

BUITENLAND / BELEGGINGEN / SINGAPORE

Collectieve woningverkoop in Singapore

Buren verkopen je huis aan projectontwikkelaar

In Singapore vinden collective sales of en-bloc sales plaats. Dat is collectieve verkoop door de eigenaren van een appartementencomplex waarbij de minderheid wordt gedwongen om mee te doen. In Nederland vindt een onteigening plaats door de overheid en is een langdurig proces nodig dat jaren duurt. In Singapore vindt 'ontteigening' ook plaats door private partijen. In dit artikel een voorbeeld.

Laurentien Kok

In Singapore is in 2007 en 2008 voor grote delen van de 'binnenstad' het Master Plan 2008 van kracht geworden, een soort bestemmingsplan, en is de Land Title Strata Act versoepeld. Door het nieuwe bestemmingsplan vast te stellen en de wet te versoepelen, vinden sindsdien meer 'collective sales' plaats dan voorheen.

Over het algemeen vindt een collective sale plaats als het bestemmingsplan meer vierkante meters toelaat dan de huidige bebouwing of als een andere, ruimere bestemming van de grond mogelijk is op basis van het bestemmingsplan, bijvoorbeeld winkels of kantoren. De complexen betrokken bij een collective sale zijn (ver)ouderde winkelcentra met appartementen erboven zonder lift of appartementencomplexen van maximaal vier lagen, de zogenaamde 'walk-ups'.

Voordeel van het systeem is dat (oudere) eigenaar/gebruikers niet hun onderneming/winkel hoeven te verkopen maar direct cash krijgen voor de onderneming en ook voor het vastgoed als dit in eigendom is. Als alleen de onderneming in eigendom is en het vastgoed wordt gehuurd, ontvangt de verhuurder genoeg cash om de ondernemer schadeloos te stellen.

Als een winkelketen in een dergelijk complex huurt, is deze meestal voorstander van de verkoop. In het nieuwe plan heeft de winkelketen inspraak, kan zijn wensen kenbaar maken en huurt vervolgens een nieuwe ruimte. Een appartementei-



Dit appartementencomplex uit de jaren zestig in Singapore is verkocht via een collective sale.

genaar ontvangt een veelvoud van de waarde van zijn appartement. De ontwikkelaar kan aan bewoners, die terugkeren op de huidige locatie, een korting geven op de koopsom van een appartement in het nieuwe complex. Op deze wijze elimineert de ontwikkelaar een deel van zijn risico.

Nadeel van de collective sale is dat een eigenaar zijn woning kwijtraakt als de meerderheid van zijn 'buren' daarvan voorstander is.

Procedure

In een collective sale verkopen de gezamenlijke eigenaren van een appartementencomplex het gehele complex aan een koper. Een koper kan interesse tonen voor het hele complex of de eigenaren kunnen besluiten tot een collective sale. Als dit laatste het geval is, wordt het complex vaak via een tender op de markt aangeboden. Ook als een ontwikkelaar interesse heeft getoond, kunnen de eigenaren alsnog besluiten tot een tender om zo een hogere koopsom te bewerkstelligen.

1. Voorverkoop fase; de eigenaren besluiten tot verkoop en stellen voorwaarden vast voor: (i) minimum prijs, (ii) methode van verdeling van de verkoopopbrengst, (iii) duur/geldigheid van de overeenkomst, (iv) datum van oplevering, (v) als huurders of eigenaren niet leeg opleveren, (vi) Sales Committee's bevoegdheden, (vii) garanties van de eigenaren tegenover de koper en de vrijwaring onderling voor de eigenaren en Sales Committee.

2. Tender; het complex wordt op de markt aangeboden via een tender of direct verkocht aan een ontwikkelaar. Vanuit de eigenaren wordt een Sales Committee gevormd die aan bepaalde eisen moet voldoen om de belangen van de niet-professionele partijen (woningeigenaren) te waarborgen en om belangenverstrengeling te voorkomen. Bijvoorbeeld dat een minimum aantal kleinere eigenaren is vertegenwoordigd in de Sales Committee en de voorzitter een eigenaar is van een woning als het een gemengd complex betreft;

3. Post tender fase; evaluatie van de

biedingen en onderhandelingen met de koper(s). De Sales Committee onderhandelt (al dan niet bijgestaan door advocaten) met de potentiële kopers over de koopovereenkomst en de daarin opgenomen voorwaarden. In de tussentijd kunnen de eigenaren en overige belanghebbenden hun mening kenbaar maken, wensen laten opnemen in de koopovereenkomst et cetera. Een verwaarde is een aankondiging in de krant en officiële mededeling aan alle eigenaren, de hypotheekhouders, de beperkt gerechtigden, property manager en in de vier officiële talen van Singapore. Verder moet een verklaring worden opgesteld over eventuele belangenverstrengeling van de koper evenals een taxatierapport met hierin opgenomen de verdeling van de koopsom per appartement.

4. Goedkeuring Strata Board; de koopovereenkomst moet worden goedgekeurd door de Strata Board, onderdeel van de Singapore Land Authority, die beperkte afwijzingsbevoegdheden heeft.

Bezwaren

Bij het beoordelen van de koopovereenkomst moet onderscheid worden gemaakt tussen een bezwaar van eigenaren, hypotheekhouders of andere belanghebbenden. Bij geen bezwaar kan de koopovereenkomst alleen worden afgekeurd als er

sprake is van belangenverstrengeling tussen de koper en een of meer eigenaren, een 'no good faith transaction' of de verdeling van de verkoopopbrengst niet duidelijk is omschreven.

De verdeling van de koopsom kan op verschillende manieren worden vastgesteld, maar de meest voorkomende zijn naar rato van vloeroppervlakte, percentage in het gebouw, taxatie van elk appartement als onderdeel van de totale taxatie of een combinatie van voorgaande methoden.

Als er bezwaren zijn ingediend, kan de koopovereenkomst additioneel worden afgekeurd op 'financial loss', waarbij dit als een 'zeer eng' begrip is gedefinieerd. De koopsom 'te laag' of 'ik wil niet verhuizen' is geen 'financial loss'.

Als de Strata Board de koopovereenkomst heeft goedgekeurd, is de collective sale bindend voor alle eigenaren en moet er binnen twee maanden een eigendomsoverdracht plaatsvinden, gevolgd door het betalen van de koopsom.

Gedwongen verkoop

De verkoop vindt ook plaats als niet alle eigenaren akkoord zijn. De percentages variëren enigszins voor erfpacht, ouderdom van het complex, huidige bestemming en andere vormen van lease) maar als 90 procent van de juridische eigenaren 90 procent van het vloeroppervlakte van een gebouw willen verkopen, gaat de verkoop door en zal de Strata Board zijn goedkeuring niet onthouden.

De eigenaren die niet willen meewerken aan de verkoop, worden op deze wijze dus gedwongen om te verkopen, te verhuizen en zijn hun woning kwijt.

OVER DE AUTEUR

Laurentien Kok MRE MRI CS is kandidaat-notaris en werkzaam bij Bird & Bird LLP, vestiging Singapore en Nederland.

MEER INFORMATIE

Laurentien.Kok@twobirds.com

'Koopsom te laag' geen reden voor weigering