

Maat!

Maat! is een uitgave van OpMaat

april 2011
www.opmaat.nl
nummer 10



Lia en Gerard van Doorn Ithaka en Koopgarant

"Voor ons gaf Koopgarant de doorslag bij het kopen van een nieuwe woning in Almere."

► pagina 8

EU Beschikking Middeninkomens in de knel

Corporaties werken samen aan een strategie voor het middensegment.

► pagina 4

Koopgarant Niet alleen voor starters

Ook voor oudere eigenaar-bewoners is Koopgarant een aantrekkelijke optie.

► pagina 6

Te Woon Toets Te Woon intern op de kaart gezet

Toets levert nieuwe inzichten op voor Sité Woondiensten.

► pagina 8

Jaarrekening Nieuwe richtlijnen Jaarrekening

Verschillende visies op nieuwe richtlijnen Verkoop onder Voorwaarden

► pagina 10



inhoud/column

2

Gevolgen Europese Beschikking

Business case voor corporaties ontwikkeld om midden-inkomens niet tussen wal en schip te laten vallen.

▶ pagina 4

Maat! Kort nieuws

Lees over nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen, OpMaat Opleidingen, workshop Gemengd Beheer, de nieuwe kengetallen en meer.

▶ pagina 6

Jaarrekening

CFV/ WSW nuanceren nieuwe richtlijnen
Jaarverslaglegging van Koopgarant en Koopcomfort.

▶ pagina 6

Niet alleen voor starters

Ook oudere eigenaar-bewoners zijn geïnteresseerd in Koopgarant blijkt bij projecten van ProWonen en Van Bekkum.

▶ pagina 8

Te Woon-Toets zet Te Woon intern op de kaart

Vier corporaties ondergingen in 2010 de Te Woon-Toets. De toets leverde intern veel discussies en inzichten op.

▶ pagina 10

OpMaat agenda

Bijeenkomsten en cursussen in 2011.

▶ pagina 12



Europa, vloek of zegen?

▶ Rein Bakker

De vakbladen, kranten en online discussiefora stonden de afgelopen tijd bol van de EU-beschikking. Sinds 1 januari jl. mogen corporaties nauwelijks meer sociale huurwoningen verhuren aan huishoudens die meer dan EUR 33.600 per jaar verdienen. Dit plaatst vrijwel elke corporatie voor nieuwe vraagstukken die zowel betrekking hebben op het woningaanbod als op de vraag van hun klanten, "hoe moet ik duurder huurwoningen financieren?" En: "hoe kan ik mensen met een inkomen van pakweg EUR 38.000 nog blijven bedienen?"

De producten en diensten van OpMaat worden door veel corporaties al lange tijd veelvuldig ingezet om klanten te bedienen met een middeninkomen. Toch ontstaan er ook op dit terrein nieuwe vragen die soms heel concreet zijn: "Is verkoop met Koopgarant een DAEB-activiteit (Diensten van Algemeen Economisch Belang). Ook de meer beleidsmatige afwegingen doen zich voor, zoals: "Op welke wijze kan ik de middeninkomens het beste bedienen?" Of: "Waaraan heeft deze groep vooral behoefte?" De impact op de bedrijfsvoering van de corporatie is vaak nog erg onduidelijk.

Om 'met de kennis van nu' zo veel mogelijk vragen te beantwoorden, is OpMaat samen met Atrivé en 13 corporaties begin maart gestart met de Maatschappelijke Businesscase Middeninkomens. In de komende maanden werken we intensief samen om een 'gereedschapkit' met oplossingen te ontwikkelen die de corporatie in onderlinge samenhang kan toepassen binnen de eigen organisatie. Later dit jaar komt dit vervolgens ook beschikbaar voor al onze andere klanten. Kortom, Europa roept veel vragen op maar schept ook ruimte voor nieuwe inzichten en praktische oplossingen.

Op pagina 4 en 5 van de Maat! kunt u meer over deze business case lezen. Ook treft u in de Maat! een artikel aan over een bijzondere doelgroep voor Koopgarant: ouderen. Verder in dit nummer een artikel over de ervaringen van een corporatie met de Te Woon-toets. Vier corporaties lieten zich doorlichten door OpMaat en ontvingen een rapportage voorzien van adviezen. De Maat! zou niet compleet zijn zonder een tal aan korte actuele berichten. Ik wens u veel leesplezier!

