

A man with short brown hair, wearing a grey pinstriped suit jacket over a white collared shirt, stands with his arms crossed. He is smiling slightly. In the background, there is a white sign with the 'mitros' logo, which consists of a stylized bird or flame icon above the word 'mitros' in lowercase. The background is slightly blurred, showing green foliage and a street scene.

Woningverkoop Mitros: ontspannen proces in een overspannen woningmarkt

De verkoop van corporatiewoningen in Utrecht is een verhaal van zoete broodjes en een toonbank. Bij **Mitros** worden jaarlijks een paar honderd woningen van de hand gedaan, in veel gevallen boven de vraagprijs. Waarom verkoopt de Utrechtse woningcorporatie delen van haar bezit? Hoe hebben ze dit verkoopproces georganiseerd? *CorporatieGids Magazine* vroeg het aan senior verkoopadviseur **Rob Hermeling**. Een gesprek over een ontspannen verkoopproces in een overspannen woningmarkt.

Als senior verkoopadviseur is Rob verantwoordelijk voor de verkoop van bestaand bezit. "Dat doen we om te kunnen investeren in het verjongen van onze verouderde portefeuille, om zo een betere balans in onze wijken te krijgen. Als corporatie richten wij ons – zeker sinds de nieuwe Woningwet – op sociale huurwoningen waarmee we onze kerntaak kunnen uitvoeren. Vooral ons bezit met hoge WOZ-waarden en hoge toekomstige onderhoudskosten, oudere woningen en appartementen zonder lift gaan in de verkoop, evenals ons bezit buiten Utrecht en Nieuwegein. Van de 30.000 vhe zijn er ongeveer 5000 voor verkoop gelabeld. Van deze voornamelijk DAEB-woningen verkochten wij er vorig jaar 350, de komende jaren zullen dat er 250 zijn."



Slim verkopen

"We kijken voortdurend naar onze verkoopvijver of wat we doen slim is, of dat het misschien nog slimmer kan. De huidige woningmarkt biedt ons mogelijkheden en kansen om juist de minder courante objecten te verkopen. Verkoop-gelabelde woningen die we graag voor onze huurders behouden, kunnen we dan in exploitatie houden waardoor de quota die de gemeenten Utrecht en Nieuwegein ons hebben opgelegd kunnen worden behaald. Hierdoor kunnen we onze verkoop-opgave realiseren en toch voldoen aan de prestatieafspraken van de gemeenten die willen dat we een minimale voorraad beschikbaar houden."

Overspannen woningmarkt

In Utrecht is sprake van een overspannen woningmarkt. "Sinds anderhalf jaar stijgen de verkoopprijzen, en is de druk op de kopersmarkt groot." Voor een deel is Mitros daar zelf ook debet aan, zegt Rob. "Wij waren hofleverancier van woningen voor de startersmarkt. Dat hebben we mede door de gemeentelijke quota teruggedraaid, waardoor de prijzen van deze starterswoningen nog verder zijn gestegen. Wij zien nu inschrijvingen in alle gebieden, iedereen wil kopen. De lage rentestand werkt dat mede in de hand. Een koper van onze huurwoningen is in sommige gevallen financieel op lange termijn goedkoper uit dan een huurder; je kunt bijna zeggen dat verkopen socialer is dan verhuren."

Digitaal verkoopproces

De verkoop van honderden woningen ondersteunt Mitros met CorporatiePortaal, een digitaal systeem voor de verkoop van registergoed. "Voorheen deden we dat in Excel en op papier, maar dat was te kwetsbaar, kostbaar en tijdrovend. Nu is ons verkoopproces volledig digitaal en optimaal ingericht en kunnen wij en onze ketenpartners – de makelaars, taxateurs,

aannemers, fotograaf en de notaris – via een portaal de werkzaamheden uitvoeren. Dat gaat sneller, overzichtelijker en biedt ons als regievoerder op ieder moment inzicht in alle fasen van de verkooptrajecten."

Primaire systeem

Gedurende het verkoopproces raadplegen de verkoopadviseurs ook het primaire systeem Dynamics Empire. "Dat is ook goed, want je moet voorkomen dat het portaal een afvinklijstje wordt." Nota's vanuit het verkoopportaal worden automatisch doorgesluisd naar de financiële administratie. "Daar wordt zorggedragen voor de financiële afhandeling en het uit de exploitatie halen van de woning."

Mitrosverkoopt.nl

Aspirant-kopers melden zich via de eigen website www.mitrosverkoopt.nl of komen via Funda binnen. "Ook op de facebookpagina Mitros Verkoopt hebben we veel volgers en krijgen we veel reacties," zegt Rob. De vraag naar voormalige huurwoningen overstijgt het aanbod en leidt net als op de 'gewone' huizenmarkt tot prijsmaximalisatie. "Wij volgen de NVM richtlijnen maar schuwen niet om het maximale eruit te halen. Het geld dat we met de verkoop ontvangen zien we als maatschappelijk geld. Het komt volledig ten goede aan onze woningportefeuille."

Gestroomlijnd

Dat het verkoopproces van voormalige huurwoningen optimaal is gestroomlijnd is ook door collega's van Rob niet onopgemerkt gebleven. "Voor de verkoop van BOG gaan we het binnenkort ook inzetten en onze collega's van verhuur vrije sector huurwoningen zijn inmiddels ook op de hoogte van de mogelijkheden."

Op de vraag of optimaal nog beter kan zegt Rob: "Veel van onze wensen zijn al verwerkt, zoals het vier ogen principe. Wat we in overleg met leverancier Notapp nog gaan toevoegen aan het portaal zijn meer grip op en inzicht in de biedingen. We werken met verkoop op inschrijving, waarbij van de vele biedingen uiteindelijk maar één bieder de gelukkige is. Veel gegadigden grijpen er naast en dan is het extra zorgvuldig wanneer je dit in geval van vragen inzichtelijk hebt."

Rob vervolgt: "Ook gaan we voor verkoop vrijgekomen woningen vanaf de tweede inspectie overnemen van onze collega's van vastgoedbeheer. In principe zijn zij bij einde huurcontract 'klaar' met de huurder. Vanaf dat moment nemen wij de regie over en laten we de woning klaarmaken voor verkoop." ■