



(Per mail en deze brief wordt aan de balie afgegeven)
Woningstichting Wierden en Borgen
T.a.v. de heer R. Jeukens
De Vlijt 30
9781 NR BEDUM

Bedum, 13 november 2019

Betreft: advies actualisatie verkoopbeleid

Geachte heer Jeukens/beste Ron,

Wierden en Borgen heeft in januari 2014 voor het laatst het verkoopbeleid geactualiseerd en vastgesteld. Het is tijd voor een update van het beleid en de verkoopvijver. Hiervoor heeft u ons een voorstel gedaan.

Het uitgangspunt dat verkoop noodzakelijk is om te kunnen blijven investeren in de kwaliteit en vernieuwing van de woningvoorraad en om financieel gezond te blijven, is niet nieuw en in 2014 ook het argument. Overigens erkennen we dat en hebben daar geen discussie over. We willen niet op alle uitgangspunten ingaan omdat het niet de essentie van het beleid is. Verkoop is een ook belangrijk instrument voor de corporatie om te kunnen sturen op het aanbod (kwantitatief/kwalitatief) van de voorraad huurwoningen.

Graag gaan we wel in op enkele opmerkelijkheden, die we hebben gelezen. Deze roepen bij ons vragen op of we maken een opmerking daarover. We zijn het als huurderorganisaties unaniem eens dat we positief kunnen adviseren, maar dat we graag onze opmerkingen en vragen behandeld zien worden.

Quotum

Het aantal woningen dat Wierden en Borgen voor de komende 5 jaren wil verkopen is vastgesteld op *minimaal* 30 per jaar. Als huurdersorganisaties weten we niet beter dan dat dit maximaal moet zijn. In het verleden is zelden de verkoop van 25 woningen per jaar gehaald. We stellen voor om 30 woningen maximaal aan te houden en bij overschrijding met elkaar te overleggen. Tevens willen we aangeven dat als het gaat om de keuze tussen kopen of huren van woningen in het werkgebied, is het de verwachting dat bij een stijgende rente de vraag naar koopwoningen in het goedkope segment zal dalen, omdat de alternatieven in de sociale huursector betaalbaarder en daardoor aantrekkelijker worden. Een belangrijke doelstelling voor Wierden en Borgen om woningen te verkopen, is het borgen van de investeringsmogelijkheden. Om overzicht te kunnen houden en te kunnen sturen, bouwt u in, dat zodra 125 % van de begrote verkoopopbrengst is bereikt u het MT het voorstel doet om de verkoop (tijdelijk) te bevriezen. Wij vinden dat dit bij 30 +125 %) woningen gebeurt niet realistisch. We maximaliseren het op 30 woningen en bij het bereiken van 30 woningen overlegt Wierden en Borgen met de huurdersorganisaties of verdere verkoop wenselijk is.

U geeft aan voorstander te zijn voor het vergroten van keuzevrijheid onder lagere inkomens. We kunnen ons hier niet in vinden, in het bijzonder in de argumenten die u hierbij geeft. We hebben te maken met een krimpende woningmarkt en daarmee is de kans groter dat er leegstand ontstaat in de sociale huur omdat juist bewoners de goedkope ex-huurwoning betrekken.

De lagere inkomens zitten namelijk aan de grens van het kunnen betalen, wat als zij de hogere energierekening moeten betalen of de rente stijgt? Wij vinden dat Wierden en Borgen een maatschappelijke verantwoordelijkheid hierin heeft.

Leefbaarheid

Verkoop draagt niet altijd bij aan leefbaarheid. Bewoners met een laag inkomen en een koopwoning richten zich eerst op een badkamer en keuken en al helemaal niet op tuin en omgeving. Graag zien we ook dat Wierden en Borgen aangeeft waar verkoop een bijdrage levert aan de leefbaarheid.

Verkoopvijver

Binnen het SVB wordt de samenstelling van de verkoopvijver bewaakt en worden eventuele wijzigingsvoorstellen gedaan. Daarbij is specifiek gekeken naar het beperken van versnipperd bezit. We kunnen dit op verschillende manier uitleggen. Echter graag willen we adviseren om alleen eerst de versnipperde blokken uit te ponden en dan pas een nieuw blok 'aan te breken'.

Hoe te verkopen en aan wie

U geeft aan actief te willen zijn in de verkoop van woningen. Gaat u ook actief woningen aan bieden aan huurders. Hoe weet u welke huurder de financiële mogelijkheid heeft om een woning te kopen? De voorgestelde frequentie is eens in de twee jaar. We stellen voor om per verkoopcomplex met de desbetreffende huurderorganisatie te overleggen hoe en wanneer bewoners te benaderen voor verkoop. Wij denken als huurders belangstelling hebben om hun woning te kopen dat zij zich wel melden bij Wierden en Borgen.

