelfstandig. De Commissie de Roos werd in 1959 ingesteld om de mogelijkheden te onderzoeken voor het zelfstandiger laten functioneren van woningcorporaties. De onderzoeksresultaten waren het begin van het verzelfstandigingsproces en het rapport bevatte de volgende adviezen (Snuverink, 2006):

- Het vergroten van de financiële weerbaarheid door het opbouwen van eigen reserves van woningcorporaties toe te staan;
- Woningcorporaties laten opereren op een breed terrein van de volkshuisvesting;
- Het vastleggen in de Woningwet dat woningcorporaties het primaat hebben voor de nieuwbouw in de sociale huursector (Jongsma, 2012).

In de jaren tachtig trok de overheid zich terug op een aantal beleidsterreinen, waaronder het volkshuisvestingsbeleid. Het Rijk wilde zich minder bemoeien met de volkshuisvesting en wenste niet meer langer deel te nemen in de risico's die corporaties lopen bij de bouw en het beheer van woningen (Snuverink, 2006). Het verzelfstandigingsproces van woningcorporaties werd versneld door de in 1989 verschenen Nota van de toenmalige staatssecretaris Heerma. In deze Nota '*Volkshuisvesting in de jaren negentig*' staan drie uitgangspunten centraal (Tesselhof, 2007):

- Verzelfstandiging van de toegelaten instellingen;
- Decentralisatie van taken en bevoegdheden van gemeenten;
- Deregulering en afschaffen van overbodige regelgeving.

De Nota Heerma heeft bijgedragen aan de financiële en beleidsmatige verzelfstandiging van de corporatiesector. Deze beleidswijziging heeft een aantal gevolgen gehad voor de corporatiesector (Christiaanse, 2009):

- Ondersteuning van de overheid bij de financiering van projecten werd opgeheven en overgedragen aan het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW);
- Het financiële toezicht en de financiële ondersteuning van de overheid werden opgeheven en overgedragen aan het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV);
- Voor woningcorporaties ontstond er meer ruimte voor eigen huurbeleid en vermogensbeheer.

Sinds het verzelfstandigingsproces in de jaren 90 kunnen woningcorporaties niet meer beroep doen op de leningen van het Rijk en de subsidies van de overheid. De financiële banden tussen de overheid en de woningcorporaties zijn doorgesneden. Hierdoor dragen corporaties meer financiële risico's. Om de financiële risico's te dekken, kregen woningcorporaties de mogelijkheid om koopwoningen en commercieel vastgoed te (her)ontwikkelen en te verkopen. De opbrengsten uit de verkoop werden aangewend voor het dekken van de onrendabele toppen van sociale investeringen (Christiaanse, 2009).

2.2 Het werkdomein van woningcorporaties

Een woningcorporatie wordt door de Rijksoverheid (2012) omschreven als een private organisatie die zonder winstoogmerk betaalbare huurwoningen bouwt, beheert en verhuurt. Naast het bouwen, beheren en verhuren van sociale huurwoningen houden corporaties zich ook bezig met het bouwen van koopwoningen en het verbeteren van de leefbaarheid van buurten en wijken waarin hun woningen zijn gelegen (Rijksoverheid, 2012).

De maatschappelijke taak van woningcorporaties is door de jaren heen gewijzigd. De woningcorporaties hebben zich ontwikkeld van bouwers en exploitanten van sociale huurwoningen tot verzelfstandigde ondernemingen met een maatschappelijke taak. De corporatiesector investeert in de woonomgeving en de leefbaarheid van wijken en buurten, waardoor het werkdomein van woningcorporaties is verbreed. Met het ontwikkelen van koopwoningen en publiekgerichte en maatschappelijke voorzieningen trachten corporaties de leefbaarheid van buurten en wijken te verbeteren (Rijksoverheid, 2012).

Het afgelopen decennium zijn ook koopwoningen gerealiseerd om gemengde wijken te realiseren. Een mix van huur- en koopwoningen moet leiden tot een sociale en etnische menging van de bevolking. Daarnaast levert een wijk met een gedifferentieerd woningaanbod ook een bijdrage aan de wooncarrière van de bewoners en de keuzevrijheid van woonconsumenten. Bewoners kunnen in de eigen wijk een (kleine) stap omhoog op de woningladder en soms juist een stapje terug. Een gedifferentieerd woningaanbod kan hierdoor de doorstroming op de woningmarkt bevorderen (Onderzoeksinstituut OTB, 2009).

Om diverse redenen hebben woningcorporaties hun activiteiten uitgebreid naar de commerciële huursector en de koopwoningmarkt. In de regelgeving is vastgelegd welke activiteiten woningcorporaties uit mogen voeren. In 1993 zijn de taken van de woningcorporaties in Nederland door het Ministerie van VROM vastgelegd in het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH). Volgens het besluit dienen de werkzaamheden van woningcorporaties uitsluitend op het terrein van de volkshuisvesting te liggen. Deze werkzaamheden moeten bijdragen aan zes prestatievelden (Aedes, g.d.). De zes prestatievelden waarop de corporaties verantwoordelijk dragen, zijn (Keicentrum, g.d.):

- Passend huisvesten van de doelgroep;
- Kwalitatief in stand houden van het woningbezit;
- Betrekken van bewoners bij beleid en beheer;
- Waarborgen van de financiële continuïteit;
- Bevorderen van de leefbaarheid in wijken en buurten (toegevoegd in 1997);
- Bijdragen aan de combinatie wonen en zorg (toegevoegd in 2001).

De nieuwe Woningwet die naar verwachting in 2014 ingaat zal het Besluit Beheer Sociale Huursector vervangen. In de nieuwe Woningwet kunnen woningcorporaties de huidige activiteiten in grote lijnen blijven uitvoeren (Aedes, g.d.). In deze Herzieningswet 'Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting' worden drie werkdomeinen onderscheiden (Rijksoverheid, 2012):

1. Wonen

Het voorzien van huisvesting van huishoudens met lage inkomens, mensen met psychische of fysieke problemen en kwetsbare groepen. Daarnaast beslaat dit werkerrein het verhuren en verkopen van (sociale) huurwoningen, het bouwen en verkopen van koopwoningen en het verbeteren van de woningvoorraad.

2. Maatschappelijk vastgoed

Dit werkterrein beslaat het investeren in maatschappelijk vastgoed met een functie in de wijk (zoals sportvoorzieningen en brede scholen).

3. Bedrijfsmatige wijkvoorzieningen en leefbaarheid in buurten

Dit werkterrein beslaat het investeren in bedrijfsmatige wijkvoorzieningen (zoals een wijkwinkelcentrum of een bedrijfsverzamelgebouw) en in de leefbaarheid (zoals groen- en speelvoorzieningen).

Het verkopen van huurwoningen en koopwoningen valt onder de activiteiten en de werkzaamheden van woningcorporaties. Deze activiteiten zijn ook in de nieuwe Woningwet toegestaan.

2.3 Woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt

In Europa heeft Nederland het grootste aandeel sociale huursector, ongeveer 32%, van de totale woningvoorraad (CECODHAS Housing Europe, 2011). In tegenstelling tot andere Europese landen wonen veel Nederlanders in sociale huurwoningen die in het bezit zijn van woningcorporaties. Hierbij moet wel worden meegenomen dat de definitie sociale huursector niet in alle landen gelijk is en in een aantal landen de sociale huursector in eigendom is van de overheid (Whitehead & Scanlone, 2007). Maar ondanks de verschillen in definities spelen woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt een grote rol.

2.3.1 De totale portefeuilleomvang van woningcorporaties

De totale vastgoedportefeuille van woningcorporaties bestaat voor circa 93% uit woongelegenheden en voor circa 7% uit niet-woongelegenheden.

Tabel 2.1 De omvang van de totale vastgoedportefeuille van woningcorporaties in 2010

Type vastgoed	Omvang in objecten	Omvang in %
Woongelegenheden		
Woningen	2.411.000	92,50
Niet-woongelegenheden		
Bedrijfsmatig vastgoed	159.000	6,10
Maatschappelijk vastgoed	5.600	0,20
Overig vastgoedbezit	30.800	1,20
Totaal	2.606.400	100,00

(Bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting (2011), eigen bewerking)

Op basis van de totale portefeuilleomvang wordt de marktpositie van woningcorporaties voor het grootste gedeelte beïnvloed door de ontwikkelingen op de Nederlandse woningmarkt. De ontwikkelingen op de bedrijfsmatig vastgoedmarkt en maatschappelijk vastgoedmarkt hebben een beperkte invloed op de marktpositie van woningcorporaties.

2.3.2 Bezit woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt

In 2011 beschikt Nederland over een totale woningvoorraad van circa 7,2 miljoen woningen, waarvan circa 32% in eigendom is van woningcorporaties. De kernactiviteiten van woningcorporaties vinden vooral plaats op de huurwoningmarkt. In Nederland is circa 70% van de huurwoningen in eigendom van corporaties.

Tabel 2.2 De omvang van de Nederlandse woningvoorraad in 2011

Eigendomssituatie	Voorraad in woningen	Voorraad uitgedrukt in %
Eigendom	3.976.000	55,10
Huur	3.192.000	44,20
Bezit woningcorporatie	2.249.000	70,50
Bezit overige verhuurders	943.000	29,50
Eigendom onbekend	50.000	0,70
Totaal woningvoorraad	7.218.000	100,00

(Bron: Centraal Bureau voor Statistiek (2012), eigen bewerking).

In de corporatiesector wordt onderscheid gemaakt tussen sociaal vastgoed en commercieel vastgoed. Onder sociaal vastgoed wordt verstaan vastgoed waar ruimten worden aangeboden voor sociale activiteiten (zoals sociale huurwoningen en maatschappelijk vastgoed) en onder commercieel vastgoed wordt verstaan vastgoed waar ruimten worden aangeboden voor commerciële activiteiten (zoals commerciële huurwoningen en bedrijfsmatig vastgoed). Het onderscheid tussen een sociale en commerciële huurwoning wordt bepaald door de liberalisatiegrens. Een sociale huurwoning is een woning met een huurprijs onder de liberalisatiegrens en een commerciële huurwoning is een woning met een huurprijs boven de liberalisatiegrens. De liberalisatiegrens is door het Rijk bepaald op €681,02 per maand in 2013 (Rijksoverheid, 2013).

Tabel 2.3 De omvang van de totale huurwoningportefeuille van corporaties in 2011

Woning naar huurprijsklasse	Aantal woningen	Uitgedrukt in %
Sociale huurwoningen		
Goedkoop (maandhuur tot tot € 357,-)	526.000	23,20
Betaalbaar (maandhuur van € 375,- tot € 548,-)	1.525.000	67,10
Duur (maandhuur van € 548,- tot € 648,-)	164.000	7,20
Commerciële huurwoningen		
Duur (maandhuur vanaf € 648,=)	56.000	2,50
Totaal huurwoningen	2.271.000	100,00

(Bron: Aedes (2012), eigen bewerking)

Ondanks dat de activiteiten van woningcorporaties zijn uitgebreid naar de commerciële vastgoedsector vinden de kernactiviteiten van woningcorporaties vooral plaats op de sociale huurwoningmarkt. De corporatiesector bezit circa 97,5% sociale huurwoningen en circa 2,5% commerciële huurwoningen. Op basis van deze percentages kan geconcludeerd worden dat de marktpositie van woningcorporaties voor het grootste gedeelte wordt beïnvloed door de ontwikkelingen op de sociale huurwoningmarkt in Nederland.

Verder is opgevallen dat de cijfers van het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV), Centraal Bureau voor Statistiek (CBS) en Aedes niet exact overeenkomen. De cijfers van het CFV zijn van 2010. De cijfers van het CBS en Aedes zijn van 2011, alleen die cijfers verschillen onderling van elkaar met circa 1%.

2.4 De marktpositie van woningcorporaties

De ontwikkelingen op de woningmarkt hebben invloed op de marktpositie van woningcorporaties.

2.4.1 De huurwoningmarkt

De marktpositie van woningcorporaties wordt voor het grootst gedeelte beïnvloed door de ontwikkelingen op de sociale huurwoningmarkt. De sociale huurwoningmarkt in Nederland ligt op slot. Door de strengere hypotheekregels en de onzekere ontwikkelingen op de woningmarkt zijn sociale huurders minder geneigd een woning te kopen. Daarnaast zijn huurders ook minder geneigd te verhuizen naar een andere huurwoning door de huurverhoging die huurders dan voor hun kiezen kunnen krijgen (Van Weezel, 2011). Dit heeft een zwakke doorstroming op de woningmarkt tot gevolg. In 2011 duurde het gemiddeld 15 jaar voordat een huurwoning vrij kwam voor een potentiële nieuwe huurder (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012).

De zwakke doorstroming op de sociale huurwoningmarkt heeft een negatieve invloed op de inkomsten van woningcorporaties. De inkomsten van woningcorporaties worden voor circa 90% bepaald door de huuropbrengsten (Aedes, 2012). Hoe langer de huurder in de huurwoning blijft zitten, hoe lager de opbrengst. De huurprijs wordt namelijk slechts met de inflatie verhoogd (Van Weezel, 2011). Daarnaast heeft het scheefwonen ook een negatieve invloed op het verkopen van huurwoningen aan toekomstige bewoners. Het duurt langer voor een sociale huurwoning leegkomt voor verkoop en vrijkomt voor een potentiële koper.

Het scheefwonen heeft een negatieve invloed op de huuropbrengsten van woningcorporaties. Scheefwonen houdt in dat huurders met een relatief hoog inkomen (hoger dan €33.000,-; prijspeil 2011) in een sociale huurwoning wonen. Scheefwoners profiteren van een relatief lage huurprijs en blijven daardoor onnodig in een sociale huurwoning wonen. In 2011 werd ruim een kwart van de corporatiewoningen bewoond door scheefwoners. In de Randstadgemeenten komt het scheefwonen vooral voor en opvallend genoeg niet in de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht). In de vier grote steden ligt het aandeel scheefwoners rond het gemiddelde van 28%. Het zijn vooral de kleinere gemeenten gelegen rondom één van de vier grote steden waar relatief veel scheefwoners wonen. In deze gemeenten ligt het aandeel scheefwoners vaak ruim boven het gemiddelde van 28% (Centraal Bureau voor Statistiek, 2012).

Het scheefwonen is een omvangrijk probleem en de overheid probeert het probleem met diverse maatregelen aan te pakken. Begin juni 2012 heeft het Kabinet een nieuw wetsvoorstel ingediend om het scheefwonen tegen te gaan en de doorstroming op de woningmarkt te bevorderen. De woningcorporaties kunnen vanaf 1 juli 2013 naast de maximale huurprijsverhoging op basis van de inflatie de huurprijs van alle zelfstandige woningen extra verhogen met 1,5%, 2% of 4% afhankelijk van het inkomen. De voorgestelde mogelijkheden om de huurprijzen van huurders te verhogen kunnen leiden tot meer inkomsten voor corporaties (ING Economisch Bureau & Real Estate Finance, 2012). Daarnaast moeten woningcorporaties sinds 1 januari 2011 90% van de sociale huurwoningen toewijzen aan huishoudens met een belastbaar inkomen tot €33.000,- (prijspeil 2011) (Centraal Bureau voor Statistiek, 2012). Voor 2013 is het belastbaar inkomen door het Rijk vastgesteld op €34.299,-. (Rijksoverheid, 2013).

2.4.2 De koopwoningmarkt

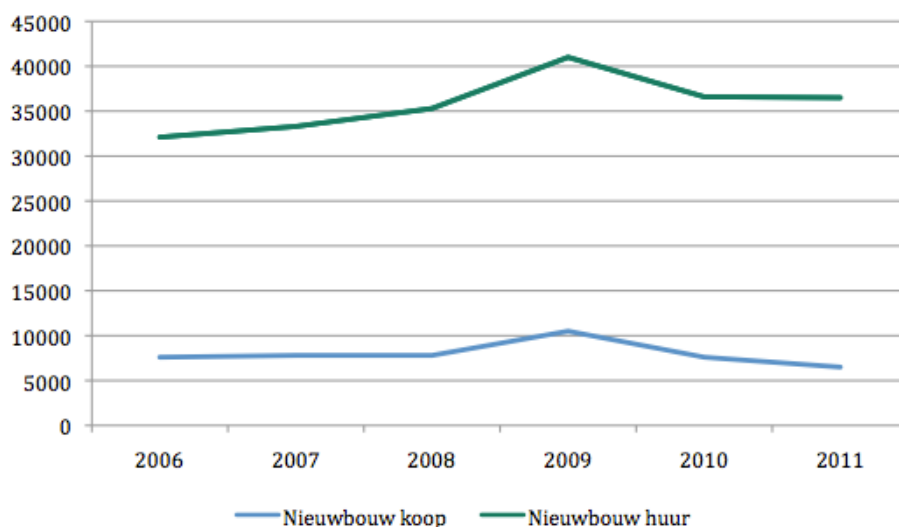
De Nederlandse koopwoningmarkt heeft te kampen met dalende woningprijzen en woningverkoop. Door de economische crisis in 2007 kwam een einde aan de lange periode van stijgende huizenprijzen. Sinds augustus 2008 zijn van alle woningtypen de prijzen gedaald en in 2009 gingen de dalende huizenprijzen samen met een daling in het aantal verkochte woningen (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012).

Tabel 2.4 De prijsindex verkooprijzen en het aantal verkochte woningen in 2007 tot 2011

Jaar	Verkochte woningen	Verandering in %	Prijsindex* Verkooprijzen	Verandering in %
2007	202.400	-	109,00	-
2008	182.400	-9,90	112,20	2,90
2009	127.500	-30,10	108,40	-3,30
2010	126.100	-1,10	106,30	-2,00
2011	120.700	-4,30	103,80	-2,30

* Prijsindex 2005 = 100 (Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek (2012), eigen bewerking)

De gevolgen van de economische crisis zijn ook zichtbaar in de nieuwbouwproductie door woningcorporaties. In 2010 is de nieuwbouw van huurwoningen door woningcorporaties met circa 7% gedaald en de nieuwbouw van koopwoningen met circa 22% gedaald ten opzichte van 2009 (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2011).



Figuur 2.5 Nieuwbouwproductie door woningcorporaties in 2006 tot 2010 (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012)

In 2011 daalde de nieuwbouwproductie van woningcorporatie eveneens met circa 14% ten opzichte van 2010. Deze daling betrof alleen de nieuwbouwproductie van koopwoningen. Het aantal opgeleverde huurwoongelegenheden is daarentegen stabiel gebleven (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012). De nieuwbouwvoornemens van corporaties in de vijfjarige periode 2012 tot 2016 nemen met circa 15% af ten opzichte van de voornemens in de vijfjarige periode 2010 tot 2014. In de nieuwbouwvoornemens daalt het aandeel commerciële huurwoningen en koopwoningen. Dit komt mede door het omzetten van niet verkochte koopwoningen in huurwoningen en de veranderde regelgeving voor commercieel vastgoed (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012).

2.4.3 De verkoopontwikkelingen van woningcorporaties

In de vijfjarige periode 2007 tot 2011 is het aantal verkochte woningen per jaar gedaald in Nederland, maar de corporatiesector laat een andere ontwikkeling in de verkooptransacties zien. In 2010 hebben de verkoopontwikkelingen van woningen op de woningmarkt een negatief verband met de verkoopontwikkelingen van corporatiewoningen. In 2010 is het totaal aantal verkochte corporatiewoningen met circa 16% toegenomen.

Jaar	Aan eigenaren / bewoners	Verandering in %	Aan beleggers / overige partijen	Verandering in %	Totaal aantal verkochte woningen	Totale verandering in %
2007	14.300	-	700	-	15.000	-
2008	13.400	-6,30	800	14,30	14.300	-4,70
2009	13.100	-2,20	300	-62,50	13.400	-6,30
2010	15.100	15,30	400	33,30	15.500	15,70
2011	14.300	-5,30	3.800	950	18.100	16,80

Figuur 2.6 Het aantal verkochte woningen door woningcorporaties in 2007 tot 2011 (Bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2010, 2011 en 2012; eigen bewerking)

Door de huidige economische omstandigheden zijn corporaties genoodzaakt om steeds meer woningen voor verkoop aan te bieden (Aedes, 2012). Hierdoor is de verkoop van bestaande huurwoningen aan particuliere huishoudens toegenomen. De huurwoningen worden tegen prijzen aangeboden die voor starters op de woningmarkt bereikbaar zijn en daarnaast spelen de kortingen op de woningen een belangrijke rol in de toenemende verkooptransacties (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2011). In de vijfjarige periode 2007 tot 2011 zijn circa 92% van de verkochte woningen verkocht aan particuliere huishoudens, waarvan circa 70% van de leegkomende (verkochte) huurwoningen is verkocht aan toekomstige bewoners. Ondanks allerlei initiatieven van corporaties die de verkoop aan zittende huurders hadden moeten stimuleren, is het aandeel verkochte woningen aan zittende huurders beperkt gebleven.

In 2011 wordt de toename in het totaal aantal verkochte corporatiewoningen veroorzaakt door de toenemende verkoop aan beleggers en overige partijen. Ondanks de toenemende verkoop aan beleggers en overige partijen is in 2007 tot 2011 maar een klein deel (circa 8%) van de verkochte woningen verkocht aan beleggers en overige partijen. De complexgewijze verkoop en de zogenoemde pakketverkoop aan beleggers wordt verstoord. Beleggers zien commerciële huurwoningen als een interessante beleggingsobject, alleen de wetgeving belemmert het overnemen van woningcomplexen en -pakketten van corporaties (Vastgoedmarkt, 2011). In november 2011 is de wetgeving versoepeld, waardoor de aankooptransacties door beleggers is toegenomen. In hoofdstuk vijf komt de regelgeving over de complexgewijze verkoop aan beleggers verder aan bod.

In de vijfjarige periode 2007 tot 2011 hebben woningcorporaties totaal circa 76.100 woningen verkocht en in de prognoseperiode 2012 tot 2016 nemen de verkoopvoornemens van corporaties toe. In het verkoopvoornemen geven de corporaties aan dat ze 88.200 woningen willen verkopen met een lichte groei van verkoop aan toekomstige bewoners. De corporatiesector draagt met dit verkoopvoornemen bij aan de doorstroming op de woningmarkt door te verkopen aan een andere woningzoekende dan de zittende huurder (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012).

