



Verslag 2149

Corporatie: WoonInvest

Dit verslag is een weergave van hetgeen in de **digitale** hoorzitting door aanwezigen is gezegd.

Over de inhoud van dit verslag kan niet worden gecorrespondeerd.

Korte omschrijving van de klacht

De klacht heeft betrekking op het beleid van de corporatie dat woningen niet worden verkocht aan zittende huurders van die woning.

De voorzitter heet de aanwezigen welkom en legt uit hoe de werkwijze van de commissie tijdens deze digitale hoorzitting zal zijn.

Toelichting op de klacht door de klager

De heer XXXX meldt dat het begon met de mailwisseling waarin werd meegedeeld dat de woning in de verkoop zou gaan. De mailwisseling verliep niet zoals klager wilde, althans niet met het gewenste resultaat.

Klager heeft een goed gesprek gehad met de heer XXXX en mevrouw XXXX van de corporatie. Er werd duidelijk vermeld waar de corporatie voor stond. Klager woont al 14 jaar in de woning en heeft zich de woning eigen gemaakt. Twee van de drie kinderen zijn daar geboren. Klager wil graag in de woning blijven wonen. Als starter is het onmogelijk om te kopen. Dit kan bijna alleen met een overwaarde of een schenking van familie.

Er werd klager door de heer XXXX geadviseerd de klachtenprocedure te starten. De corporatie heeft een maatschappelijke verantwoordelijkheid richting klager.

De corporatie gaf aan de situatie van klager ook vervelend te vinden.

Klager voelt zich niet gehoord. Klager wil graag de woning kopen maar krijgt de kans niet. De corporatie wil de woning verkopen, maar niet aan klager. De corporatie neemt niet de moeite om samen met klager tot een goed bod te komen. De corporatie wil de woning verkopen om geld te innen. Maar als klager de woning blijft huren, wordt de woning niet verkocht en ontvangt de corporatie ook het geld niet. De corporatie geeft aan met het geld van de verkoop mensen te willen helpen. De corporatie heeft de sociaal maatschappelijke taak om voor betaalbaar sociale woningen te zorgen voor mensen met een sociaal laag inkomen. Dat is volgens klagers niet het geval als de corporatie de woning niet beschikbaar stelt voor de verkoop ook aan zittende huurders.

Een corporatie mag geen geld laten liggen als een huurder zijn woning wil kopen.

Klager geeft aan het een win-win situatie te vinden als zij het huis kopen. De Woonbond heeft recent een peiling gedaan waarin werd aangegeven dat een derde van alle huurders interesse heeft om hun woning te kopen. De corporatie zou breder moeten kijken en de visie om de woning niet te verkopen aan zittende huurders los moeten laten.

Klager geeft aan een bod te willen doen boven de marktwaarde en het zou dus goed zijn om de woning aan klager te verkopen. De marktwaarde is klager duidelijk. Klager heeft een goed beeld van de prijzen van omliggende woningen.

Klager heeft op de website van Vidomes gekeken. Zij staan open om huurders te laten kopen voor de taxatiewaarde minus 10%. Klager vraagt zich af of hij dus pech heeft dat hij bij WoonInvest huurt.



Klager snapt dat ze het recht niet hebben op de woning. Echter, het huis komt in de verkoop als klager de huur opzegt. Pas dan kan er een bod worden gedaan.

Echter, als het dan niet lukt, heeft klager geen woning meer. Het voelt niet menselijk voor klager. Ze voelen zich buitengesloten.

De marktwaarde komt steeds naar boven. Klager wil graag in gesprek en het over de prijs hebben. Het hoeft niet conform marktwaarde te zijn of iets erboven. Het gaat klager om veel meer dan het geld. Er lijkt helemaal geen ruimte te zijn voor een compromis.

Klager houdt het allemaal goed in de gaten. In de andere straat zijn er ook woningen verkocht. Volgens klager is de prijs van de woning goed in te schatten. De corporatie hoeft zich niet schuldig te voelen als de prijs iets hoger is. Er is heel veel emotionele waarde en klager zou het verschrikkelijk vinden als er andere mensen in de woning komen wonen.

Klager heeft een slechte positie op de woningmarkt. Als klager niet koopt blijven zij in de huidige woning met een relatief lage huur. Klager begrijpt niet dat er niet iets verder kan worden gekeken door de corporatie.

