

Beoordelingskader verkoop aan derden



WSW-beoordelingskader verkoop aan derden

WSW heeft een richtlijn 'Verkoop aan derden' vastgesteld. Op basis van deze richtlijn hebben corporaties goedkeuring nodig van WSW voor complexgewijze verkoop aan derden. De richtlijn geeft aan in welke gevallen dit vereist is.

Dit beoordelingskader gaat nader in op de aspecten waarop WSW deze verzoeken beoordeelt en de vragen die WSW wil kunnen beantwoorden. Het gaat WSW erom dat de corporatie in haar afweging en besluitvorming de inzichten op deze aspecten bewust betrokken heeft.

WSW beoordeelt verzoeken op de volgende aspecten:

1. Relatie met portefeuillestrategie;
2. Transactieprijs;
3. Effect op financiële ratio's en onderpand;
4. Verkoopproces;
5. Door de corporatie uitgevoerde beoordeling van het integriteitsaspect.

1. Relatie met portefeuillestrategie

We beoordelen of verkoop past in de portefeuillestrategie van de corporatie.

- a) Is de (versnelde) verkoop van het complex onderdeel van de vastgestelde portefeuillestrategie van de corporatie? En levert de verkoop daarmee een bijdrage aan de realisering van de gewenste opbouw en omvang van de vastgoedportefeuille op de langere termijn? Is hiervan geen sprake, wat is dan de reden voor de corporatie om te verkopen? Als sprake is van materiële verkopen die niet in de portefeuillestrategie zijn opgenomen dan vraagt WSW inzicht in de effecten van de verkopen op de portefeuillestrategie en de financiële ratio's. Wanneer een financieel gezonde corporatie DAEB-eenheden aan derden verkoopt, vraagt WSW inzicht in de onderbouwing van de noodzaak daarvan op grond van het eigen financieel beleid en de mate waarin deze verkoop past in de visie van andere corporaties en van de gemeente (is er interesse bij andere corporaties voor een aankoop en is er een positieve zienswijze van de gemeente?).
- b) Komt de keuze voor verkoop van dit specifieke complex voort uit een integrale en breed gedragen afweging binnen de corporatie van de financiële en maatschappelijke prestaties van alle complexen (asset management)? Uit deze afweging blijkt dan duidelijk dat verkoop van dit complex voor de corporatie het beste alternatief is in vergelijking met andere complexen en in vergelijking met andere complexstrategieën (bijv. door blijven exploiteren of renovatie).

2. Transactieprijs

We beoordelen of de verkoopprijs acceptabel is in relatie tot het risico van vermindering van waarde onder de borg (weglek van maatschappelijk vermogen). Hiervoor is voor WSW het volgende van belang.

- a) Is de transactieprijs acceptabel gelet op andere biedingen, op de getaxeerde marktwaarde in verhuurde staat en op de waarde die de corporatie bij zelf uitpanden zou kunnen realiseren (zo dit technisch mogelijk is)? Is de afweging die de corporatie in de besluitvorming heeft gemaakt voldoende onderbouwd aan de hand van verschillende waarderingen? Is voldoende rekening gehouden met eventuele verkoopvoorwaarden die invloed kunnen hebben op de prijs? En is ook rekening gehouden met de kansen die de corporatie heeft door zelf kritisch te zijn op de cash flow van dit complex? Dit vereist voldoende kennis binnen de corporatie van de kasstromen voor dit complex, van de eigen beleidsruimte voor dit complex, van kennis van vastgoedwaardering en van kennis van de verdienmogelijkheden van de kopende partij om de verschillen in de waarderingen inzichtelijk te maken en te beoordelen. Inzicht in de volgende vastgoedwaarden zijn vereist: de verkoopprijs, de andere biedingen, de getaxeerde marktwaarde in verhuurde staat, de waarde bij zelf

uitponden rekening houdend met de specifieke parameters en beleidsruimte voor dat complex met de financieringskosten van een corporatie en de leegwaarde en de WOZ-waarde.

- b) Heeft de corporatie beoordeeld of een scenario van zelf uitponden van het bezit mogelijk is en welke waarde dit vertegenwoordigt? Zijn de parameters die de corporatie heeft gebruikt voldoende onderbouwd. Inzicht in de waardering bij zelf uitponden is belangrijk om te bepalen of verkoop aan derden niet leidt tot verlies van waarde voor de corporatie.
- c) Heeft de corporatie een taxatie laten uitvoeren naar de marktwaarde in verhuurde staat? Biedt het taxatierapport voldoende inzicht in de totstandkoming van de getaxeerde waarde? En is deze aannemelijk gemaakt? WSW toetst onder andere of in de taxatie opvallende parameters zijn gebruikt bij de waardering.

3. Effect op financiële ratio's en onderpand

We beoordelen wat de impact is van de geplande verkoop op de financiële ratio's en het onderpand.