2.4.4 De ontwikkeling van verkoopprijzen van corporatiewoningen

Woningcorporaties verkopen over het algemeen meer woningen indien deze woningen tegen een gemiddeld lagere prijs worden verkocht. Maar de gemiddelde ontvangen verkoopprijs hangt ook deels af van de ligging van de woning binnen Nederland en de verleende kortingen (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2010). In 2010 ging de hogere verkoop aan particuliere huishoudens namelijk gepaard met een lichte toename in de gemiddelde ontvangen verkoopprijs per woonegelegenheid. De type en de ligging van de verkochte woningen hebben met name een rol gespeeld in de lichte toename van de gemiddelde ontvangen verkoopprijs.

Tabel 2.7 Gemiddelde ontvangen verkoopprijs per corporatiewoning in 2007 tot 2011

Jaar	Bruto verkoopprijs	Verandering in %
2007	141.000	-
2008	147.000	4,30
2009	140.000	-4,80
2010	142.000	1,40
2011*	134.000	-5,60

* voorlopige cijfers 2011 (Bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting (2010, 2011, 2012), eigen bewerking)

In 2011 is de gemiddelde ontvangen verkoopprijs per woonegelegenheid gedaald met circa 5,6% en ontving de sector gemiddeld €134.000,- per corporatiewoning (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012). Een daling van de gemiddelde ontvangen verkoopprijs kan leiden tot meer druk op de totale verkoopopbrengsten van woningcorporaties.

2.5 De financiële positie van woningcorporaties

Sinds het verzelfstandigingsproces zijn woningcorporaties afhankelijk van de waarde(ontwikkeling) van het vastgoedbezit. De waardeontwikkeling van het vastgoed is bepalend voor de investeringsmogelijkheden van woningcorporaties. In de periode 1995 tot 2007 nam de waarde van het vastgoed gemiddeld toe. Die waardevermeerdering was voldoende om de onrendabele top van sociale huurwoningen te dekken. De stijgende woningprijzen en de betere verkoopmogelijkheden in die periode maakten het voor woningcorporaties financieel mogelijk om jaarlijks miljarden te investeren (Aedes, 2012).

Recent door de economische crisis is de waarde van het vastgoedbezit gedaald. Hierdoor staat de investeringsruimte van woningcorporaties meer onder druk. Daarnaast hebben de volgende overheidsbesluiten de afgelopen jaren de financiële positie van woningcorporaties nog meer onder druk gezet (Aedes, 2012):

- **Vennootschapsbelasting**

Door de invoering van de integrale vennootschapsbelasting in 2008 zijn woningcorporaties voor al hun activiteiten vennootschapsbelastingplichtig. De integrale vennootschapsbelasting kost de corporatiesector ingeschat circa 500 miljoen euro per jaar. Eén van de mogelijkheden voor woningcorporaties om dit bedrag te financieren is het verkopen van corporatiewoningen. Om de jaarlijkse vennootschapsbelasting van 500 miljoen euro te financieren moet de corporatiesector gemiddeld 4.200 woningen per jaar meer gaan verkopen (Rodenburg, 2012).

- **Verhuurdersheffing**

Stef Blok, Minister voor Wonen en Rijksdienst, heeft een voorstel ingediend om een extra verhuurdersheffing in te voeren voor verhuurders van woningen in de gereguleerde sector. In 2013 zal deze heffing de corporatiesector circa 10 miljoen euro kosten en vanaf 2014 wordt dit bedrag ingeschat op circa 600 miljoen euro per jaar. Corporaties kunnen deze bedrijfslast opvangen door gebruik te maken van de mogelijke verhuurhogingen van 1,5%, 2% of 4%. Deze extra huurverhogingen leveren vanaf 2018 meer op dan de lasten van de verhuurdersbelasting indien de mogelijke huurverhogingen maximaal en jaarlijks worden uitgevoerd (ING, 2012). De verhuurdersheffing heeft in de corporatiesector en de politiek veel kritiek opgeleverd. De partijen VVD, PvdA, D66 en SGP verlangen van Minister Stef Blok dat hij nog nieuwe mogelijkheden onderzoekt voor het uitvoeren van de verhuurdersheffing. Hij wordt gevraagd om uiterlijk half juni 2013 met varianten op de heffing te komen. Hierdoor is de verhuurdersheffing nog steeds niet ingevoerd (Spiering, 2013).

De financiële situatie verschilt per woningcorporatie, maar voor alle geldt dat de financiële continuïteit meer onder druk staat dan de afgelopen jaren (Aedes, 2012). In 2011 heeft het Centraal Fonds Volkshuisvesting een solvabiliteitsoordeel uitgevoerd onder alle woningcorporaties in Nederland.

Tabel 2.8 Solvabiliteitsoordeel woningcorporaties in 2011

Solvabiliteitsoordeel	Aantal corporaties	Uitgedrukt in %
A1-oordeel*	369	93,0
A2-oordeel**	20	5,0
B1-oordeel***	2	0,5
B2-oordeel****	6	1,50
Totaal aantal corporaties	397	100

(Bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting (2012), eigen bewerking)

- * A1-oordeel: de voorgenomen activiteiten passen bij de vermogenspositie van de corporatie
- ** A2-oordeel: de voorgenomen activiteiten van de laatste twee jaar van de vijfjarige prognoseperiode kunnen de financiële positie van de corporatie in gevaar brengen
- *** B1-oordeel: de voorgenomen activiteiten brengen de corporatie op middellange termijn (3 tot 5 jaar) in gevaar
- **** B2-oordeel: de voorgenomen activiteiten brengen de corporatie op de korte termijn (binnen 2 jaar) in gevaar

Het waarborgen van de financiële continuïteit en het beheren van het vermogen behoren tot de taak van woningcorporaties (Aedes, 2012). Bij 93% van de corporaties passen de voorgenomen activiteiten bij de vermogenspositie van de corporatie. Deze corporaties houden rekening met de eigen financiële positie bij de voorgenomen activiteiten.

De inkomsten van woningcorporaties worden voor circa 90% bepaald door de huuropbrengsten (Aedes, 2012). Naast de huurinkomsten zijn de verkoopopbrengsten ook een probaat middel om de liquiditeit van woningcorporaties te verbeteren. Op basis van het solvabiliteitsoordeel zijn de meeste woningcorporaties nog niet genoodzaakt om woningen te verkopen, maar voelen ze wel meer financiële druk om tot verkoop over te gaan.

3. Het verkoop- en taxatiebeleid van woningcorporaties

In dit hoofdstuk staat het verkoop- en taxatiebeleid van woningcorporaties centraal om vervolgens inzicht te krijgen in de motieven en redenen van woningcorporaties om delen van de vastgoedportefeuille te verkopen en te taxeren.

3.1 Het verkoopbeleid van woningcorporaties

Het verkoopbeleid verschilt per woningcorporatie. Uit het onderzoek van Conijn & Kramer (2010) blijkt dat niet alle woningcorporaties bestaande huurwoningen verkopen. Van 2005 tot 2009 heeft 14% van alle corporaties geen enkele woning verkocht. Het zijn vooral de corporaties met een kleine woningportefeuille (minder dan 10.000 woningen) en een relatief hoge solvabiliteit die niet verkopen. Hoe lager de solvabiliteit, hoe meer een woningcorporatie verkoopt. Daarnaast is er een relatie tussen de gerealiseerde aantallen verkopen en de portefeuilleomvang van de verkopende woningcorporatie. Hoe groter de woningcorporatie in portefeuilleomvang, hoe meer de verkoop in absolute aantallen toeneemt. Echter geldt wel dat grote woningcorporaties verhoudingsgewijs minder verkopen dan kleine woningcorporaties (Conijn & Kramer, 2010).

Om inzicht te krijgen in de motieven en redenen van woningcorporaties om delen van de vastgoedportefeuille te verkopen zijn negen grote woningcorporaties met een portefeuilleomvang van meer dan 10.000 woningen geïnterviewd. De resultaten van de interviews zijn deels uitgewerkt in dit hoofdstuk en aangevuld met literatuuronderzoek. De resultaten hebben met name betrekking op grote woningcorporaties.

3.1.1 De te koop aangeboden corporatiewoningen

Alle geïnterviewde woningcorporaties verkopen individueel nieuwbouw koopwoningen en bestaande huurwoningen. De verkoop van complexen komt weinig tot niet voor. Vier corporaties hebben in de afgelopen jaren overwogen om complexen te verkopen. Alleen de lage (verkoop)opbrengst, de wensen van de beleggers en de regelgeving hebben niet geleid tot een complexgewijze verkoop. Twee woningcorporaties bieden meerdere complexen voor verkoop aan, alleen op dit moment heeft dit nog in weinig verkoopresultaten geresulteerd.

De nieuwbouw koopwoningen en bestaande huurwoningen worden vooral aangekocht door toekomstige bewoners. De bestaande huurwoningen worden voor een klein deel aangekocht door zittende huurders. De complexgewijze verkoop aan beleggers komt nog weinig voor. In hoofdstuk vier komen de verschillende verkoopmogelijkheden en afzetkanalen voor woningcorporaties verder aan de orde.

3.1.2 De toegepaste objectcriteria

De bestaande huurwoningen en complexen die te koop worden aangeboden in de portefeuille worden geselecteerd op basis van verschillende criteria. In de interviews zijn de volgende criteria benoemd:

- **Verkoopbaarheid**

Zes woningcorporaties geven aan dat de te koop aangeboden woningen verkoopbaar moeten zijn. Bij de selectie wordt rekening gehouden met de vraag naar de verschillende type (koop)woningen. Drie woningcorporaties halen woningen die langer dan negen maanden te koop staan uit de verkoop en bieden die woningen weer voor verhuur aan.

- **De bouwtechnische staat**
Zes woningcorporaties houden bij de selectie rekening met de bouwtechnische staat van de woning. Vier corporaties selecteren woningen met een goede bouwtechnische staat en een levensduur van minimaal 20 à 30 jaar. Deze corporaties willen de koper niet (direct) belasten met onderhoud. De andere twee corporaties selecteren daarentegen woningen die niet geselecteerd zijn voor grootschalig onderhoud. Deze corporaties willen beperkt investeren in woningen die verkoopgelabeld zijn. Het achterstallig onderhoud moet de koper zelf herstellen. Alleen woningen waar nog onderhoud aan uitgevoerd moet worden, zijn vaak minder verkoopbaar.
- **De locatie**
Vijf woningcorporaties geven aan dat vooral verspreid woningbezit te koop wordt aangeboden. Woningen die gelegen zijn buiten de kerngebieden en waar de woningcorporatie minder een rol speelt komen sneller in aanmerking voor verkoop.
- **De bestaande sociale huurwoningvoorraad**
Vier woningcorporaties houden bij de selectie rekening met de bestaande sociale huurwoningvoorraad. Het verkopen van sociale huurwoningen heeft namelijk gevolgen voor de sociale huurwoningvoorraad. Corporaties die in bepaalde wijken een belangrijke sociale rol spelen, proberen het aantal verkopen in die wijk te beperken. Het aantal sociale huurwoningen in die wijk mag niet drastisch afnemen. Vooral de complexgewijze verkoop kan de huurwoningvoorraad snel laten afnemen.
- **De vraag naar huurwoningen**
Vier corporaties houden bij de selectie rekening met de vraag naar bepaalde type huurwoningen. Populaire huurwoningen, zoals eengezinswoningen in de Randstad, worden minder snel te koop aangeboden. Ondanks dat de woningen vaak goed verkoopbaar zijn, worden de woningen in veel gevallen niet te koop aangeboden.
- **Bijzondere woningen voor specifieke doelgroepen**
Drie woningcorporaties hebben aangegeven dat woningen voor kwetsbare doelgroepen niet voor verkoop worden aangeboden. Deze corporaties verkopen ook alleen corporatiewoningen die een goede bouwtechnische staat hebben.
- **De gemeente**
Vijf woningcorporaties houden bij de selectie rekening met de (verkoop)afspraken die gemaakt zijn met de gemeente waar de woningen zijn gelegen. Bepaalde type huurwoningen, zoals populaire eengezinswoningen in de Randstad mogen woningcorporaties van de gemeente vaak niet te koop aanbieden. Een nadeel voor woningcorporaties is dat deze huurwoningen vaak goed verkoopbaar zijn.
- **Financieel rendement en marktwaarde**
Zes woningcorporaties nemen het financieel rendement en de actuele waarde van het object of complex mee in de selectie. Op basis van het financieel rendement of de marktwaarde wordt bepaald of het object in aanmerking komt voor verkoop.
- **Toekomstperspectief**
Een objectcriterium die niet in de interviews is genoemd, maar corporatie De Woonplaats (2011) wel toepast is het toekomstperspectief van de woning. Woningen zonder toekomstperspectief worden niet voor verkoop beschikbaar gesteld. Deze complexen worden doorgeëxploiteerd en leveren in de toekomst ontwikkellocaties op.

Het objectcriterium is vooral gebaseerd op de maatschappelijke doelstellingen die woningcorporaties willen bereiken. Niet alle corporaties nemen het financieel rendement mee in de selectie. Deze corporaties passen de theorie van rendement en risico niet toe bij het

strategisch voorraadbeleid. Het verkoop- en voorraadbeleid van corporaties is vooral gebaseerd op het maatschappelijk rendement en voldoet daardoor niet aan de theorie. In de portefeuille van woningcorporaties wordt in veel gevallen niet het hoogste rendement behaald bij een gegeven risico of het laagste risico bij een gegeven rendement.

Op basis van de objectcriteria bepalen woningcorporaties welke objecten te koop worden aangeboden. Woningcorporaties nemen de objectcriteria mee in de selectie, maar niet alle criteria wordt altijd in acht genomen. De corporaties die een bepaald criterium niet hebben benoemd, hechten aan dit criterium minder belang. Dit betekent niet dat dit criterium door die corporatie nooit wordt meegenomen in de selectie. Voor vastgoeddienstverleners kan het objectcriteria een belemmering opleveren. De rol voor vastgoeddienstverleners is met name weggelegd bij de verkoop van woningen die voldoen aan de objectcriteria. De objectcriteria bestaan uit externe factoren waarop een makelaar ook geen invloed op uit kan oefenen.

3.2 De verkoopmotieven en redenen

Alle geïnterviewde woningcorporaties verkopen woningen. Tijdens de interviews hebben de corporaties vijf motieven en redenen benoemd om delen van de portefeuille te verkopen.

3.2.1. Inkomsten genereren

Alle woningcorporaties geven aan dat het verkopen van woningen een belangrijk middel is om inkomsten te genereren. Het genereren van inkomsten is voor corporaties van belang om onrendabele investeringen te financieren. De verkoopopbrengsten worden deels gebruikt voor het financieren van wijkvernieuwing, leefbaarheidinvesteringen, sociale investeringen, duurzaamheid en onderhoud. De objectcriteria die corporaties toepassen beperken de verkoopopbrengsten. Woningen die goed verkoopbaar zijn en een hoge verkoopopbrengst kunnen opleveren, maar die niet voldoen aan de objectcriteria worden in veel gevallen niet te koop aangeboden. Hierdoor lopen corporaties verkoopopbrengsten mis. Wanneer de financiële druk bij woningcorporaties gaat toenemen, neemt de druk om woningen en complexen te verkopen ook toe en wordt de criteria in veel gevallen minder in acht genomen.

3.2.2. Gemengde wijken realiseren

Vijf geïnterviewde woningcorporaties hebben aangegeven dat het afgelopen 25 jaar nieuwbouw koopwoningen zijn ontwikkeld om gemengde wijken te realiseren. Een mix van huur- en koopwoningen moet leiden tot een sociale en etnische menging van de bevolking. Volgens de structurele gelegenheidstheorie vergroot diversiteit in een wijk de kans dat positieve relaties tussen verschillen groepen zich ontwikkelen. Naarmate meer personen van verschillende groepen elkaar ontmoeten, zal de kans toenemen dat personen van verschillende groepen positiever over elkaar oordelen (Instituut voor Integratie en Sociale Weerbaarheid, 2009). Alleen het afgelopen decennium verschillen de opvattingen over de effecten van een gemengde wijk. Het proces waarbij mensen met een midden(hoog) inkomen verhuizen naar een opgewaardeerde wijk wordt ook wel gentrification genoemd. Gentrification geeft een wijk een economisch impuls, maar kan ook leiden tot negatieve effecten. Gentrification kan leiden tot stijgende huur- of koopprijzen die de voormalige bewoners niet kunnen betalen (Aka, 2010). Daarnaast leidt de inkomensmenging in achterstandswijken niet tot veel sociale stijging en nauwelijks tot onderling contact tussen verschillende klassen (Veldboer, 2011). Het zijn vooral mensen met een midden inkomen die tevreden zijn met een gemengde wijk. Zij verhuizen bewust naar herstructureringswijken.

Daarentegen gaat menging vaak tegen de zin in van de huidige bewoners (Veldboer, 2011). Huurders uit lagere sociale klassen zijn vaak teleurgesteld als oude problemen blijven voortbestaan na de herstructurering (Veldboer, 2010). In de wetenschap kennen gemengde wijken zowel positieve als negatieve effecten. Hierdoor wordt het ontwikkelen van (koop) woningen om een gemengde wijk te realiseren steeds minder als verkoopreden gebruikt.

3.2.3. Eigenwoningbezit stimuleren

Drie woningcorporaties verkopen woningen aan huurders om het eigenwoningbezit te stimuleren. Twee van de drie corporaties geven aan dat het eigenwoningbezit vooral door de Rijksoverheid wordt gestimuleerd. Volgens de theorie van de eigendomsrechten levert het eigenwoningbezit het meest efficiënte en het grootste nut op. Een eigenaar is bereid te investeren in het goed en bij het gebruik van het goed houdt de eigenaar rekening met de toekomstige waarde (Elsinga & Hoekstra, 2004). Alleen het eigenwoningbezit kent ook nadelen en risico's. Eigenwoningbezitters kunnen minder makkelijk verhuizen wat de woonmobiliteit beperkt. Een beperking van de woonmobiliteit kan gevolgen hebben voor de arbeidsmobiliteit (Dickie, 2007). Daarnaast kunnen eigenaren geconfronteerd worden met renterisico's, onverwachte onderhoudskosten en onzekerheden in de waardeontwikkeling (Free Advice, g.d.). Hierdoor zijn woningcorporaties voorzichtiger geworden in het verkopen van bestaande woningen aan zittende huurders. De geïnterviewde woningcorporaties die het eigenwoningbezit stimuleren verkopen alleen woningen die een goede bouwtechnische staat hebben om de risico's voor de koper te beperken.

3.2.4. Keuzevrijheid vergroten

Drie woningcorporaties verkopen corporatiewoningen om de keuzevrijheid tussen kopen en huren mogelijk te maken voor hun klanten. Door het verkopen van koopwoningen en bestaande huurwoningen wordt een betere woningdifferentiatie gerealiseerd. De (nieuwe) klant kan zelf bepalen of hij de woning huurt of koopt. Het aanbieden van verschillende koopvormen vergroot vooral de keuzevrijheid van huurders. Huurders kunnen makkelijker verhuizen dan een eigenwoningbezitter. Een eigenwoningbezitter heeft eventuele zorgen over de verkoop van de huidige woning (Rodenburg, 2012). De keuzevrijheid vergroten van huurders wordt wel belemmerd door de objectcriteria. Bestaande woningen die niet voldoen aan de objectcriteria van de corporatie worden in veel gevallen niet te koop aangeboden.

3.2.5. Gewenste opbouw portefeuille

Woningcorporatie Ymere (2011) geeft in het jaarverslag aan dat woningen en complexen worden verkocht om een gewenste opbouw van de portefeuille te bereiken. In de interviews hebben zes woningcorporaties aangegeven dat ze woningen verkopen, omdat ze in bepaalde wijken geen vastgoed meer willen hebben. Bijvoorbeeld in wijken waar sprake is van krimp, een afnemende vraag naar (sociale) huurwoningen of juist in wijken waar de rol van de woningcorporatie niet meer nodig is. Door het bezit te verkopen neemt het aandeel van de corporatie in die wijk af. Daarnaast bieden corporaties steeds meer commercieel vastgoed voor verkoop aan, omdat het commercieel vastgoed niet tot de kerntaak van de corporatiesector behoort (Rijksoverheid, 2013).

3.3 Het taxatiebeleid van woningcorporaties

Woningcorporaties waarderen jaarlijks hun vastgoedbezit voor de jaarverslaglegging. De waarderingsgrondslagen die corporaties toepassen verschillen. Dit jaar (2013) waarderen alle geïnterviewde woningcorporaties het vastgoed in exploitatie tegen actuele waarde.

Bij actuele waarde wordt het vastgoed gewaardeerd tegen bedrijfswaarde of marktwaarde. Vastgoed in exploitatie dat door de corporatie wordt gekwalificeerd als bedrijfsmiddel wordt gewaardeerd tegen bedrijfswaarde en vastgoed in exploitatie dat door de corporatie wordt gekwalificeerd als vastgoedbelegging wordt gewaardeerd tegen marktwaarde in verhuurde staat. In hoofdstuk vier worden de verschillende waarderingsgrondslagen verder toegelicht.

Tabel 3.1 De toegepaste waarderingsgrondslagen in verslagjaar 2011

Aantal geïnterviewde corporaties	Toegepaste waarderingsgrondslagen in 2011 voor vastgoed in exploitatie
3	Historische kostprijs of lagere bedrijfswaarde
3	Bedrijfswaarde
3	Bedrijfswaarde en marktwaarde

Woningcorporaties waarderen steeds meer op actuele waarde, omdat deze waarde meer inzicht geeft in de reële prijs van het vastgoed. Twee van de drie corporaties die in 2011 het vastgoed in exploitatie ook waardeerden op historische kostprijs gaan per verslagjaar 2012 het vastgoed in exploitatie alleen waarderen tegen actuele waarde.

De woningcorporaties waarderen het vastgoed in aanbouw tegen historische kostprijs. De waarde van de koopwoningen wordt bepaald door de vervaardigingsprijs. Indien de bedrijfswaarde of de marktwaarde lager is dan de kostprijs dan wordt die waarde toegepast.

De woningcorporaties waarderen het vastgoed in verkoop tegen marktwaarde in onverhuurde staat. De marktwaarde in onverhuurde staat (leegwaarde) van huurwoningen wordt vastgesteld aan de hand van een taxatierapport door een onafhankelijke taxateur (vastgoeddienstverlener). Drie corporaties maken bij de bepaling van de verkoopprijs (leegwaarde) ook gebruik van vergelijkbare onroerende zaken en/of de WOZ-waarde.

3.4 De taxatiemotieven en redenen

Tijdens de interviews hebben de grote woningcorporaties drie motieven en redenen benoemd om delen van de vastgoedportefeuille te taxeren.