Rein Bakker directeur OpMaat



Gevolgen Europese

Middeninkomens in de knel

Nieuwe regels vanuit de EU dwingen woningcorporaties tot keuzes. OpMaat en Atrivé hebben het initiatief genomen om gezamenlijk met corporaties een duurzame oplossing te ontwikkelen om ook de lagere middeninkomens betaalbaar te huisvesten. Naast een nieuwe strategie en een model voor het middensegment, komt er een financiële en organisatorische vertaling. Ook wordt een "gereedheidskist" samengesteld met bestaande en aangepaste producten en diensten waarmee de nieuwe middensegment-strategie kan worden toegepast in de eigen organisatie.

Maatschappelijk businessmodel

Sinds de oriënterende bijeenkomst eind januari, nemen er 13 corporaties deel aan het project. OpMaat en Atrivé coördineren en faciliteren het geheel. Alle deelnemers brengen hun kennis en ervaring in en gezamenlijk worden problemen opgelost. De oplossingen kunnen worden doorontwikkeld om deel uit te gaan maken van de "gereedheidskist".

Bij de start van het project is van alle deelnemende corporaties een beknopte portefeuille-analyse gemaakt. Dit is noodzakelijk omdat de exacte uitwerking van het maatschappelijk businessmodel zal afhangen van de lokale situatie van de individuele corporatie. Zo is bijvoorbeeld het gat tussen de sociale huurprijs en de koopmarkt in Amsterdam beduidend groter dan in Dordrecht. Aan de hand van de analyse wordt per corporatie gekeken welke strategische oplossing mogelijk is, welke bestaande producten er zijn op gebied van volkshuisvesting, organisatie en financiën en welke moeten worden doorontwikkeld. Op deze manier raakt de "gereedheidskist" gevuld. Gedacht kan worden aan meerdere concreet toepasbare producten op het gebied van voorraad- en verkoopbeleid, Huur op Maat, Koopgarant, Huur-koopvergelijker en het kasstroommodel. De producten zijn zó uitgewerkt, dat concrete toepassing op korte termijn door elke corporatie mogelijk is.

Tablis Wonen kiest voor samenwerking

Begin maart is de eerste bijeenkomst geweest. Eén van de deelnemende corporaties is Tablis Wonen, een woningcorporatie in Sliedrecht met 4700 woningen in de portefeuille. Tablis Wonen is, direct na bekendmaking dat de regeling per 1 januari zou ingaan, op zoek gegaan naar oplossingen. Philip Kroon, beleidsmedewerker van Tablis Wonen: "Tablis

Beleidsmedewerker Tablis Wonen

Philip Kroon





beschikking

Wonen heeft in regionaal verband uitgesproken en gecommuniceerd zich te houden aan de regels en de inkomensnormen die vanuit de EU worden gesteld. Wel hebben wij daarbij steeds kenbaar gemaakt dat Tablis Wonen er ook is voor de 'onderkant van de middeninkomens' en dat wij hiervoor naarstig op zoek zouden gaan naar mogelijkheden om deze groep te kunnen blijven bedienen. De pilot kwam dus als geroepen. Intern zijn we druk bezig met herijken van het strategisch voorraadbeleid en daarbij zoekend naar de opdeling van het woningbezit in een kernmarkt- en wisselvoorraad. De wisselvoorraad is dan flexibel en kan schuiven. Kroon is groot voorstander van samenwerking in de zoektocht naar nieuwe oplossingen: "Nu gaan we een groot deel van het denkwerk dat we toch moesten doen, gezamenlijk, inventiever en met meer kennis uitvoeren!"

Tablis Wonen heeft begin 2010 haar ondernemingsplan 2010-2014 vastgesteld. Daarin werd al aangegeven dat de voorraad woningen moet aansluiten bij de omvang van de doelgroep. "Met de staatssteunmaatregelen in het verschiep wisten wij natuurlijk al dat onze voorraad veel te betaalbaar en sociaal van huurprijs was (99,5% < € 648). Koopgarant en/of Te Woon speelt naar onze mening zeker een rol in de oplossingsrichting. Wij verwachten dat we aan de slag moeten met verschillende eigendomsvarianten, kortingen en (inkomensafhankelijke) huurvarianten. Koopgarant heeft naast andere varianten als voordeel dat er grip verzekerd blijft op leefbaarheid van wijken en onderhoud van het bezit. Tablis Wonen wil wel nadrukkelijk open staan voor alle creatieve oplossingen!

