

	Results
1.	`Verkoop woningen door corporaties drukt prijzen voor particulieren' Het Financieele Dagblad, 16 oktober 2013 woensdag, Economie & Politiek; Blz. 7, 847 woorden

[Return to List](#)

1 of 1 DOCUMENT



16 oktober 2013 woensdag

`Verkoop woningen door corporaties drukt prijzen voor particulieren'

SECTION: Economie & Politiek; Blz. 7

LENGTH: 847 woorden

Makelaars in verschillende delen van het land klagen hun nood: behoefte van corporaties aan contanten, leidt tot te veel verkoop

Hans Verbraeken

Amsterdam

Voorzitter Ger Hukker van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) ziet in de koopmarkt middelgrote corporaties 'grote plukken' woningen verkopen. Hij maakt zich daar zorgen over. 'In bepaalde regio's gaat het om veel woningen, die samen zo'n 25% of 30% van het totale aanbod uitmaken. Op die woningen krijgen kopers ook nog kortingen. Dat geeft druk op de prijzen.'

Op zich is verkoop van woningen door corporaties een normaal verschijnsel. Het hoort bij hun verdienmodel, om te kunnen investeren in nieuwbouw. Zo vernieuwen ze hun woningvoorraad.

Maar de tijden zijn veranderd. Corporaties moeten meer gaan verkopen om hun kasstromen op orde te houden. Die staan zwaar onder druk door de door dit kabinet ingelaste verhuurderheffing, die komende jaren oploopt tot in totaal 1,7 mrd. Volgens minister Blok van Wonen moet dat bedrag betaald worden door huren te verhogen, op kosten te besparen én door meer woningen te verkopen.

Mede om de verkoop te stimuleren heeft de VVD-minister de verkoopregels voor de corporaties vereenvoudigd, zeker voor verkoop aan beleggers (de kleinere en de institutionele, zie het artikel hieronder). Voor personen die een corporatiewoning voor eigen bewoning willen kopen, had Den Haag de regels al in

november 2011 sterk versoepeld. Woningcorporaties konden al een korting van meer dan 10% op de WOZ-waarde geven, mits zij toestemming hadden van de minister. Sinds november 2011 mogen zij zonder toestemming meer dan 10% korting geven, mits de koper bij doorverkoop van de woning de korting terugbetaalt en de waardeontwikkeling met de corporatie deelt. Onlangs heeft Blok daaraan nog iets toegevoegd voor de man met de kleine beurs. Kopers met een inkomen tot 38.000 hoeven de winst sinds begin deze maand niet meer met de corporatie te delen.

Hukkers zorg over de prijsdruk wordt gedeeld door makelaars in diverse delen van het land. Makelaar Willem Luining van Max Sedelaar Makelaars in Voorhout: 'Het aanbod van corporatiewoningen heeft een gigantisch effect. Corporatie Portaal, waarvoor ik zelf woningen verkoop, biedt per jaar in Leiden en omgeving meer dan honderd woningen aan op een totaal van 200 in datzelfde segment. Daarmee beïnvloedt ze de markt. Corporaties passen prijzen gemakkelijker aan dan de gemiddelde particulier.' Dit scenario speelt zich ook af in ZuidwestDen Haag, Leiden, Zuidoost-Brabant, Rotterdam, Ede (zie het artikel hiernaast) en in Friesland, zo leert een belronde langs makelaars in die gebieden.

Zo zette woningcorporatie WoonFriesland 19 september 2012 samen met makelaar Woonaccent honderd woningen in de markt. 'Tegen zeer lage prijzen te koop, verspreid door heel Friesland. Dit is de kans voor jou als starter om een goed onderhouden woning tegen een lage prijs te kopen', staat in het persbericht dat de actie ook via Facebook moest ondersteunen.

Jan Bakker, directeur van de vestiging Drachten bij landelijk werkzame NVM-makelaar Woonaccent, haalt zijn schouders op. Volgens hem zijn de druiven zuur bij zijn collega's. 'Ik heb tien jaar geleden al voor dit segment gekozen, het starters- en corporatiesegment, terwijl veel makelaars voor de grotere woningen gingen. Nu komen gewoon meer van deze starterswoningen op de markt, tegen een marktconforme prijs.'

Rein Bakker (geen familie), directeur van Stichting OpMaat, is licentiehouders van Koopgarant, een landelijk geaccepteerde, door corporaties gehanteerde kortingsformule voor kopers. Bakker heeft veel contact met het ministerie. 'Die geluiden hoor ik ook', zegt hij. 'De minister kent ze ook en de ambtenaren zijn er ook bezorgd over.'

Johan Conijn, hoogleraar woningmarkt aan de Universiteit van Amsterdam, neemt de klachten serieus. 'Worden meer corporatiewoningen aan starters verkocht, dan haalt dat kopers weg uit de normale koopwoningmarkt, met een negatief gevolg voor de hele doorstromingsketen. Verder is een negatief effect op de prijs aannemelijk. In ons onderzoek van 2011 kon ik dat nog niet vaststellen. We keken toen naar te grote regio's. Mogelijk op wijk- of buurtniveau wordt dit misschien wel zichtbaar.'

'Ik sluit niet uit dat het probleem groter wordt onder druk van de heffingen', aldus Conijn. 'Zeker als de koopmarkt aantrekt en corporaties kansen zien. Nu is dat nog niet echt het geval. Maar als corporaties de huren vanwege de betaalbaarheid niet verder meer kunnen verhogen, gaan ze mogelijk meer verkopen. Het is een beetje een tikkende tijdbom.'

Particulier Prijsdruk

Makelaar Johan Opschoor van Woonvisie in Rotterdam nuanceert de klacht over prijsdruk. 'Dat speelt in straten waar particulieren ook woningen te koop hebben staan', aldus Opschoor. 'Maar het corporatieaanbod geeft ook een extra dimensie aan de markt. Dat spreekt vaak net een andere doelgroep aan die anders niet zou kopen.'

'Het speelt in straten waar particulieren ook woningen te koop hebben staan' Johan Opschoor van Woonvisie

LOAD-DATE: 15 October 2013

LANGUAGE: DUTCH; NEDERLANDS

PUBLICATION-TYPE: Krant

JOURNAL-CODE: HFD

Copyright 2013 Het Financieele Dagblad B.V.
All Rights Reserved