1. Ten behoeve van de jaarverslagen

Vanuit de regelgeving zijn woningcorporaties verplicht jaarlijks een jaarrekening op te stellen. Voor de jaarrekening waarderen alle woningcorporaties hun vastgoedbezit. Om de waarde van het vastgoedbezit te bepalen worden taxaties uitgevoerd. In hoofdstuk vijf komt de regelgeving voor de jaarverslaglegging verder aan de orde.

2. Ten behoeve van het strategisch voorraadbeleid

Zes woningcorporaties taxeren het vastgoedbezit om het financieel rendement te bepalen. Op basis van de taxatie wordt bepaald of het vastgoedobject in aanmerking komt voor doorexploiteren, verbeteren, sloop of verkoop.

3. Ten behoeve van de verkoop

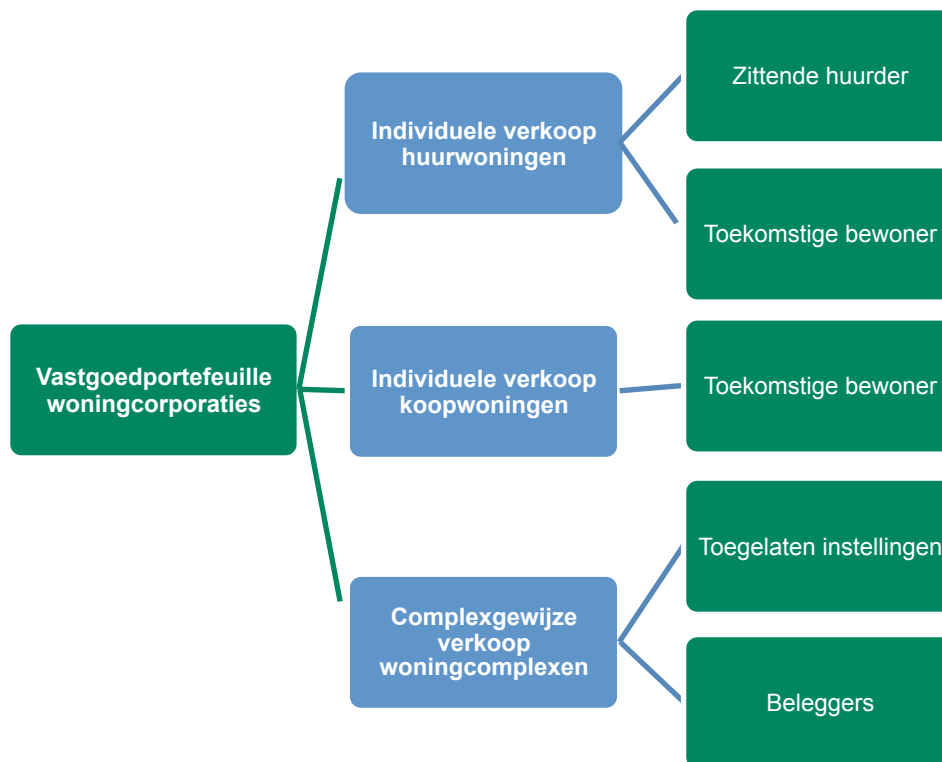
Voor de verkoop wordt het vastgoed getaxeerd om de verkoopprijs te bepalen. Indien het object is verkocht wordt het vastgoed getaxeerd voor de beoordeling van de tot stand gekomen prijs. De beoordeling van de overeengekomen prijs is vanuit de regelgeving verplicht. In hoofdstuk vijf komt de regelgeving verder aan bod.

4. De toegepaste verkoop- en taxatiemethoden voor corporatiewoningen

De verkoopmogelijkheden en de taxatiemethoden voor corporatiewoningen worden eerst omschreven om vervolgens inzicht te krijgen in hoeverre deze verkoopmogelijkheden en taxatiemethoden leiden tot een verbetering van de financiële continuïteit van corporaties. De financiële positie verschilt per woningcorporatie, maar voor alle geldt dat de financiële continuïteit meer onder druk staat dan de afgelopen jaren (Aedes, 2012).

4.1 De verkoopmogelijkheden voor woningcorporaties

De meeste woningcorporaties zijn nog niet genooddaakt om woningen te verkopen, maar ze voelen wel meer financiële druk om tot verkoop over te gaan. In hoofdstuk drie zijn de motieven en redenen voor woningcorporaties om woningen te verkopen verder beschreven. Wanneer een corporatie besluit om tot verkoop over te gaan, dan heeft de corporatie een aantal verkoopmogelijkheden.



Figuur 4.1 De afzetkanalen per soort corporatiewoning (Bron: eigen bewerking, 2013)

De individuele verkoop aan zittende huurders en particuliere huishoudens komt per woning tot stand. Toegelaten instellingen en beleggers kopen over het algemeen complexgewijs woningen of grote pakketten woningen aan.

4.1.1 Verkoop aan zittende huurders en toekomstige bewoners

Bij de verkoop aan zittende huurders en toekomstige bewoners worden door woningcorporaties allerlei varianten van Verkoop onder Voorwaarden toegepast. Ondanks allerlei initiatieven van corporaties die de verkoop aan zittende huurders hadden moeten stimuleren, is het aandeel verkochte woningen aan huurders beperkt gebleven. Van 2007 tot 2011 is slechts een kwart van de verkochte woningen verkocht aan zittende huurders. De mate waarin een huurwoning wordt omgezet in een koopwoning is mede afhankelijk van de woonvoorkeuren en de leencapaciteit van huurders en de eventuele korting op de prijs.

In het bijzonder is de leencapaciteit van huurders een belangrijke beperkende factor. In 2010 kan maximaal 32,5% van de huurders zich veroorloven om zonder korting hun huurwoning te kopen (Conijn & Kramer, 2010).

Van 2007 tot 2011 zijn circa 92% van de verkochte corporatiewoningen verkocht aan particuliere huishoudens, waarvan circa 70% van de woningen is verkocht aan toekomstige bewoners. In tabel 2.6 is het aantal verkochte corporatiewoningen van 2007 tot 2011 weergegeven. Bij de toenemende verkoop aan toekomstige bewoners hebben de Verkoop onder Voorwaarden (VoV) een belangrijke rol gespeeld. De VoV-vormen bestaan vaak uit verleende kortingen, terugkoopgarantie en/of deling van de waardeontwikkeling. Bij een terugkoopgarantie koopt de corporatie de woning terug als de eigenaar de woning wil verkopen. Bij deling van de waardeontwikkeling moet de eigenaar bij doorverkoop (binnen een bepaald aantal jaren) de waardeontwikkeling delen met de woningcorporatie. Bij een stijging van de huizenprijs wordt de winst verdeelt tussen de eerste koper en de corporatie en bij een daling van de huizenprijs wordt het verlies verdeelt tussen de eerste koper en de corporatie. Met de VoV-vormen worden de risico's voor de koper beperkt.

Voor woningcorporaties brengt het afsluiten van VoV-vormen wel risico's met zich mee. In een woningmarkt met dalende woningprijzen hebben de risico's enerzijds betrekking op het verlies dat kan ontstaan door het delen van de waardeontwikkeling en anderzijds het risico dat samenhangt met de terugkoopplicht. Bij een terugkoopplicht kan het gebeuren dat een corporatie in een korte tijd onverwachts meer woningen moet terugkopen. Dit kan de liquiditeitspositie van de corporatie meer onder druk zetten (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012). In 2011 is het aandeel bestaande woningen dat met een VoV-vorm is verkocht met 3% licht gedaald ten opzichte van 2010. In 2011 is bij 28% van de verkochte bestaande woningen een VoV-vorm afgesloten. Bij verkoop aan zittende huurders en toekomstig bewoners wordt nog steeds een risico genomen, maar in vergelijking met 2010 is er een voorzichtige beweging naar wat minder risico (Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2012).

De VoV-vormen bevorderen de verkoopmogelijkheden voor woningcorporaties, maar beperken daarentegen de totale verkoopopbrengsten. De hiervoor besproken VoV-vormen worden alleen toegepast bij de individuele verkoop aan zittende huurders en toekomstige bewoners. Bij de complexgewijze verkoop aan toegelaten instellingen en beleggers worden deze voorwaarden niet toegepast.

4.1.2 Verkoop aan toegelaten instellingen

De analyse van de verkooptransacties aan toegelaten instellingen en dochterondernemingen is buiten beschouwing gelaten, met uitzondering van de verkopen aan het Wooninvesteringsfonds (WIF). Het WIF is een toegelaten instelling die woningcorporaties de financiële ruimte biedt om de liquiditeit te vergroten door complexgewijs woningen van corporaties aan te kopen. Vervolgens verkoopt het WIF de woningen aan zittende huurders of bij leegkomst aan toekomstige bewoners. Het WIF faciliteert hiermee het uitpanden van corporatiewoningen. Bij het uitpanden van huurwoningen duurt het aanzienlijk langer voordat de totale verkoopopbrengst is gerealiseerd. De snelheid van het uitpondproces is afhankelijk van het tempo waarin de zittende huurder verhuist. Als een woningcorporatie daar niet op wil of kan wachten, kan het aantrekkelijk zijn om een woningcomplex in verhuurde staat te verkopen aan het WIF of een belegger (Conijn & Kramer, 2010).

Tabel 4.2 Het bezit van het Wooninvesteringsfonds in 2009 tot 2011

Jaar	Aangekochte complexen	Aangekochte woningen	Uitgedrukt in %	Verkochte woningen	Uitgedrukt in %	Bezit 31 december	Uitgedrukt in %
2009	13	745	-	219	-	4.121	-
2010	7	646	-13,30	254	16,00	4.513	9,50
2011	5	357	-44,70	225	-11,40	4.645	2,90

(Bron: Wooninvesteringsfonds (2012), eigen bewerking)

Het Wooninvesteringsfonds is gefinancierd via achtergestelde leningen (certificaten) van deelnemende corporaties en via externe financieringen. Door de toenemende financiële druk bij veel corporaties is voor het Wooninvesteringsfonds de financieringsbron via de achtergestelde leningen opgedroogd. De hefboom die deze achtergestelde leningen geven is daardoor ook afwezig bij de externe financiering. In 2010 en 2011 is mede hierdoor het aantal aangekochte woningcomplexen door het WIF afgenomen, maar tegelijkertijd neemt bij corporaties om diezelfde reden de wens toe om complexen te verkopen (Conijn & Kramer, 2010). Twee van de negen geïnterviewde woningcorporaties hebben aangegeven dat het Wooninvesteringsfonds op dit moment geen complexen meer aankoopt.

De aankopen door het Woninginvesteringsfonds hebben een negatieve invloed op de complexgewijze verkoop aan beleggers. In de regelgeving wordt bij verkoop van corporatiewoningen onderscheid gemaakt tussen een toegelaten instelling en een belegger, waardoor verkoop aan een belegger aan strengere regelgeving is gebonden dan verkoop aan een toegelaten instelling. Dit geeft het WIF een voorsprong in het aankoopproces (Conijn & Kramer, 2010). In hoofdstuk vijf komt de regelgeving verder aan bod. Daarnaast wordt de rol van vastgoeddienstverleners bij de complexgewijze verkoop beperkt door de aankopen van het Wooninvesteringsfonds. Vastgoeddienstverleners worden namelijk niet betrokken bij de verkoop aan het Wooninvesteringsfonds.

4.1.3 Verkoop aan beleggers

Particuliere beleggers (privépersonen) en institutionele beleggers (pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen) kopen complexen aan van woningcorporaties met als doel een financieel voordeel te behalen. Beleggers kunnen de woningen in het aangekochte complex verhuren of uitpanden. Bij voortgezette verhuur hebben de beleggers een lange termijn perspectief en opereren ze op de commerciële huurwoningmarkt. Deze verkoopmogelijkheid draagt bij aan de uitbreiding van de commerciële huursector die relatief klein is in Nederland.

Particuliere beleggers kiezen er steeds minder voor om woningen uit te panden. Bij uitpanding heeft de belegger het uitgangspunt om de woningen in het complex bij leegkomst te verkopen aan de vrije markt. Door de dalende leegwaarde en dalende woningverkoop vallen de verkoopresultaten tegen en is het uitpanden een minder interessant beleggingsperspectief. Daarnaast wordt de verkoopmogelijkheid aan beleggers die woningen uitpanden door het Rijk meer belemmerd. Hierdoor komt de complexgewijze verkoop aan beleggers die woningen uitpanden weinig voor.

De focus van beleggers is nu veel meer gericht op een lange termijn beleggingshorizon met het direct rendement (huurinkomsten) als uitgangspunt. Alleen op dit moment hebben zich

nog weinig complexgewijze verkopen aan beleggers die exploiteren zich voorgedaan. De wensen van de beleggers, de regelgeving en de lage (verkoop)opbrengst weerhouden nog veel corporaties ervan om complexen voor verkoop aan te bieden.

4.2 Invloed verkoop corporatiewoningen op financiële positie

Het verkopen van corporatiewoningen en complexen is een middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren. Hoe hoger de verkoopopbrengst, hoe meer financiële middelen beschikbaar komen voor het financieren van (onrendabele) investeringen. De verkoopopbrengst wordt grotendeels beïnvloed door de marktontwikkelingen en het gekozen afzetkanaal. De verkoop aan zittende huurders en toekomstige bewoners levert de woningcorporatie een hogere verkoopopbrengst op dan de complexgewijze verkoop aan toegelaten instellingen en beleggers. Zittende huurders en toekomstige bewoners betalen voor een woning de leegwaarde met een eventuele korting. Toegelaten instellingen en beleggers betalen voor een verhuurd complex de marktwaarde in verhuurde staat. In 2010 lag in veel gevallen de marktwaarde in verhuurde staat tussen de 50% à 60% van de marktwaarde leeg (Conijn & Kramer, 2010). Daarentegen levert de individuele verkoop door de corporatie zelf ook een financieel nadeel op. Bij het verkopen van huurwoningen duurt het aanzienlijk langer voordat de totale verkoopopbrengst is gerealiseerd. Indien de financiële druk van de corporatie toeneemt, is het verkopen van complexen aan het WIF of een belegger een aantrekkelijke verkoopmogelijkheid. Hierdoor bepaalt de financiële positie van de woningcorporatie mede het gekozen afzetkanaal van het corporatievastgoed en is daardoor ook van invloed op de rol die is weggelegd voor vastgoeddienstverleners bij de verkoop van corporatiewoningen en complexen.

4.3 De taxatiemethoden voor corporatiewoningen

Vanuit de taxatieleer worden een aantal taxatiebenaderingen beschreven met bijbehorende taxatiemethoden. Het doel van de taxatie en het type corporatievastgoed bepalen de taxatiemethode die wordt toegepast.

Tabel 4.3 De toegepaste taxatiemethoden voor corporatievastgoed per taxatiebenadering

Taxatiemethode	Waardebegrip	Type corporatievastgoed
Comparatieve methode	Verkoopwaarde vrij van huur en gebruik Economische huurwaarde Verkoopwaarde in verhuurde staat	Koopwoning en complex Huurwoning en complex Huurwoning en complex
BAR- en NAR-methode	Verkoopwaarde in verhuurde staat	Huurwoning en complex
NCW-methode	Bedrijfswaarde Marktwaarde in verhuurde staat Restwaarde Kostprijsdekkende huur	Huurwoning en complex (kwalificatie als bedrijfsmiddel) Huurwoning en complex (kwalificatie als vastgoedbelegging) Complex Sociale huurwoning
Kostenbenadering	Vervangingswaarde Historische kostprijs	Koopwoning, huurwoning en complex Koopwoning, huurwoning en complex

(Bron: Gruis (2000), eigen bewerking)

De taxatiemethoden in de taxatieleer richten zich op het uitdrukken van de waarde van onroerende zaken in een geldbedrag. In de taxatieleer is het begrip waarde niet gelijk aan

het begrip prijs. Bij prijs gaat het om een tot stand gekomen bedrag, ofwel een (historisch) feit (Ten Have, 2007). De prijs geeft aan hoeveel geld is uitgegeven aan een onroerende zaak. Bij waarde gaat het om een schatting (Vakulenko, 2008). De waarde is de meest waarschijnlijke prijs die voor de onroerende zaak tot stand kan komen (Ten Have, 2007).

4.3.1 De comparatieve methode

De comparatieve methode vergelijkt het te taxeren object met soortgelijke objecten die recent zijn verhandeld en waarvan de transactieprijs bekend is (Van Gool, et al., 2007). Door de gerealiseerde transacties in de taxatie te betrekken ontstaat een sterke markrelatie. Dit levert de vergelijkende methode een voordeel op, alleen moeten veranderingen in de marktontwikkelingen wel nauwkeurig worden gevolgd.

Op de comparatieve methode zijn ook beperkingen van toepassing. Vastgoedobjecten zijn heterogene producten, waardoor de kenmerken van de in de vergelijking betrokken objecten niet geheel overeen zullen komen. Daarnaast kunnen de kenmerken van de transacties verschillen. De verschillende kenmerken die van invloed zijn op de transactieprijs moeten in kaart worden gebracht en vervolgens gecorrigeerd worden op de verkoopprijs. Volgens Ten Have (2007) is de vergelijkende methode vooral toepasbaar op courante woningobjecten. Naarmate het vastgoedobject minder courant is, moeten de vergelijkingsobjecten in een groter marktgebied worden gezocht en zal meer gebruik moeten worden gemaakt van andere taxatiemethoden. Naast de beperkte toepasbaarheid wordt de waarde van het object gebaseerd op transacties in het verleden (Gruis, 2000).

De comparatieve methode wordt vooral gebruikt bij de taxatie van (courante) (koop)woningen. De koopwoningen worden met de vergelijkende methode getaxeerd op de onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik: *“dit is het meest waarschijnlijke bedrag dat bij onderhandse verkoop bij aanbidding van vrij van huur en gebruik en op de voor de onroerende zaak meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed”* (Ten Have, 2007). De onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik wordt ook wel marktwaarde in onverhuurde staat genoemd en geeft inzicht in de mogelijke verkoopopbrengst die met een woning kan worden gerealiseerd.

Bij de taxatie van sociale huurwoningen is de vergelijkende methode moeilijker toepasbaar. Bij het bepalen van de waarde van sociale huurwoningen ontbreekt vaak geschikt vergelijkingsmateriaal en marktinformatie. De verkooptransacties van sociale huurwoningen neemt weliswaar toe, maar de omvang is nog steeds beperkt in relatie tot de totale sociale huurwoningvoorraad. Bij sociale huurwoningen wordt vaak een andere taxatiemethode toegepast (Gruis, 2000).

4.3.2 De BAR- en NAR-methode

De Bruto Aanvangs Rendement (BAR)-methode en de Netto Aanvangs Rendement (NAR)-methode vallen onder de inkomstenbenadering. De inkomstenbenadering gaat uit van de veronderstelling dat het vastgoedobject een zelfstandig inkomen (een rendement) oplevert. Men veronderstelt dat het vastgoed is verhuurd of voor verhuur is bestemd. De te verwachten huurinkomsten hoeven daardoor niet overeen te komen met de economische huurwaarde. De markthuur en de contractuur kunnen verschillen. Evenals bij de comparatieve benadering wordt bij de BAR- en NAR-methode een sterke relatie gelegd met de markt (Ten Have, 2007).

Met de BAR-methode kan de verkoopwaarde in verhuurde staat worden berekend: *“Dit is het meest waarschijnlijke bedrag dat bij onderhandse verkoop bij aanbidding in verhuurde staat en op de voor de onroerende zaak meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde, niet zijnde de huurder, zou zijn besteed”* (Ten Have, 2007). De verkoopwaarde in verhuurde staat, ook wel marktwaarde in verhuurde staat genoemd, wordt berekend door de verwachte bruto huurinkomsten in het eerste exploitatiejaar te delen door een verondersteld bruto aanvangsrendement, ofwel in formulevorm (Ten Have, 2007):

$$\text{Waarde} = \frac{\text{Bruto huuropbrengst eerste exploitatiejaar}}{\text{Bruto Aanvangs Rendement}}$$

De BAR-methode is een eenvoudige taxatiemethode, omdat slechts een beperkt aantal variabelen worden gehanteerd. Daarnaast zijn voor het vaststellen van het bruto aanvangsrendement voldoende vergelijkingscijfers beschikbaar (Borgdorff, 2006).

De NAR-methode berekent de verkoopwaarde in verhuurde staat door de verwachte netto huurinkomsten in het eerste exploitatiejaar te delen door een verondersteld netto aanvangsrendement, ofwel in formulevorm (Ten Have, 2007):

$$\text{Waarde} = \frac{\text{Netto huuropbrengst eerste exploitatiejaar}}{\text{Netto Aanvangs Rendement}}$$

Met de NAR-methode wordt rekening gehouden met de verwachte exploitatiekosten. Als vergelijkingsmateriaal en benchmark is de NAR methode minder goed bruikbaar dan de BAR-methode. Bij de publicatie van gerealiseerde transacties worden wel de huuropbrengsten en de koopsom vermeld, maar niet de exploitatiekosten. Hierdoor wordt de NAR-methode minder vaak toegepast (Gruis, 2000).

4.3.3 De Netto Contante Waarde (NCW) methode

Met de Netto Contante Waarde (NCW)-methode wordt de waarde van een vastgoedobject berekend door alle toekomstige kasstromen, zowel inkomend (ontvangsten) als uitgaand (uitgaven), contant te maken tegen een disconteringsvoet naar het moment van de taxatie (Berk, et al. 2011). De formule die aan deze methode ten grondslag ligt, kan als volgt worden geformuleerd (Borgdorff, 2006):

$$W = \sum_{t=1}^n \frac{NH}{(1+i)^t} + \frac{EW}{(1+i)^n}$$

W	=	Contante waarde	NH	=	Netto huur
i	=	Disconteringsvoet	t	=	1 n
n	=	aantal termijnen	EW	=	Eindwaarde op tijdstip n

De NWC-methode kent een behoorlijk rekenwerk door de vele parameters die dienen te worden vastgesteld. Door de komst van de computer en de introductie van de spreadsheetprogramma's is het mogelijk de formules te standaardiseren en kunnen de berekeningen sneller worden uitgevoerd. De NCW-methode kent een hoge transparantie ten opzichte van de hiervoor besproken methoden. De vele parameters die dienen te worden vastgesteld sluiten de verborgen aannames uit. Dit levert ook een nadeel op. Het vaststellen van de parameters, zoals de disconteringsvoet en de eindwaarde, is een lastige opgave en voor de disconteringsvoet is weinig tot geen marktevidentie beschikbaar (Borgdorff, 2006).

