

IVBN aanbevelingen bij verkoop (complexen) huurwoningen 2020

Leden van IVBN gedragen zich als goed verhuurder naar hun huurders. Het huren van een woning is voor consumenten een belangrijke beslissing en vertrouwen in de verhuurder is van wezenlijk belang. Wonen in een huurwoning geeft voordelen zoals de grote mate van flexibiliteit en ontzorging. Huurders, zowel in het gereguleerde als in het geliberaliseerde segment, stellen vertrouwen in een goede verhuurder. Een goede verhuurder houdt zich aan afspraken, vraagt een faire markthuur, voert een gematigd huurbeleid en zorgt voor goed en tijdig onderhoud. Huurders kiezen bewust voor een bepaalde woning en zijn door die keuze afhankelijk van het zich als een goed verhuurder gedragen van de verhuurder.

Leden van IVBN exploiteren hun huurwoningen over het algemeen gedurende een lange periode. Daarna kan verkoop van een complex huurwoningen aan een andere belegger plaatsvinden. Ook kan de verhuurder besluiten tot verkoop van een individuele huurwoning in een complex aan de zittende huurder of (na mutatie) aan een aspirant-koper. Daarover gaan deze aanbevelingen, die IVBN aan haar leden doet, als die ten minste 25 huurwoningen exploiteren. (NB Eigenaar/verhuurders die tenminste 25 voor verhuur bestemde woningen exploiteren zijn overigens gehouden aan de Wet op het Overleg Huurders – Verhuurders WOHV.)

IVBN is een belangenorganisatie van (institutionele/professionele) ondernemingen die overwegend ten behoeve van derden, direct of indirect beleggen in Nederlands vastgoed, en die meer dan 250 miljoen euro aan vastgoed in Nederland hebben. Daartoe hoort ook het investeren en langdurig exploiteren van complexen van huurwoningen (appartementen-complexen of blokken eengezinswoningen). De IVBN-leden hebben allen de IVBN-code of Ethics ondertekend (zie de website van IVBN), die normen en waarden aangeeft, die IVBN-leden bij hun functioneren in de markt in acht dienen te nemen. Vastgoedbeleggers, die lid van IVBN zijn, kunnen worden aangesproken op zorgvuldig, ethisch, maatschappelijk aanvaardbaar en integer handelen zoals van een professionele beroepsgroep mag worden verwacht. De IVBN Code of Ethics is primair gericht op het (professioneel) acteren naar en met marktpartijen.

Deze IVBN aanbevelingen bij verkoop van (complexen of individuele) huurwoningen zijn primair gericht op de inachtneming van de belangen van huurders van te verkopen huurwoningen van IVBN-leden. Deze aanbevelingen dienen ook in acht te worden genomen door (externe) vastgoedmanagers of ingeschakelde verkoopmakelaars, die namens IVBN-leden huurwoningen verhuren.

1. Informatie aan huurdersorganisaties en bewonerscommissies door de verkopende partij

- a) Algemeen verkoopbeleid. Indien er op het niveau van het betreffende IVBN-lid een overkoepelend opererend huurdersplatform bestaat zal (conform de WOHV) het IVBN-lid op verzoek van dat platform informatie verstrekken over het algemene verkoopbeleid en bij wijzingen van dat algemene verkoopbeleid advies vragen. Het IVBN-lid zal ook op verzoek van huurdersorganisatie(s) of bewonerscommissie(s) informatie verstrekken over het algemene verkoopbeleid.
- b) Van een concreet voornemen tot verkoop van een specifiek complex en/of individuele huur-woningen is sprake, indien binnen de verkopende partij een intern, voldoende concreet besluit tot verkoop is genomen. Zodra sprake is van een dergelijk concreet voornemen tot verkoop, informeert een IVBN-lid conform de WOHV uit eigen beweging tijdig en schriftelijk de betrokken functionerende huurdersorganisatie of bewonerscommissie over dit concrete voornemen, inclusief de redenen daartoe en de gevolgen daarvan, waarbij in ieder geval rekening gehouden dient te worden met:

- (i) een aan de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) te verlenen overleg- en adviestermijn van ten minste 6 weken waarbinnen de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) tot een advies ten aanzien van het voornemen dient te komen, welke termijn ingaat op het moment dat de vereiste informatie door een IVBN-lid is verstrekt;
- (ii) het beoordelen van het advies van de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) door een IVBN-lid, welk advies kan worden opgevolgd of geheel of gedeeltelijk terzijde kan worden gelegd;
- (iii) indien het advies van de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) geheel of gedeeltelijk terzijde wordt gelegd, een termijn van 2 weken waarbinnen een IVBN-lid de (gedeeltelijke) terzijdelegging schriftelijk dient toe te lichten en met redenen dient te omkleden; en
- (iv) indien het advies van de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) geheel of gedeeltelijk terzijde wordt gelegd, een wachtermijn van 3 dagen nadat de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) voornoemde schriftelijke toelichting heeft ontvangen, waarna tot uitvoering van het voornemen mag worden overgegaan (overeenkomstig de eisen van de 'Wet op het overleg huurders verhuurder').