Eind juni is de laatste bijeenkomst gepland waarin de producten worden gepresenteerd. Daarna kunnen wij naar verwachting meer informatie naar buiten brengen.

Corporaties moeten, vanwege nieuwe Europese staatssteunregels sinds 1 januari 2011, 90% van hun sociale huurwoningen toewijzen aan huishoudens met een inkomen van maximaal 33.614 euro. Vanuit de Nederlandse visie op volkshuisvesting zijn leefbaarheid, gemengde wijken en doorstroming belangrijke uitgangspunten. Deze uitgangspunten staan door de EU-regeling onder druk en de middeninkomens komen in een lastig pakket te zitten. Corporaties staan voor de keuze of ze, behalve aan de primaire doelgroep, ook aan deze groep middeninkomens een betaalbare woning willen bieden.

Deelnemende corporaties aan het project:

Bernardus Wonen	Oudenbosch
Tiwos	Tilburg
SVUwonen/Woonbelang Veghel	Uden/Veghel
Eigen Haard	Amsterdam
De Kernen	Hedel
Parteon	Zaandam
Woonkracht10	Drechtstrecken
Kleurrijk Wonen	Culemborg
Omnivera	Hardinxveld
Pré Wonen	Haarlem
Tablis Wonen	Sliedrecht
Wassenaarsche Bouwstichting	Wassenaar
Trivire	Dordrecht

Vernieuwd ► Nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen

Na een jaar van veel overleg is de vernieuwing van de Erfpacht- en Koopgarantbepalingen vrijwel gereed. Binnenkort hopen we onze licentiehouders te kunnen informeren over de definitieve invoering.

In de nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen zijn een groot aantal verbeteringen aangebracht, aan de hand van de ervaringen van de afgelopen zeven jaar. Ook heeft een kritische juridische en praktische toets plaatsgevonden. Voor alle betrokken partijen bieden de bepalingen nu meer duidelijkheid en zekerheid.

Naar verwachting worden de nieuwe bepalingen van kracht per 1 juli 2011, met een overgangstermijn van een aantal maanden. Daarna is het niet meer mogelijk om koopovereenkomsten af te sluiten met een oudere versie van de bepalingen.

De overstap op de nieuwe bepalingen is ingrijpender dan eerdere aanpassingen. Niet alleen wijzigen alle contractstukken, maar ook moet de informatie aan de klanten worden aangepast. Ook zullen details van het verkoop- en terugkoopproces veranderen.

De komende maanden zal OpMaat de licentiehouders uitgebreid voorzien van informatie over de overgang naar de nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen en enkele informatiebijeenkomsten organiseren.



OpMaat Opleidingen ► agenda 2011

OpMaat Opleidingen heeft een kwalitatief hoogwaardig programma opgebouwd van cursussen, zowel incompany- als met open inschrijving. De cursussen bieden actuele- en praktische informatie met verdieping in thema's die relevant zijn voor beleidsmakers en medewerkers die te maken hebben met Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon.

Overzicht cursusprogramma

- Koopgarant een Introductie
- Oriëntatiecursus Te Woon
- Koopgarant en Woningfinanciering
- Financiële en Fiscale aspecten van Koopgarant en Koopcomfort
- Workshop Gemengd Beheer bij Koopgarant en Te Woon
- Financiële en Fiscale aspecten van Koopgarant en Koopcomfort
- Workshop Gemengd Beheer bij Koopgarant en Te Woon
- Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (tweedaagse)
- Koopgarant en Nieuwbouw
- Koopgarant en Woningfinanciering

Data 2011

Alleen incompany	
Alleen incompany	
19 mei	
14 juni	
21 juni	
15 september	
20 september	
6 + 11 oktober	
8 november	
17 november	

De cursuslocatie is principe in Amersfoort. Meer informatie over alle cursussen vindt u op www.opmaat.nl. Voor alle cursussen is nog plaats. Wel geldt voor iedere cursus een maximum aantal deelnemers. Wacht dus niet te lang met inschrijven.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met OpMaat Opleidingen:
Tel: 033 - 4621223 of e-mail: info@opmaatopleidingen.nl.