De NCW-methode wordt veel gebruikt bij het maken van (des)investeringsbeslissingen. Als de netto contante waarde gelijk of lager is dan het investeringsbedrag is de investering interessant. De disconteringsvoet is gelijk gesteld aan het geëiste rendement. Als de netto contante waarde hoger is dan het investeringsbedrag dan is de investering bij het geëiste rendement onrendabel. De onrendabele top is gelijk aan het verschil tussen het investeringsbedrag en de netto contante waarde. De NCW-methode wordt ook toegepast voor het bepalen van de actuele waarde (bedrijfswaarde of marktwaarde) voor de jaarverslaglegging. Volgens de nieuwe richtlijn 645 dient het vastgoed in exploitatie gewaardeerd te worden tegen historische kostprijs of actuele waarde. In hoofdstuk vijf komt het waardebegrip actuele waarde en de nieuwe richtlijn 645 verder aan de orde.

Naast het maken van (des)investeringsbeslissingen en het waarderen van vastgoed in exploitatie wordt de NCW-methode ook veel toegepast bij het waarderen van complexen. Bij de NCW-methode is het mogelijk scenario's door te rekenen, zoals het uitpenden van woningen in het complex. Het voorschrijven door het Aedex/IPD Corporatie Vastgoedindex van de NCW-methode als de waarderingsmethode heeft ervoor gezorgd dat deze taxatiemethode inmiddels gemeengoed is geworden (Borgdorff, 2007).

4.3.4 De kostenbenadering

Bij de kostenbenadering wordt de waarde van het object bepaald door de productiekosten vermeerderd met de kosten van de grond en eventueel gecorrigeerd met afschrijvingen. De productiekosten bestaan uit bouwkosten en bijkomende kosten. Hierop wordt afgewaardeerd wegens technische en/of economische veroudering. De grondprijs wordt veelal bepaald met de vergelijkende methode (Borgdorff, 2006).

De kostenbenadering heeft een minder sterke marktrelatie dan de comparatieve benadering. Bij incurante vastgoedobjecten is een gebrek aan voldoende marktgegevens en is de kostenbenadering een voor de hand liggend alternatief om de waarde te bepalen. De vervangingswaardemethode en de historische kostprijs zijn taxatiemethoden die tot de kostenbenadering worden gerekend. De uitwerking van de vervangingswaarde en de historische kostprijs is voor alle onroerende zaken gelijk.

De vervangingswaarde is het bedrag dat nodig is om een voor de bedrijfsoefening bestemd actief te vervangen door een voor de bedrijfsuitoefening gelijkwaardig actief. De vervangingswaardemethode wordt toegepast bij het verzekeren van onroerend goed, bij het vaststellen van de waarde van incurante vastgoedobjecten en als controle op één van de andere taxatiemethoden (Ten Have, 2007).

De historische kostprijs is gelijk aan de oorspronkelijke verkrijgings- of vervaardigingsprijs verminderd met afschrijvingen. Bij het bepalen van de financiële positie van corporaties werd in het verleden veel gebruikt gemaakt van het kostprijsmodel. De Raad voor de Jaarverslaggeving, de Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) en de Centrale Fonds voor Volkshuisvesting (CFV) hadden behoefte aan waardering op basis van deze taxatiemethode. Met name de eisen voor de borgstelling van het WSW zijn in de praktijk sturend geweest voor de waardering op basis van de historische kostprijs (Gruis, 2000). De historische kostprijs wordt nu vooral in de boekhoudkunde toegepast en wordt ook wel boekwaarde genoemd. Daarnaast wordt de historische kostprijs nog toegepast voor het waarderen van het vastgoed in aanbouw.

Bij het beoordelen van de financiële positie van woningcorporaties verdient waardering van alle activa tegen de contante waarde methode de voorkeur. Bij de historische kostprijs wordt de waarde afgeleid uit de kosten die gemaakt zijn en wordt geen rekening gehouden met veranderde omstandigheden gedurende de bedrijfsvoering. Naarmate de bedrijfsvoering vordert wordt de werkelijk verwachte waarde steeds toevalliger. Bij de contante waarde methode wordt het vastgoed gewaardeerd op basis van de verwachte ontvangsten en uitgaven in de toekomst en niet op basis van de kosten uit het verleden (Gruis, 2000).

4.4 Invloed taxatiemethoden op financiële positie

Het waarderen van corporatievastgoed is een middel om inzicht te krijgen in de financiële positie van woningcorporaties. De onroerende zaken in ontwikkeling en exploitatie vallen op de balans onder de activa. Het vastgoed in exploitatie en ontwikkeling wordt gewaardeerd tegen historische kostprijs, bedrijfswaarde of marktwaarde. Om deze waarde te bepalen worden taxaties uitgevoerd met één van de aangegeven taxatiemethoden in tabel 4.4. De taxatiemethode die wordt toegepast hangt ook samen met de regelgeving. In hoofdstuk vijf komt de regelgeving verder aan bod.

Tabel 4.4 De toegepaste taxatiemethoden voor corporatievastgoed

Type corporatievastgoed	Doel taxatie (waardebegrip)	Taxatiemethode
Vastgoed in verkoop	Marktwaarde in onverhuurde staat	Comparatieve methode
Vastgoed in verkoop	Verkoopwaarde in verhuurde staat	Bar-/Nar-methode
Vastgoed in exploitatie	Bedrijfswaarde	NCW-methode
Vastgoed in exploitatie	Marktwaarde in verhuurde staat	NCW-methode
Vastgoed in exploitatie	Historische kostprijs	Historische kostprijsmodel
Vastgoed in aanbouw	Historische kostprijs	Historische kostprijsmodel

(Bron: eigen bewerking)

De taxaties voor de jaarverslaglegging bepalen de balanswaarde en veranderingen in de balanswaarden hebben invloed op de financiële positie van woningcorporaties. Daarnaast maken woningcorporaties op basis van de taxaties (des)investeringsbeslissingen. De (markt)waarde van het vastgoed bepaalt mede of het vastgoedobject in aanmerking komt voor doorexploiteren, herontwikkelen, sloop of verkoop. Deze investeringsbeslissingen zijn indirect weer van invloed op de financiële positie. Hierdoor hebben taxaties van corporatievastgoed een indirecte invloed op de financiële positie van woningcorporaties.

5. De Europese en Nationale regelgeving

De Europese en Nationale regelgeving voor het verkopen en taxeren van corporatiewoningen wordt eerst omschreven om vervolgens inzicht te krijgen in wat voor invloed de regelgeving heeft op de rol van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties.

5.1 De Europese regelgeving

Sinds 2007 kwam de Nederlandse staatssteun aan woningcorporaties bij de Europese Commissie steeds meer onder de aandacht, doordat de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN) een klacht indienden bij de Europese Commissie. De inhoud van de klacht was gericht op de commerciële activiteiten die woningcorporaties uitvoeren. De corporaties opereren in toenemende mate op de commerciële vastgoedmarkt en voor die activiteiten kregen ze staatssteun. Volgens de IVBN was hier sprake van een oneerlijke concurrentie, omdat woningcorporaties een concurrentievoordeel hebben ten opzichte van de commerciële vastgoedpartijen. De IVBN eiste van de Europese Commissie dat de Nederlandse regering de staatssteun aan woningcorporaties voor commerciële activiteiten zou beperken (Jongsma, 2012).

In 2009 heeft de Europese Commissie een besluit genomen over de staatssteun aan woningcorporaties. In dit besluit C(2009)9963 zijn voorwaarden opgenomen waar aan voldaan moet worden om in aanmerking te komen voor staatssteun (European Commission, 2009). Onder staatssteun wordt verstaan:

- de sanerings- en projectsteun van het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting;
- de borging van leningen door het Waarborgfonds Sociale Woningbouw;
- lagere grondkosten bij aankoop van grond van een gemeente (Rijksoverheid, 2013).

Door het Europees besluit is staatssteun alleen toegestaan voor DAEB (Diensten van Algemeen Economisch Belang) activiteiten. De Nederlandse regering moet de DAEB activiteiten van woningcorporaties in eigen regelgeving omschrijven.

5.2 De Nationale regelgeving

Op 1 januari 2011 is ter uitvoering van het besluit C(2009)9963 de tijdelijke Regeling DAEB Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting in werking gesteld. In deze Regeling zijn drie verschillende DAEB activiteiten omschreven die woningcorporaties uitvoeren:

1. Sociale huurwoningen

De bouw en verhuur van sociale huurwoningen met een maximale huur van €681,02 (prijspeil 2013) (Rijksoverheid, 2013).

2. Maatschappelijk vastgoed

De bouw en verhuur van maatschappelijk vastgoed dat is opgenomen in de gelimiteerde lijst uit de Europese beschikking. Het maatschappelijk vastgoed mag alleen worden verhuurd aan verenigingen of stichtingen die zich richten op een maatschappelijk doel of aan overheidsinstellingen.

3. Overige sociale activiteiten

Hieronder valt bijvoorbeeld infrastructuur die verbonden is met de sociale huurwoning of andere sociale activiteiten (Finance Ideas, g.d.).

De niet-DAEB activiteiten zijn alle activiteiten die niet voldoen aan één van de drie genoemde criteria, zoals commerciële huurwoningen, koopwoningen, bedrijfsmatig vastgoed en maatschappelijk vastgoed dat niet op de gelimiteerde lijst is opgenomen. Voor de financiering van niet-DAEB activiteiten zijn momenteel nog geen regels vastgesteld. Corporaties kunnen voor de commerciële activiteiten een niet borgbare financiering afsluiten bij een financiële instelling of eigen liquide middelen en verkoopopbrengsten gebruiken om de activiteiten te financieren (Finance Ideas, g.d).

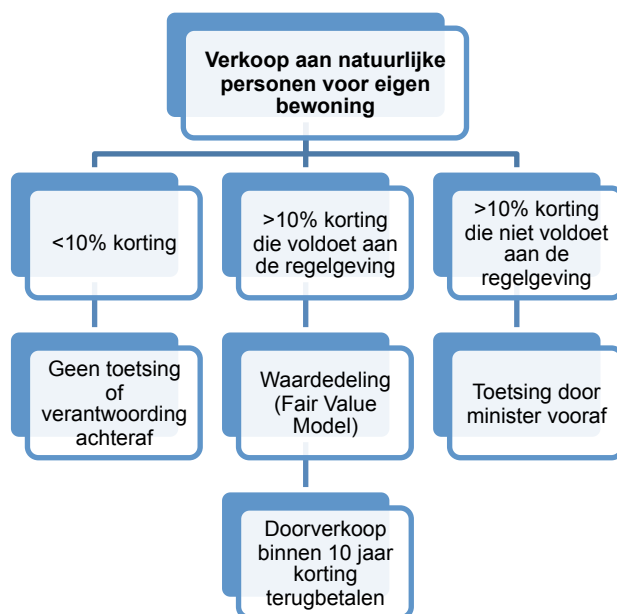
In de Herziening Woningwet is de scheiding van DAEB- en niet-DAEB activiteiten ook opgenomen. De nieuwe Woningwet zal het BBSH en de aanvullende regelgeving vervangen, waaronder de tijdelijke Regeling. In de verkoop- en taxatieregels voor corporatiewoningen wordt ook onderscheid gemaakt tussen DAEB en Niet-DAEB woningen. In de volgende subparagrafen komt deze specifieke regelgeving verder aan de orde.

5.2.1 Regelgeving voor verkoop van corporatiewoningen

De verkoopregels voor toegelaten instellingen zijn vastgelegd in de Regeling vervreemding woongelegenheden, de MG 2011-04 en het Besluit Beheer Sociale-Huursector (BBSH). Om het weglekken van maatschappelijk vermogen zoveel mogelijk te beperken heeft het Rijk bij de verkoopregels een voorkeursvolgorde opgesteld. Woningcorporaties kunnen de woningen eerst te koop aanbieden aan (1) natuurlijke personen voor eigen bewoning, dan aan (2) andere toegelaten instellingen en dan pas aan (3) derden. De verkoopregels verschillen per verkoopmogelijkheid en worden in de volgende subsubparagrafen verder toegelicht (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

5.2.1.1 Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning

Een natuurlijk persoon voor eigen bewoning heeft zijn hoofdverblijf in die woning en wordt ook wel een zittende huurder genoemd. Het te volgen verkoopproces bij zittende huurders wordt bepaald door de verkoopprijs die is overeengekomen. In onderstaand schema worden de drie verschillende verkoopprocessen weergegeven (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).



Figuur 5.1 Regelgeving verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning (Ministerie van Binnenlandse zaken (2011), eigen bewerking)

Minder dan 10% korting

Een woningcorporatie die een woning verkoopt aan een zittende huurder tegen minimaal 90% van de onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik (leegwaarde) hoeft geen ministeriele toestemming vooraf aan te vragen aan de minister en verantwoording af te leggen in de jaarverslaglegging.

Meer dan 10% korting die voldoet aan de regelgeving

Een woningcorporatie die een woning verkoopt aan een zittende huurder met meer dan 10% korting (van de leegwaarde) hoeft geen ministeriele toestemming vooraf aan te vragen als er aan de voorwaarden in de Regeling vervreemding woongelegenheden is voldaan. In de Regeling zijn de volgende voorwaarden opgenomen:

- de toegelaten instelling verkoopt de woning voor ten minste 50% van de leegwaarde;
- de eigenaar-bewoner moet bij doorverkoop de waardeontwikkeling delen met de toegelaten instelling. De waardedeling wordt vastgesteld conform het Fair Value Model van Aedes en Vereniging Eigen Huis (zie tabel 5.2);
- de eigenaar-bewoner moet bij doorverkoop binnen 10 jaar de korting terugbetalen aan de toegelaten instelling om mogelijke speculatie tegen te gaan (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

Tabel 5.2 Het Fair Value Model

<i>Percentage van de onderhandse verkoopwaarde door de toegelaten instelling bij vervreemding</i>	<i>Verleend kortingspercentage door toegelaten instelling bij vervreemding</i>	<i>Maximumpercentage van de waardeontwikkeling dat bij doorverkoop ten goed komt aan of ten laste komt van de toegelaten instelling</i>
85%	15%	22,5%
80%	20%	30%
75%	25%	37,5%
70%	30%	45%
65%	35%	50%
60%	40%	50%
55%	45%	50%
50%	50%	50%

(Bron: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2012), eigen bewerking)

De waardedeling kan een financieel risico voor woningcorporaties met zich mee brengen. In een woningmarkt met dalende woningprijzen heeft het risico betrekking op het verlies dat kan ontstaan en ten laste komt van de woningcorporatie.

De verkopen met meer dan 10% korting die voldoen aan de regelgeving moeten wel achteraf worden verantwoord in de jaarverslaglegging. De accountant controleert achteraf of de woningcorporatie heeft voldaan aan de voorwaarden.

Meer dan 10% korting die niet voldoet aan de regelgeving

Een woningcorporatie die een woning verkoopt aan een zittende huurder met meer dan 10% korting en die afwijkt van de voorwaarden in de Regeling vervreemding woongelegenheden moet toestemming vooraf aanvragen aan de minister. Dergelijke toestemmingsverzoeken worden beoordeeld op hun motivering en toestemming wordt alleen verleend als het belang van de volkshuisvesting zich daar niet tegen verzet (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

5.2.1.2 Verkoop aan andere toegelaten instelling

Indien de (zittende) huurders geen belangstelling tonen, dienen de sociale huurwoningen te koop te zijn aangeboden aan andere toegelaten instellingen. Onder andere toegelaten instellingen wordt verstaan:

- het Wooninvesteringsfonds;
- een woningcorporatie die werkzaam is in het gebied waar de woningen zijn gelegen.

Bij verkoop aan een andere toegelaten instelling is geen ministeriele toestemming vooraf of verantwoording achteraf middels jaarverslaglegging nodig. De voorkeursvolgorde voor wat betreft het aanbieden aan toegelaten instellingen is niet van toepassing bij commerciële huurwoningen (Niet-DAEB). Deze huurwoningen moeten echter wel eerst aan de zittende huurders worden aangeboden.

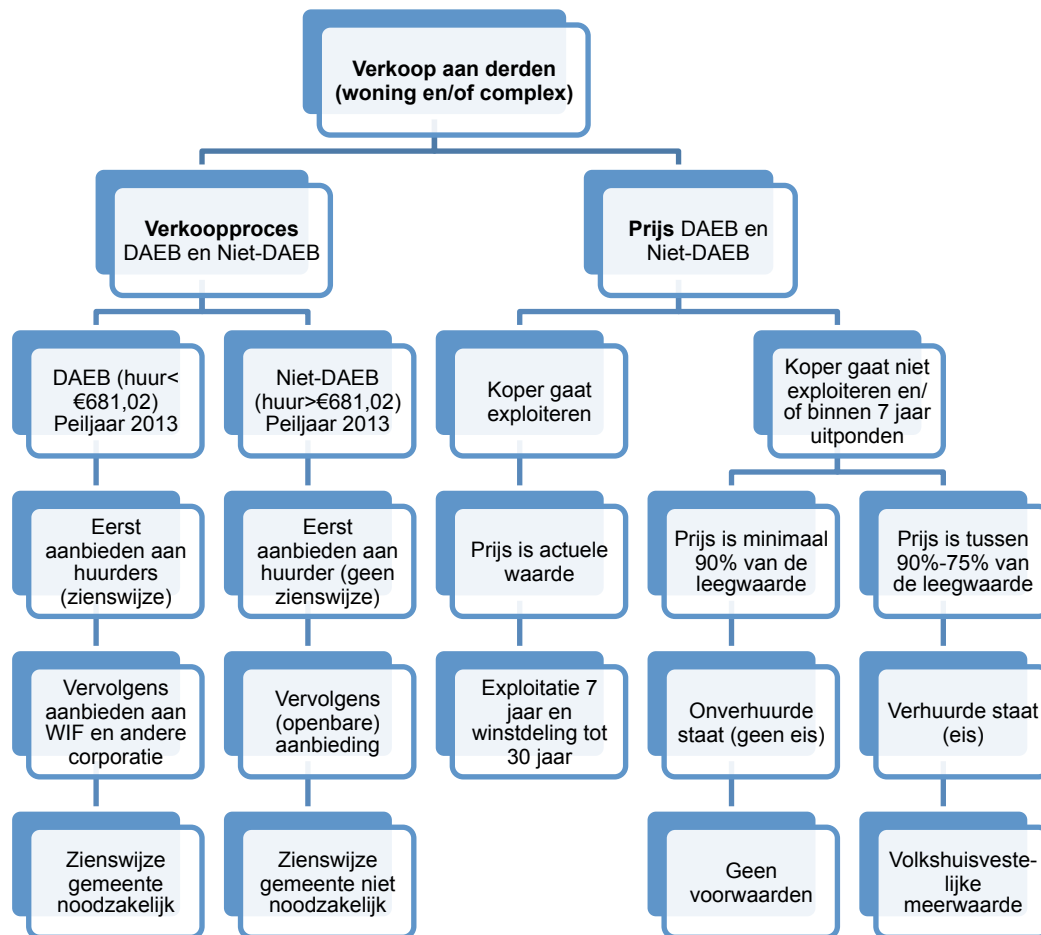
5.2.1.3 Verkoop aan derden

Indien de zittende huurders en andere toegelaten instellingen geen belangstelling tonen, kunnen de woningen te koop worden aangeboden aan derden. In artikel 11a BBSH wordt onder derden verstaan:

- natuurlijke personen (toekomstige bewoners);
- rechtspersonen of vennootschappen die geen toegelaten instellingen zijn.

Bij verkoop aan derden is altijd ministeriele toestemming vooraf nodig van de minister. Toestemming kan alleen worden verleend na een melding van een dergelijke voorgenomen verkoop. Deze melding moet voldoen aan een aantal voorwaarden die in deze paragraaf verder worden toegelicht. Indien niet wordt voldaan aan één of meer voorwaarden, kan de minister de woningcorporatie verzoeken haar melding van voorgenomen verkoop in te trekken. Indien de corporatie haar melding niet intrekt zal de minister overgaan tot het nemen van een negatief besluit die in de Staatscourant wordt geplaatst. Daarnaast kan de minister bij een verkoopmelding een zienswijze aanvragen bij het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV) om inzicht te krijgen in de financiële gevolgen van de verleende kortingen en het verkoopvoornemen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

Door de invoering van de Europese regelgeving inzake staatsteun aan toegelaten instellingen wordt bij verkoop aan derden onderscheid gemaakt tussen sociale (DAEB) en commerciële woningen (Niet-DAEB). Bij de verkoop van commerciële huurwoningen, met name aan derden die exploiteren of zelf bewonen, is minder sprake van het weglekken van maatschappelijk vermogen dan bij verkoop van sociale huurwoningen. Hierdoor is vanaf 1 november 2011 de regelgeving voor toegelaten instellingen om commerciële huurwoningen (Niet-DAEB) te verkopen aan derden versoepeld en zijn de regels voor verkoop aan derden die de corporatiewoningen verder gaan exploiteren vereenvoudigd.



Figuur 5.3 regelgeving verkoop aan derden (Ministerie van Binnenlandse zaken (2011), eigen bewerking)

DAEB

Indien de (zittende) huurders en andere toegelaten instellingen geen belangstelling tonen, kunnen de DAEB woningen te koop worden aangeboden aan derden. Aangezien het verkopen van corporatiewoningen aan derden mogelijke gevolgen kan hebben voor de zittende huurder en voor de lokale sociale huurwoningenvoorraad, dient een melding van een voorgenomen verkoop voorzien te zijn van een zienswijze van de huurder en van de gemeente. Beide zienswijzen dienen in beginsel positief te zijn.

Niet-DAEB

Indien de (zittende) huurders geen belangstelling tonen, kunnen de Niet-DAEB woningen te koop worden aangeboden aan derden. De zienswijze van de huurders en de gemeente kan achterwege blijven. Ter bevordering van de vrije marktwerking dient een complexgewijze verkoop aan derden (verkoop van 2 of meer woningen) plaats te vinden op basis van een openbare aanbidding. Een openbare aanbidding is een procedure waarbij de woningcorporatie bekend maakt dat zij een wooncomplex wil verkopen. In beginsel kan een ieder geïnteresseerde reageren, maar de gunning is ter beoordeling van de corporatie en onder voorbehoud van de toestemming van de minister. Indien een complex te koop wordt aangeboden met zowel sociale (DAEB) als commerciële huurwoningen (niet-DAEB), dan is de verkoopregelgeving van toepassing die betrekking heeft op sociale huurwoningen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

Koper gaat exploiteren

De voornemens van de koper zijn medebepalend voor de beoordeling van de overeengekomen prijs. Bij een koper die gaat uitponden vindt de beoordeling plaats op basis van de leegwaarde (vrij van huur en gebruik). Bij een koper die gaat exploiteren vindt de beoordeling plaats op basis van de actuele waarde (marktwaarde in verhuurde staat). Deze waarde ligt over het algemeen lager dan de leegwaarde (Conijn & Kramer, 2010). Hierdoor kunnen beleggers die exploiteren een complex voor een lagere prijs aankopen.

