

Research

A Capital Value production

Nieuwe kansen voor afbouw Koopgarant portefeuille



CAPITAL
VALUE.

Specialist in woningbeleggingen

Koopgarant is de meest voorkomende vorm van Verkoop onder Voorwaarden die door corporaties wordt toegepast.

Nieuwe kansen voor afbouw Koopgarant portefeuille

Steeds meer corporaties met Koopgarant woningen hebben de wens de portefeuille af te bouwen. Een van de redenen is dat een groot gedeelte van de Koopgarant woningen behoort tot het niet-DAEB bezit van corporaties. Capital Value deed onderzoek naar de verkoopmotieven van corporaties van dit type woningen en bracht de mogelijkheden in kaart voor het (versneld) afbouwen van de voorraad in de huidige markt.

1 Introductie

Op initiatief van een aantal corporaties is de Koopgarant regeling in 2004 vanuit het Maatschappelijk Gebonden Eigendom in het leven geroepen. Sindsdien zijn ongeveer 35.000 woningen verkocht die onder de Koopgarant regeling vallen en is het de meest voorkomende vorm van Verkoop onder Voorwaarden die door corporaties wordt toegepast. Sinds de invoering van de nieuwe Woningwet in 2015 valt een groot deel van de Koopgarant woningen onder het niet-DAEB bezit van corporaties en onderzoeken veel corporaties de mogelijkheden om deze voorraad af te bouwen.

Wat is Koopgarant?

Koopgarant betreft de verkoop van woningen met een korting variërend van 10% tot 30%, waarbij de corporatie het bloot eigendom van de woning behoudt door middel van erfpacht. De corporatie heeft hierdoor een terugkoopplicht. Dit betekent dat de bewoners de woning moeten aanbieden aan de corporatie als zij deze willen verkopen. De corporatie koopt de woning dan gegarandeerd binnen 3 maanden terug. Bij terugkoop wordt de waardestijging of -daling gedeeld tussen de corporatie en de bewoner. De terugkoopsom is afhankelijk van de gegeven korting en het daarbij behorende aandeel in de waardeontwikkeling. Dit wordt met de volgende formule berekend:

$$\text{Terugkoopprijs} = U + S + (T2 - S - T1) * X\%$$

U: De uitgifteprijs

S: Het waarde-effect van verbeteringen door de bewoner

T2: De marktwaarde van de woning bij te koop aanbieding

T1: De marktwaarde van de woning bij sluiting koopovereenkomst

X: Het percentage waarmee de bewoner deelt in de waardeontwikkeling.

Het percentage waarmee de bewoner, dan wel de corporatie, deelt in de waardeontwikkeling staat in verhouding met de verleende korting. Deze wordt vastgesteld aan de hand van de Fair value regeling, zoals vastgesteld door het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

Figuur 1: Fair value regeling

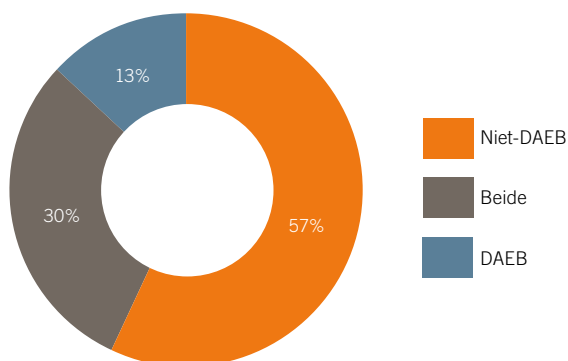
Prijsverlaging/korting	Aandeel waardeontwikkeling	
	Corporatie	Bewoner
10%	15%	85%
15%	22,5%	77,5%
20%	30%	70%
25%	37,5%	62,5%
30%	45%	55%

2 Redenen om Koopgarant portefeuille af te bouwen

Voor het onderzoek zijn alle corporaties met een Koopgarant licentie aangeschreven. Dit betreft 114 corporaties. Circa 88% van de 25 respondenten heeft de wens om de voorraad Koopgarant woningen af te bouwen. Een belangrijke reden hiervoor is dat een groot gedeelte van de Koopgarant woningen onder het niet-DAEB bezit van corporaties valt en daardoor niet meer tot de kerntaak behoort. Uit het onderzoek blijkt dat meer dan de helft van de portefeuilles Koopgarant woningen van alle corporaties niet-DAEB bezit betreft (zie figuur 2). Slechts een klein gedeelte is volledig DAEB-bezit (13%)

Bij slechts 13% van de corporaties behoort de voorraad Koopgarant woningen volledig tot het DAEB-bezit.

Figuur 2: Koopgarant bezit woningcorporaties



Corporaties hebben Koopgarant portefeuilles tot een omvang van 1.000 woningen per corporatie. Het grootste gedeelte van de corporaties (40%) heeft circa 50 tot 150 Koopgarant woningen in hun portefeuille.

