

kopen naar wens



Portefeuillestrategie en verkoop

Een voldoende groot aanbod betaalbare huurwoningen is voor veel corporaties en gemeenten één van de doelen (en zorgen) in 2016. Daarnaast zijn er lange termijndoelen die evenzeer om aandacht vragen, zoals:

- inspelen op veranderende vraag en behoefte (kleinere woningen, tijdelijke huisvesting)
- betaalbare *woonlasten* realiseren
- voorraad vernieuwen
- voorraad verduurzamen.

Voor woningcorporaties hangt aan deze lange termijndoelen een prijskaartje dat noodzaakt om voldoende investeringsruimte vrij te spelen. Daarnaast streven veel corporaties nog andere financiële doelstellingen na, zoals:

- balans verkleinen
- (terugkoop)risico's verkleinen
- leningvolume verlagen.

Al deze doelen zijn te realiseren met een doordachte portefeuillestrategie en slim verkoopbeleid! Wat bedoelen we daarmee? Op de volgende pagina hebben we een concrete **casus op portefeuilleniveau** uitgewerkt.

Bij een doordachte portefeuillestrategie horen (des)investeringen en toepassing van koopoplossingen. Zowel voor zittende huurders (zoals *scheefwoners*) als voor woningzoekenden die op de reguliere koopmarkt en in de sociale huursector weinig tot geen kans hebben. 'Kopen naar Wens' is zo'n oplossing. Het is eenvoudig toe te passen en blijkt in de praktijk een effectief instrument voor woningcorporaties.





Oordeelt u zelf aan de hand van de kernpunten van Kopen naar Wens:

- koper betaalt naar beschikbaar inkomen (ten minste 50% taxatiewaarde)
- kopen is bereikbaar voor starters én doorstromers, doelgroepers én *scheefwoners*
- bij latere doorverkoop wordt de uitgestelde betaling (geïndexeerd) afgerekend met de corporatie (geen taxatie nodig)
- geen terugkoopplicht, geen balansverlenging, geen afname solvabiliteit, verkoopopbrengst direct inzetbaar
- geen beperking investeringsruimte/leencapaciteit (borgingsvolume)
- lage licentie-/abonnementskosten
- als licentiehouder krijgt u de beschikking over een complete contractenset, en een helpdesk



Er zijn ook alternatieve koop- en financieringsproducten met de volgende verschillen met Kopen naar Wens:

- **Koopgarant:** terugkoopplicht, delen waardeontwikkeling, verplichte terugkoopvoorziening op de balans (balansverlenging, afname solvabiliteit, beperking investeringsruimte)
- **Koopstart:** delen waardeontwikkeling, maximale korting 25%, niet bedoeld voor inkomens boven 39.874 euro
- **Starters Renteregeling:** 20% rentekorting (lening), beperkte keuze hypotheekverstrekkers, beperkt vermogensbeslag corporatie (eerste 10 jaar), kans op niet terugkrijgen lening
- **Starterslening:** maximale lening 20-25% verwervingskosten, budget rijksoverheid is op, per 1-1-2017 zal het instrument aangepast moeten zijn aan de aflossingsplicht.



Geïnteresseerd in een kennismakingsafspraken?

Graag vertellen we u meer over de voordelen, en over de eenvoudige implementatie van Kopen naar Wens in uw organisatie. Uiteraard op een moment dat u het beste schikt. Wilt u een vrijblijvende kennismakingsafspraken, waarin u antwoorden krijgt op uw vragen, klik dan [hier](#). Vermeld in uw bericht de gewenste voorkeursdatum en tijd.

Wilt u nu al meer weten, kijk dan op de website [Kopen naar Wens](#) voor meer productinformatie.

Voor vragen?

Maurice van Noordenne
06 – 153 00 643
mauricevannoordenne@woonlab.nl

Hans van den Hombergh
06 – 20 43 42 15
hansvandenhombergh@woonlab.nl



initiatief van woningcorporaties

Casus Kopen naar Wens

Voorbeeldtoepassing met inzet van Kopen naar Wens in een veelzijdige portefeuillestrategie

Start jaar 1:

Woningbezit:	5.000 woningen
Kernbehoefte:	4.000 woningen
Scheefbewoning (20%):	1.000 woningen
Veranderbehoefte:	meer kleine woningen, meer tijdelijke huisvesting, lagere woonlasten

400 woningen verkopen met Kopen naar Wens, gem. 65% taxatiewaarde: 130.000 =	52.000.000
100 woningen verkopen, 100% taxatiewaarde: 200.000 =	20.000.000

Opbrengst: **72.000.000**

150 (kleine) woningen nieuwbouw: 160.000 =	24.000.000
100 (kleine) woningen (ver)nieuwbouw/short stay: 80.000 =	8.000.000
1.500 woningen verduurzamen (2 labels): 20.000 =	30.000.000
250 (kleine) woningen sloop/nieuwbouw: 40.000 (eigen middelen) =	10.000.000

Investing (uit cashflow): **72.000.000**

Finish jaar X:

Woningbezit:	4.750 woningen
Kernbehoefte:	4.000 woningen
Scheefbewoning (10%):	500 woningen
Veranderbehoefte:	500 kleine woningen gerealiseerd, behoefte tijdelijke huisvesting ingevuld, 1.500 zittende huurders met lagere woonlasten

Voordelen voor corporatie:

- Verkoopopbrengst direct te benutten
- Geen balansverlenging, geen vermogensbeslag/investeringsbeperking
- Geen terugkoopplicht
- Voorraad vernieuwd (500), verjongd en verduurzaamd (1.500)
- *Scheefbewoning* gehalveerd
- Opbrengst op termijn: doorverkoop 400 woningen Kopen naar Wens: 70.000 = 28.000.000 (hiervan kunnen nog eens 1.400 woningen worden verduurzaamd à 20.000)

Voordelen voor zittende huurders en woningzoekenden:

- Lagere woonlasten voor (minimaal) 1.500 huurders, op termijn zelfs 2.900 huurders
- Tijdelijke huisvesting beschikbaar
- Koopalternatief voor *scheefwoners*, en anderen

Meer goedkope woningen beschikbaar krijgen (en *scheefwonen* effectief aanpakken)?

Verleid *scheefwoners* met een aanbod (samen) een andere woning in de regio aan te kopen, en krijg meer betaalbare woningen beschikbaar!

Geen investeringen, maar krimp?

Zit u in een kripsituatie en hanteert u een desinvesteringsstrategie, in combinatie met aflossing van uw leningportefeuille? Ook dan is Kopen naar Wens een uitstekend middel om uw doelen (sneller) te realiseren!