Woningcorporaties kunnen (woon)complexen verkopen aan beleggers tegen de actuele waarde als aan de volgende voorwaarden is voldaan:

- onder de zittende huurders is geen belangstelling;
- met de kopers is een exploitatieperiode van minimaal 7 jaar overeengekomen;
- met de koper is contractueel overeengekomen dat (tot 30 jaar na de complexgewijze overdracht) bij uitpounding na de overeengekomen exploitatieperiode de eventuele winst evenredig wordt verdeeld met de corporatie.

Koper gaat niet exploiteren en/of binnen 7 jaar uitponden

Het is voor corporaties ook toegestaan om (woon)complexen te verkopen aan beleggers die direct willen gaan uitponden, als de woningen voor minstens 90% van leegwaarde worden verkocht. Indien het belang van de volkshuisvesting zich daar niet tegen verzet kan de minister ook toestaan dat een complex tussen de 75% en 90% van de leegwaarde wordt verkocht (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2011).

5.2.1.4 Nieuwe verkoopregels ter bevordering van het eigenwoningbezit

De verkoopregels van het Rijk voor corporatiewoningen stimuleren het eigenwoningbezit onder zittende huurders. Het stimuleren van het eigenwoningbezit is gebaseerd op de theorie van de eigendomsrechten. Volgens deze theorie leidt particulier eigendom in het algemeen tot het meest efficiënte gebruik ervan. In de verkoopregeling is een voorkeursvolgorde opgenomen, waardoor corporaties de woningen eerst te koop moeten aanbieden aan de zittende huurder. Daarnaast is het verkoopproces aan zittende huurders het eenvoudigst. Dit stimuleert de verkoop aan zittende huurders wat een bijdrage levert aan de bevordering van het eigenwoningbezit in Nederland. Het Rijk wil het eigenwoningbezit nog verder stimuleren. Het Kabinet heeft een wetsvoorstel ingediend waarin huurders het recht krijgen om tegen de marktprijs hun woning te kopen. Dit wetsvoorstel moet nog goedgekeurd worden door de Tweede en Eerste Kamer (Rijksoverheid, 2013).

5.2.2 Regelgeving voor taxatie van corporatiewoningen

Naast de verkoopregels zijn voor toegelaten instellingen ook taxatieregels opgesteld. De taxatieregels hebben betrekking op het verkopen van corporatiewoningen en de jaarverslaglegging.

5.2.2.1 Taxatieregels voor de verkoop van corporatiewoningen

In de richtlijn MG 2011-04 is aangegeven dat bij verkoop van corporatiewoningen de overeengekomen prijs moet worden beoordeeld. De beoordeling van de prijs vindt plaats op basis van de waarde in onverhuurde staat (leegwaarde). Deze waarde kan worden vastgesteld aan de hand van:

1. een gevalideerd taxatierapport niet ouder dan een jaar;
2. de meest actuele WOZ-waarde.

Een taxatierapport dient opgesteld te worden door een onafhankelijke taxateur die staat ingeschreven in het register van de Stichting Certificering voor Makelaars en Taxateurs (SCVM). Een onafhankelijke taxateur is een taxateur die op geen enkele wijze betrokken is bij de transactie van koop, verkoop of financiering van het getaxeerde object. Om de kwaliteit van de taxatierapporten verder te waarborgen dient het rapport gevalideerd te worden door een erkend validatie-instituut.

De waarde van de woning kan ook worden vastgesteld aan de hand van de meest recente WOZ-beschikking. In de regelgeving wordt geen voorkeur uitgesproken over één van deze twee mogelijkheden. Het gebruik van de WOZ-waarde geeft de woningcorporatie vooral de mogelijkheid om kosten te besparen.

Een taxatie van een complex is over het algemeen een optelling van de taxaties van de afzonderlijke woningen. Indien in het gebouw zowel sociale en commerciële ruimten aanwezig zijn, dan kan dit leiden tot verschillende waarderingen. Indien in het complex meerdere vergelijkbare woningen aanwezig zijn, dan is het voldoende om één woning te taxeren. Deze woning kan voldoende houvast bieden voor de inschatting van de waarde van de overige woningen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2012).

Verder dienen woningcorporaties de woningen die verkocht zijn onder voorwaarden te kwalificeren als een verkooptransactie of een financieringstransactie.

- Bij een financieringstransacties blijft de verkochte woning op de balans van de corporatie staan en wordt de opbrengst uit verkoop als niet gerealiseerd beschouwd.
- Bij een verkooptransactie zijn de risks en rewards aan de koper overgedragen en wordt de opbrengst uit verkoop als gerealiseerd beschouwd. (Deloitte, 2011)

De transactie wordt meegenomen in de jaarverslaglegging van de woningcorporatie.

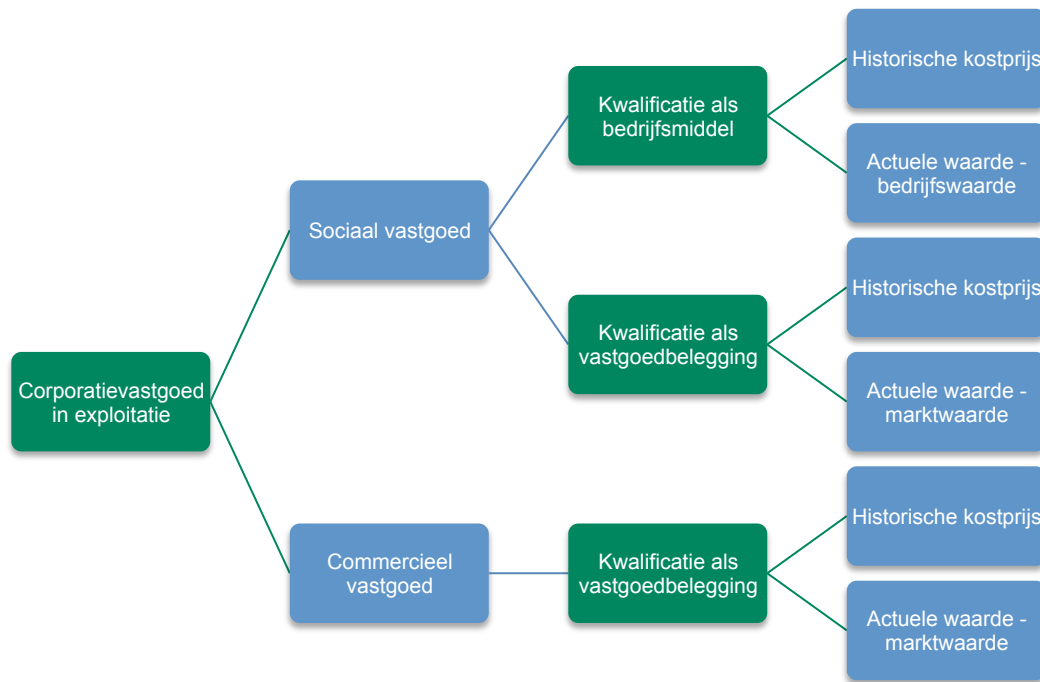
5.2.2.2 Taxatieregels voor de jaarverslaglegging

Op grond van artikel 26 van het BBSH zijn corporaties verplicht jaarlijks een jaarrekening, een jaarverslag en een volkshuisvestingsverslag op te stellen. Volgens Titel 9 uit het Burgerlijk Wetboek 2 moet de jaarrekening opgesteld worden volgens de normen die in het maatschappelijk verkeer als aanvaardbaar worden beschouwd. Deze normen zijn opgenomen in de Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving waar een afzonderlijk hoofdstuk is opgenomen voor woningcorporaties. Deze Richtlijn 645 Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting is verplicht voor alle boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2012 (CFV, g.d.).

Door de invoering van de Europese beschikking met betrekking tot staatssteun wordt het corporatievastgoed onderverdeeld in sociaal (DAEB) of commercieel vastgoed (Niet-DAEB). Het sociaal vastgoed dient vervolgens gekwalificeerd te worden als vastgoedbelegging of als bedrijfsmiddel. Deze kwalificatie is gebaseerd op het beleid van de corporatie.

- Bij kwalificatie als bedrijfsmiddel ligt de nadruk van het beleid van de corporatie op het realiseren van de volkshuisvestelijke doelen.
- Bij kwalificatie als vastgoedbelegging ligt de nadruk van het beleid van de corporatie op het realiseren van een zo optimaal mogelijk rendement (Deloitte, 2011).

Het commercieel vastgoed dient hierbij gekwalificeerd te worden als vastgoedbelegging. De kwalificatie van het corporatievastgoed is van invloed op de waarderingsgrondslag die in de jaarrekening wordt gehanteerd.



Figuur 5.4 waarderingsgrondslagen per type corporatievastgoed (Deloitte (2011), eigen bewerking)

Indien het corporatievastgoed is gekwalificeerd dient een keuze gemaakt te worden voor de waardering van het vastgoed op historische kostprijs of actuele waarde. De actuele waarde betreft de bedrijfswaarde of marktwaarde van het vastgoed (Deloitte, 2011).

Bedrijfswaarde

De bedrijfswaarde is de actuele waarde voor sociaal vastgoed dat gekwalificeerd is als bedrijfsmiddel. De aannames en de uitgangspunten voor de waardering zijn gebaseerd op het beleid van de corporatie, zoals de contractuele verplichtingen en de bestaande huurovereenkomsten.

Marktwaarde

De marktwaarde is de actuele waarde voor vastgoed dat gekwalificeerd is als vastgoedbelegging. Bij de marktwaarde zijn de marktomstandigheden bepalend voor de waardering.

Alleen voor sociaal vastgoed zijn er veelal geen courante marktgegevens en transactiepreizen beschikbaar. Om te komen tot een marktwaarde van het vastgoed wordt de DCF-methode toegepast, langs twee scenario's:

- Scenario 1: doorexploiteren en na 15 jaar het bezit verkopen;
- Scenario 2: uitponden en het restantbezit wordt na 15 jaar verkocht.

Hierbij geldt de hoogste waarde als marktwaarde.

Voor het commercieel vastgoed zijn over het algemeen wel courante marktgegevens beschikbaar en de hieraan ontleende aanvangsrendementen. Hierbij wordt de marktwaarde bepaald op basis van het bruto- of netto-aanvangsrendement. Indien de waarde van het commercieel vastgoed niet kan worden bepaald aan de hand van courante marktgegevens, dan dient de waarde vastgesteld te worden op basis van de DCF-methode.

Bij de bepaling van de marktwaarde zijn in de Richtlijn 645 de uitgangspunten van de aeDex/IPD methode meegenomen. De marktwaarde van vastgoedbeleggingen is gelijk aan de waarde in verhuurde staat. Deze waarde is niet de WOZ-waarde of de leegwaarde. De waarde in verhuurde staat is namelijk beklemd door de huidige regelgeving. Door de huidige regelgeving kan het huurcontract niet ontbonden worden en kan de waarde niet (direct) worden gerealiseerd. Deze beklemming is van invloed op de waardering.

Historische kostprijs

De waardering op historische kostprijs blijft nog steeds mogelijk voor zowel het commercieel als het sociaal vastgoed. In de nieuwe richtlijn wordt geen voorkeur uitgesproken voor één van deze waarderingen. Maar een sturing op kasstromen en inzicht in de waarde van het vastgoed lijken een waardering op historische kostprijs niet aan te moedigen (Deloitte, 2011). De historische kostprijs geeft geen inzicht in de reële waarde van het vastgoed.

5.3 Invloed regelgeving op rol vastgoeddienstverlener

De rol van vastgoeddienstverleners wordt bij de verkoop aan zittende huurders gestimuleerd door de voorkeursvolgorde die is opgenomen in de verkoopregels. Daarentegen beperkt de voorkeursvolgorde de rol van vastgoeddienstverleners bij de complexgewijze verkoop aan beleggers. De verkoop aan beleggers is een ingewikkeld verkoopproces. Corporaties moeten de woningen eerst te koop aanbieden aan de zittende huurder en toegelaten instellingen voor de verkoop aan derden wordt toegestaan. Daarnaast zijn woningcorporaties bij de verkoop aan beleggers aan strengere regelgeving gebonden. Bij de verkoop aan beleggers is altijd toestemming van de minister vereist en is een zienswijze van de gemeente en zittende huurder verplicht. Sinds 1 november 2011 is de regelgeving om Niet-DAEB woningen te verkopen aan derden versoepeld en zijn de regels voor verkoop aan derden die de corporatiewoningen verder gaan exploiteren vereenvoudigd. Ondanks de versoepeling van de regelgeving wordt de rol van vastgoeddienstverleners om complexen te verkopen aan beleggers verstoord. Mede door de regelgeving zijn beleggers terughoudend in het aankopen van complexen van woningcorporaties.

In de Richtlijn MG 2011-04 is aangegeven dat bij verkoop van corporatiewoningen de overeengekomen prijs moet worden beoordeeld op basis van een gevalideerd taxatierapport door een onafhankelijke taxateur of de meest actuele WOZ-waarde. In de regelgeving wordt geen voorkeur uitgesproken over één van deze twee mogelijkheden. Doordat in de regelgeving het gebruik van de WOZ-waarde is toegestaan wordt de rol van taxateurs om taxaties uit te voeren voor de beoordeling van de overeengekomen prijs niet gestimuleerd.

Voor de jaarverslaglegging blijft de waardering op historische kostprijs nog steeds mogelijk voor woningcorporaties. In de nieuwe richtlijn 645 wordt geen voorkeur uitgesproken over één van de waarderingmethoden. De corporaties zijn niet verplicht om hun bezit op marktwaarde te taxeren door een onafhankelijke taxateur, waardoor de rol van vastgoeddienstverleners bij het uitvoeren van taxaties voor de jaarverslaglegging niet wordt gestimuleerd.

Verder geldt er geen specifieke regelgeving voor woningcorporaties bij het uitbesteden van werkzaamheden aan vastgoeddienstverleners. Woningcorporaties bepalen hun eigen uitbestedingbeleid en maken zelf de beslissingen over welke werkzaamheden ze uitbesteden.

6. De toegevoegde waarde en de rol van vastgoeddienstverleners

In dit hoofdstuk staan de motieven en redenen van woningcorporaties om taxaties en verkoopwerkzaamheden uit te besteden centraal om vervolgens inzicht te krijgen in de toegevoegde waarde en de rol van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties. De informatie uit de interviews is deels uitgewerkt in dit hoofdstuk en aangevuld met literatuuronderzoek.

6.1 Het uitbesteden van verkoop

De geïnterviewde woningcorporaties hebben ervaringen met het uitbesteden van verkoopwerkzaamheden. Onder uitbesteden wordt volgens Perry (1997) verstaan: “het door een ander bedrijf laten uitvoeren van bepaalde taken die voorheen nog door de werknemers van de eigen organisatie werden gedaan”. De verkoopwerkzaamheden worden uitbesteed aan een verkoopmakelaar. Een verkoopmakelaar is een tussenpersoon die bemiddelt bij verkoop en behartigt de belangen van de verkoper, in dit onderzoek de woningcorporatie.

6.1.1. Het uitbesteden van verkoopwerkzaamheden

Welke verkoopwerkzaamheden worden uitbesteed en op welke wijze een samenwerking wordt aangegaan met een makelaar verschilt per woningcorporatie.

Tabel 6.1 De uitbestedingvormen van verkoop aan makelaars

Verkoopproces	Zelf	Vastgoeddienstverlener	Beide
Verkoop aan toekomstige bewoners	1	7	1
Verkoop aan zittende huurders	5	4	0
Verkoop aan beleggers	2	0	0

Eén woningcorporatie besteedt de verkoop niet uit aan een makelaar en heeft in 2011 een eigen verkooporganisatie opgericht. De verkoop van corporatiewoningen wordt sinds 2011 door de eigen verkoopmedewerkers (ex-makelaars) gedaan. Deze corporatie is van mening dat ze betere verkoopresultaten behalen dan de externe makelaars. In 2011 is de verkoop van corporatiewoningen met circa 5,3% gedaald en is het aantal woningverkoppen van NVM makelaars met circa 6,3% gedaald (NVM, 2012). Het aantal woningverkoppen van NVM-makelaars is met 1% meer gedaald, maar op basis van deze cijfers is het niet mogelijk om een definitieve conclusie te trekken. Aangezien een deel van de verkochte corporatiewoningen is verkocht door externe makelaars en NVM-makelaars ook woningen in het hoger prijssegment verkopen die in de huidige markt moeilijker verkoopbaar zijn.

Zeven geïnterviewde woningcorporaties besteden de verkoopwerkzaamheden uit aan een verkoopmakelaar die de volgende verkoopwerkzaamheden uitvoeren:

- Aanmelden corporatiewoning voor verkoop;
- Benaderen van geïnteresseerden en bezichtigen woning met geïnteresseerden;
- Onderhouden van contact met belangstellenden;
- Onderhandelen over de prijs met koper;
- Opstellen van de koopovereenkomst;
- Bespreken en ondertekenen van de koopakte met verkoper en koper;
- Regelen van de eindinspectie voor de overdracht bij de notaris.

De coördinatie, de marketing, het opstellen van een splitsingakte, het aanvragen van vergunningen en het oprichten van een Vereniging van Eigenaren regelt de corporatie zelf.

Eén woningcorporatie doet de verkoop van corporatiewoningen zelf, maar besteedt de verkoopwerkzaamheden ook uit aan een externe makelaar. Als de woningcorporatie wordt benaderd door een belangstellende dan voert de corporatie zelf de verkoopwerkzaamheden uit. Als de externe makelaar wordt benaderd door een belangstellende dan voert de externe makelaar de verkoopwerkzaamheden uit. Drie van de zes corporaties die de verkoop van corporatiewoningen uitbesteden aan een makelaar overwegen om de verkoopwerkzaamheden zelf uit te voeren als zij worden benaderd door een belangstellende. Zo doen vijf woningcorporaties de verkoop aan zittende huurders zelf.

De twee corporatie die complexen verkopen besteden de complexgewijze verkoop nog niet uit aan een vastgoeddienstverlener. Eén van de corporaties is voornemens om bij de complexgewijze verkoop een vastgoeddienstverlener te betrekken. Bij de andere corporatie is een financieel en juridisch adviseur betrokken bij de begeleiding van het verkoopproces. Drie van de vier corporaties die overwogen hebben om complexen te verkopen hebben een vastgoeddienstverlener betrokken bij de voorbereiding van het verkoopproces.

6.1.2. De motieven en redenen om verkoop uit te besteden

Tijdens de interviews hebben de grote corporaties vier motieven en redenen benoemd om de individuele verkoop van corporatiewoningen uit te besteden aan een makelaar:

1. Funda

Voor woningcorporaties is de publicatie op Funda een reden om de verkoopwerkzaamheden uit te besteden aan een makelaar. Ook voor de woningcorporatie die de verkoop niet uitbesteed aan een externe makelaar is Funda een belangrijk middel om het verkoopproces te bevorderen. Gecertificeerde makelaars kunnen woningen plaatsen op Funda en daardoor de verkoopkansen vergroten. Corporatiemedewerkers kunnen niet lid worden van de NVM en daardoor de corporatiewoningen niet plaatsen op Funda. Het afgelopen jaar heeft VastgoedPRO vastgoedprofessionals die werkzaam zijn bij corporaties toegestaan om lid te worden. Met behulp van het lidmaatschap kunnen de corporatiemedewerkers woningen zelf publiceren op Funda. Hierdoor brengt het lidmaatschap van VastgoedPRO het voordeel van makelaars, de publicatie op Funda, in gevaar. Op dit moment zijn in Nederland zes corporaties lid geworden van VastgoedPRO, waaronder één van de geïnterviewden (VastgoedPRO, g.d.).

2. Efficiëntie & besparing personeelskosten

Vijf woningcorporaties besteden de verkoopwerkzaamheden uit om personeelskosten te besparen. De woningcorporaties besteden steeds meer aandacht aan een efficiënte inzet van het personeel en besparing op de personeelskosten (KPMG, 2013). Het uitbesteden van taken is één van de maatregelen die corporaties inzetten op weg naar een efficiënter bedrijfsvoering (De Vos & Janssen, 2012). Als de woningcorporatie zelf de verkoopwerkzaamheden uitvoert, dan bespaart de corporatie de makelaarskosten, maar betaalt de corporatie vaste personeelskosten voor de uitvoerende verkoopwerkzaamheden. De makelaarskosten zijn flexibele kosten die alleen in rekening worden gebracht als de woning wordt verkocht. Het besparen op personeelskosten en een efficiënte inzet van het personeel zijn voor woningcorporaties redenen om de verkoopwerkzaamheden uit te besteden.

3. Database & netwerk

Vier woningcorporaties besteden de verkoopwerkzaamheden uit, omdat externe makelaars beschikken over een database met verkooptransacties en een bestaand netwerk. Ook voor de corporatie die de verkoop niet uitbesteed is een database van verkooptransacties een belangrijk hulpmiddel om de verkoop te bevorderen. De database en netwerken geven inzicht in de verkoopmogelijkheden van de woning en vergroten de kans op het vinden van een potentiële koper.

4. Kennis & kunde

Vier corporaties besteden de verkoop uit, omdat makelaars beschikken over meer kennis en ervaring op het gebied van het verkopen van woningen. Deze corporaties besteden de verkoop aan zittende huurders ook uit aan een verkoopmakelaar. Niet alle corporaties hebben de kennis en ervaring in huis om woningen te verkopen.

De belangrijkste motieven en redenen om de complexgewijze verkoop uit te besteden aan een vastgoeddienstverlener zijn de kennis en kunde die vastgoeddienstverleners hebben en de bestaande netwerken die makelaars hebben met vastgoedprofessionals en beleggers.

