

Verkoopbeleid Woonstichting Valburg

Wij willen dat onze woningen “gewild” zijn bij onze doelgroepen. Nu en in de toekomst. Omdat de wensen in onze doelgroepen veranderen, passen wij ook onze woningen aan. In ons Strategisch Voorraad Beleid (SVB) wordt met kwalitatieve en kwantitatieve onderbouwingen omschreven hoe wij in de periode 2016-2026 met ons woningbezit omgaan, welke strategische keuzes wij voor onze woningen maken en waarom.

Een van deze strategische keuzes is verkoop van huurwoningen.

Verkoop van woningen is voor ons geen doel op zichzelf. Het is voor ons een middel de in ons bedrijfsplan en SVB gestelde bedrijfsdoelen te verwezenlijken:

- Huurders zijn tevreden over de kwaliteit
- Huurders kunnen de woning blijven betalen
- Huurders kunnen een bij hun levenssituatie passende woning vinden

Onze redenen om woningen te verkopen

Er zijn 3 verkoopmotieven te onderscheiden:

-Woningmarkt motief

-Kwaliteitsmotief

-Financieel motief

Wij leggen dat hierna uit.

Woningmarktmotief: aanbod van betaalbare koopwoningen

Er blijkt uit marktonderzoeken dat er de komende jaren behoefte is aan betaalbare koopwoningen. De gemeente wil dat ook stimuleren. Wij kunnen tegenover deze vraag een aanbod zetten door woningen te verkopen.

Hoewel kopers niet tot onze doelgroep behoren, helpt het verkopen van woningen ons bij het huisvesten van de mensen die wél prioriteit hebben: de praktijk leert dat kopers van onze woningen vaak jongeren zijn die een huurwoning achterlaten. Zo kunnen we, door beperkt betaalbare koopwoningen aan te bieden, doorstroming creëren én jongeren in onze dorpen houden.

Woningmarktmotief: Kwantiteit van de woningvoorraad.

In het SVB wordt (onderbouwd) geconcludeerd dat kwantitatieve groei van het aantal huurwoningen van WSV onnodig is voor de middellange termijn. Op de lange termijn is zelfs een krimpscenario denkbaar. Voor 2016-2026 wordt daarom ingezet op handhaving van het huidige aantal huurwoningen, met daarbij ter wille van de flexibiliteit een kleine bandbreedte van $\pm 4\%$ ten opzichte van het huidige aantal (1146¹).

¹ Status per 31-12-2015. Hoeveelheid is overgenomen uit Jaarverslag 2015, pagina 31.

Niet groeien betekent voor de verkoop van woningen: voor elke nieuwe woning die aan het bezit wordt toegevoegd, mag een woning die op strategie verkoop staat verkocht worden. Het SVB voorziet een toename van 102 reguliere huurwoningen² op basis van nieuwbouwprojecten in de periode 2016 t/m 2025. Ter compensatie van deze prognose kunnen zo'n 84 woningen in deze periode (10 jaar) verkocht worden. Of en hoeveel van deze woningen daadwerkelijk verkocht gaan worden is sterk gerelateerd aan de hoeveelheid woningen die uiteindelijk aan de voorraad kunnen worden toegevoegd door aankoop of nieuwbouw/herontwikkeling (projecten). Dit zal jaarlijks in samenhang met de status van onderhanden projecten bekeken moeten worden.

Uitgaande van verkoop van 84 woningen verspreid over een periode van 10 jaar³ worden de volgende uitgangspunten voor verkoop gehanteerd:

- 42 woningen (= 50% van het conform het SVB tot 2026 te verkopen aantal woningen) inactief verkopen. Dat wil zeggen: verkoop van gemiddeld 4 mutatiwoningen p/jaar.
- Verkoop van de overige 42 woningen is afhankelijk van het projectverloop. De verkoopstrategie (inzet van actieve en/of passieve verkoop) en de timing wordt per project in overleg met de projectleider bepaald.

Kwaliteit van de woningvoorraad (kwaliteitsmotief):

Het verkoopbeleid draagt bij aan een kwalitatief betere woningvoorraad.

Te verkopen woningen hebben een kwaliteit die niet goed past in onze wensportefeuille. Er moet (te) veel geïnvesteerd worden om de woning aan onze eigen kwaliteitseisen te laten voldoen. Dat brengt óf een (te) hoge huurprijs met zich mee, óf een onrendabele investering. In het herziene SVB zijn deze woningen gemotiveerd gelabeld voor strategie verkoop. Daarbij zijn per woning diverse afwegingen gemaakt (zie het SVB). Uitgangspunt is 'nieuw voor oud': tegenover elke nieuwe woning die we aan ons bezit toevoegen mogen we een 'oude' woning verkopen. De kwaliteit van de totale woningvoorraad wordt zo verbeterd.