Kengetallen ► Verkoop Koopgarant in 2010

In de loop van 2010 sloten zich 10 nieuwe Koopgarant-licentiehouders aan. Aan het eind van het jaar daalde het aantal licentiehouders echter met 11. Dit was vooral het gevolg van een aantal fusies. Verder waren er enkele opzeggingen. De omvang van de totale Koopgarantportefeuille is in 2010 toegenomen van 105.000 naar 125.000. Het is logisch dat ook het aantal verkochte woningen toenam: in 2009 verkochten de gezamenlijke licentiehouders nog 5.200 woningen, in 2010 waren dat er 6.700. Het aantal verkochte nieuwbouwwoningen bleef in 2010 ongeveer gelijk. De toename zat met name bij de bestaande woningen.

Kengetallen per 01.04.2011

Aantal licentiehouders Koopgarant	157
Aantal licentiehouders Koopcomfort	19
Aantal deelnemers Te Woon	28
Aantal aangeboden Koopgarantwoningen (peildatum 31 december 2010)	125.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen (peildatum 31 december 2010)	20.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen in 2010	6.700
Waarvan nieuwbouw	2.500
Waarvan bestaande bouw	4.200

Maat!



Koopgarant ► Waardering in de Jaarrekening

In januari jl. verscheen de nieuwe Richtlijn 645 Jaarverslaggeving Woningcorporaties. Hierin wordt onder andere voorgeschreven dat woningen, verkocht met korting en een terugkoopregeling, ook na verkoop op de balans ('on balance') van de corporatie moeten blijven staan. De grondslag voor de waarde is de Koopgarantprijs, die bovendien elk jaar opnieuw moet worden bepaald. De jaarlijkse waardering mag plaatsvinden op basis van de meest recente WOZ-taxatie. Corporaties kunnen echter ook gebruik maken van modelmatige taxaties, bijvoorbeeld van Calcasa.

De 'on balance' waardering van Koopgarant roept veel vragen op bij corporaties en schrikt sommige (potentiële) licentiehouders zelfs af. Het is echter maar zeer de vraag of de 'on balance' verantwoording daadwerkelijk invloed heeft op de financiële positie van de corporatie. Het Centraal Fonds Volkshuisvesting neemt de 'on balance' verantwoording namelijk niet mee in haar bepaling van het vermogen van de corporatie.

Voor de andere financiële autoriteit binnen de volkshuisvesting, het Waarborgfonds Sociale Woningbouw, is niet het vermogen van de corporatie leidend maar het verloop

van de jaarlijkse kasstromen. Het WSW kijkt dus vooral naar het kasstroomrisico van Koopgarant. Voor dat doel liet OpMaat samen met het WSW vorig jaar het kasstroomrisicomodel Koopgarant ontwikkelen. Met dit model kan voor elke corporatie het feitelijke kasstroomrisico van de eigen Koopgarant-portefeuille worden doorgerekend. Anders dan de 'on balance'-waardering geeft deze doorrekening een goed beeld van het financiële risico van Koopgarant.

Nieuwe workshop ► Gemengd Beheer bij Koopgarant en Te Woon

7

Half maart is OpMaat Opleidingen gestart met een nieuwe workshop: Gemengd Beheer bij Koopgarant en Te Woon.

Tijdens de workshop komt zowel een theoretisch kader als een projectmatige opzet voor de eigen corporatie aan bod.

De belangen van de corporatie, de huurders en de eigenaren komen samen in het beheer van gemengde complexen.

In de workshop gaan wij in op het speelveld waarbinnen de corporatie opereert en de verschillende posities die men hierbij kan innemen. De consequentie van gemengd beheer is dat er ook veel geregeld moet worden binnen de eigen organisatie. De deelnemers zijn na afloop van de cursus in staat de mogelijkheden voor hun eigen organisatie te formuleren. De workshop is zó opgezet dat er minimaal twee medewerkers per corporatie deelnemen. Door uitwisseling van ervaringen krijgen de deelnemers nieuwe inzichten die zij in de eigen organisatie kunnen inbrengen. Op de website vindt u meer informatie over deze workshop en de data voor 2011. Ook kunt u zich via de website inschrijven. De eerstvolgende datum voor deze workshop is 21 juni aanstaande.

