

A close-up portrait of Renske de Wit, a woman with short dark hair, looking slightly to the right. She is wearing a dark top with a white collar. The background is a blurred brick wall.

## Woningverkoop Ymere: Hoge opbrengst drukt aantal te verkopen woningen

Ymere hoefde in 2016 vijftien procent minder woningen te verkopen om haar verkoopdoelstelling te halen. Naar verwachting is dat percentage dit jaar zelfs drieëntwintig procent. "Verkopen is geen uitdaging. Het matchen van onze woningen is dat wel." Een gesprek met **Renske de Wit**, manager Match en Markt.

**R**enske is als manager Match en Markt verantwoordelijk voor een goede en snelle match tussen huurder en woning. "Deels voor het reguliere matchingsproces en deels om initiatieven te ontplooiën voor doorstroom van zogenaamde niet-passers. Die laatste groep zijn mensen die naar hun gezinssituatie in een te grote of juist te kleine woning wonen of naar inkomen te duur of te goedkoop."

### Niet-passers

Op de vraag of nieuwe initiatieven ter bevordering van de doorstroming vruchten afwerpen, zegt Renske: "Wet- en regelgeving, de beperkte beschikbaarheid en de grote vraag naar woonruimte in Amsterdam maken van de gewenste doorstroming een flinke opgave. Het best werkende initiatief

is het tijdelijke contract, waarmee nieuwe huurders vijf tot maximaal zeven jaar in de woning mogen wonen. De uitdaging is vooral om de niet-passers in beweging te krijgen. Voor hen organiseren we woningruilweken of proberen ze te verleiden met maatwerk. Het punt is dat bewoners vaak het liefst blijven zitten waar ze zitten."

### Te veel, te weinig

Zijn er in Amsterdam nu te veel sociale huurwoningen en te weinig huurwoningen in het middensegment? De waarheid ligt volgens Renske in het midden. "Als we bij wijze van spreken alle huurders uit hun woningen zouden halen en ze opnieuw zouden toewijzen, dan komen we prima uit."

---

De toewijzingsregels voor woonruimteverdeling zijn in de Woningwet aangepast, maar daarmee los je een bestaande situatie natuurlijk niet ineens mee op."

## Druk wordt groter

Dertig procent van de sociale huurwoningen van Ymere wordt toegewezen aan statushouders en urgenten. Waar voorheen bijvoorbeeld kwetsbare doelgroepen eerst intern bij een instelling woonden, worden ze nu rechtstreeks in corporatiewoningen ondergebracht. "De druk van die instellingen wordt steeds groter, waardoor corporaties er steeds meer voor de kwetsbare doelgroepen zijn. De schaarste aan woningen neemt ondertussen nog verder toe, ongeacht welk woningtype. Dat duurt nog wel even voort, omdat het voor woningcorporaties ook steeds complexer wordt om woningen te bouwen. Door strengere regels en door schaarste aan bouwlocaties. Voorheen waren wij de grootste ontwikkelende corporatie, maar dat kan al tijden niet meer."

## Verkoop

Renske is met haar team ook verantwoordelijk voor de woningverkoop in de zeven regio's van Ymere. "Dat doen we om nieuwbouw te kunnen realiseren en onderhoud te plegen aan bestaand bezit. We verkopen momenteel wel meer dan we kunnen terugbouwen. Het gaat dan vooral om woningen in gebieden waar we veel verhuurbedit hebben en die niet meer in onze portefeuille passen. Dat kunnen woningen zijn met een WOZ-waarde die intussen is opgelopen tot drie ton."

## Kinderspel

Dat de verkoop kinderspel is, beaamt Renske. "We halen onze verkoopdoelstelling met steeds minder woningen dan voorheen. In 2016 hebben we 634 woningen verkocht in plaats van de geplande 750 woningen. Ruim 100 minder dus. De doelstelling voor 2017 hebben we teruggebracht naar 580 woningen. Het zegt iets over de enorme prijsstijgingen in het koopsegment in Amsterdam en in toenemende mate ook in onze andere regio's. De olievlek van Amsterdam breidt zich ook uit naar Haarlemmermeer, Haarlem en Almere."

## KoopGarant

Ymere heeft ook nog 1800 zogenaamde Koopgarant-woningen, die de corporatie ooit heeft verkocht onder de voorwaarde dat de woning bij verkoop weer aan Ymere moet worden aangeboden. Op de vraag of de Koopgarantwoningen door de media-aandacht in het programma De Monitor - kopers klaagden over een te lage taxatiewaarde in verhouding tot de marktwaarde - een risico vormen, zegt Renske. "Daar leek het even op, maar wij volgen de aangescherpte OpMaat-



---

formule. We taxeren op huidige waarde en kopen de woning één op één terug tegen een eerlijke, marktconforme prijs. Echter, zodra we de woning een dag later aanbieden, melden zich direct meerdere gegadigden en die bieden tegen elkaar op. Daardoor is de kans groot dat de woning kort na terugkoop alweer voor een hogere prijs van de hand wordt gedaan. Dat komt door het biedingsproces in een overspannen kopersmarkt."

## Mindere wijken in trek

Een voordeel voor de gunstige kopersmarkt is dat ook minder populaire wijken ineens in trek zijn bij kopers. "De lage rentestand is een reddingsboei voor complexen die we voorheen moeilijk konden verkopen," beaamt Renske. "Nu gaan ook die voor een goede prijs van de hand."

Opvallend daarbij is dat het aantal mensen dat cash een woning koopt, toeneemt. "In stenen levert het meer op dan onder het matras of op de spaarrekening. De keerzijde is dat het voor mensen met een kleine portemonnee als gevolg van de enorme prijsstijgingen nog steeds vaak onhaalbaar is om een voormalige huurwoning te kopen. Het liefst zou je zien dat een huurder doorstroomt naar koop, maar dat is slechts in tien procent van de gevallen zo."

## Verkoopproces

Voor de ondersteuning van het verkoopproces van zowel woningen als bedrijfsonroerendgoed maakt Ymere gebruik van CorporatiePortaal van Notapp. Het digitale systeem stroomlijnt de communicatie tussen alle betrokken partijen. "Voor iedereen is overzichtelijk en duidelijk waar de woning of bedrijfspand zich in het proces bevindt. Bovendien kunnen we geen stap overslaan. Uit onze interne audit blijkt ook dat we volledig foutloos werken. Daarnaast levert het ook nog eens tijdwinst en kostenbesparing op omdat we bijna niets meer hoeven printen. Rapportages maken WOZ-waarden, taxatiewaarden, vraag- en verkoopprijzen snel inzichtelijk, waardoor we de marktontwikkelingen goed kunnen volgen."

## Eigen en externe makelaars

De verkoop doet Ymere deels met externe makelaars en deels met eigen transactiemakelaars. "Door te beschikken over eigen transactiemakelaars bouw je kennis op van de waarde van je vastgoed," licht Renske toe. "Het helpt je om biedingen beter op waarde te kunnen schatten en om een deskundige partner zijn voor externe partijen. Door te werken met externe makelaars beschik je bovendien over een flexibele schil. Voorlopig zullen we daar nog wel even een beroep op blijven doen." ■