Bij het voorgaande geldt dat het door de huurdersorganisatie en/of bewonerscommissie te geven advies bij de finalisering van de besluitvorming tot verkoop kan worden betrokken.

Indien de huurdersorganisatie of bewonerscommissie hebben meegedeeld geen bezwaar te hebben tegen het concrete voornemen of indien het advies van de huurdersorganisatie(s) en/of bewonerscommissie(s) niet binnen de termijn van 6 weken is verstrekt, kan direct tot uitvoering van het concrete voornemen worden overgegaan.

- c) Indien en zolang het bedrijfsbelang van de eigenaar/verhuurder zich verzet tegen de verstrekking van alle of bepaalde informatie ten aanzien van het concrete voornemen tot verkoop, is eigenaar/verhuurder niet gehouden om aan zijn informatieplicht te voldoen ten aanzien van die informatie. Zodra het bedrijfsbelang zich niet meer tegen de verstrekking van die informatie verzet, zal de huurdersorganisatie of bewonerscommissie alsnog door eigenaar/verhuurder worden geïnformeerd.

2. Verkopen van een individuele huurwoning aan een zittende huurder of (na mutatie) aan een aspirant-koper.

- a) Bij verkoop van een individuele huurwoning aan ofwel een zittende huurder of (na mutatie van huurder) aan een aspirant-koper zal de verkopende partij (ook bij inschakeling van een externe vastgoedmanager of een verkoopmakelaar) de verkoopprocedure zorgvuldig en inzichtelijk laten verlopen en uiteraard zonder dat dwang tot aankoop op de zittende huurder wordt uitgeoefend als de huurder wil blijven huren.
- b) De zittende huurder of koper krijgt van de verkoper de noodzakelijke en relevante informatie over de staat van de te koop aangeboden huurwoning. Bij verkoop aan de zittende huurder is deze al goed op de hoogte van de onderhoudsstaat van de woning. De aspirant-koper wordt in staat gesteld - op eigen kosten - een onderhoudskeuring te laten uitvoeren. Voorts wordt de huurder (zoals verplicht) geïnformeerd over de energetische kwaliteit van de woning (aan de hand van een label of klasse-indeling).
- c) Bij verkoop van appartementsrechten wordt de huurder geïnformeerd over het bijbehorende lidmaatschap van en de bijdrage aan een Vereniging van Eigenaren, het bestaan van de Vereniging van Eigenaren en de stand van het onderhoudsfonds.

3. Complexgewijze verkopen aan een andere (bonafide) partij

- a) Bij verkoop van een complex huurwoningen is het voor de zittende huurders van belang dat de kopende partij bonafide is, zich jegens hen ook zal gedragen als een goed verhuurder, en dat de kopende partij bij een eventuele verkoop van individuele huurwoningen het verkoopproces zorgvuldig en inzichtelijk inricht en geen dwang uitoefent tot kopen.
- b) Het verkopende IVBN-lid selecteert daarom een (bonafide) koper die naar het oordeel van de verkoper kan en zal voldoen aan hetgeen in de vorige punt is benoemd en die zijn wettelijke en contractuele verplichtingen jegens de huurders zal nakomen. De verkopende partij zal daartoe in ieder geval een CDD-onderzoek naar de kopende partij uitvoeren.
- c) Het verkopende IVBN-lid zal met de koper afspreken dat deze de zittende huurders in het complex vóór de overdracht aan de nieuwe eigenaar schriftelijk of per mail zal informeren over de datum van overdracht, waarbij benadrukt wordt dat de verkoop van het complex de individuele huurovereenkomsten niet aantast en zullen de zittende huurders daarmee ook de naam en contactgegevens van de nieuwe eigenaar (en/of beheerder) ontvangen.
- d) Het verkopende IVBN-lid zal met de koper afspreken dat deze de zittende huurders in het complex uiterlijk binnen drie maanden na de overdracht schriftelijk informeert welke plannen de koper op dat moment heeft met het complex, zoals bijvoorbeeld het blijven verhuren van het complex of het verkopen van individuele woningen.
- e) Tevens zal het verkopende IVBN-lid met de koper afspreken dat de verkoper tot uiterlijk 1 jaar na de overdracht (ook in geval van een eventuele doorverkoop binnen die termijn) jegens de zittende huurders ontvankelijk zal zijn voor eventuele klachten van zittende huurders dat de kopende partij alsnog dwang zou uitoefenen op de zittende huurder tot aankoop als de huurder wil blijven huren of zijn wettelijke en contractuele verplichtingen jegens de huurders niet zou nakomen. Dat zal (indien klachten gegrond blijken) de reputatie van de kopende partij zowel bij de verkopende partij (lid van IVBN) als ook binnen de IVBN-ledenkring ernstig beschadigen.