BTW-besluit ► Zekerheid voor ontwikkelaars

Na enkele jaren overleg en lobbyen door OpMaat en de NEPROM publiceerde het ministerie van Financiën eind maart een besluit waarmee de regeling over de toepassing van BTW en overdrachtsbelasting bij nieuwbouw wordt uitgebreid naar commerciële partijen. Sinds eind 2006 lag vast op welke manier bij Koopgarant-nieuwbouwprojecten van woningcorporaties de BTW wordt toegepast. Ook was er hiermee geen risico meer op een 'strafheffing' overdrachtsbelasting. Andere aanbieders hadden deze zekerheden niet. Met het nieuwe besluit, dat 29 maart jl. van kracht werd, is het nu ook voor commerciële ontwikkelaars duidelijk dat zij op dit terrein op dezelfde manier behandeld worden als woningcorporaties.

Nieuw is dat, voor de toepassing van het besluit, voor alle partijen een bovengrens gaat gelden van 240.000 euro. Dit betreft de werkelijke koop-/aanneemsom, dus de marktwaarde na aftrek van de korting. Naar verwachting zal deze bovengrens in praktijk nauwelijks of geen belemmeringen opleveren.

Niet alleen v

8



▶ ProWonen
Steffie van Ouwerkerk

leukehuizen.nl ◀
Jorien van Santen

Nieuwbouw interessant voor ouderen

Wonen rond zwembijver

In het Almeerse Homerskwartier bouwt Van Bekkum Projectontwikkeling 123 woningen in een grote verscheidenheid aan woningtypen en prijzen. Het complex Ithaka ligt in een hoefijzervorm rond een gemeenschappelijk park met daarin een zwembijver. Van Bekkum biedt kopers de keuze voor Koopgarant, met meerdere kortingspercentages. De eerste fasen van het complex zijn inmiddels opgeleverd.

Koopgarant wordt het meeste toegepast voor de verkoop aan starters en aan jonge gezinnen. Maar ook voor andere leeftijdsgroepen blijkt Koopgarant interessant te zijn. In enkele recente projecten is met succes verkocht aan mensen vanaf 55 jaar.

De Steege

In Vorden realiseerde ProWonen vorig jaar het nieuwbouwproject De Steege: tien van de twaalf woningen hebben alle voorzieningen op de begane grond. ProWonen bood deze twaalf woningen Te Woon aan. "We hadden verwacht dat er vrij veel belangstelling voor huur zou zijn", vertelt Steffie van Ouwerkerk, projectontwikkelaar bij ProWonen, "maar acht van de twaalf kandidaten kozen voor Koopgarant. Een groot gedeelte van deze kopers waren 55-plus-sers die hun eigen woning hadden verkocht. De Koopgarant-nieuwbouwwoning is comfortabeler, geschikter en meestal ook een stuk goedkoper."

Het gaat hier om mensen met een vermogen dat is vrijgekomen uit de verkochte woning, maar die vaak beschikken over een vrij bescheiden pensioeninkomen. Traditioneel kloppen deze mensen bij de corporatie aan voor een sociale huurwoning, waar ze gezien hun inkomen en leeftijd ook zonder meer voor in aanmerking komen. Waarom kiezen ze dan nu voor Koopgarant? "De woonlasten bij Koopgarant zijn lager dan bij huur. Dat is zeker het geval voor de mensen die de verkoopopbrengst konden herinvesteren. En juist ook de terugkoopgarantie was voor deze groep een erg belangrijk argument om voor Koopgarant te kiezen." ProWonen was verrast door de grote belangstelling onder ouderen die hun eengezinswoning verkochten. "Blijkbaar was het aanbod wel érg interessant. Bij volgende projecten gaan we, op basis van een lokale marktanalyse, gericht Koopgarant en het kortingspercentage inzetten.

Met de ervaringen van dit project weten we dat Koopgarant ook voor oudere woningzoekenden aantrekkelijk kan zijn."

Ithaka

Het Almeerse nieuwbouwproject Ithaka, van Van Bekkum Projectontwikkeling, is nog in aanbouw, maar de eerste gedeelten zijn inmiddels opgeleverd. Opvallend is dat ongeveer een kwart van de kopers blijkt te bestaan uit mensen vanaf ongeveer 55 jaar, die veelal een bestaande koopwoning verkocht hadden.