Kwaliteit van te verkopen woningen:

1. Energieprestatie:

Uitgangspunt bij verkoop is dat we onze woningen verkopen in de staat waarin deze zich bevinden. Maar te verkopen woningen hebben vaak een relatief lage energieprestatie, wat ook in de taxatiewaarde wordt meegenomen. Vanuit onze maatschappelijk gewenste bijdrage aan klimaatdoelstellingen, willen we kopers stimuleren om de woning energetisch te verbeteren. Dit doen we door:

- a. Kopers bij verkoop middels een info-mapje en doorverwijzingen te wijzen op subsidiemogelijkheden voor energiebesparingsmaatregelen;

² Het SVB noemt in de prognose 202 woningen. Dit is inclusief 50 (tijdelijke) flex-woningen en 50 zorgwoningen voor een zorghuis (PG somatische zorg). Deze tellen niet mee als toevoeging. Daardoor komt de geprognostiseerde toename op 102 woningen uit.

³ In de begroting worden hogere verkoopaantallen p/jaar aangehouden: de begroting gaat ervan uit dat de projecten allemaal doorgaan zoals geprognostiseerd en we daarom deze woningaantallen jaarlijks verkopen.

b. Kopers een "energievoucher" aan te bieden, uitsluitend te besteden aan woningisolatie.

Voor de uitkering van deze voucher gelden de volgende spelregels:

- De woning heeft energielabel D of lager. Voor woningen met label A, B of C wordt geen energievoucher aangeboden aan de koper;
- De voucher vertegenwoordigt maximaal € 3.500,- en mag alleen besteed worden aan woningisolatie;
- De voucher is tot 1 jaar na overdracht van de woning (transportdatum) inwisselbaar bij WSV;
- Uitbetaling aan koper gebeurt nadat koper betalingsbewijzen aan WSV heeft getoond en door WSV in de woning is gecontroleerd of de isolatiemaatregelen zijn uitgevoerd;
- Als koper een huurder is van WSV die een huurwoning achterlaat, ontvangt deze naast de energievoucher t.w.v. € 3.500,- ook € 1.750,- verhuiskostenvergoeding. Overige kopers ontvangen geen verhuiskostenvergoeding.

c. Klimaatdoelstellingen en energiebesparing op de agenda van de gemeentelijke Woonalliantie plaatsen en zo een gezamenlijke aanpak van gemeente, banken, leveranciers en WSV bevorderen.

2. Onderhoud:

Gedurende de huur mag de huurder van ons normaal onderhoud verwachten. We houden ons daarbij aan de in het SVB omschreven standaardkwaliteit en gaan ervan uit dat een goede staat van onderhoud zich ook positief vertaalt in de verkoopbaarheid en waarde/opbrengst van de woning. Vanuit WSV wordt geen woningverbetering meer toegepast.

3. Prioritering

Vanwege het beperkte aantal jaarlijks te verkopen woningen, is vanuit het SVB een prioritering aangebracht in de voor verkoop gelabelde woningen. Daarbij is gekeken naar diverse factoren zoals bv. ligging, mutatiekosten (ingeval van doorverhuring), ZAV's etc. De verkoop-urgentie wordt beoordeeld met 1,2 of 3:

1= beslist verkopen bij mutatie of vraag van bewoner

2= verkoop niet noodzakelijk maar wel dringend gewenst

3= doorverhuren mogelijk

Na overleg met de Coördinator TD adviseert Stafmedewerker aan DB per woning of verkoop wel/niet gewenst is.

Financiering van nieuwbouw en woningrenovatie (financieel motief).

Het verkoopbeleid past in de begroting

Vanwege de lage rente is het op dit moment aantrekkelijk om vreemd vermogen in te zetten voor de financiering van onze nieuwbouw- en renovatieopgave. Daarnaast genereren we met verkoop direct en indirect geld voor realisatie van onze bedrijfsdoelen. Indirect omdat we voor elke woning die wij verkopen naar schatting € 20.000 tot € 30.000 mutatie- en/of handhavingskosten besparen.

Direct doordat we een gemiddelde verkoopopbrengst van ca. € 145.000,- kkk per woning genereren. Met deze bedragen tezamen kan een nieuwe, volledig aan de normen van deze tijd voldoende huurwoning worden gerealiseerd.

Overige spelregels:

Zelfbewoningstermijn (antispeculatiebeding)

Kopers moeten de woning na overdracht minimaal 3 jaar zelf bewonen en mogen deze gedurende 3 jaar niet verkopen (was 5 jaar).

Reden: Financieringsregels zijn steeds strikter. Financiers doen moeilijk bij een lange termijn. Vanuit de regelgeving zijn er geen termijnen aan de zelfbewoningsplicht gekoppeld.

Verhuiskostenpremie

Huurders van ons die een woning van ons kopen én een huurwoning van ons vrijmaken, ontvangen na overdracht van de woning een verhuiskostenpremie van € 1.750,-. Deze groep ontvangt de verhuiskostenpremie naast de energievoucher van € 3.500,-.

Huurders van ons die hun eigen huurwoning kopen ontvangen geen verhuiskostenvergoeding. Deze bewoners hebben geen verhuiskosten en maken ook geen woning vrij voor anderen/brengen geen verhuiskosten op gang. Deze groep huurders ontvangt wél de energievoucher t.w.v. € 3.500,-.

Kopers die geen huurder van ons zijn ontvangen geen verhuiskostenvergoeding. Zij ontvangen wel een energievoucher t.w.v. € 3.500,-