

Kennen we de lange termijn effecten van grootschalige verkoop voldoende?

Het grootschalig verkopen van woningen door woningcorporaties duikt regelmatig op. Soms als oplossing voor het probleem in de woningmarkt, soms als oplossing voor de financiële tekorten van de corporatie, of soms wel als bijdrage aan het financieringstekort. Door woningen te verkopen komen immers financiële middelen vrij, namelijk het over 100 jaar opgebouwde kapitaal dat “vastzit” in de stenen. Zo ook afgelopen week waar drie prominente personen aangeven dat wel een derde van de woningen verkocht kunnen worden (800.000) omdat deze woningen niet nodig zijn om te voorzien in huisvesting van de doelgroep.

Ook rondom de invulling van de eisen van de EU Beschikking wordt verkoop van woningen als een oplossing gezien voor de corporatie om te voldoen aan de eis van de 90% toewijzing aan de doelgroep. Zie hiervoor de brief van de Minister van 31 augustus jl.

Het lijkt ook allemaal erg eenvoudig. Want wat is er mis met een oplossing die twee doelen tegelijkertijd dient: het vrijspelen van een grote som geld, en het tegelijkertijd mogelijk maken dat mensen een woning kunnen kopen waarmee hun economische toekomst er gunstiger uitziet doordat zij waarde kunnen opbouwen? Wat er ontbreekt in deze simpele benadering is dat er geen rekening wordt gehouden met de effecten van het grootschalig verkopen op de kwaliteit van het wonen en de kwaliteit van de stad op de lange termijn. Daarnaast zal bij grootschalige verkoop de keuzevrijheid voor de huurder afnemen, en kan de continuïteit van de corporatie op de lange termijn in gevaar komen.

Allereerst de kwaliteit van wonen en de kwaliteit van de stad. In haar verkoopbeleid kan een corporatie, denkend vanuit risicospreiding, de lijn hanteren dat het risicovol bezit, vaak zijn dat oudere kleinere woningen, in de verkoop gaan. Deze woningen vragen veel onderhoud en op termijn is de verhuurbaarheid onzeker. Daarbij komt dat deze woningen een relatief lage verkoopprijs hebben waardoor deze bijvoorbeeld gekocht kunnen worden door starters. De corporatie kan met de vrijgekomen middelen nieuwe woningen bouwen. Kortom een prima benadering voor de korte termijn: starters worden geholpen en het risicoprofiel voor de corporatie vermindert.

Maar wat zijn de effecten op de lange termijn? Starters verhuizen weer snel hebben dus geen belang bij onderhoud. Ook kunnen woningen verkocht zijn aan huishoudens die al hun geld in de hypotheek hebben gestopt waardoor er geen geld meer is voor structureel onderhoud. Hierdoor zullen woningen verpauperen en hun waarde verliezen. Als de schaarste op de woningmarkt afneemt, zullen deze woningen ook niet meer verkoopbaar zijn. Er wordt dan het tegendeel bereikt als dat wat oorspronkelijk bedoeld was. Herstructurering zal dan nodig zijn. Herstructurering houdt in dat er sprake is van waardevernietiging en dat er veel cash geld nodig is. Op dit moment is het veelal de corporatie die een herstructurering financieel mogelijk maakt. De corporatie gebruikt dan haar vermogen wat ontstaan is door jarenlang hoge waardestijgingen en lage rentes. Corporaties zullen op de lange termijn echter dit vermogen niet meer hebben als de waardeontwikkeling afvlakt of negatief wordt. Kortom het gevolg op de lange termijn is dat de kwaliteit van wonen achteruit gaat.

Een ander scenario kan ook optreden. Bijvoorbeeld in het geval een corporatie in financiële nood verkeert. Er is dan een noodzaak om snel woningen te verkopen. Dit leidt ertoe dat dan de aantrekkelijke woningen op de verkooplijst komen. Of dat woningen met korting worden verkocht. Dit laatste kan een echte korting zijn op de vrije verkoopwaarde van het bezit, maar het kan ook in de vorm van een “verkoop onder voorwaarden”. In beide gevallen wordt een wissel getrokken op de toekomst. De toekomstige vermogenspositie van de corporatie en de mogelijkheid om aan financiële middelen te komen, verzwakt. Bij het verkopen van het goede bezit, verzwakt de vermogenspositie van de corporatie doordat gemiddeld gesproken het huurniveau zal dalen, de onderhoudskosten zullen toenemen en de mogelijkheid om in de toekomst geld te genereren door verkoop van woningen, zal afnemen. Kortom op de lange termijn zal de corporatie niet meer op eenzelfde manier als nu kunnen bijdragen aan een goede woonkwaliteit, en herstructureringen. Daarbij komt dat de keuzevrijheid van de huurders afneemt, de corporatie behoudt immers met name de woningen die niet aantrekkelijk zijn voor de verkoop.

Korting geven betekent het maatschappelijk opgebouwd vermogen weggeven en dus interen op je vermogen. “Verkoop onder voorwaarden” betekent een hoger risicoprofiel, wat leidt tot een noodzakelijk hogere risicobuffer waarmee er dus minder vrij vermogen resteert om in de toekomst de

doelstellingen te realiseren. In dit scenario wordt de continuïteit van de corporatie in het realiseren van de doelstellingen bedreigd.

Het bovenstaande maakt duidelijk dat het noodzakelijk is dat bestuurders bij hun afweging ten aanzien van verkopen zich rekenschap geven van verschillende scenario's waarin de effecten van de verkoop op het corporatievermogen, op de kwaliteit van wonen voor huurders en kopers op de lange termijn zichtbaar worden.

Birgitte van Hoesel
Lid Raad van Bestuur Portaal van 2003- 1 juli 2010