Volgens Jorien van Santen van Leukehuizen.nl, verkopend makelaar van dit project, heeft dit veel te maken met het woningtype. "Bij Koopgarant in de nieuwbouw gaat het meestal om eengezinswoningen of om kleinere appartementen. Ithaka bevat juist ook nogal wat grotere appartementen. De kleinere appartementen werden vooral gekocht door starters, maar de grotere, vanaf zo'n 80 m², vooral door mensen die kleiner willen gaan wonen nadat de kinderen het huis uit zijn. "Het is niet zo dat deze kopers, met de overstap naar een Koopgarant-appartement, goedkoper konden gaan wonen. Vroeger was in Almere nieuwbouw duidelijk goedkoper dan een bestaande woning. Maar tegenwoordig gaat dat niet meer op. De grotere appartementen in Ithaka zijn dan ook, inclusief de Koopgarant-korting, ongeveer even duur als de bestaande eengezinswoningen."

Lia en Gerard van Doorn wonen al 27 jaar in Almere. Lia vertelt: "Ik kom eigenlijk uit Lelystad en Gerard uit Hoorn. Toen we elkaar net leerden kennen, zochten we een

voor starters

9



“Als we niet op reis zijn, lijkt het me heerlijk hier tussen al die mensen!”

Lia en Gerard van Doorn

huis in Amsterdam. Op een heerlijk plekje aan de Weesperzijde. Een prachtig grachtenpand, maar een duur huurhuis! Die hoge kosten en het verlangen naar de polder brachten ons na een dik jaar in Almere. Daar wonen we met veel plezier!”

“In een vrijstaand huis met een grote tuin” vult Gerard aan. “En die tuin doet ons een beetje de das om” gaat hij verder. “Ik ben inmiddels met de VUT, Lia is ook gestopt met werken en we willen graag op reis. Genieten van de wereld om ons heen! Dan is zo’n tuin best lastig. Vorig jaar in Amerika hoorden we van een storm die over Nederland raasde. ‘Dan kunnen we weer opnieuw beginnen in de tuin als we thuis zijn’ zuchtten we toen...”

De keuze voor een appartement zonder tuin was dus snel gemaakt. “Kijk” zegt Lia “in Ithaka mochten we zelf een appartement samenstellen uit drie zogenaamde beuken. Tot een ruimte van 160 m².” Gerard vertelt dat Koopgarant uiteindelijk de doorslag heeft gegeven. “We zijn met z’n tweetjes en hebben geen kinderen. Dus alles wat overblijft, blijft over. Laat dat dan maar zo min mogelijk zijn!”

Het appartement is nog niet klaar. Op hun gemak richten Gerard en Lia hun nieuwe woning in. Met uitzicht op de toekomstige binnentuin roept Gerard: “Ik verheug me er enorm op om hier straks te wonen! Als we niet op reis zijn lijkt het me heerlijk hier tussen al die mensen.”

Volgende fase

Met Koopgarant richten corporaties en ontwikkelaars zich vaak op starters en gezinnen. Maar het blijkt ook aantrekkelijk te zijn voor mensen in een volgende fase: kinderen het huis uit, de eengezinswoning te groot. Natuurlijk vereist dit wel een geschikt type woning: een groter appartement of een gelijkvloerse grondgebonden woning. Voor mensen die hun vorige woning verkopen, is het vaak financieel aantrekkelijk om opnieuw te kopen. De terugkoopgarantie biedt dan extra zekerheid. Wanneer de corporatie deze doelgroep wil bedienen, is Koopgarant uit financieel oogpunt meestal interessanter dan het aanbieden van een sociale huurwoning.

Te Woon-toets zet Te W

10

Sité geslaagd voor de Te Woon-toets

OpMaat voerde in 2010 vier Te Woon-toetsen uit bij corporaties. Deze quick scan maakt zichtbaar of de organisatie voldoet aan het concept Te Woon. Deelnemers aan de Te Woon-toets ontvangen na afloop een beknopte rapportage over de bevindingen, voorzien van aanbevelingen voor verbeteringen. In dit artikel laten we Niek Claassen en Mark Bal aan het woord over de ervaringen bij Sité Woondiensten met de Te Woon-toets.