6.1.3. De motieven en redenen om verkoop niet uit te besteden

Tijdens de interviews hebben de grote woningcorporaties vijf motieven en redenen benoemd om de individuele verkoop van corporatiewoningen niet uit te besteden aan een makelaar:

1. Kosten besparen

Voor de corporaties die de verkoop aan zittende huurders zelf uitvoeren is het besparen op verkoopkosten een reden om de verkoop niet uit te besteden. De makelaarskosten vallen onder de verkoopkosten, waardoor de verkoopopbrengst per woning lager uitvalt als een makelaar is betrokken bij het verkoopproces. Alleen de corporaties betalen wel personeelskosten aan de eigen verkoopmedewerkers.

2. Contact met belangstellenden

Voor zeven woningcorporaties is het direct contact met belangstellenden zonder tussenkomst van een makelaar een reden om de verkoopwerkzaamheden niet uit te besteden. De meeste woningcorporaties zijn afhankelijk van de terugkoppeling van de makelaar en kunnen de vragen van geïnteresseerden niet zelf beantwoorden.

3. Fingerspitzengefühl

Voor drie corporaties is het opdoen van marktkennis en praktijkervaring een reden om de verkoop niet uit te besteden. Door het uitbesteden van de verkoop aan makelaars verdwijnt de expertise en de kennis in de eigen organisatie. De corporatiemedewerkers zijn hierdoor meer afhankelijk van de terugkoppeling van de makelaar en verliezen het fingerspitzengefühl.

4. Belangenverstrengeling bij vastgoeddienstverleners

Voor drie woningcorporaties is de belangenverstrengeling bij makelaars een reden om de verkoop niet uit te besteden. Bij de verkoop treden makelaars op voor de verkoper en houden ze geen rekening met de belangen van de koper. Soms doen kopers er niet verstandig aan om een woning aan te kopen, maar kan de makelaar een tegenstrijdig advies geven. Daarnaast kunnen makelaars woningen aanbieden in het eigen woningaanbod. Indien een geïnteresseerde geen belangstelling meer heeft voor de corporatiewoning, dan wordt in sommige gevallen een andere woning in het aanbod van de makelaar aangeboden. De belangenverstrengeling binnen vastgoedorganisaties is voor woningcorporaties een reden om terughoudend te zijn in het uitbesteden van de (verkoop)werkzaamheden (Wilton, 2009).

5. Imago

Voor twee woningcorporaties is het imago van makelaars een reden om verkoopwerkzaamheden niet uit te besteden. Sommige belangstellenden zijn terughoudend om naar een makelaar te gaan. Corporaties zijn stichtingen die over het algemeen socialer overkomen dan makelaars, waardoor sommige belangstellenden liever een woningcorporatie benaderen.

De belangrijkste motieven en redenen om de complexgewijze verkoop niet uit te besteden aan vastgoeddienstverleners is het besparen op verkoopkosten. De andere vier motieven en redenen zijn voor woningcorporaties geen redenen om de complexgewijze verkoop niet uit te besteden aan een vastgoeddienstverlener. Deze motieven en redenen spelen bij de complexgewijze verkoop aan beleggers minder een rol.

6.2 Het uitbesteden van taxaties

De geïnterviewde corporaties hebben ervaringen met het uitbesteden van taxaties aan een onafhankelijke taxateur. Een onafhankelijke taxateur is een erkend en kundig persoon die bevoegd is om onroerende zaken te waarderen en is niet betrokken bij de verkoop, aankoop en/of financiering van het getaxeerde object. De taxaties worden door corporaties onder andere uitbesteed voor de verkoop van het vastgoedbezit en voor de jaarverslaglegging.

6.2.1. Het uitbesteden van taxaties voor de verkoop

Bij de verkoop van corporatiewoningen worden taxaties uitbesteed aan een onafhankelijke taxateur voor het maken van verkoopbeslissingen en het bepalen van de verkoopprijs. Bij een complexgewijze verkoop wordt het vastgoed complexmatig getaxeed en bij de verkoop van corporatiewoningen worden de woningen individueel getaxeed door een taxateur.

Bij de individuele taxaties maken twee woningcorporaties bij de bepaling van de verkoopprijs ook gebruik van de WOZ-waarde en de waarde van vergelijkbare onroerende zaken. Indien de corporaties met deze waarden niet uit te voeten kunnen, worden de taxaties alsnog uitbesteed aan een onafhankelijke taxateur. Twee andere corporaties geven daarentegen aan dat de WOZ-waarde onbruikbaar is. Volgens deze corporaties wijkt de WOZ-waarde vaak af van de getaxeerde waarde en wordt de onderbouwing en totstandkoming van de WOZ-waarde nauwelijks toegelicht.

Indien de corporatiewoning of het complex is verkocht vindt een (ministeriele) beoordeling plaats van de overeengekomen prijs. Bij de beoordeling van de prijs dient een gevalideerd taxatierapport niet ouder dan een jaar of de meest actuele WOZ-waarde te worden toegevoegd. De WOZ-waarde wijkt vaak af van de overeengekomen prijs, waardoor in veel gevallen een taxatie wordt aangevraagd bij een onafhankelijke taxateur. Zeven corporaties maken helemaal geen gebruik van de WOZ-waarde en laten een gevalideerd taxatierapport opstellen door een onafhankelijke taxateur, zodra de woning is verkocht.

6.2.2. Het uitbesteden van taxaties voor de jaarverslaglegging

Woningcorporaties waarderen het vastgoed in exploitatie in het jaarverslag tegen historische kostprijs, bedrijfswaarde en/of marktwaarde. De kostprijs en de bedrijfswaarde worden door de woningcorporatie zelf (intern) gewaardeerd en de marktwaarde wordt intern en/of extern gewaardeerd. Vijf van de negen geïnterviewde corporaties nemen deel uit van de IPD/aeDex Corporatie Vastgoedindex, waarvan vier corporaties (recent) hebben besloten de

marktwaarde volgens het waarderingsprotocol van de IPD/aeDex op te nemen in het jaarverslag. De IPD/aeDex levert aan de deelnemers een gedetailleerde analyse van de kasstromen en de waardeontwikkeling van al het vastgoed dat zij in exploitatie hebben. De IPD/aeDex voert de berekeningen uit, maar de corporaties moeten zelf de gegevens over de vastgoedobjecten, de waarderings, de exploitatiegegevens en de marktparameters aanleveren. De waarderings worden door de corporatie zelf uitgevoerd en externe taxateurs worden eventueel benaderd om advies te geven over de (markt)parameters of om waarderings te controleren. De corporaties die niet deelnemen aan de IPD/aeDex Corporatie Vastgoedindex en een deel van het vastgoed in exploitatie waarden tegen marktwaarde schakelen interne of externe taxateurs in om deze waarde vast te stellen. Het vaststellen van de marktwaarde van het commercieel vastgoed wordt door de woningcorporaties in veel gevallen uitbesteed aan een onafhankelijke (externe) taxateur.

6.2.3 Motieven en redenen om taxaties uit te besteden

Tijdens de interviews hebben de grote woningcorporaties vier motieven en redenen benoemd om taxaties uit te besteden aan een onafhankelijke taxateur.

1. Regelgeving

Alle corporaties geven aan dat de regelgeving een rol speelt in het uitbesteden van taxaties. In de nieuwe Richtlijn kunnen corporaties het vastgoedbezit waarden tegen historische kostprijs of actuele waarde. De historische kostprijs geeft geen inzicht in de reële waarde, waardoor corporaties het vastgoedbezit waarden tegen actuele waarde. Voor het vaststellen van de marktwaarde van het commercieel vastgoed worden taxaties uitbesteed aan een onafhankelijke taxateur. Daarnaast worden taxaties uitbesteed voor de beoordeling van de tot stand gekomen prijs. De corporaties mogen van de regelgeving gebruik maken van de WOZ-waarde. Alleen de onderbouwing en de totstandkoming van de WOZ-waarde wordt nauwelijks toegelicht, waardoor corporaties van deze mogelijkheid weinig gebruik maken.

2. Inzicht in de leegwaarde

Alle woningcorporaties geven aan dat taxaties worden uitbesteed aan een onafhankelijke taxateur voor het bepalen van de leegwaarde (marktwaarde in onverhuurde staat). De marktwaarde in onverhuurde staat wordt gebruikt voor het maken van verkoopbeslissingen, het bepalen van de verkoopprijs en geeft inzicht in het uitpondscenario. Daarnaast worden onafhankelijke taxateurs benaderd voor het vaststellen van de marktparameters of om waarderings te controleren.

3. Objectief oordeel

Drie corporaties geven aan dat de getaxeerde waarde van een externe taxateur dient als een onafhankelijke toets. Een onafhankelijke taxateur geeft een objectief oordeel van de waarde. Ook hecht een accountant veel waarde aan het oordeel van een onafhankelijke taxateur. Deze drie corporaties maken ook geen gebruik van de WOZ-waarde.

4. Transparant naar koper

Twee woningcorporaties laten een gevalideerd taxatierapport opstellen om transparant te zijn naar de koper. Een correcte waardering van het corporatievastgoed door een onafhankelijke taxateur vergroot de transparantie. Deze twee corporaties maken ook geen gebruik van de WOZ-waarde en hechten veel waarde aan een objectief oordeel van de waarde.

Een reden voor alle corporaties om taxaties niet uit te besteden is het besparen op kosten.

6.3 De toegevoegde waarde van vastgoeddienstverleners

Woningcorporaties zijn bereid om werkzaamheden uit te besteden als vastgoeddienstverleners toegevoegde waarde kunnen bieden bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille.

6.3.1. De toegevoegde waarde van makelaars

Bij de verkoop van complexen en corporatiewoningen kunnen makelaars toegevoegde waarde bieden met de kennis en ervaring die ze in huis hebben en de database en netwerken waarover ze beschikken. Daarnaast zijn de publicatie op Funda en het efficiënter uitvoeren van de verkoopwerkzaamheden redenen voor woningcorporaties om de verkoop van corporatiewoningen uit te besteden.

De woningcorporaties besteden de verkoopwerkzaamheden uit aan makelaars die voldoen aan de volgende criteria:

- *Gecertificeerd*
De makelaars moeten aangesloten zijn bij de NVM of VastgoedPRO. Zeven corporaties geven nadrukkelijk de voorkeur aan voor de NVM. Alleen NVM'ers hebben volledig toegang tot Funda.
- *Kennis van de lokale markt*
De makelaars moeten werkzaam zijn in het gebied waar de corporatiewoningen zijn gelegen. Kennis van de lokale markt is van belang om de woningen te verkopen.
- *Groot database en netwerk*
De makelaars moeten beschikken over een groot portefeuille en netwerk, zodat de kans op het vinden van een potentiële koper wordt vergroot.
- *Goede verkoopresultaten*
Voor de woningcorporaties is het van belang dat de makelaars goede verkoopresultaten behalen.
- *Ervaring*
Daarnaast is het van belang dat makelaars ervaringen hebben met het verkopen van corporatiewoningen of -complexen. Ze moeten in ieder geval bekend zijn met de bijbehorende regelgeving.

Indien een woningcorporatie een samenwerking aangaat met een makelaar, dan is het van belang dat de makelaar als volgt handelt:

- *Betrouwbaar en eerlijk*
Betrouwbaar en eerlijk handelen is voor woningcorporaties belangrijk om een goede relatie op te bouwen.
- *Accuraat*
Het terugkoppelen van informatie aan belangstellenden en de woningcorporatie en het nakomen van afspraken is van belang om een goede relatie op te bouwen.
- *Flexibel*
Flexibel zijn in het maken van afspraken met geïnteresseerden.
- *Sociaal*
Belangstellenden correct benaderen en aanpassen aan de doelgroep (de koper).
- *Innoverend en creatief*
Innoverend en creatief zijn in het aanbieden van verkoopdiensten.

6.3.2. De toegevoegde waarde van taxateurs

Bij de taxatie van complexen en corporatiewoningen kunnen taxateurs toegevoegde waarde bieden door een onafhankelijk, objectief en transparant oordeel te geven over de waarde. De woningcorporaties besteden de taxaties uit aan taxateurs die voldoen aan de volgende criteria:

- *Gecertificeerd*
De taxateurs moeten ingeschreven staan in het register van de Stichting Certificering voor Makelaars en Taxateurs (SCVM). Daarnaast moeten de taxateurs een gevalideerd taxatierapport kunnen leveren.
- *Onafhankelijk*
De taxateurs mogen op geen enkele wijze betrokken zijn bij de koop, verkoop of financiering van het getaxeerde object.
- *Kennis van de lokale markt*
De taxateurs moeten werkzaam zijn in het gebied waar de woningen en complexen zijn gelegen. Kennis van de lokale markt is van belang om de woningen en complexen te taxeren.

Indien een woningcorporatie een samenwerking aangaat met een taxateur, dan is het van belang dat de taxateur als volgt handelt:

- *Betrouwbaar en eerlijk*
Betrouwbaar en eerlijk handelen is voor woningcorporaties belangrijk om een goede relatie op te bouwen.
- *Objectief oordeel*
Het geven van een objectief oordeel van de waarde.
- *Flexibel*
Flexibel zijn in het maken van afspraken en het opleveren van taxatierapporten. Met name in het verkoopproces is het van belang dat taxatierapporten binnen een week worden opgeleverd.

6.4 De rol van vastgoeddienstverleners

Voor vastgoeddienstverleners is een rol weggelegd op het gebied van het verkopen en taxeren van corporatievastgoed.

De rol van vastgoeddienstverleners bij verkoop

Bij het verkopen van corporatiewoningen is de rol vooral weggelegd in het uitvoeren van de verkoopwerkzaamheden. De voorbereidende verkoopwerkzaamheden voeren de woningcorporaties veelal zelf uit. Bij de verkoop aan toekomstige bewoners is de rol die is weggelegd voor makelaars groter dan bij de verkoop aan zittende huurders. Steeds meer woningcorporaties overwegen om de uitvoerende verkoopwerkzaamheden zelf te doen indien zij worden benaderd door een belangstellende of een zittende huurder. Het besparen van makelaarskosten, het contact met belangstellenden, het fingerspitzengefühl, de belangenverstrengeling en het imago van verkoopmakelaars zijn voor corporaties redenen om de verkoopwerkzaamheden zelf uit te voeren. Daarentegen levert het uitbesteden van verkoopwerkzaamheden aan makelaars ook voordelen op. De publicatie op Funda, een efficiënter bedrijfsvoering, de database en het netwerk en de kennis en kunde die makelaars hebben, zijn voor woningcorporaties redenen om de verkoopwerkzaamheden uit te besteden.

Voor vastgoeddienstverleners ligt bij de complexgewijze verkoop een rol weggelegd bij de voorbereiding en de begeleiding van het verkoopproces. Een complexgewijze verkoop moet plaatsvinden volgens een openbare aanbidding, maar de kennis en kunde en de bestaande netwerken die vastgoeddienstverleners hebben, zijn belangrijke redenen om vastgoeddienstverleners bij de complexgewijze verkoop te betrekken.

De rol van vastgoeddienstverleners bij taxatie

Op het gebied van taxatie is ook een rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners. Voor het maken van verkoopbeslissingen en het bepalen van de verkoopprijs voeren onafhankelijke taxateurs waarderingen uit voor woningcorporaties. Indien een corporatiewoning of een complex is verkocht stellen onafhankelijke taxateurs een (gevalideerd) taxatierapport op voor de (ministeriele) beoordeling van de overeengekomen prijs. Ondanks dat het gebruik van de WOZ-waarde in de regelgeving is toegestaan, wordt de WOZ-waarde weinig gebruikt bij de beoordeling van de prijs. De WOZ-waarde wijkt vaak af van de overeengekomen prijs en is daardoor onbruikbaar. Daarnaast wordt de onderbouwing en de totstandkoming van de WOZ-waarde nauwelijks toegelicht in vergelijking met een gevalideerd taxatierapport van een onafhankelijke taxateur.

Voor het vaststellen van de marktwaarde van vastgoed in exploitatie is ook een rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners. Onafhankelijke taxateurs worden vooral benaderd voor het taxeren van commercieel vastgoed. Het sociaal vastgoed in exploitatie wordt over het algemeen door de corporatie zelf (intern) gewaardeerd. Woningcorporaties die de marktwaarde intern vaststellen, volgens het waarderingprotocol van de IPD/aeDex Corporatie Vastgoedindex, benaderen externe taxateurs om advies te geven over de (markt)parameters of om waarderingen te controleren. Inzicht in de leegwaarde, een objectief oordeel en het vergroten van transparantie zijn voor woningcorporaties redenen om taxaties uit te besteden aan een onafhankelijke taxateur.

Op welke wijze een woningcorporatie een samenwerking wil aangaan is per woningcorporatie verschillend. De corporaties zijn vooral nog zoekende op welke wijze een samenwerking moet worden vormgegeven.

7. Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de centrale vraagstelling in dit onderzoek. De vraag wordt beantwoord aan de hand van literatuuronderzoek en de informatie die is verkregen tijdens de interviews. De resultaten hebben met name betrekking op grote woningcorporaties. In de eerste paragraaf wordt antwoord gegeven op de deelvragen en vervolgens komen de conclusies en aanbevelingen met betrekking tot de hoofdvraag aan bod. In paragraaf vier worden aanbevelingen gegeven voor vervolgonderzoek en in paragraaf vijf wordt een zelfreflectie gegeven op het onderzoek.

7.1 Antwoord op de deelvragen

Deelvraag 1: *Hoe is de markt- en de financiële positie van woningcorporaties op de Nederlandse woningmarkt?*

De woningcorporatiesector bezit circa 97,5% sociale huurwoningen en circa 2,5% commerciële huurwoningen (Aedes, 2012). De marktpositie van woningcorporaties wordt voor het grootste gedeelte beïnvloed door de ontwikkelingen op de sociale huurwoningmarkt in Nederland. De sociale huurwoningmarkt in Nederland ligt op slot. Het scheefwonen en de zwakke doorstroming op de sociale huurwoningmarkt hebben een negatieve invloed op de (huur)inkomsten van woningcorporaties. Hoe langer de huurder in de huurwoning blijft zitten, hoe lager de opbrengst. De huurprijs wordt namelijk slechts met de inflatie verhoogd (Van Weezel, 2011). Daarnaast heeft het scheefwonen ook een negatieve invloed op het verkopen van huurwoningen aan toekomstige bewoners. Door het scheefwonen duurt het (aanzienlijk) langer voor een sociale huurwoning vrijkomt voor verkoop en leegkomt voor een potentiële koper. Dit belemmert het verkoopproces aan toekomstige bewoners.

De inkomsten van woningcorporaties worden voor circa 90% bepaald door de huuropbrengsten (Aedes, 2012). Naast de huurinkomsten zijn de verkoopopbrengsten ook een probaat middel om de liquiditeit van woningcorporaties te verbeteren. In 2010 en 2011 is het aantal verkochte corporatiewoningen met circa 16 à 17% per jaar toegenomen. In 2011 is de gemiddelde ontvangen verkoopprijs per woongelegenheden met circa 5,6% gedaald (Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting, 2012). Een daling van de gemiddelde ontvangen verkoopprijs kan leiden tot meer druk op de totale verkoopopbrengsten van corporaties.

De financiële positie verschilt per woningcorporatie, maar voor alle geldt dat de financiële continuïteit meer onder druk staat dan de afgelopen jaren. Op basis van het solvabiliteitsoordeel uitgevoerd door het Centraal Fonds Volkshuisvesting in 2011 zijn de meeste woningcorporaties nog niet genooddaakt om woningen te verkopen, maar voelen ze wel meer financiële druk om tot verkoop over te gaan.

Deelvraag 2: *Wat zijn de motieven en redenen van woningcorporaties om delen van de vastgoedportefeuille te verkopen en te taxeren?*

Het verkoopbeleid verschilt per woningcorporatie. Uit het onderzoek van Conijn & Kramer (2010) blijkt dat niet alle woningcorporaties bestaande huurwoningen verkopen. Het zijn vooral de woningcorporaties met een grote woningportefeuille van meer dan 10.000 woningen en een relatief lage solvabiliteit die woningen verkopen.

Alle geïnterviewde woningcorporaties verkopen woningen. Tijdens de interviews hebben de grote woningcorporaties vijf motieven en redenen benoemd om delen van de vastgoedportefeuille te verkopen:

1. Inkomsten generen

De corporaties geven aan dat het verkopen van woningen een belangrijk middel is om inkomsten te generen. Het generen van inkomsten is voor woningcorporaties van belang om onrendabele en maatschappelijke investeringen te financieren.

2. Gemengde wijken realiseren

Het afgelopen 25 jaar zijn koopwoningen ontwikkeld om gemengde wijken te realiseren. Een mix van huur- en koopwoningen moet leiden tot een sociale en etnische menging van de bevolking. Volgens de structurele gelegenheidstheorie vergroot diversiteit in een wijk de kans dat positieve relaties tussen verschillen groepen zich ontwikkelen. Naarmate meer personen van verschillende groepen elkaar ontmoeten, zal de kans toenemen dat personen van verschillende groepen positiever over elkaar oordelen (Instituut voor Integratie en Sociale Weerbaarheid, 2009). Alleen in de wetenschap kennen gemengde wijken ook negatieve effecten. Hierdoor wordt het ontwikkelen van koopwoningen om een gemengde wijk te realiseren steeds minder als verkoopreden gebruikt. De structurele gelegenheidstheorie heeft nog weinig invloed op het verkoopbeleid van corporaties en daardoor een beperkte invloed op de rol van vastgoeddienstverleners.

3. Eigenwoningbezit stimuleren

Vanuit het Rijk worden woningcorporaties gestimuleerd om corporatiewoningen aan zittende huurders te verkopen. Volgens de theorie van de eigendomsrechten levert het eigenwoningbezit het meest efficiënte en het grootste nut op. Een eigenaar is bereid te investeren in het goed en bij het gebruik van het goed houdt de eigenaar rekening met de toekomstige waarde (Elsinga & Hoekstra, 2004). Alleen het eigenwoningbezit kent ook nadelen en risico's. Hierdoor zijn woningcorporaties voorzichtiger geworden in het verkopen van huurwoningen aan zittende huurders. Het eigenwoningbezit wordt vooral gestimuleerd vanuit het Rijk door de voorkeursvolgorde in de verkoopregels. Door deze voorkeursvolgorde wordt de rol van vastgoeddienstverleners bij de verkoop aan zittende huurders gestimuleerd en bij de complexgewijze verkoop aan beleggers beperkt.

4. Keuzevrijheid vergroten

Sommige woningcorporaties verkopen woningen om de keuzevrijheid tussen kopen en huren mogelijk te maken voor hun klanten. Door het verkopen van koop- en huurwoningen wordt een betere woningdifferentiatie gerealiseerd. De (nieuwe) klant kan zelf bepalen of hij de woning koopt of huurt. De keuzevrijheid vergroten van huurders wordt wel belemmerd door de objectcriteria. Huurwoningen die niet voldoen aan de criteria worden in veel gevallen niet te koop aangeboden.

