

# Panacee voor de kas van woningcorporaties

Marc Doodeman

**Amersfoort** - Corporaties verkochten vorig jaar een recordaantal van 6700 woningen met een Koopgarantkorting. Een broodnodig middel om de kas te vullen.

Het verkopen van woningen is voor woningcorporaties een van de belangrijkste manieren om geld te verdienen. Maar in crisistijd hebben de volkshuisvesters de grootste moeite om bestaande en nieuwe woningen te verkopen.

Woningen die met een zogeheten Koopgarantkorting verkocht worden, gaan veel makkelijker van de hand. "Het zijn goedkopere woningen, dus beter bereikbaar voor starters", verklaart Rein Bakker, directeur van Stichting Opmaat, het succes. Opmaat is de bedenker van het concept waarbij corporatiewoningen met kortingen van 10 tot 33 procent korting worden verkocht. Voor dat deel blijft de corporatie eigenaar. Als de eigenaar van de koopgarantwoning de woning later verkoopt (de woningcorporatie koopt de woning gegarandeerd terug), wordt de winst, of het verlies, met de corporatie gedeeld. "Met 25 procent korting wil men sneller kopen. Dat ze een deel van de winst inleveren, nemen ze voor lief", zegt Bakker.

Het verkoopconcept werd door een groepje corporaties bedacht en bestaat al sinds 2004. Na een aarzelend begin zijn inmiddels 160 van de ongeveer vierhonderd corporaties met koopgarant aan de slag gegaan. Zes jaar later zijn 20.000 woningen met korting verkocht.

Het zijn vooral bestaande woningen

die met succes verkocht worden. Volgens Bakker vindt 30 à 40 procent van vrijkomende bestaande huurwoningen als koopgarantwoning een nieuwe eigenaar.

Voor nieuwbouwwoningen werken de koopgarantkortingen in mindere mate. Het gat tussen de boekwaarde en de verkoopwaarde is daarvoor te klein. De stichtingskosten liggen vaak boven het gekorte bedrag dat kopers betalen. "Dat verschil krijg je op termijn als corporatie wel terug, maar je moet het wel al die jaren voorfinancieren. Dat voelt een corporatie wel in zijn portemonnee", legt Bakker uit. Desondanks werden in 2010 2.500 nieuwbouwwoningen met koopgarantkorting verkocht. Opmaat is niet de enige die met kortingsconcepten op de corporatiemarkt actief is. Koop Goedkoop en Slimmer Kopen zijn andere concepten.

## Ontzorgen

Bakker denkt met het koopgarantconcept de corporaties te ontzorgen. "Of het de belangrijkste oplossing is voor corporaties om de verkopen op peil te houden? Als ik opportunistische ben: ja, dit is de oplossing. Dat horen we ook van onze klanten. Qua volume zijn we marktleider. Dat het een product is van en voor corporaties is wel een deel van het succes."

Dat Amsterdam nog steeds niet gebruik kan maken van koopgarant zit hem dwars. De belastingdienst hield het jarenlang tegen. De invoering is inmiddels een half jaar uitgesteld. "Bestuurlijk zijn we er al uit, maar de uitwerking ervan heeft nog een paar maanden nodig. Maar het gaat lukken, daar ben ik van overtuigd."

## Ruwbouwer Bouw Service Ermelo failliet

**Den Haag** - Bouw Service Ermelo is failliet verklaard. Hierdoor komen vijftig werknemers op straat te staan.

Momenteel worden de mogelijkheden van een doorstart onderzocht. Curator Frank Vermeer wil verder niets over het faillissement kwijt. Het bedrijf had last van betalingsproblemen, omdat de afgelopen jaren verscheidene opdrachtgevers failliet gingen. BSE rekende ondermeer bouwbedrijf Van Hoogevest,

dat twee jaar geleden over de kof ging, tot zijn klantenkring.

De ruwbouwspecialist werd in 1971 opgericht. De werkzaamheden van BSE bestonden onder meer uit het monteren van funderingen en dalvloeren, het inmaken van systeemvloeren, inpandige montage van vloeren, plaatsen van breedplaatvloeren en het verzorgen en plaatsen van betonconstructies. Daarnaast verhuurde de ondernemer mobiele kranen en betonpompen.