Strategische keuzes bij Sité

Eén van de getoetste corporaties is Sité Woondiensten, een corporatie die 6900 woningen verhuurt in de gemeenten Doetinchem en Bronckhorst. Hiernaast verkoopt Sité ook woningen, zowel nieuwbouw (zonder Koopgarant), als bestaande voorraad. Leefbaarheid en keuzevrijheid staan bij Sité hoog in het vaandel. Sité heeft de afgelopen jaren 3500 woningen te koop aangeboden, met een aanbiedingsplicht zonder korting, of met Koopgarant. Ook kan de klant kiezen voor Huur op Maat.

Door de economische crisis en de krimpmarkt waarmee Sité te maken heeft, is de strategie aangepast in het beleidsplan: het aantal nieuw te bouwen woningen is verlaagd en de volledige keuzevrijheid binnen

Te Woon wordt aangepast. Voortaan bepaalt Sité de keuzemogelijkheden meer strategisch en zijn ze ook aan verkooptargets gekoppeld.

Resultaten van de toets bij Sité

Niek Claassen is woonadviseur bij Sité en vertelt over de ervaringen van Sité met de Te Woon-toets. "Sité doet al vanaf het eerste uur mee met Te Woon. We hebben wel de indruk dat we het goed doen, maar wilden het ook graag laten toetsen door een onafhankelijke partij. Een voordeel is bovendien dat je de eigen resultaten kunt vergelijken met die van andere corporaties."

Mark Bal van OpMaat voerde de Te Woon-toets uit, analyseerde alle beleidsnotities en jaarverslagen en voerde gesprekken met

OpMaat

Mark Bal



Woon intern op de kaart

11



medewerkers. Ook de procedures, de organisatie van het verkoopproces, de dienstverlening en de informatievoorziening aan de klanten werden tegen het licht gehouden. Mark Bal: "Alle documenten zijn tijdig aangeleverd. Vaak is dit wel een klus voor de corporatie, maar het zegt ook meteen iets over hoe de corporatie Te Woon heeft geor-

ganiseerd in de bedrijfsvoering." Niek Claassen ziet, ondanks de tijd die het kostte, ook een voordeel in het verzamelen van alle gegevens: "Het had tot gevolg dat ik met diverse collega's in gesprek kwam over Te Woon. Daarnaast zijn er met diverse medewerkers interviews gehouden door Mark Bal en dit gaf ruimte om de onderwerpen koop en huur vanuit zowel strategische als operationele invalshoeken te bespreken. Te Woon is daardoor intern weer op de kaart gezet." Mark Bal onderschrijft dit: "Het maakt de corporatie bewust van haar strategische keuzes en de mogelijkheden die Te Woon in zich heeft."

Bij Sité is verkoop tot een kernactiviteit verheven. De kennis van verkoop en VvE-beheer is binnen de organisatie gehaald en Sité begeleidt zelf de verkoop aan huurders. Voor leeggekomen woningen schakelt Sité een makelaar in. Tijdens de toets is gekeken naar aanwezige gegevens over de klantwaardering. De resultaten van de analyse hiervan zijn voor Sité overwegend positief. In de rapportage wordt geadviseerd de communicatie over de varianten van verkoop, met en zonder korting, naar de klant toe te verbeteren. Niek: "De conclusie van het rapport was dat Te Woon stevig verankerd is binnen Sité. Met de aanbeveling dat we onze informatievoorziening aan onze klanten kunnen verbeteren, gaan we zeker aan de slag. De adviezen uit de Te Woon-toets gebruiken wij om onze dienstverlening te verbeteren."

De Te-Woon toets

De Te Woon-toets beoordeelt of de organisatie met Te Woon de gestelde doelstellingen heeft bereikt. De toetsing betreft onder andere de verankering van Te Woon in de organisatie en de organisatiestrategie. Op een vooraf vastgesteld aantal toetsonderdelen worden gewogen scores toegekend, afgeleid van het welbekende INK-model. Hiervoor voert de adviseur van OpMaat een drietal gesprekken met medewerkers op verschillende niveaus. Ook vindt er een uitgebreide analyse plaats van de opgevraagde documenten.

Te Woon 2.0

Gezien de signalen uit de markt is OpMaat bezig het Te Woon concept aan te passen tot Te Woon 2.0. Door Te Woon beter toe te snijden op recente ontwikkelingen, zoals de EU-beschikking en de toegenomen druk op de financiële positie van corporaties, zal het concept aantrekkelijker worden voor meer corporaties.

