

Maat!

Maat! is een uitgave van OpMaat

december 2011
www.opmaat.nl
nummer 11



Jolanda van Dam

“Kopers verdienen een aparte behandeling”

► pagina 8

Taxatie Nieuwe taxatie- normen

Goede taxatie voorkomt problemen.

► pagina 4

Nieuw Protocol Overeenkomst belastingdienst

Eigenwoningregeling Koopgarant vastgelegd.

► pagina 6

KleurrijkWonen Herken de koper

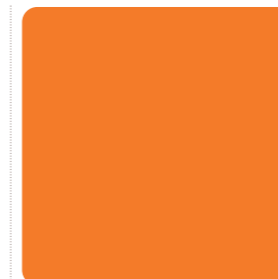
KleurrijkWonen verkoopt Koopgarant met succes.

► pagina 8

Middeninkomens Strategieën en oplossingen

Mogelijkheden voor middeninkomens na EU-beschikking

► pagina 10



inhoud/column

Taxatienormen Koopgarant gewijzigd

Een goed onderbouwde taxatie voorkomt problemen bij terugkoop.

► pagina 4

Maat! in het kort

Lees meer over Te Woon 'nieuwe stijl', OpMaat Opleidingen, de nieuwe kengetallen en meer.

► pagina 6

Nieuw protocol met de Belastingdienst

Eigenwoningregeling bij Koopgarant in een vernieuwd protocol vastgelegd.

► pagina 6

Exclusieve behandeling van de koper

Jolanda van Dam gaf verkoop bij KleurrijkWonen een eigen gezicht.

► pagina 8

Werken aan oplossingen voor Middeninkomens

Samenwerking tussen corporaties, OpMaat en Atrivé resulteert in een scala aan instrumenten en oplossingen voor het huisvesten van de middeninkomens.

► pagina 10

OpMaat agenda

Bijeenkomsten in 2012.

► pagina 12



'Mijlpaal'

► Rein Bakker

Op 8 november jl. ondertekende ik namens OpMaat het protocol met de Belastingdienst dat de toetsing van Koopgarant aan de Eigenwoningregeling beschrijft. Het bereiken van deze mijlpaal vormt het sluitstuk van een zeer intensief en complex project om te komen tot nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen.

In deze Maat! belichten wij de consequenties van de aanpassing van de Erfpacht- en Koopgarantbepalingen voor de taxatie van Koopgarantwoningen. In dit artikel komen ook de ervaringen met taxeren van Koopgarant in de praktijk aan bod.

Dit jaar zijn wij ook actief betrokken geweest bij een bijzondere samenwerking met dertien corporaties en Atrivé om oplossingen te zoeken voor de huisvesting van de middeninkomens. Dit "co-creatieproject" resulteerde in oktober in het rapport "Werken aan Oplossingen voor de Middeninkomens". In het artikel over dit project dat u aantreft op pagina 10, leest u over de uitkomsten en de ervaringen van twee deelnemers aan het project.

Een verhaal uit de praktijk is het artikel over Kleurrijk Wonen. Wij interviewden daar Jolanda van Dam die de verkoop van Koopgarant een stevige basis heeft gegeven. Het artikel geeft goed inzicht in het verkoopproces bij deze corporatie, die besloot om verkoop van Koopgarantwoningen tot speerpunt van haar beleid te maken.

Voor 2012 hebben mijn collega's en ik weer "ruimte in ons hoofd" voor nieuwe ontwikkelingen en innovaties van onze producten en diensten. Ik hoop van harte dat deze artikelen u inspireren om in 2012 uw klanten nog beter te bedienen dan u al gewend was.

Ik wens u fijne feestdagen en een voorspoedig 2012 toe!

Rein Bakker directeur OpMaat



Nieuwe Taxatienormen bij Koopgarant

Goed onderbouwde taxatie voorkomt problemen bij terugkoop

Het is voor sommigen even wennen, maar per 1 juli jl. zijn de taxatienormen voor Koopgarantwoningen aangepast. Agita Jongma van OpMaat en Sytske Kooyman van Ooms Makelaars Taxaties in Rotterdam geven in dit artikel hun visie op de specifieke eisen die verkoop van woningen met Koopgarant stelt aan taxaties.