5. Gewenste opbouw portefeuille

Woningcorporaties verkopen corporatievastgoed om een gewenste opbouw van de portefeuille te bereiken. Ze verkopen woningen en complexen, omdat ze in bepaalde wijken geen aandeel meer willen hebben. Door het bezit te verkopen neemt de rol en het aandeel in bezit in die wijk van de corporatie af. Daarnaast bieden woningcorporaties steeds meer commercieel vastgoed voor verkoop aan, omdat het commercieel vastgoed niet tot de kerntaak van de corporatiesector behoort (Rijksoverheid, 2013).

De grote woningcorporaties hebben in de interviews drie motieven en redenen benoemd om delen van de vastgoedportefeuille te taxeren:

1. Ten behoeve van de jaarverslagen

Vanuit de regelgeving zijn woningcorporaties verplicht jaarlijks een jaarrekening op te stellen. Voor de jaarrekening taxeren alle woningcorporaties hun vastgoedbezit.

2. Ten behoeve van het strategisch voorraadbeleid

Zes geïnterviewde woningcorporaties taxeren het vastgoedbezit om het financieel rendement te bepalen. Op basis van de taxatie wordt bepaald of het object in aanmerking komt voor doorexploiteren, verbeteren, sloop of verkoop.

Woningcorporaties passen de theorie van rendement en risico niet toe bij het strategisch voorraadbeleid. In de portefeuille van corporaties wordt in veel gevallen niet het hoogste rendement behaald bij een gegeven risico of het laagste risico bij een gegeven rendement. Het verkoop- en voorraadbeleid van corporaties is ook gebaseerd op het behalen van het maatschappelijk rendement en voldoet daardoor niet aan de theorie.

3. Ten behoeve van de verkoop

Voor de verkoop wordt het vastgoed getaxeerd om de verkoopprijs te bepalen. Indien het object is verkocht wordt het vastgoed getaxeerd voor de beoordeling van de overeengekomen prijs. De beoordeling van de prijs is vanuit de regelgeving verplicht.

Deelvraag 3: *Welke verkoop- en taxatiemethoden worden toegepast om delen van de portefeuille te verkopen en te taxeren? En in hoeverre leiden deze verkoop- en taxatiemethoden tot een verbetering van de financiële continuïteit van woningcorporaties?*

Woningcorporaties kunnen delen van de vastgoedportefeuille verkopen aan zittende huurders, toekomstige bewoners, toegelaten instellingen of beleggers. Van 2007 tot 2011 zijn circa 92% van de verkochte corporatiewoningen verkocht aan particuliere huishoudens, waarvan circa 30% van de woningen is verkocht aan zittende huurders. Ondanks allerlei initiatieven van corporaties die de verkoop aan huurders hadden moet stimuleren, is het aandeel beperkt gebleven. Het overige deel (8%) van de verkochte woningen is verkocht aan beleggers en overige partijen (Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting, 2012). De complexgewijze verkoop aan beleggers komt nog weinig voor. De regelgeving, de wensen van de beleggers en de lage verkoopopbrengst weerhouden nog veel woningcorporaties ervan om complexen voor verkoop aan te bieden.

Het verkopen van corporatiewoningen is een middel om de financiële positie van woningcorporaties te verbeteren. Hoe hoger de verkoopopbrengst, hoe meer financiële middelen beschikbaar komen voor het financieren van maatschappelijke en onrendabele investeringen. De verkoop aan zittende huurders en toekomstige bewoners levert de corporatie een hogere verkoopopbrengst op dan de complexgewijze verkoop aan toegelaten instellingen en beleggers. In veel gevallen ligt de marktwaarde in verhuurde staat lager dan de marktwaarde leeg (Conijn & Kramer, 2010). Daarentegen levert de verkoop aan huurders en toekomstige bewoners ook een financieel nadeel op. Bij het verkopen van huurwoningen duurt het aanzienlijk langer voordat de totale verkoopopbrengst is gerealiseerd. Indien de financiële druk van de woningcorporatie toeneemt, is de complexgewijze verkoop aan het Wooninvesteringsfonds of een belegger een aantrekkelijke verkoopmogelijkheid. De financiële positie van de woningcorporatie bepaalt mede het gekozen afzetkanaal en is daardoor ook van invloed op de rol die is weggelegd voor vastgoeddienstverleners.

Het type corporatievastgoed, het doel van de taxatie en de regelgeving bepalen de taxatiemethode die wordt toegepast. Om de waarde van het vastgoed te bepalen worden taxaties uitgevoerd met één van de in tabel 7.1 aangegeven taxatiemethoden.

Tabel 7.1 De toegepaste taxatiemethoden voor corporatievastgoed

Type corporatievastgoed	Doel taxatie (waardebegrip)	Taxatiemethode
Vastgoed in verkoop	Marktwaarde in onverhuurde staat	Comparatieve methode
Vastgoed in verkoop	Verkoopwaarde in verhuurde staat	Bar-/Nar-methode
Vastgoed in exploitatie	Bedrijfswaarde	NCW-methode
Vastgoed in exploitatie	Marktwaarde in verhuurde staat	NCW-methode
Vastgoed in exploitatie	Historische kostprijs	Historische kostprijsmodel
Vastgoed in aanbouw	Historische kostprijs	Historische kostprijsmodel

Het waarderen van vastgoed is een middel om inzicht te krijgen in de financiële positie van woningcorporaties. Het vastgoed in verkoop, exploitatie en aanbouw vallen op de balans en de (balans)waarden worden met taxaties bepaald. Veranderingen in de waarden hebben invloed op de financiële positie. Daarnaast maken corporaties op basis van de taxaties (des-) investeringsbeslissingen die indirect weer van invloed zijn op de financiële positie. Hierdoor hebben vastgoedtaxaties een indirecte invloed op de financiële positie van corporaties.

Deelvraag 4: *Wat voor invloed heeft de Europese en Nationale regelgeving op de rol van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties?*

De Europese en Nationale regelgeving heeft invloed op de rol van vastgoeddienstverleners. De rol van vastgoeddienstverleners wordt bij de verkoop aan zittende huurders gestimuleerd door de voorkeursvolgorde die is opgenomen in de verkoopregels. Woningcorporaties moeten de woningen eerst te koop aanbieden aan de zittende huurder en toegelaten instellingen voor de verkoop aan derden wordt toegestaan. Daarentegen beperkt de voorkeursvolgorde de rol van vastgoeddienstverleners bij de verkoop aan derden (toekomstig bewoners en beleggers). Bij de verkoop aan derden zijn woningcorporaties aan strengere regelgeving gebonden. Sinds 1 november 2011 is de regelgeving om commerciële huurwoningen (Niet-DAEB) te verkopen aan derden versoepeld en zijn de regels voor verkoop aan derden die de corporatiewoningen verder gaan exploiteren vereenvoudigd. Ondanks de versoepeling en vereenvoudiging van de regelgeving wordt de rol van vastgoeddienstverleners om complexen te verkopen beperkt. Mede door de regelgeving zijn corporaties terughoudend in het verkopen van complexen aan beleggers.

In de Richtlijn MG 2011-04 is aangegeven dat bij verkoop van corporatiewoningen de overeengekomen prijs moet worden beoordeeld op basis van een gevalideerd taxatierapport door een onafhankelijke taxateur of de meest actuele WOZ-waarde. In de regelgeving wordt geen voorkeur uitgesproken over één van deze twee mogelijkheden. Het gebruik van de WOZ-waarde geeft de corporaties vooral de mogelijkheid om kosten te besparen. Doordat in de regelgeving het gebruik van de WOZ-waarde is toegestaan wordt de rol van taxateurs om taxaties uit te voeren voor de beoordeling van de overeengekomen prijs niet gestimuleerd.

Voor de jaarverslaglegging blijft de waardering op historische kostprijs nog steeds mogelijk voor woningcorporaties. In de nieuwe richtlijn 645 wordt geen voorkeur uitgesproken over één van de waarderingen. De corporaties zijn niet verplicht om hun bezit op marktwaarde te taxeren door een onafhankelijke taxateur, waardoor de rol van vastgoeddienstverleners bij het uitvoeren van taxaties voor de jaarverslaglegging niet wordt gestimuleerd.

Verder geldt er geen specifieke regelgeving voor woningcorporaties bij het uitbesteden van werkzaamheden aan vastgoeddienstverleners. Woningcorporaties bepalen hun eigen uitbestedingsbeleid en maken zelf de beslissingen over welke werkzaamheden ze uitbesteden.

Deelvraag 5: *Wat is de toegevoegde waarde van vastgoeddienstverleners bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties? En welke rol zien woningcorporaties weggelegd voor vastgoeddienstverleners?*

Voor vastgoeddienstverleners is een rol weggelegd op het gebied van het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties. Bij het verkopen van corporatiewoningen is de rol vooral weggelegd in het uitvoeren van de verkoopwerkzaamheden. De voorbereidende verkoopwerkzaamheden voeren de woningcorporaties veelal zelf uit. Bij de complexgewijze verkoop ligt de rol vooral weggelegd bij de voorbereiding en de begeleiding van het verkoopproces. Door de regelgeving worden complexen van corporaties volgens een openbare aanbidding aangeboden.

Bij de verkoop van complexen en corporatiewoningen kunnen vastgoeddienstverleners toegevoegde waarde bieden met de kennis en ervaring die ze in huis hebben en de database en netwerken waarover ze beschikken. Daarnaast is de publicatie op Funda en het efficiënter uitvoeren van de verkoopwerkzaamheden een reden voor woningcorporaties om de individuele verkoop van corporatiewoningen uit te besteden. De woningcorporaties besteden de verkoopwerkzaamheden uit aan makelaars die gecertificeerd zijn, beschikken over een groot database en netwerk, kennis hebben van de lokale markt, goede verkoopresultaten behalen en ervaring hebben met het verkopen van corporatiewoningen of complexen.

Op het gebied van taxatie is ook een rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners. Voor het maken van verkoopbeslissingen en het bepalen van de verkoopprijs voeren onafhankelijke taxateurs waarderingen uit voor woningcorporaties. Indien een corporatiewoning of een complex is verkocht stellen onafhankelijke taxateurs een (gevalideerd) taxatierapport op voor de (ministeriele) beoordeling van de overeengekomen prijs. De taxateur mag niet betrokken zijn bij de verkoop, aankoop en/of financiering van het getaxeerde object. Daarnaast worden taxateurs benaderd voor het taxeren van commercieel vastgoed voor de jaarverslaglegging. Voor de taxatie van sociaal vastgoed worden taxateurs eventueel benaderd om advies te geven over de (markt)parameters of om waarderingen te controleren. De taxateurs bieden toegevoegde waarde door een onafhankelijk, objectief en transparant oordeel te geven over de waarde van het vastgoed. De corporaties besteden de taxaties uit aan taxateurs die gecertificeerd en onafhankelijk zijn en kennis hebben van de lokale markt.

7.2 Antwoord op de hoofdvraag

Centrale vraagstelling: *Wat voor rol is mogelijk weggelegd voor vastgoeddienstverleners op het gebied van verkoop en taxatie van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties? En onder welke omstandigheden is deze rol voor vastgoeddienstverleners weggelegd?*

De financiële positie verschilt per woningcorporatie, maar voor alle geldt dat de financiële continuïteit meer onder druk staat dan de afgelopen jaren. Het verkopen en taxeren van corporatievastgoed heeft een directe en indirecte invloed op de financiële positie van woningcorporaties. Om de financiële continuïteit van corporaties te verbeteren is een rol voor vastgoeddienstverleners weggelegd om delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties te verkopen en te taxeren.

Rol vastgoeddienstverlener bij verkoop aan zittende huurders

Woningcorporaties worden door de voorkeursvolgorde in de verkoopregels gestimuleerd om corporatiewoningen te verkopen aan zittende huurders. Vanuit het Rijk wordt de verkoop aan huurders gestimuleerd om het eigenwoningbezit te bevorderen. Ondanks allerlei initiatieven van corporaties die de verkoop aan zittende huurders hadden moeten stimuleren, wordt slechts een kwart van de verkochte corporatiewoningen verkocht aan deze doelgroep. Het eigenwoningbezit kent namelijk ook nadelen en risico's. Daarnaast wordt de rol van vastgoeddienstverleners kleiner door het uitbestedingsbeleid van woningcorporaties. Steeds meer woningcorporaties overwegen om de uitvoerende verkoopwerkzaamheden zelf te doen indien zij worden benaderd door een zittende huurder. Het besparen van makelaarskosten, het contact met belangstellenden, het fingerspitzengefühl, belangenverstrengeling bij commerciële vastgoedpartijen en het imago van makelaars zijn voor woningcorporaties redenen om de individuele verkoop van corporatiewoningen zelf te doen.

Rol vastgoeddienstverlener bij verkoop aan toekomstige bewoners

In de verkoopregels wordt de verkoop aan derden (toekomstige bewoners en beleggers) belemmerd om het weglekken van maatschappelijk vermogen te beperken. Maar ondanks de strenge regelgeving worden meer dan de helft van de verkochte corporatiewoningen verkocht aan toekomstige bewoners. Het verkoopproces wordt met name belemmerd door het scheefwonen. Door het scheefwonen duurt het (aanzienlijk) langer voor een sociale huurwoning leegkomt voor verkoop en vrijkomt voor een potentiële koper. Op het scheefwonen kan een vastgoeddienstverlener geen invloed op uitoefenen. Bij de verkoop aan toekomstige bewoners ligt een grote rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners in het uitvoeren van de verkoopwerkzaamheden. De publicatie op Funda, de database en het netwerk en de kennis en de ervaring die makelaars hebben, zijn voor corporaties voordelen om de individuele verkoop uit te besteden. De voorbereidende verkoopwerkzaamheden voeren de woningcorporaties veelal zelf uit.

Rol vastgoeddienstverlener bij verkoop aan beleggers

De complexgewijze verkoop aan beleggers komt nog weinig voor. De strenge regelgeving, de wensen van de beleggers en de lage verkoopopbrengst weerhouden nog veel corporaties ervan om complexen voor verkoop aan te bieden. De rol voor vastgoeddienstverleners is bij de complexgewijze verkoop aan beleggers die gaan exploiteren groter dan aan beleggers die gaan uitpanden. Door de dalende leegwaarde en de dalende woningverkoop is

uitponden een minder aantrekkelijk beleggingsperspectief. Daarnaast beperkt de regelgeving de verkoop aan beleggers die uitponden. Beleggers die de huurwoningen minimaal 7 jaar gaan exploiteren, kunnen het complex aankopen tegen een lagere prijs (de actuele waarde). Beleggers die uitponden moeten minimaal 90% van de leegwaarde betalen die waarde ligt in veel gevallen lager dan de actuele waarde (Conijn & Kramer, 2010). Daarnaast is de complexgewijze verkoop van Niet-DAEB woningen aan beleggers het eenvoudigst. Bij de verkoop van Niet-DAEB woningen kan de zienswijze van de huurder en de gemeente achterwege blijven.

Wanneer de financiële druk bij woningcorporaties nog groter wordt, dan kan de behoefte van woningcorporaties om complexen te verkopen gaan toenemen. Bij de complexgewijze verkoop wordt de verkoopopbrengst het snelst gerealiseerd wat een financieel voordeel oplevert. Het Wooninvesteringsfonds koopt op dit moment geen complexen aan en wanneer de financiële druk in de corporatiesector toeneemt ook niet. De complexen worden dan te koop aangeboden aan beleggers. Vanuit de regelgeving moet de complexgewijze verkoop plaatsvinden volgens een openbare aanbidding. Voor vastgoeddienstverlener ligt daardoor met name een rol weggelegd bij de voorbereiding en de begeleiding van de complexgewijze verkoop. De kennis en kunde die vastgoeddienstverleners hebben en de bestaande netwerken die makelaars hebben met vastgoedprofessionals en beleggers zijn voor corporaties voordelen om een vastgoeddienstverlener bij de complexgewijze verkoop te betrekken.

Rol vastgoeddienstverlener bij taxaties voor de verkoop

Voor het maken van verkoopbeslissingen en het bepalen van de verkoopprijs worden taxaties vaak uitbesteed aan een onafhankelijke taxateur. Een taxateur dient een onafhankelijk, objectief en transparant oordeel te geven over de waarde van het vastgoed. Wanneer een corporatiewoning of een complex is verkocht moet de overeengekomen prijs worden beoordeeld. Ondanks dat het gebruik van de WOZ-waarde in de regelgeving is toegestaan, wordt de WOZ-waarde weinig gebruikt bij de beoordeling van de overeengekomen prijs. Bij de beoordeling van de prijs is vooral een grote rol weggelegd voor een onafhankelijke taxateur om een gevalideerd taxatierapport op te leveren.

Rol vastgoeddienstverlener bij taxaties voor de jaarverslaglegging

Steeds meer woningcorporaties waarderen het vastgoed in exploitatie tegen actuele waarde. De actuele waarde geeft meer inzicht in de reële prijs van het vastgoed. Door de toename in vastgoedwaarderingen tegen actuele waarde is de rol van onafhankelijke taxateurs bij de jaarverslaglegging toegenomen. De afgelopen jaren worden taxateurs steeds meer betrokken bij de waardering van het vastgoedbezit. De rol van taxateurs is vooral weggelegd bij de taxatie van commercieel vastgoed. Het sociaal vastgoed wordt in veel gevallen door de woningcorporatie zelf gewaardeerd. Voor de taxatie van sociaal vastgoed kan eventueel een rol weggelegd zijn voor taxateurs om advies te geven over de (markt)parameters of om de waarderingen van de corporatie te controleren.

Bij het verkopen en taxeren van delen van de vastgoedportefeuille van woningcorporaties is een rol weggelegd voor vastgoeddienstverleners. Op welke wijze een woningcorporatie een samenwerking aan wil gaan met een vastgoeddienstverlener is per woningcorporatie verschillend. De woningcorporaties zijn vooral nog zoekende op welke wijze een samenwerking moet worden vormgegeven.

7.3 Aanbevelingen

De conclusies uit de volgende paragrafen worden gebruikt om aanbevelingen te doen aan de betrokken partijen: vastgoeddienstverleners, woningcorporaties en de overheid.

Vastgoeddienstverleners

Vastgoeddienstverleners die samenwerken met woningcorporaties of die diensten aanbieden aan woningcorporaties moeten de interne en externe omgevingsfactoren van woningcorporaties nauwlettend in de gaten houden. Veranderingen in de marktontwikkelingen en de regelgeving kunnen de samenwerking tussen vastgoeddienstverleners en woningcorporaties belemmeren of juist stimuleren.

Wanneer een woningcorporatie een samenwerking aangaat met een makelaar dan is het van belang dat de makelaar betrouwbaar, eerlijk, accuraat, flexibel, sociaal, innoverend en creatief handelt om een goede relatie met een woningcorporatie op te bouwen.

Wanneer een woningcorporatie een samenwerking aangaat met een taxateur dan is het van belang dat de taxateur betrouwbaar, eerlijk, sociaal, objectief en flexibel handelt om een goede relatie met een woningcorporatie op te bouwen.

Woningcorporaties

Voor woningcorporaties die geen financiële druk voelen is de individuele verkoop van woningen aan zittende huurders en toekomstige bewoners de aantrekkelijkste afzetkanaal. Bij de individuele verkoop wordt vaak de hoogste verkoopopbrengst behaald alleen duurt het aanzienlijk langer voor de totale verkoopopbrengst is gerealiseerd. Indien een woningcorporatie geen ervaren verkoopmakelaars in dienst heeft dan doet de corporatie er verstandig aan om de verkoop uit te besteden aan een makelaar.

Voor woningcorporaties die een grote financiële druk voelen is de complexgewijze verkoop aan toegelaten instellingen en beleggers de aantrekkelijkste afzetkanaal. Bij de complexgewijze verkoop wordt in veel gevallen een lager verkoopopbrengst behaald alleen wordt de totale verkoopopbrengst sneller gerealiseerd. Alleen met het verkopen van complexen hebben woningcorporaties nog weinig ervaring. Voor woningcorporaties is het van belang om een ervaren vastgoeddienstverlener bij de complexgewijze verkoop te betrekken om het verkoopproces te bevorderen.

Overheid

De complexe regelgeving weerhoudt veel woningcorporaties ervan om complexen voor verkoop aan te bieden. Daarnaast sluit de regelgeving niet goed aan op de wensen van de beleggers. Wanneer de financiële druk in de corporatiesector nog meer gaat toenemen, wordt de behoefte van corporaties om complexen te verkopen groter. Voor de overheid ligt dan een rol weggelegd in het vereenvoudigen van de regelgeving met name voor de verkoop van commercieel vastgoed aan derden. Het is van belang om het weglekken van het maatschappelijk vermogen zoveel mogelijk te beperken. Alleen het commercieel vastgoed valt niet onder het maatschappelijk vermogen en behoort niet tot de kerntaak van de corporatiesector. Daarnaast kan de verkoopopbrengst uit commercieel vastgoed worden gebruikt voor het financieren van onrendabele en maatschappelijke investeringen. Om de financiële positie van woningcorporaties niet in gevaar te brengen is het van belang dat de overheid de regelgeving voor verkoop aan derden nog verder onder de loep neemt.

7.4 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Met betrekking tot het verkopen van corporatiewoningen wordt aanbevolen nader onderzoek te doen naar het verkoopbeleid van kleine woningcorporaties (portefeuille van minder dan 10.000 woningen). In dit onderzoek heeft de informatie uit de interviews betrekking op grote woningcorporaties. Om de rol van vastgoeddienstverleners nog beter in kaart te brengen is het interessant om de verschillen in verkoop- en uitbestedingsbeleid tussen grote en kleine woningcorporaties te vergelijken.

Met betrekking tot de complexgewijze verkoop aan derden wordt aanbevolen nader onderzoek te doen naar het aanbod van woningcorporaties en de vraag van beleggers. Het onderzoek moet inzicht geven op welke wijze het aanbod van woningcorporaties beter kan aansluiten op de vraag van beleggers om een complexgewijze verkoop tot stand te brengen.