Sité gaat van keuzevrijheid naar keuzemogelijkheden

Een ander punt in de rapportage is de gewijzigde strategie van keuzevrijheid op woningniveau naar keuzemogelijkheden op voorraadniveau. Deze wijziging is ingegeven door krimp en financiële doelstellingen. Niek Claassen: "Te Woon maakt dynamisch voorraadbeleid mogelijk en biedt mogelijkheden voor sturing op verkoopopbrengsten. Keuzevrijheid is mooi, maar de financiële doelen mogen niet uit het oog verloren worden. De opbrengsten en investeringen moeten met elkaar in balans zijn en daar is Te Woon een middel voor." Ook Mark Bal onderschrijft het belang van meer strategische inzet van Te Woon: "Op portefeuilleniveau bied je de klant gelukkig nog steeds veel keuze. Het positieve is dat Te Woon een belangrijker onderdeel wordt van de strategische keuzes voor de corporatie en de verbinding met het strategisch voorraadbeleid nadrukkelijker wordt gelegd."

De uitkomsten van de toets zijn door OpMaat gepresenteerd aan de betrokken afdelingen van Sité. Sité is zelf van plan de resultaten nog te presenteren aan de stakeholders, waaronder de bewonersvereniging. De conclusie van de rapportage luidt dat Sité Woondiensten met recht het beeldmerk van Te Woon voert!

OpMaat ► agenda

2011

► Mei

- 19 Cursus Koopgarant en Woningfinanciering
- 24 OpMaat Netwerkbijeenkomst

► Juni

- 14 Cursus Financiële en Fiscale aspecten van Koopgarant en Koopcomfort
- 21 Workshop Gemengd Beheer bij Koopgarant en Te Woon

► September

- 14 Cursus Financiële en Fiscale aspecten van Koopgarant en Koopcomfort
- 21 Workshop Gemengd Beheer bij Koopgarant en Te Woon

► Oktober

- 4 Te Woon bijeenkomst
- 6 Cursus Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (dag 1)
- 11 Cursus Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (dag 2)

► November

- 8 Cursus Koopgarant en Nieuwbouw
- 17 Cursus Koopgarant en Woningfinanciering

► December

- 8 OpMaat Netwerkbijeenkomst



Postbus 2217 • 3800 CE Amersfoort
Telefoon 033 - 462 12 23
www.opmaat.nl • info@opmaat.nl

OpMaat ► wie zijn we en wat doen we

OpMaat ontwikkelt producten en diensten om de stap van huren naar kopen gemakkelijker te maken. Wij verstrekken licenties voor het toepassen van Koopgarant en Koopcomfort en leveren hiervoor ondersteunende diensten. Ook faciliteren wij deelnemers aan Te Woon. Onze diensten variëren van beleidsadviesing, procesmatige begeleiding, organisatie van expertmeetings, financieel- juridische advisering tot toetsing van de ingediende projecten. Alle licentiehouders krijgen toegang tot het Servicenet, waar alle relevante actuele informatie, zoals contracten, regelingen en communicatiemiddelen zijn te vinden. Verder bieden wij cursussen aan voor medewerkers die met onze producten werken en verzorgen wij, op verzoek, incompany een cursus op maat. Ter ondersteuning in de communicatie met potentiële kopers bieden wij speciaal ontwikkelde software aan: de Huur-koopvergelijker.

► www.opmaat.nl



Onze producten

► Koopgarant

Een woning kopen met korting met de terugkoopgarantie van de woningcorporatie/projectontwikkelaar en waardedeling bij verkoop.



► Koopcomfort

Een woning kopen met terugkoopgarantie van de woningcorporatie.



► Te Woon

De woningcorporatie biedt de klant na toewijzing minimaal drie contractvormen aan. De klant kan kiezen tussen huren, kopen of kopen met korting.



► Huur-koopvergelijker

Softwaretool, te gebruiken in de communicatie met potentiële kopers, om huren en kopen met elkaar te vergelijken.

Maat! ► colofon

Maat! Is een uitgave van OpMaat en verschijnt tweemaal per jaar in oktober en april. Zijn er meer collega's in uw organisatie die graag een Maat! ontvangen? Stuur dan een berichtje naar info@opmaat.nl.

Redactie Rein Bakker, Bernard Wouters, Irene Dijsselbloem (eindredactie) **Vormgeving** www.fraaier.nl

Fotografie OpMaat, fraaier