In het onderzoek is corporaties gevraagd naar de belangrijkste motieven voor het afbouwen van de voorraad Koopgarant woningen. De volgende punten kwamen als belangrijkste motieven naar voren:

- De risico's (50%)
- De administratieve belasting (45%)
- Het liquiditeitsbeslag (45%)
- Onzekerheid moment terugkopen (25%)
- De woningen zijn niet-DAEB (25%)
- De kosten (25%)

Aantal Koopgarant woningen loopt terug

De laatste jaren is een duidelijke afname te zien in het aantal Koopgarant woningen op de markt. Het aantal terugkopen van Koopgarant woningen is al jaren hoger dan het aantal woningen uitgegeven aan de hand van Koopgarant (zie onderstaande cijfers). Ook in 2018 is het aantal teruggekochte woningen aanzienlijk hoger dan het aantal uitgegeven woningen, exacte cijfers zijn hierover nog niet bekend.

Jaar	Terugkoop Koopgarant woningen	Uitgegeven Koopgarant woningen
2016	2.150	900
2017	2.070	750

Bron: Stichting OpMaat

3 Mogelijkheden om Koopgarant portefeuilles af te bouwen

Een corporatie heeft diverse mogelijkheden om de voorraad Koopgarant woningen af te bouwen. Bij de reguliere mogelijkheden zijn corporaties sterk afhankelijk van de bewoners, aangezien deze centraal staan in het besluitvormingsproces. Pas op het moment dat de bewoners de woning willen verkopen of het bloot eigendom willen kopen van de corporatie is het mogelijk om de voorraad af te bouwen.

De reguliere mogelijkheden zijn:

- Terugkopen en verkopen op de vrije markt
- Terugkopen en (sociaal) verhuren
- Bloot eigendom verkopen aan de bewoner

De afhankelijkheid van de huidige bewoner wordt vaak als een nadeel gezien. De corporatie kan niet sneller acteren dan de bewoner zijn of haar woning wil verkopen of het bloot eigendom met terugkoopplicht wil kopen. Hierdoor kan het afbouwen van de Koopgarant woningportefeuille zeer arbeidsintensief en tijdrovend zijn.

In de huidige markt bestaan nieuwe mogelijkheden tot het (versneld) afbouwen van het Koopgarant bezit. Een van die mogelijkheden is het verkopen van Koopgarant woningen (het bloot eigendom met terugkoopverplichting) aan beleggers. Er is momenteel veel kapitaal beschikbaar bij beleggers, wat zij door een gebrek aan aanbod van reguliere woningen steeds moeilijker kunnen aanwenden. Mede daardoor hebben zij interesse in dit product. De verwerving van een Koopgarant portefeuille is voor hen een interessante mogelijkheid de portefeuille verder uit te bouwen.

Bij de verkoop aan een belegger is de corporatie niet meer afhankelijk van de bewoner. Dit biedt de corporatie de mogelijkheid de portefeuille versneld af te bouwen en de reservering op de balans voor de Koopgarant woningen te laten vervallen.

Voordelen van verkoop aan een belegger:

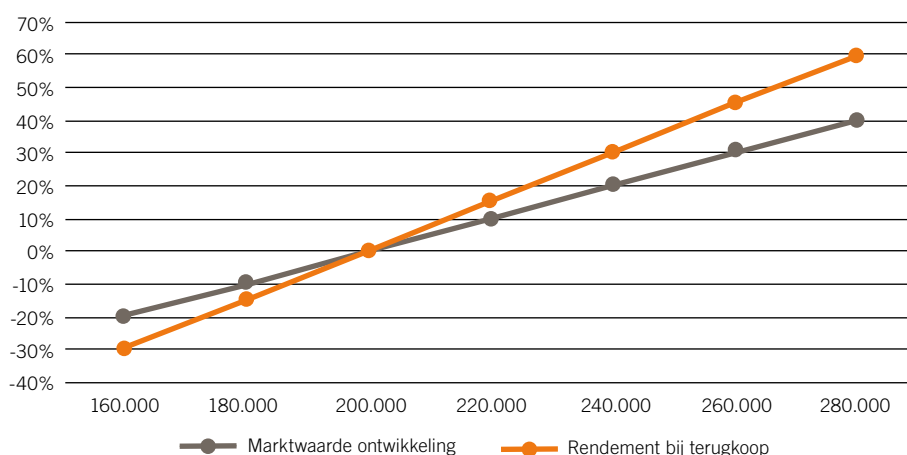
- Snelste methode om Koopgarant voorraad af te bouwen
- De terugkoopplicht vervalt (met balansverkorting als gevolg)
- Administratieve lasten en bezetting vervallen
- Licentiekosten voor Koopgarant vervallen
- Focus op de kerntaak:
 - de niet-DAEB portefeuille wordt afgebouwd
 - er worden middelen vrijgemaakt voor investeringen in de DAEB-portefeuille