Nieuwe taxatienormen

Er is een lange voorbereidingsperiode aan vooraf gegaan, maar per 1 juli 2011 zijn de nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen van kracht geworden. Ook de taxatienormen zijn hierin aangepast. In de nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen staat dat de taxatierapporten voor nieuwbouw moeten zijn voorzien van een uitgebreide beschrijving van de getaxeerde woningen. Hiervoor zal de taxateur meer informatie in het rapport moeten opnemen dan voorheen en het rapport moet zijn voorzien van een waardeberekening. Bij Koopgarant vindt prijsvorming niet plaats door onderhandelingen. De verkoopprijs is afgeleid van de taxatiewaarde. De taxatie is daarmee een cruciaal moment met grote gevolgen in het verkoopproces, ook voor de terugkoop. Agita Jongma is bij het vaststellen van de gewijzigde taxatienormen betrokken geweest: 'In de nieuwe richtlijnen is veel beter omschreven waar een goede taxatie aan moet voldoen. In het verleden is het regelmatig voorgekomen dat bij terugkoop bleek dat de waarde bij verkoop destijds niet goed is vastgesteld. Bijvoorbeeld omdat er geen referentiewoningen beschikbaar waren of dat omdat de woonomgevingsfactoren bij nieuwbouw vaak moeilijk vast te stellen zijn.'

Referentiewoningen

Sytske Kooijman herkent de problemen die voorkomen bij het taxeren van Koopgarantwoningen als geen ander. Zij heeft in haar werk, voor onder meer Woonbron en Havensteder in Rotterdam, ruime ervaring opgedaan met de taxatie van Koopgarantwoningen, zowel voor bestaande als nieuwbouwwoningen. 'Een veel voorkomend probleem is dat er bij de verkoop van Koopgarantwoningen geen referentiewoningen beschikbaar zijn. Ook al omdat deze zich veelal bevinden in wijken waarin de koopsector is ondervertegenwoordigd. Als er al koopwoningen zijn, zijn de te verkopen huurwoningen hier soms moeilijk mee te vergelijken. Meerdere taxateurs waarderen daarom de wijken waar weinig koopwoningen zijn en er is overleg over het vaststellen van de waarde van de wijken'.

Sytske adviseert organisaties die Koopgarantwoningen willen verkopen in wijken waar geen referentiewoningen zijn, eerst enkele woningen met Koopcomfort te verkopen. 'Bij Koopcomfort verkoop je tegen de marktwaarde met terugkoopgarantie en krijg je beter zicht op de werkelijke marktwaarde van een woning. Soms kun je beter wachten tot er woningen in de vrije verkoop worden verkocht of zelf een paar woningen in de vrije verkoop verkopen.'

In het verleden ontstonden regelmatig discussies over de taxaties tussen taxateurs en corporatiemedewerkers. Dit werd veroorzaakt door gebrek aan onderbouwing in de rapporten en door een gebrek aan kennis bij corporatiemedewerkers. Het toevoegen van vierkante meterprijzen in de buurt aan de taxatierapporten, is volgens Agita Jongma vanuit meerdere perspectieven van belang. 'Door het opnemen van vierkante meterprijzen worden taxateurs gedwongen stil te staan bij de onderbouwing van de waarde. Voor corporatiemedewerkers heeft het als voordeel dat ook zij meer feeling met de waarde van woningen krijgen'.

Zelf aangebrachte woningverbeteringen

Bij terugkoop wordt de waardestijging van de woning gedeeld tussen verkoper en corporatie of ontwikkelaar. De waardestijging als gevolg van zelf aangebrachte woningverbeteringen, komen volledig toe aan de verkoper. Bij terugkoop levert de taxatie van deze woningverbeteringen soms discussie op. Ook hier ontbreken er referenties. Nergens ligt vast wat de extra waarde is van deze investeringen. In Rotterdam hebben de taxateurs regelmatig overleg over de waardering van de zelf aangebrachte woningverbeteringen. Sytske Kooyman constateert ook een gebrek aan beleid bij sommige corporaties: 'Corporaties zijn gewend te bepalen hoe een huurwoning eruit moet zien bij oplevering, maar er is meestal geen beleid hoe koopwoningen er uit moeten zien bij terugkoop.'

