Financiële behandeling complexgewijze verkoop in de Samenwerkingsafspraken

Complexgewijze verkoop houdt in: de corporatie verkoopt een blok sociale huurwoningen in verhuurde staat aan een belegger, die de woningen voorlopig blijft doorverhuren en na mutatie marktconform kan verhuren, dan wel aan particulieren kan verkopen.
Vanaf het moment van complexgewijze verkoop zijn de woningen "uit beeld" van het gemeentelijke corporatiebeleid. Op het moment van complexgewijze verkoop moeten de woningen overgaan van AB1998 naar AB2000 (dan wel AB2016).

Er zijn twee mogelijke routes bij complexgewijze verkoop:

1. *De woningen krijgen de bestemming "markthuur"*

Gevolgen:

- Complex krijgt ongesplitst de AB2000 / AB2016
- bij complexgewijze verkoop vindt een (nader te bepalen) bijbetaling plaats
    - de huidige regeling van 90/70 bijbetaling (volgens UB2008) is niet onderbouwd en leidt tot onlogische uitkomsten
- Mag verhuurd worden boven of onder de huurgrens
- Latere verkoop van individuele woningen kan alleen na splitsing en bestemmingswijziging van huur naar koop

2. *De woningen ondergaan een convenantsplitsing + bijbetaling en krijgen de bestemming "koopwoning"*

Voorafgaand aan de complexgewijze verkoop vindt een convenantsplitsing plaats.
Gevolgen:

- Complex wordt gesplitst en krijgt de AB2000 / AB2016
- bij complexgewijze verkoop vindt de bijbetaling voor splitsen/verkopen cf. het convenant plaats
- daarna kan woning bij mutatie doorverhuurd of verkocht worden, zonder verdere erfpachthandelingen of bijbetalingen

Consequenties optie 1:

- meerdere werkwijzen voor verkoop corporatiewoningverkopen (naast convenantsplitsing, aparte regeling voor complexgewijze verkoop)
    - dit kan leiden tot shopgedrag: indien deze route voor de corporatie / belegger onwenselijk uitvalt, kan deze eerst gaan convenantsplitsen, en pas daarna complexgewijs verkopen
    - zie het op-en-neer pingpongen rond de Marnixblokken als een illustratie van de nadelen van verschillende uitpond-routes
- pas bij daadwerkelijke verkoop aan particulier moet worden betaald voor de omzetting naar koopwoning
- er moet een onderbouwde berekeningswijze komen voor omzetten van sociale huur naar markthuur (die ook rekening houdt met betaalwijze, AB's en tijdvak, om te voorkómen dat de belegger bijv. 5 jaar na complexgewijze verkoop reeds een onvoorspelbare CHET krijgt)
- gemeente, corporatie en belegger weten vooraf niet, wanneer en hoeveel (hangt af van GPB op uitpondmoment) t.z.t. moet worden bijbetaald
- belegger kan na complexgewijze verkoop wel verhuren, maar niet zonder erfpachthandeling / bijbetaling verkopen

Consequenties optie 2:

- één uniforme werkwijze voor alle corporatiewoningverkopen (nl. convenantsplitsing); heeft de minste uitvoeringskosten
- reeds bij complexgewijze verkoop moet worden betaald voor de omzetting naar koopwoning, terwijl de kopende belegger de woningen misschien nog jarenlang zal verhuren
    - de bijbetaling bij uitponden (nu ca. € 9.300 per woning) wordt in de Samenwerkingsafspraken waarschijnlijk significant hoger (hoe hoog, is nu nog niet precies bekend), waardoor (voor de corporatie) de opbrengst van complexgewijze verkoop lager wordt
- gemeente, corporatie en belegger weten vooraf precies wat er moet worden bijbetaald (daarna geen bijbetaling meer)
- gemeente ontvangt meteen afkoopsom (t.b.v. ruimtelijke fondsen)
- geeft belegger daarna optimale vrijheid om naar eigen inzicht te verhuren of te verkopen
- belegger / woningkoper krijgt bij complexgewijze verkoop een nieuw tijdvak (AB2000 of AB2016) dus wordt (voorlopig) niet meer met een CHET geconverteerd

Vraag:

- kiezen we voor optie 1, of voor optie 2?
    - Aandachtspunt: bij optie 1 kan een corporatie altijd zelf voorsorteren voor optie 2 (door eerst te gaan convenantsplitsen), bij optie 2 is er geen sluiproute mogelijk