

Olga Valkema (Nijestee):

## Vastgoed verkopen om groei en energie-ambities mogelijk te maken

Er is maar één middel dat echt helpt tegen schaarste: nieuwbouw op flinke schaal, schreef directeur-bestuurder Pieter Bregman van **Nijestee** onlangs in zijn blog. De corporatie in Groningen ziet ruimte voor 2.500 extra woningen. "We hebben inderdaad een ambitieus bouwprogramma," zegt **Olga Valkema**, hoofd Verkoop en Vastgoedbemiddeling. Een gesprek over de verkoop van bezit om bouw- en energiedoelstellingen te realiseren.

**O**lga Valkema is verantwoordelijk voor Verkoop en Vastgoedbemiddeling bij woningcorporatie Nijestee. "De komende jaren staan in het teken van groei," zegt ze over het ambitieuze bouwprogramma. "Begin 2016 hadden we bijna 12.600 sociale huurwoningen. De komende jaren willen we doorgroeien naar 14.000 woningen."

### Studentenstad

De stad Groningen is een studentenstad bij uitstek. De universiteit en de Hanzehogeschool trekken ieder jaar duizenden jonge mensen aan. "Dat is goed voor de werkgelegenheid en het geeft reuring," zegt Olga. "De inkomens liggen in het noorden relatief wat lager dan in de randstad, daardoor blijft

er grote behoefte aan betaalbare woonruimte. De stad telt nu meer dan 200.000 inwoners en blijft volgens onderzoeken groeien. Nijestee wil goede en betaalbare ruimte bieden, vandaar onze groeiambitie naar ongeveer 14.000 sociale huurwoningen in vijf jaar."

## Energiezuinig

Naast nieuwbouw werkt Nijestee aan energiezuinige woningen. "Ons doel is om in 2020 op een gemiddelde EI (energie index) van 1,25 uit te komen," licht Olga toe. "Om deze ambitie te kunnen realiseren gaan we naast BOG en parkeerplaatsen ook woningen verkopen. De komende vijf jaar willen we op jaarbasis vijftig sociale huurwoningen en vijftig vrije sectorwoningen verkopen. Door duurdere woningen te verkopen komt er geld vrij voor de bouw van nieuwe betaalbare woningen. De wachtlijsten lopen op, er is dringend behoefte aan betaalbare en goede woningen. Bovendien draagt nieuwbouw bij aan de gewenste differentiatie in de stad en biedt het ruimte voor mensen om wooncarrière te maken in hun eigen wijk. We verhuren en beheren ook vastgoed zonder woonfunctie. Dat beschouwen we niet als onze kerntaak, tenzij er een huurder met een maatschappelijke functie in zit. Denk aan een buurt-pand of een voorziening die onlosmakelijk verbonden is met de woningen, zoals een ketelhuis. De overige bedrijfspanden, parkeervoorzieningen en losse bergingen verkopen we, mits dat financieel aantrekkelijk is."

## Woningmarkt Groningen

Woningen worden gemakkelijk en soms wel binnen een week verkocht, zegt Olga. "Dat heeft natuurlijk ook alles te maken met de huidige rentestand maar de woningmarkt van de stad Groningen is eigenlijk altijd al heel dynamisch geweest."

## Overdracht van vastgoed

Voor de verkoop van onroerend goed en de verhuur van vrije sectorwoningen maakt Nijestee gebruik van Corporatieportaal van Notapp, een digitaal systeem voor de overdracht van vastgoed. "Vanaf het moment van de huuropzegging tot en met de uitbetaling van de koopsom is het proces digitaal en ook voor alle collega's inzichtelijk. Vanuit Corporatieportaal wordt automatisch aan een betrokken partij een berichtje gestuurd wanneer er actie moet worden ondernomen. De financieel medewerker weet bijvoorbeeld precies wanneer de koopsom op de rekening moet staan en de afdeling planmatig onderhoud ziet direct wanneer een woning mondeling is verkocht en wanneer de verwachte transportdatum is. Rapportages maken vanuit het systeem gaat ook met één druk op de knop. Handig voor collega's en voor de jaarlijkse accountantscontrole."

## Vrije sector huurwoningen

Nijestee zet de applicatie ook in voor de verhuur van vrije sectorwoningen. "Op onze afdeling ligt zowel de verkoop als

de verhuur van vrije sectorwoningen," licht Olga de keuze daarvoor toe. "Uiteindelijk is het de bedoeling dat we het merendeel van de vrije sectorwoningen gaan verkopen, maar Nijestee wil graag kunnen schakelen tussen verkoop en verhuur, zodat we het aanbod kunnen afstemmen op de vraag. Dit voorkomt leegstand en op deze manier behalen we ook de beste verkoopprijs."

## Aspirant-kopers en vrije sectorhuurders

Op de vraag hoe Nijestee in contact komt met aspirant-kopers, antwoordt Olga: "De woningen en BOG worden verkocht door een makelaar. Die zorgen voor de werving van de juiste kopers. De verkoop van parkeerplaatsen en bergingen verzorgen we zelf, net als de verhuur van vrije sectorwoningen. We kunnen via het Corporatieportaal deze huurwoningen eenvoudig op Funda en andere websites plaatsen die veel bezocht worden door woningzoekenden."



## Aardbevingsbestendig

Op de vraag in welke mate de aardbevingproblematiek door NAM-gaswinning in Groningen van invloed is op de ambities van Nijestee, zegt Olga: "Van een aantal nieuwbouwprojecten hebben we het ontwerp moeten herzien om ze aardbevingsbestendig te maken. Daardoor heeft de bouw veel vertraging opgelopen. In de koop- en huurmarkt ervaren wij gelukkig, tot nu toe, geen echte hinder van de aardbevingsproblematiek."

## Bidbook

Op de website van Nijestee vind je een overzichtelijk bidbook waarmee de corporatie laat zien op welke locaties ze vervangende woningen en extra woningaanbod denkt te kunnen leveren. In totaal gaat het om het vervangen van 1.000 woningen en het toevoegen van 1.500 woningen in samenwerking met derden. ■