- a) Wat is het effect van de verkoop op de financiële ratio's? Als een verslechtering optreedt is dat een signaal voor het weglekken van waarde. Hiervoor vraagt WSW inzicht in het effect van de verkoop op de door WSW gehanteerde financiële ratio's.
- b) Is het bezit in onderpand gegeven bij WSW? In dat geval is van belang dat het geborgde leningvolume ten opzichte van de WOZ-waarde van het ingezet onderpand na verkoop maximaal 40% bedraagt. Blijft op gemeenteniveau het percentage onder de 100% of heeft de gemeente toestemming gegeven om dit percentage als gevolg van de verkoop te mogen overschrijden?
- c) Relevant is ook het inzicht in de besteding van de vrijgekomen middelen. WSW verwacht dat er een concreet bestedingsdoel bestaat in de vorm van aflossingen of investeringen omdat verkoop anders leidt tot mogelijke overliquiditeit. De besteding van de vrijgekomen middelen is onderdeel van de portefeuillestrategie.

4. Verkoopproces

We beoordelen of de corporatie het verkoopproces zorgvuldig heeft voorbereid en uitgevoerd.

- a) Geeft de corporatie inzicht in het proces ter voorbereiding en uitvoering van de verkoop? Blijkt hieruit dat zij het proces zorgvuldig heeft uitgevoerd door personen met de juiste kennis en ervaring? Het gaat hier onder andere om kennis van de markt (welke partijen zijn mogelijk geïnteresseerd en wat is hun strategie?), kennis van de stappen die achtereenvolgens in het proces moeten worden gezet, kennis over de vastgoedinformatie die beschikbaar moet zijn en kennis om te komen tot een verkoopstrategie die leidt tot een optimaal resultaat.
- b) Zijn er voldoende 'checks en balances' in het verkoopproces? Zijn er bij besluitvorming meerdere personen van de corporatie betrokken? Is er voldoende kennis aanwezig of organiseerde de corporatie die ter ondersteuning van de Raad van Commissarissen? Stemde de RvC in met de verkoop?
- c) Is er al toestemming van de Aw? Wat is de zienswijze van de gemeente? Complexgewijze verkoop aan derden verschilt sterk van verkoop van leegstaande woningen aan particulieren. Naast het feit dat de corporatie veelal zaken doet met professionele vastgoedpartijen die veel kennis en ervaring hebben met complexe vastgoedtransacties spelen ook de gemeente en de Aw een rol in het verkoopproces.

5. Integriteit

We toetsen de door de corporatie uitgevoerde beoordeling van het integriteitsaspect rondom de verkoop.

- a) Geeft de corporatie aan een integriteitsbeleid te hebben waarin is vastgelegd hoe de corporatie de integriteitsrisico's rondom verkopen tracht te beheersen? Beschrijft deze hoe de corporatie de

integriteit van de koper en de herkomst van middelen beoordeelt? Zo weet de corporatie bijvoorbeeld welke natuurlijke persoon (ultimate beneficial owner (UBO)) achter een juridische entiteit zit en of het geld waarmee die entiteit betaalt op een legale manier is verkregen. Op basis van artikel 25 lid 1 van het Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting (BTIV) is ook een verklaring omtrent gedrag (VOG) vereist. WSW wil graag informatie over de uitkomsten van deze beoordeling.

- b) Schakelde de corporatie een onafhankelijke taxateur in die geen relatie heeft met de corporatie en met de kopende partij? Leunt de corporatie verder niet te veel op een makelaar of adviseur die mogelijk tegengestelde belangen kan hebben?

Toestemming WSW

WSW neemt verzoeken tot goedkeuring voor verkoop alleen in behandeling als de corporatie WSW het inzicht geeft op bovenstaande onderwerpen. Als de corporatie op één of meerdere aspecten van het beoordelingskader onvoldoende onderbouwing geeft kan WSW nadere voorwaarden stellen aan verkoop of een negatief advies geven over de verkoop.

Conform de richtlijn 'Verkoop aan derden' geeft WSW geen toestemming voor verkoop als de transactie niet voldoet aan de aspecten transactieprijs, effecten op financiële ratio's en onderpand en integriteit. Wij beoordelen het aspect transactieprijs als voldoende wanneer inzicht bestaat in de gevraagde waarderingen en in de opbouw hiervan; maar ook als bij de keuze die de corporatie heeft gemaakt de verschillen tussen in elk geval de transactieprijs en de eigen uitpandwaarde voldoende bedrijfseconomisch onderbouwd zijn.

Verkoop aan collega-corporatie

Verkoop aan een collega-corporatie beoordeelt WSW op dezelfde aspecten, met uitzondering van het aspect integriteit. De toetsing is wel lichter van aard dan wanneer de corporatie bezit verkoopt aan een partij buiten de sector. Als de corporatie voor deze transactie een taxatie heeft laten uitvoeren naar de marktwaarde in verhuurde staat, dan wil WSW deze graag ontvangen.

WSW stelt zijn rapportages zo zorgvuldig mogelijk samen. Desondanks kan het voorkomen dat deze rapportages 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 dit rapport mogen niet worden gebruikt zonder schriftelijke toestemming van WSW.

Voor gebruik van gegevens uit dit rapport 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.