4 De waarde van uw Koopgarant portefeuille

De waarde van het bloot eigendom van Koopgarant woningen wordt sterk bepaald door de tendens van de woningmarkt. Ten tijde van de uitgifte van veel Koopgarant woningen was de woningmarkt net over de top van 2008, waardoor verkoop lastig was. Door de korting bleven de woningen bereikbaar voor starters en mensen met een kleine portemonnee. De toekomstige waarde is sterk afhankelijk van waardeontwikkeling in de regio waarin de woning zich bevindt.

Voor beleggers zijn Koopgarant woningen een interessant product.

Figuur 3: Marktwarde versus Koopgarant rendement



In figuur 3 zijn verschillende terugkoopscenario's uitgewerkt op basis van marktwaardeontwikkeling. Uit de scenario's blijkt dat het rendement op een Koopgarant woning (gegeven korting ten opzichte van het verschil bij terugkoopwaarde) 1,5 keer de marktwaardeontwikkeling is. Onderstaand is één van de scenario's uitgewerkt.

Rekenvoorbeeld:

Marktwarde T1: € 200.000
 Marktwarde T2: € 240.000 (+20%)
 Uitgifteprijs: € 140.000
 Terugkoopprijs: € 162.000
 Waardetoevoeging (S)*: € 0

$$\text{Rendement terugkoop} = \frac{(\text{€ } 240.000 - \text{€ } 162.000) - \text{€ } 60.000}{\text{€ } 60.000 \text{ (korting T1)}} = 30\%$$

*Indien er wel waarde wordt toegevoegd door de bewoner wordt de verhouding iets kleiner dan de Fair value regeling.

Voor beleggers zijn Koopgarant woningen bij een stijgende markt een interessant product. Doordat de woningprijzen zijn gestegen is er minder sprake van restschuld bij een mogelijke verkoop, waardoor de verhuisbereidheid en daarmee het aantal mutaties van de portefeuille stijgt. Hierdoor komen Koopgarant woningen versneld vrij voor verkoop of verhuur en kan het rendement gerealiseerd worden.

5 Tot slot

Veel corporaties met Koopgarant woningen op de balans hebben de wens de portefeuille af te bouwen. Bij de reguliere verkoopmogelijkheden zijn zij sterk afhankelijk van de wens van de huidige bewoners. In de huidige markt is een alternatieve vorm van verkoop ontstaan om de portefeuille versneld af te bouwen, namelijk de complexgewijze verkoop aan beleggers. De regelgeving omtrent de verkoop van bloot eigendom (grond onder een Koopgarant woning) is beperkt, waardoor een verkooptraject van dit eigendom binnen een kort tijdsbestek kan worden afgerond. Zo kan een corporatie op korte termijn balansverkorting realiseren en zal de administratieve belasting verlaagd worden doordat terugkoopdossiers in een keer worden afgesloten.

Een gespecialiseerde desk die u adviseert over vraagstukken over Koopgarant woningen.

Over Capital Value

Capital Value is specialist en marktleider op de woningbeleggingsmarkt en levert transactie-, taxatie- en adviesdiensten aan beleggers, corporaties, banken, (semi) overheid, zorginstellingen en ontwikkelaars.

Wij hebben een gespecialiseerde Corporatiedesk met ervaren adviseurs die zich specifiek bezighouden met vraagstukken op het gebied van corporatievastgoed, waaronder ook de verkoop van Koopgarant woningen. Voor meer informatie kunt u contact opnemen via 030 72 71 700.



C.J. (Chanine) van Kleij

Specialist woningcorporaties
c.vankleij@capitalvalue.nl



J.A. (Jaap) van Dijk MSc

Vastgoedadviseur
j.vandijk@capitalvalue.nl



B.B. (Bob) Vermeer

Junior vastgoedadviseur
b.vermeer@capitalvalue.nl

Copyright & disclaimer

De in deze publicatie neergelegde resultaten en opvattingen zijn gebaseerd op de door Capital Value betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch Capital Value, noch degene die aan dit onderzoek hebben meegewerkt kunnen aansprakelijk gesteld worden voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen, prognoses en analyses houden niet meer in dan onze eigen visie danwel de visie van derden en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Aangezien het prognoses betreffen zijn vanzelfsprekend afwijkingen mogelijk. Het gebruik van tekst en/of cijfers is uitsluitend toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld.

© 2019 Capital Value, alle rechten voorbehouden.

CAPITAL VALUE.

Specialist in woningbeleggingen