

Vastgoedsturing: hoe te reageren op de kredietcrisis?

Door Gerjan Wolleswinkel

Wat zijn de gevolgen van de kredietcrisis voor de woningmarkt?

De kredietcrisis heeft twee belangrijke gevolgen voor de woningmarkt. Ten eerste heeft het effect op de aanbodzijde: het wordt voor woningcorporaties en projectontwikkelaars moeilijker om geld te lenen voor investeringen. Ten tweede is het lastiger om kopers te vinden voor de koopwoningen, om precies dezelfde reden. Daardoor zijn de risico's gestegen. De gevolgen van de kredietcrisis zijn al te merken in een teruglopende productie. De productie van nieuwe woningen in Nederland dreigt de komende jaren met 20.000 woningen op jaarbasis terug te vallen (Bron: ANP).

Hoe kunnen woningcorporaties hier met vastgoedsturing op inhaken? De vraag naar koopwoningen mag dan wel afnemen, op de huurwoningmarkt ligt het anders. Hier kan de vraag juist toenemen, omdat bijvoorbeeld starters de aankoop van een woning een aantal jaren uitstellen. Deze huurders zijn over het algemeen kapitaalkrachtiger dan de gemiddelde sociale huurder. De vraag op de huurwoningmarkt kan daardoor groeien, met name in het duurdere segment. Corporaties kunnen hun financiële risico verminderen door nieuwgebouwde koopwoningen niet te verkopen, maar eerst een aantal jaren te verhuren. Zo kan zij op de korte termijn toch inkomsten realiseren, en blijft zij niet met onverkochte woningen zitten. Na de crisis zal de koopvraag weer toenemen, en kan de corporatie de dure huurwoningen alsnog verkopen. Daarvoor moeten ze hun portefeuillestrategie, financiële ruimte en kasstromenprognose goed op orde hebben.

Een ander risico als gevolg van de kredietcrisis is van stedenbouwkundige aard. Een vertragende nieuwbouwproductie heeft gevolgen voor het draagvlak voor voorzieningen en infrastructuur. Het gevaar bestaat dat wijken slechts 'half' worden afgemaakt, wat ten koste gaat van de kwaliteit van de woonomgeving. Dit heeft risico's voor de verhuurbaarheid van huurwoningen. Corporaties kunnen dit probleem voorkomen door het aanleggen van voorzieningen zelf ter hand te nemen. Dat betekent een fikse taakverbreding. Strookt dat met de visie en missie? Welke rendementen wil de corporatie genereren? En hoe zit het met beheer van het bedrijfsonroerend goed? Vastgoedsturingsvragen pur sang.

Vastgoedsturing & Financiën: Wat doe je als je mammoettanker door piraten gekaapt wordt?

Of de kredietcrisis nog niet genoeg is, hebben corporaties ook te maken met de ministeries van Financiën, VROM, het CFV en WSW. Zij spelen piraatje: ze zijn er op uit om de mammoettanker van corporatieland te enteren. Vennootschapsbelasting, wijkenfonds, faciliteringsvolume, verscherpte bandbreedtes en een restrictief huurbeleid: alle wapens worden ingezet bij de kaping, en ze vragen een flinke smak losgeld. Hoe kan de bemanning het schip op koers houden?

Met vastgoedsturing krijgen woningcorporaties een prima inzicht welke koers ze moeten varen, wanneer ze moeten bijsturen en hoeveel marge ze hebben. Door de portefeuillestrategie op orde te hebben en de link naar missie en visie, het voorraadbeleid, de beheerplannen en de processen strak te hebben geregeld volgens INK, kunnen corporaties de uitgestippelde koers efficiënt en zuiver realiseren. Daarbij weten ze precies hoever ze kunnen gaan: door een goede kasstroomprognose, scenarioanalyse en de juiste kengetallen, kan de kapitein optimaal gebruik maken van de snelheid en kracht van zijn schip, ofwel het vastgoed.

Is het verstandig om woningen aan te kopen?

Aankoop van woningen is in deze tijd van economische crisis misschien wel het laatste waar woningcorporaties aan denken. Als we wat verder kijken dan de crisis, biedt het echter kansen. Je kunt er als corporatie voor kiezen om de crisis met zo min mogelijk kleerscheuren door te komen. Je kunt ook kiezen om je kracht te gebruiken, om er na de crisis sterker uit te komen. Projectontwikkelaars zitten in zwaar weer. Zij zijn over het algemeen zwaarder gefinancierd dan corporaties, en betalen meer rente voor hun leningen. Ze zijn daardoor zwaarder



afhankelijk van verkoop van woningen. Nu de verkoop stopt, komen hun kasstromen in gevaar, en daarmee de continuïteit van hun bedrijfsvoering. Projectontwikkelaars weten niet meer hoe snel ze hun woningen kwijt moeten. Zo is er een ontwikkelaar, die door risicovolle projecten in financiële problemen raakte en nu stunt met kortingen van een halve ton per koopwoning. Dit alles om maar geld binnen te krijgen op korte termijn.