Complexwijze verkoop of aankoop van woningen

In het proces zoals het verwoord is vinden we onvoldoende terug dat de huurderorganisaties een rol dan wel positie hebben. We hebben daar al eerder vragen over gesteld en een bevredigend antwoord gekregen. Voor de volledigheid willen we benoemen dat de huurderorganisaties tijdig betrokken moeten worden en dat zij advies- (verkoop aan toegelaten instelling) dan wel instemming recht (verkoop aan niet toegelaten instelling) hebben.

Hoe biedt Wierden en Borgen woningen aan?

U geeft aan dat Wierden en Borgen wil dat het verkopen van woningen vlot, correct en klantvriendelijk verloopt tegen passende tarieven. Het verkoopproces bevat meerdere toetsingsmomenten op het correct toepassen van wet- en regelgeving. Graag willen wij hieraan toevoegen dat een woning niet langer dan 6 maanden te koop moet staan. Hiermee gaan we niet mee in de 6 maanden en 12 maanden termijn. We weten allemaal dat wanneer een woning (te)lang leeg staat, dit ten koste gaat van de inkomsten van de corporatie en leegstand niet ten goede komt aan de leefbaarheid in een straat of buurt. Tevens zullen woningen hard nodig zijn voor de herstructureringsopgave en voor de toestroom van verblijfsgerechtigden.

Vanzelfsprekend willen we hier nader afspraken over maken binnen de kaders van de prestatieafspraken om de beschikbaarheid van woningen te bevorderen.

Kwaliteit van de te verkopen woning

Wanneer een woning wordt verkocht dan mag dit niet ten koste gaan van het geld van huurders. Of te wel het naar een bepaald (energetisch) niveau brengen van een woning kan niet met geld van de huurders worden gefinancierd. Gemeenten hebben vaak diverse subsidieregelingen om juist een koper met een lager inkomen op weg te helpen. (Denk aan de starters lening of de duurzame kluslening).

Het verkopen van woningen met een lage kwaliteit (kluswoningen), zien wij als een kans, echter wel onder voorwaarden. De gemeente zal hier mee moeten participeren met een duurzame kluslening en het kan niet vrijblijvend zijn voor de koper. We stellen voor dat dit in een verkoopconcept wordt gedaan. We denken hierbij aan een vorm van particulier opdrachtgeverschap waarbij de kosten en meerwaarde mee zijn genomen in de verkoopprijs. Dit om situaties zoals in "HELP mijn man is klusser" te voorkomen

Verkoop in kleine kernen

In de kernen Hornhuizen, Houwerzijl, Noordwolde, Oudeschip, Rasquert, Schouwerzijl en Zuurdijk wilt u uw versnipperd bezit verkopen. Wanneer u in dialoog gaat met de dorpen en belanghouders dan kunnen we ons hier in vinden. Echter wij willen daar wel bij betrokken zijn immers wij hebben hier invloed op. We adviseren u om in Rasquert de huurwoningen niet te verkopen. Wat ons betreft is hier een sociaal en economisch belang in de leefbaarheid. Voor Rasquert en Baflo is het belangrijk dat er sociale woningbouw zal blijven.

Verkoop overig vastgoed en grondposities

De verkoop van overig vastgoed (BOG, MOG, ZOG, garages en bergingen). We gaan ervanuit dat bij MOG, BOG, ZOG dat wanneer u tot verkoop overgaat u ons daarover advies vraagt. Als het gaat om bergingen en garages willen we opmerken dat we daar samen met u naar willen kijken. Er zijn garages of bergingen die direct aan een woning te linken zijn. Hiervoor willen we meer inzicht hebben en nadere heldere en duidelijke afspraken over maken.

Graag ontvangen we de actuele beoogde verkoopvijver van u.

Hoewel we een aantal opmerkingen plaatsen, vertrouwen we erop dat we samen met Wierden en Borgen, daar voor beide partijen de goede oplossingen in kunnen vinden. Vandaar ons unanieme positieve advies.

Met vriendelijke groet,

Huurdersvereniging De Marne-De Terpen – Jan Werkman
De Huurder – Ben Jacobs
Huurdersvereniging Hoogkerk-Noorddijk – Sarah Swarts
Huurdersplatform Bedum-Ten Boer – Ida Douma