Klager betaalt € 800,00 huur en de burens € 1.500,00. Dat is toch een enorm verschil.

Vragen van de commissie aan de klager

V: Kunnen jullie een bod doen op de woning?

A: Ja, maar we nemen die gok niet want als we het juiste bod niet doen, hebben we geen woning.

Zienswijze van de corporatie

De heer XXXX geeft aan blij te zijn met de familie als huurders en kijkt ook terug op een goed gesprek.

De corporatie heeft te maken met huidige huurders en toekomstige huurders. Er is overheidsbeleid en er is eigen beleid. Om alle huurders te bedienen, moet het juiste beleid worden gevoerd. Dit kan door het huurdersverkeer op gang te krijgen of woningen toe te voegen aan hun bezit. Er wordt gekeken wat voor WoonInvest de beste strategie is. De corporatie wil geen precedent scheppen. De financiële situatie van de corporatie maakt dat ze de woning niet 'onderhands' aan klagers kan verkopen.

Er moeten gemiddeld 30 tot 35 vrije sector woningen per jaar worden verkocht om de ambities te kunnen realiseren. Er wordt geprobeerd een maximale opbrengst te genereren. De politieke opvattingen zijn bekend. De corporatie moet afwachten wat er in het regeerakkoord komt. Zolang er geen verplichting is vanuit de overheid worden er geen woningen verkocht aan zittende huurders.

Uiteraard voelt de corporatie mee met klager. Klagers willen nu graag de woning kopen, maar waren daar in het verleden niet toe in staat.

Door keuzes uit het verleden is de financiële situatie van de corporatie anders dan die van andere corporaties in de regio. Hierdoor kunnen er wellicht andere keuzes worden gemaakt.

Vragen van de commissie aan de corporatie

V: U geeft aan geen precedent te willen scheppen en aan klager te willen verkopen in deze situatie. Ze willen kopen voor de marktwaarde, zelfs erboven. Zou er sprake zijn van een precedent als je samen de prijs overeenkomt?

A: Dat is het manco in de markt. We weten niet wat die marktwaarde is. We spreken er over met makelaars. We zien dat de taxatie niet ouder mag zijn dan zes maanden en een taxatiewaarde van zes maanden oud zegt niet zoveel. Het kan afhangen van de ligging van het huis, de tuin of wat dan ook. Ik wil ook niet afspreken met hen dat ze de woning mogen



kopen voor de marktwaarde en 10% erbovenop. Ik weet niet of dat dat de marktwaarde is. De heer XXXX geeft aan alleen een afspraak te willen hebben waar hij ook moreel achterstaat. Het biedingsproces bepaalt de marktwaarde. De waarde na de bieding is dan de marktwaarde. De taxateurs werken toe naar die waarde.

Veel kopers krijgen de financiering niet rond omdat men te veel biedt. Een huis wat opnieuw in de verkoop komt, kan ineens een heel andere waarde hebben.

V: Hoeveel woningen zijn er van het type huis van klager?

A: Dat weet ik niet precies. (klager geeft aan dat het een complex is van 160 huizen en er zijn er een stuk of acht verkocht)

V: Zijn er recent woningen verkocht zoals die van klager?

A: Ja, ook in dezelfde straat als waar klager woont. We hebben klager hier op geattendeerd. We realiseren ons dat er emotie is wat betreft hun woning, maar met ons beleid kunnen we niet voldoen aan hun vraag.

V: Als precies dezelfde woning wordt aangeboden vormt zich dan ook de prijs voor de woning zoals van huurders?

A: Nee, dat zegt niets, het is een ankerpunt, maar niet meer dan dat.

Laatste woord door de klager

We houden de soortgelijke huizen allemaal goed in de gaten. We bieden dezelfde prijs als die soortgelijke woning. Wij voldoen aan die vraagprijs.

Onze hypotheekruimte is groter dan de bedragen die worden betaald. Het is voor ons erg belangrijk.

De voorzitter sluit de vergadering. Klager en medewerker(s) van de corporatie vertrekken en de commissie start in beslotenheid de beraadslaging over het uit te brengen advies.

Hoorzitting, 25 januari 2022

Verzenddatum, 31 januari 2022