Bij corporaties is het anders. Hun hoofdtaak is het verhuren van woningen, zij zijn minder zwaar gefinancierd onder (nog steeds) gunstigere rentetarieven. Corporaties hebben nu een prima onderhandelingspositie om risicovolle projecten over te nemen van projectontwikkelaars. Uiteraard moeten zij daarbij goed kijken naar het risico. Echter, ook moeten zij in beschouwing nemen wat het project na de crisis waard is. Is de locatie aantrekkelijk en het project kwalitatief goed? Dan kunnen corporaties bij een aantrekkende woningmarkt prima financiële rendementen behalen. Waarmee ze hun maatschappelijke doelen weer kunnen betalen.

Zijn er mogelijkheden om woningverkoop te stimuleren?

Succesvolle verkoop vraagt optimale afstemming klant en product.

1. Adverteer, ook op de eigen site, met goede foto's (kleur) en plattegronden (liefst ook als downloadbaar pdf-bestand), en benoem de unique selling points van woning en buurt.
2. Breng de woning in elk geval ook onder de aandacht van de eigen huurders, vooral in de betreffende wijk (bijlage in bewonersblad, folderen, supermarkten, etc.).
3. Prepareer het huis tip top (verf felgekleurde delen in lichte tinten; ruikt bovendien als nieuw!) en organiseer open dagen.
4. Leg een logboek in de woning om opmerkingen van kandidaat-kopers te verzamelen (wat vind je leuk aan de woning, wat zou je het liefst willen veranderen, etc.).
5. Zet een beheerteam in om ook de langer leegstaande woningen aantrekkelijk te laten ogen en ruiken (binnen, buiten én tuin!).
6. Faciliteer de kandidaat-koper uitgebreid: geef onder andere informatie en advies over aanpassingen, investeren in energiebesparing, uitvoering door of via de corporatie.
7. Noteer alle wensen van kandidaat-kopers met oog op mogelijk beter passende woningen uit de verkoopcollectie, en maak indien gewenst een vervolgspraak.
8. Stimuleer het toepassen van koopsubsidie en startersleningen (zelf of via de gemeente).
9. Een heel ander spoor opent zich door wonen centraal te stellen, en huren of kopen daaraan ondergeschikt te maken.
10. In dat geval kunnen grote delen van de bestaande (kern)voorraad te huur én (met korting) te koop worden aangeboden. Bij de verkochte woningen is er een aanbiedingsplicht voor de koper en een terugkoopplicht voor de corporatie, zodat na terugkoop nieuwe klanten bediend kunnen worden.
11. Hiermee wordt voldaan aan de wens van een deel van de klanten (en blijven ze behouden voor de buurt), neemt het rendement op het geïnvesteerde vermogen toe, en worden investeringsmiddelen gegenereerd: win-win-win.
12. Wanneer u verantwoorde verkoop echt tot een specialiteit wilt maken, in welke marktsituatie dan ook, neem dan contact op met Atrivé.

P.S. Neem ook contact op met Atrivé via <http://www.atrive.nl/> voor tip 13 t/m 20 als u nieuwbouwwoningen (sneller) wilt verkopen. **Wat betekent de crisis voor corporaties in krimpgebieden?** Voor woningcorporaties die met krimp te maken krijgen zijn het helemaal spannende tijden. Meer dan voorheen zullen ze goed moeten anticiperen op veranderingen in de markt en veranderingen van klantwensen. Blind productie maken is er dan niet meer bij, en dat is een raar vooruitzicht in de huidige situatie waar overheden vooral schreeuwen om meer volume. Mogelijk dat corporaties bij dalende prijzen meer moeten aankopen in plaats van nieuw bouwen.

De tijd dat de financiële ruimte ook zal moeten worden aangewend voor het voorkomen van de negatieve gevolgen van krimp is nabij. Krimp wordt een maatschappelijke opgave van jewelste. De geschiedenis leert dat



grootschalige en langdurige leegstand een corporatie snel richting faillissement drijft. Het beschikbare geld moet slim worden ingezet.

Dit artikel verscheen op 6 januari op atrive.nl

