



# Verkoop complexen buiten de sector: goudmijn of niet?

Welkom

Nicolette Kroon  
Niels klein Lankhorst

# Verkopen buiten de sector

**Vestia verkoopt 5.500 woningen aan Patrizia**

**Interesse beleggers in corporatiewoningen**

*Recordverkoop corporatiewoningen in 2014*

# Waarom verkopen jullie complexen?

- Afstoten vanuit de portefeuillestrategie.
- Om aan de interne financiële en/of WSW/CFV ratio's te voldoen
- Het afstoten van niet-daeb bezit, vanwege hogere beheerskosten of om onder de 5% grens uit de Novelle te blijven.
- Acute financieringsbehoefte door een renovatie-, nieuwbouw- of herstructureringsopgave.
- De koper biedt een hoge prijs.
- Om opbrengst aan te wenden voor een alternatief bestedingsdoel dat beter rendeert dan de exploitatie van het te verkopen complex.
- Het terugbrengen van de schuld per woning (al dan niet door druk van CFV).
- De af te stoten complexen liggen buiten het beoogde werkgebied.
- Een concrete vraag om te kopen vanuit een belegger.
- Aanwijzing van het Rijk om het complex te verkopen.

# Welke alternatieve (verkoop)scenario's hebben jullie overwogen?

- Zelf individuele woningen aan zittende huurders of andere particulieren uitponden.
- Splitsen van grote woningen om deze alsnog te verhuren aan de primaire doelgroep.

In de discussies kwam vaak terug dat het verkopen van complexen niet de enige manier is om de financiële ratio's structureel te verbeteren of de wensportefeuille te realiseren. Om te bepalen of het verkopen van complexen buiten de sector interessant is voor de corporatie is een vergelijking van de verhouding tussen risico, rendement en volkshuisvestelijke prestatie in meerdere scenario's noodzakelijk.

# Welke valkuilen zien jullie bij de verkoop van complexen buiten de sector? I

- Kennisachterstand voor wat betreft de berekening marktwaarde van het vastgoed.
- Het effect van de verkoop van het complex op nabijgelegen eigen huurwoningen.  
Strategie koper van belang.
- Geen integriteitsbeleid bij corporatie m.b.t. verkopen, waardoor onduidelijkheid over de integriteit van de potentiële koper (de ultimate beneficial owner (UBO)).  
Tip: Op [www.wsw.nl](http://www.wsw.nl) staan handvatten. Kijk daarnaast hoe banken en andere vastgoedverkopers zoals Vesteda en Amvest deze UBO-check uitvoeren.
- Niet duidelijk of het geld waarmee de koper betaalt wel op legale manier verkregen is.  
Tip: als de koper dat niet kan aantonen of als er twijfel hieromtrent bestaat: niet verkopen. Notaris kan wellicht helpen om dit punt duidelijk te krijgen.
- Onvoldoende kennis bij corporaties om taxaties, koopovereenkomsten etc. te beoordelen.
- Onvoldoende onderbouwing voor de noodzaak van verkoop binnen de organisatie: onduidelijk besluitvormingsproces.

# Welke valkuilen zien jullie bij de verkoop van complexen buiten de sector? II

- Onvoldoende kennis over het businessmodel, de rendementseisen en de parameters van de tegenpartij. De corporatie heeft geen idee tegen welke prijs de tegenpartij kan kopen. Commerciële partijen bereiden zich over het algemeen goed voor bij een aankoop en weten wel hoe corporaties werken en rekenen.
- Onvoldoende nagedacht over alternatieven om het onroerend goed beter renderend te maken.
- Onvoldoende tijd nemen om de woningen 'verkoopklaar' te maken om een betere prijs te behalen.
- Druk om snel aan de ratio's van de toezichthouders te willen voldoen, terwijl er geen structureel probleem is.
- Onvoldoende afgestemd met gemeente of die de toestemming wel gaat geven als de vraag van het Rijk komt: gevolg: veel tijdsverlies en wellicht afhaken koper.

# Welke valkuilen zien jullie bij de verkoop van complexen buiten de sector? III

- Onvoldoende kennis en ervaring van en met verkopen. Er moet te veel geleund worden op de makelaar, de corporatie is niet in staat een eigenstandig oordeel te vellen. Een makelaar heeft er altijd financieel belang bij dat de transactie doorgaat.
- Onvoldoende duidelijk wat het rendement op het te verkopen complex is, zodat de kans bestaat dat er 'per ongeluk' een cash cow wordt verkocht.
- Onvoldoende uitgewerkte portefeuillestrategie, waardoor kans bestaat dat het verkeerde complex wordt verkocht.
- Onvoldoende uitgewerkte portefeuillestrategie, waardoor er onder druk van de makelaar of koper wordt verkocht omdat dit een 'buitenkansje' is terwijl complex prima in wensportefeuille past.
- Onvoldoende in kaart gebracht wat er met de opbrengst gaat gebeuren, waardoor er bij verkoop zonder dat er investeringsplannen of aflosmogelijkheden tegenover staan (langjarige) overliquiditeit (duur, want nauwelijks rendement) ontstaat.

# Welke valkuilen zien jullie bij de verkoop van complexen buiten de sector? IV

- Onvoldoende check op dubbele belangen van makelaar (werkt makelaar inclusief eventuele verbindingen alleen voor verkoper of ook (na de verkoop) voor koper?).
- Bestuurder die het wel interessant vindt om ook eens een transactie met een belegger te doen en daarmee in de krant te komen.



# Hoofdpunten discussies

- Zorg er altijd voor dat je om de juiste redenen en na overweging van alle alternatieven een verkoopbesluit neemt.
- Indien aan de orde: ga eerst bij de toezichthouder(s) na of het niet voldoen aan de ratio's wel acuut moet worden opgelost.
- Zorg voor een deugdelijk integriteitsbeleid zowel voor wat betreft de check op de UBO als over de herkomst van het geld.
- Zorg voor een integer verkoopproces, waarbij in ieder geval dubbele petten van alle mogelijke belanghebbenden worden vermeden.
- Zorg ervoor dat je weet wat het beleid en de rendementseisen van de koper zijn.
- Vraag meerdere taxaties op: makelaars zijn het zelden met elkaar eens en zorg ervoor dat je begrijpt met welke parameters er is gerekend om tot een taxatie te komen.
- Weet wat je niet weet en huur de ontbrekende kennis in bij iemand alleen voor jou werkt en geen andere belangen heeft.
- Informeer WSW op tijd en vraag je accountmanager om advies als je ergens aan twijfelt.

# Tot Slot

**Verkopen van complexen buiten  
de sector kan een verstandig  
scenario zijn ....**

**.... maar een *goudmijn* is het  
niet.**



*WSW stelt zijn presentaties zo zorgvuldig mogelijk samen. Desondanks kan het voorkomen dat deze presentatie onvolkomenheden bevat. Aan onvolkomenheden kunnen geen rechten worden ontleend. WSW garandeert niet dat de informatie hierin correct is, up to date is of compleet is en moet derhalve ook niet als zodanig beschouwd worden.*

*De teksten en grafische voorstellingen in deze presentatie mogen niet worden gebruikt zonder schriftelijke toestemming van WSW.*

*Voor gebruik van gegevens uit deze presentatie en gevolgen is de gebruiker zelf verantwoordelijk. WSW wijst u er expliciet op dat WSW niet aansprakelijk is voor enige schade die voortvloeit uit het gebruik.*