7.5 Zelfreflectie

Gaandeweg het onderzoek werd steeds meer duidelijk dat de corporatiesector een grote dynamiek kent door de voortdurende veranderde marktontwikkelingen en regelgeving. In een kort tijdsbestek is een deel van de Master Thesis een aantal keren aangepast door de politieke discussies over de verhuurdersheffing en de maximale huurverhogingen. Daarnaast nam het schrijven van hoofdstuk vijf over de regelgeving meer tijd in beslag dan verwacht. De verkoopregels voor corporatiewoningen zijn complex. Tijdens de interviews hebben ook een aantal woningcorporaties aangegeven dat ze het lastig vinden om de regelgeving goed in kaart te brengen. Twee corporaties hebben mij al benaderd om meer toelichting te geven over de regelgeving voor de complexgewijze verkoop aan derden.

Voor de interviews zijn dertien grote woningcorporaties benaderd, waarvan negen corporaties zijn geïnterviewd. Een respons van circa 69%. De corporaties zijn aselectief in heel Nederland geselecteerd. Alleen niet in elke provincie is een grote woningcorporatie geïnterviewd. De medewerking van een aantal woningcorporaties is wat tegen gevallen, waardoor in de provincies Limburg, Noord-Brabant en Overijssel geen grote corporaties zijn geïnterviewd. Door het gebrek aan medewerking, zijn alternatieve corporaties in de provincie Zuid-Holland en Drenthe geïnterviewd. In deze provincies was de medewerking van de woningcorporaties daarentegen groot. Voor de representativiteit van het onderzoek heeft dit niet uitgemaakt, omdat de meeste antwoorden in de interviews zodanig overeenstemmen. Daarnaast zijn bepaalde meningen die tijdens de interviews niet zijn benoemd zoveel mogelijk toegevoegd door het beleid uit de jaarverslagen van de grote corporaties door te nemen en de informatie uit de interviews aan te vullen met literatuuronderzoek.

De interviews hebben waardevolle informatie voor het onderzoek opgeleverd. De objectcriteria, de verkoop- en taxatiemotieven en het uitbestedingsbeleid van corporaties zijn belangrijke informatie om inzicht te krijgen in de rol van vastgoeddienstverleners. Tijdens het analyseren van de informatie uit de interviews kwamen veel overeenkomsten voor in de antwoorden en een beperkt aantal tegenstrijdige antwoorden. Een voorbeeld van een tegenstrijdig antwoord is dat vier geïnterviewde corporaties woningen selecteren voor verkoop die een goede bouwtechnische staat hebben. Twee andere geïnterviewde corporaties nemen juist die objectcriteria niet mee in de selectie, omdat ze beperkt willen investeren in woningen die verkoopgelabeld zijn. Verder zijn in de analyse ook verbanden gelegd in de antwoorden. Het leggen van verbanden in de antwoorden was vooral een belangrijk leerproces in dit onderzoek en leverde ook interessante resultaten op.

Literatuur

Aedes (2012) Woningcorporaties partners in het wonen. Den Haag.

Aka, E.O. (2010) Gentrification and socioeconomic impacts of neighborhood integration and diversification in Atlanta, Georgia. National Social Science Association: El Cajon.

Berk, J. DeMarzo, P. Harford, J. (2011) Fundamentals of Corporate Finance. Pearson Education Limited: Boston.

Blau, P.M. (1977) Inequality and heterogeneity. A primitive theory of social structure. Free Press: New York.

Borgdorff, J. (2006) De waarde van een corporatiewoning. Naaldwijk.

CECODHAS Housing Europe (2011) Housing Europe Review 2012. The nuts and bolts of European social housing systems. Brussel.

Centraal Fonds Volkshuisvesting (2010) Sectorbeeld realisaties woningcorporaties verslagjaar 2009. Naarden.

Centraal Fonds Volkshuisvesting (2011) Sectorbeeld realisaties woningcorporaties verslagjaar 2010. Naarden.

Centraal Fonds Volkshuisvesting (2012) Sectorbeeld realisaties woningcorporaties verslagjaar 2011. Baarn.

Centraal Fonds Volkshuisvesting (2012) Sectorbeeld voornemens woningcorporaties prognoseperiode 2012-2016. Baarn.

Christiaanse, W.A.G. (2009) Winkelvastgoed bij woningcorporaties. Een exploratief onderzoek naar de mogelijkheden voor dienstverleners op het gebied van winkelvastgoed om een samenwerking aan te gaan met woningcorporaties. Dordrecht.

Conijn, J. Kramer, B. (2010) Omvangrijke verkoop van corporatiewoningen. Ortec Finance: Rotterdam.

Deloitte (2011) Richtlijn 645, een vernieuwde verantwoording voor woningcorporaties. Deloitte The Netherlands: Amsterdam.

Dickie, J. (2007) Homeownership, renting and affordability issues. Canadian Federation of Apartment Associations: Ottawa.

Ekkers, P. (2006) Van volkshuisvesting naar woonbeleid. Sdu uitgevers: Den Haag.

Elsinga, M. Hoekstra, J. (2004) Op eigen kracht eigenwoningbezit in Nederland. De betekenis van eigenwoningbezit. Onderzoeksinstituut OTB, technische universiteit Delft: Delft.

European Commission (2009) State aid No E 2/2005 and N 642/2009. The Netherlands existing and special project aid to housing corporations. European Commission: Brussel.

Finance ideas (g.d.) Staatssteun. Financiële oplossingen voor maatschappelijk kapitaal. Utrecht.

Gool, P. van, Brounen, D., Jager, P., Weisz, R. (2007) Onroerend goed als belegging. Vierde druk. Wolters-Noordhoff: Groningen.

Graaf, A.J. de (2011) Optimalisatie van verdeling van taken en verantwoordelijkheden tussen belegger en vastgoedmanager.

Gruis, V.H. (2000) Financieel-economische grondslagen voor woningcorporaties. Het bepalen van de bedrijfswaarde, de risico's en het voorraadbeleid. Onderzoeksinstituut OTD en DUP Science: Delft.

Gruis, V. (2012) Woningcorporaties: tijd voor nieuwe waarden? Real Estate Research Quarterly thema woningcorporaties: toekomst, taken en toezicht, p. 4-5. Real Estate Research Quarterly: Amsterdam.

Have, ten G.M. (2007) Taxatieleer vastgoed 1, vierde druk. Wolters-Noordhoff: Groningen.

Have, ten G.M. (2007) Taxatieleer vastgoed 2, vierde druk. Wolters-Noordhoff: Groningen.

Hilverink, H.G. (2004) De vastgoedlezing 2004. De inefficiënties van de woningmarkt. Amsterdam School of Real Estate: Amsterdam.

ING Economisch Bureau & Real Estate Finance (2012) Kwartaalbericht woningcorporaties. Huurverhoging lenteakkoord nauwelijks effectief. Amsterdam.

Instituut voor Integratie en Sociale Weerbaarheid (2009) Interventies voor een leefbare wijk. Van theorie naar praktijk en terug. Groningen.

Intraval (2010) Corporaties in wonen. Preventieve doorlichting woningcorporatiesector. Groningen-Rotterdam.

Jongsma, M. (2012) De Europese Commissie en de Nederlandse woningcorporaties. Een onderzoek naar de implicaties van het EC-besluit voor woningcorporaties. Groningen.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2011) MG 2011-04 Circulaire verkoop corporatiewoningen. Den Haag.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2011) Veelgestelde vragen woningverkoop door woningcorporaties. Den Haag.

Nagtegaal, M. (2012) Van wens naar werkelijkheid. Een methodiek voor het opstellen van een portefeuilleplan voor woningcorporaties. Rotterdam.

Nieboer, N. Gruis, V. (2012) Corporaties: koersbepalers of windvaantjes? Real Estate Research Quarterly thema woningcorporaties: toekomst, taken en toezicht, p. 6-12. Real Estate Research Quarterly: Amsterdam.

Onderzoeksinstituut OTB (2009) Het (eigen) belang van een gedifferentieerde woningvoorraad. Delft.

Perry, C.R. (1997) Outsourcing and union power. Journal of Labor Research. Vol. 18. No. 4. University of Pennsylvania: Philadelphia.

Rodenburg, M.C.J. (2012) Right to buy. Een onderzoek naar de gevolgen van het Right to buy in Nederland en de stad Groningen. Meppel.

Snuverink, H.M. (2006) Verzelfstandigingsproces bij woningcorporaties: de geschiedenis. Quintis: Nieuwegein.

Tesselhof, M. (2007) Woningbouwcorporatie over de 'grens'. Een onderzoek naar de verzelfstandiging van de woningcorporatiesector en de strijdigheid met de maatschappelijke doelstellingen.

Verhoeven, N. (2007) Wat is onderzoek? Praktijkboek methoden en technieken voor het hoger onderwijs. Tweede druk. Boom uitgevers: Middelburg.

Vos, de S. Janssen, I.I. (2012) Vastgoedmanager ontmoet woningcorporatie: een verkenning van kansen in de corporatiesector. TiasNimbas Business School: Tilburg.

Weezel van T.G. (2011) Sociale huurwoningmarkt op slot. De Volkskrant.

Whitehead, C. Scanlon, K. (2007) Social housing in Europe. London School of Economics and Political Science: London.

Wolters, A. Verhage, R. (2001) Concurrentie in corporatieland. Marktwerking als instrument voor verhoging van de efficiëntie. Onderzoeksinstituut OTB, technische universiteit Delft: Delft.

Wooninvesteringsfonds (2012) Jaarbericht 2011. Wooninvesteringsfonds: Zeist.

Websites

Aedes (2012) Financiële positie corporaties onder druk. Geraadpleegd op 17 december 2012 via <http://www.aedes.nl/content/artikelen/financi-n/financien/Financi-le-positie--corporaties.xml>.

Aedes (g.d.) Thema: woningcorporatiestelsel. Geraadpleegd op 21 november 2012 via <http://www.aedes.nl/content/themas/Corporatiestelsel.xml>.

Centraal Bureau voor Statistiek (2012) Bestaande koopwoningen naar woningtype en regio. Geraadpleegd op 5 december 2012 via <http://statline.cbs.nl>.

Centraal Bureau voor Statistiek (2012) Ruim een kwart van de huurders van corporatiewoningen verdient meer dan 33 duizend euro. Geraadpleegd op 13 april 2013 via <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bouwen-wonen/publicaties>.

Centraal Bureau voor Statistiek (2012) Thema bouwen en wonen, huur en koop. Geraadpleegd op 30 november 2012 via <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication>.

Centraal Fonds Volkshuisvesting (2012) Continuïteitsoordeel. Geraadpleegd op 17 december 2012 via http://www.cfv.nl/taken/financieel_toezicht/continuïteitsoordeel.

Centraal Fonds Volkshuisvesting (2012) Waardering vastgoed. Geraadpleegd op 2 december 2012 via http://www.cfv.nl/themas/waardering_vastgoed.

CFV (2012) Bezit corporaties verslagjaar 2011. Geraadpleegd op 27 mei 2013 via http://www.cfv.nl/media_dirs/11076/media_files_data/bezit_alle_corporaties_2011.pdf.

CFV (g.d.) Raad voor de Jaarverslaggeving. Geraadpleegd op 14 maart 2013 via http://www.cfv.nl/wetten_en_regels/raad_voor_de_jaarverslaggeving.

De Woonplaats (2011) Jaarverslag 2012. Geraadpleegd op 22 juli 2013 via <http://www.de-woonplaats.nl>.

Free Advice (g.d.) What are the advantages and disadvantages of owning a home? Geraadpleegd op 21 april 2013 via http://real-estate-law.freeadvice.com/real-estate-law/real-estate-law/owning_real_property.html.

ING Economisch Bureau & Real Estate Finance (2012) Huurverhoging lenteakkoord nauwelijks effectief. Geraadpleegd op 17 december 2012 via http://www.ing.nl/Images/huurverhoging-lenteakkoord-nauwelijks-effectief_tcm7-114830.pdf.

KEI Centrum (g.d.) BBSH. Geraadpleegd op 16 november 2011 via <http://www.kei-centrum.nl/pages/27853/BBSH.html>.

KPMG (2013) Woningcorporaties gaan op 1,5 miljard euro besparen op bedrijfslasten. Geraadpleegd op 23 april 2013 via <http://www.kpmg.com/nl/nl/issuesandinsights/articlespublications/persberichten/pages/wonincorporaties-gaan-anderhalf-miljard-euro-besparen-op-bedrijfslasten.aspx>.

NVM (2012) Analyse woningmarkt vierde kwartaal 2011. Geraadpleegd op 29 mei 2013 via http://www.nvm.nl/wonen/marktinformatie/historische_woningmarkt cijfers.

Rijksoverheid (2013) Activiteiten woningcorporaties. Geraadpleegd op 12 april 2013 via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/woningcorporaties/activiteiten-woningscorporaties>.

Rijksoverheid (2012) Fiscale positie woningcorporaties. Beleidsnota: financiën. Geraadpleegd op 16 november 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties>.

Rijksoverheid (2012) Wat is een sociale huurwoning en wanneer kom ik daarvoor in aanmerking? Geraadpleegd op 3 december 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/vraag-en-antwoord/>.

Rijksoverheid (2012) Wat is een woningcorporatie? Geraadpleegd op 16 november 2012 via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/woningcorporaties>.

Spiering, S. (2013) Maakt de verhuurdersheffing sociale huur onbetaalbaar? Geraadpleegd op 14 april 2013 via <http://www.huurwoningen.nl/nieuws/215/maakt-de-verhuurdersheffing-sociale-huur-onbetaalbaar>.

Vakulenko, J. (2008) Do you know the difference between cost, price and value? Geraadpleegd op 28 januari 2013 via <http://ezinearticles.com/?Do-You-Know-the-Difference-Between-Cost,-Price-and-Value?&id=1629257>.

Vastgoedmarkt (2011) Dossier huurwoningmarkt. Geraadpleegd op 10 december 2012 via <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/dossiers/huurwoningmarkt>.

VastgoedPRO (g.d.) De beroepsvereniging voor vastgoedprofessionals bij woningcorporaties. Geraadpleegd op 22 april 2013 via <http://www.vastgoedpro.nl/vastgoedpro/corporaties>.

Veldboer, L. (2010) Vooral middenklassers zijn tevreden met gemengde wijken. Geraadpleegd op 12 april 2013 via http://nicis.platform31.nl/wat_doen_wij/verspreiding/Docbank/Wonen/Wijken/Wijkaanpak/.

Veldboer, L. (2011) Kennisatelier gemengde wijken: het effect van inkomensdiversiteit op buurtvertrouwen. Geraadpleegd op 12 april 2013 via http://nicis.platform31.nl/Wat_doen_wij/Verspreiding/Bijeenkomsten/Verslagen_bijeenkomsten/Wonen/.

Ymere (2011) Jaarverslag 2012. Geraadpleegd op 22 juli 2013 via <http://www.jaarverslagymere.nl>

Gesprekken

Oriënterend gesprek met Maarten Georgius van Aedes, vereniging van woningcorporaties, op 28 augustus 2012 te Den Haag.

Webinar de corporatie van de toekomst geraadpleegd op 28 september 2012 om 11.00 uur via <http://www.vastgoedlab.nl>.

Bijlage 1 Top 58 lijst woningcorporaties 2011

Rank	Woningcorporatie	IPD / aeDex	Vestiging hoofdkantoor	Hoofdwerkgebied (provincie)	Omvang woning portefeuille
1.	Vestia		Rotterdam	Zuid-Holland	88.000
2.	Ymere		Amsterdam	Noord-Holland	77.000
3.	De Aliantie	A	Huizen	Noord-Holland	56.000
4.	Eigen Haard		Amsterdam	Noord-Holland	56.000
5.	Portaal	A	Baarn	Utrecht	53.000
6.	Woonstad		Rotterdam	Zuid-Holland	46.000
7.	Havensteder	A	Rotterdam	Zuid-Holland	45.000
8.	Woonzorg Nederland		Amsterdam	Noord-Holland	44.000
9.	Rochdale		Amsterdam	Noord-Holland	42.000
10.	Woonbron	A	Rotterdam	Zuid-Holland	38.000
11.	De Key		Amsterdam	Noord-Holland	33.000
12.	Staedion	A	Den Haag	Zuid-Holland	32.000
13.	Stadgenoot	A	Amsterdam	Noord-Holland	31.000
14.	Woonbedrijf SWS		Eindhoven	Noord-Brabant	31.000
15.	Lefier	A	Hoogezand	Groningen	29.000
16.	Mitros	A	Utrecht	Utrecht	29.000
17.	Mooiland		Wageningen	Nederland	28.000
18.	WonenBreborg	A	Tilburg	Noord-Brabant	26.000
19.	Vivare	A	Arnhem	Gelderland	24.000
20.	Wonen Limburg	A	Roermond	Limburg	23.000
21.	Haag Wonen		's-Gravenhage	Zuid-Holland	23.000
22.	WoonFriesland		Boarnsterhim	Friesland	21.000
23.	Vidomes	A	Delft	Zuid-Holland	18.000
24.	Elkien	A	Leeuwarden	Friesland	18.000
25.	Woonpunt		Maastricht	Limburg	18.000
26.	AlleeWonen	A	Roosendaal	Noord-Brabant	18.000
27.	IntermarisHoeksteen		Hoorn	Noord-Holland	17.000
28.	Maasdelta Groep		Spijkenisse	Zuid-Holland	17.000
29.	De Woonplaats	A	Enschede	Overijssel	17.000
30.	Parteon		Zaanstad	Noord-Holland	16.000
31.	Accolade		Smallingerland	Friesland	16.000
32.	Actium		Assen	Drenthe	16.000
33.	Domijn	A	Enschede	Overijssel	16.000
34.	Stadtländer	A	Bergen op Zoom	Noord-Brabant	15.000
35.	DUWO		Delft	Zuid-Holland	15.000
36.	Woonbedrijf ieder1		Deventer	Overijssel	15.000
37.	BrabantWonen		Oss	Noord-Brabant	15.000
38.	deltaWonen		Zwolle	Overijssel	14.000
39.	Wonen Zuid		Roermond	Limburg	14.000
40.	Pre Wonen	A	Haarlem	Noord-Holland	14.000
41.	Trivire		Dordrecht	Zuid-Holland	14.000
42.	Zo Wonen		Sittard-Geleen	Limburg	14.000
43.	Woonwaard		Alkmaar	Noord-Holland	14.000
44.	Talis	A	Nijmegen	Gelderland	14.000
45.	Zayaz		's-Hertogenbosch	Noord-Brabant	14.000

Rank	Woningcorporatie	IPD / aeDex	Vestiging hoofdkantoor	Hoofdwerkgebied (provincie)	Omvang woning portefeuille
46.	Thuisvester		Oosterhout	Noord-Brabant	13.000
47.	Acantus Groep	A	Veendam	Groningen	13.000
48.	Wooncampagnie		Hoorn	Noord-Holland	13.000
49.	Nijestee		Groningen	Groningen	13.000
50.	Welbions		Hengelo	Overijssel	13.000
51.	Volkshuisvesting		Arnhem	Gelderland	13.000
52.	Woonconcept		Meppel	Drenthe	12.000
53.	Waterweg Wonen		Vlaardingen	Zuid-Holland	12.000
54.	Servatius		Maastricht	Limburg	12.000
55.	Woonplus Schiedam		Schiedam	Zuid-Holland	12.000
56.	Groenwest		Woerden	Utrecht	12.000
57.	Woonkracht10		Zwijndrecht	Zuid-Holland	11.000
58.	KleurrijkWonen		Geldermalsen	Gelderland	11.000

(Bron: CFV, 2012)

Bijlage 2 Lijst van geïnterviewden

Woningcorporatie	Naam	Datum	Plaats
Actium	Rianda Hulzebos	11 april 2013	Assen
Eigen Haard	Wieteke Maatjes en Nick Bergmans	10 april 2013	Amsterdam
Elkien	Roeland Weijs	2 april 2013	Leeuwarden
Havensteder	Mark Glas	26 maart 2013	Rotterdam
Lefier	Ronald Werkman en Anne Nijboer	21 maart 2013	Groningen
Mitros	Erik Nierkens	5 april 2013	Utrecht
Staedion	Cindy van den Bos en Liesbeth Janssen	27 maart 2013	Den Haag
Volkshuisvesting	Frans Herbrink	25 maart 2013	Arnhem
Woonconcept	Riët van der Kamp en Luuk Ploeg	18 april 2013	Meppel

Bijlage 3 Interviewvragen

Interviewvragen over het verkoopbeleid

1. *Welke typen woningen worden binnen uw woningcorporatie te koop aangeboden?*
2. *In hoeverre worden de te koop aangeboden woningen en complexen in de portefeuille van uw woningcorporatie geselecteerd op basis van een (object)criteria? (En wat houdt die criteria precies in?)*
3. *Welke belemmeringen komt u tegen bij het verkopen van woningen en complexen?*
4. *Is in de afgelopen vijf jaar, gezien de toenemende financiële druk op de corporatiesector, ook een wijziging opgetreden in het verkoopbeleid van uw woningcorporatie? (Zo ja, wat voor wijziging?)*
5. *Wat zijn de redenen en motieven van uw woningcorporatie om corporatiewoningen en complexen te verkopen?*

Interviewvragen over het taxatiebeleid

1. *Hoe vaak wordt het gehele vastgoedbezit van uw woningcorporatie gewaardeerd?*
2. *Tegen welke waarderingsgrondslagen wordt het vastgoed van uw woningcorporatie gewaardeerd? (Historische kostprijs, bedrijfswaarde, marktwaarde)*
3. *Op welke wijze komen deze waarderungen tot stand?*
4. *Wat zijn de redenen en motieven om delen van de vastgoedportefeuille van uw woningcorporatie te taxeren?*

Interviewvragen over de rol van vastgoeddienstverleners

1. *Wat voor (positieve en negatieve) ervaringen heeft uw woningcorporatie met het uitbesteden van taxaties aan een onafhankelijke taxateur?*
2. *Wat zijn (eventuele) redenen en motieven om taxaties (wel of niet) uit te besteden aan een onafhankelijke taxateur?*
3. *Wat voor (positieve en negatieve) ervaringen heeft uw woningcorporatie met het uitbesteden van verkoopwerkzaamheden aan een makelaar om delen van de portefeuille te verkopen?*
4. *Wat zijn (eventuele) redenen en motieven om het verkoop van corporatiewoningen en complexen (wel of niet) uit te besteden aan een makelaar?*
5. *Voor welke werkzaamheden op het gebied van verkoop van corporatiewoningen en complexen ziet u een rol weggelegd voor makelaars?*
6. *Wat voor toegevoegde waarde moet een vastgoeddienstverlener bieden om werkzaamheden op het gebied van verkoop en taxatie van corporatiewoningen en complexen uit te besteden?*