Veranderingen voor corporaties en ontwikkelaars

Volgens Sytske Kooyman vinden taxateurs de veranderde taxatienormen soms wel lastig omdat er meer voorschriften zijn waaraan ze moeten voldoen. Zelf is zij voorstander van de nieuwe aanpak. Niet voor niets zijn de taxateurs in Rotterdam al enige tijd op een vergelijkbare wijze aan het samenwerken bij taxaties. Agita Jongma ziet Rotterdam als een voorbeeld van hoe taxeren objectiever kan plaatsvinden. De samenwerking van taxateurs heeft een groot voordeel bij het vaststellen van referenties.

Gewijzigde taxatienormen

De nieuwe taxatienormen bevatten de eis dat de taxatiewaarde beter wordt onderbouwd: bij nieuwbouwwoningen moet het taxatierapport onder andere zijn voorzien van drie referentiewoningen, gegevens over de afwerkingstaat en omgevingsfactoren. De waardebepaling moet zijn onderbouwd door een duidelijke waardeberekening. Bij bestaande bouw moeten de taxatierapporten gevalideerd zijn. Bij nieuwbouw is het naast het gevalideerde rapport ook mogelijk om een projectmatige taxatie te gebruiken. Mocht het project vijf of meer woningen bevatten, dan schrijven de taxatienormen ook voor dat twee taxateurs samen de waarde voor deze woningen bepalen. Een taxatierapport is niet langer dan zes maanden geldig.

OpMaat

Agita Jongma

Ooms makelaardij Rotterdam

Sytske Kooyman



Te Woon ► Nieuwe Stijl

Onlangs heeft OpMaat een aantal belangrijke veranderingen aan het label Te Woon doorgevoerd.

Te Woon verschuift van 'keuzevrijheid op contractniveau' naar 'keuzemogelijkheden op portefeuilleniveau'. Voortaan is er geen sprake meer van een 'gesloten stelsel' en kan de woning eventueel na terugkomst uit de Te Woonportefeuille worden gehaald. Daarnaast hebben we het Te Woon dienstenpakket uitgebreid. Nieuwe klanten krijgen meer ondersteuning op maat.

Exclusief voor bestaande klanten organiseren we voortaan meerdere malen per jaar workshops over onderwerpen die nauw met Te Woon samenhangen. De eerste workshop vond al in november plaats met 'marketing' als thema.

Wilt u meer informatie over Te Woon 'nieuwe stijl', dan nodigen wij u uit om contact met ons op te nemen.

Te Woon

OpMaat Opleidingen ► Nieuwe opzet cursussen 2012

Vanaf 2012 verandert het cursusaanbod van OpMaat. Om de reistijd van deelnemers te beperken worden de cursussen voortaan regionaal georganiseerd op vier locaties in het land.

De cursussen zijn workshops die een halve dag in beslag nemen en hebben betrekking op het werken met de Erfpacht- en Koopgarantbepalingen. In de eerste helft van 2012 staan de workshops Taxeren en Koopgarant, Financiering en Koopgarant en Terugkoop en Koopgarant gepland.

Masterclasses

Verdere verdieping in diverse onderwerpen is mogelijk in zogenaamde "Masterclasses". Deze zijn bedoeld voor medewerkers die meer beleidsmatig met Koopgarant bezig zijn.

Meer informatie

In onze nieuwsbrieven en binnenkort ook op onze website www.opmaat.nl wordt u op de hoogte gehouden van de geplande data en het programma van OpMaat Opleidingen. Voor meer informatie kunt u een e-mail sturen naar info@opmaatopleidingen.nl of bellen met 033 - 462 12 23.

Koopgarant ► Mijlpaal!

Op 25 augustus van dit jaar werd in Breda de 25.000ste Koopgarantwoning verkocht. Voor Stichting OpMaat was dit reden om samen met de verkopende woningcorporatie Singelveste AlleeWonen de gelukkige koper in het zonnetje te zetten na het ondertekenen van de koopakte.



Sinds 2004 is Koopgarant beschikbaar voor woningcorporaties. Sindsdien zijn er elk jaar nieuwe corporaties en ontwikkelaars als licentiehouder Koopgarant bijgekomen. Dit resulteerde in een gestaag stijgend aantal woningen dat met Koopgarant is verkocht. In 2010 steeg het aantal verkochte woningen met 30%, ondanks de inzakkende woningmarkt. Deze lijn zal zich naar verwachting in 2011 voortzetten.

Kengetallen ► per 1 december 2011

Aantal licentiehouders Koopgarant	170
Aantal licentiehouders Koopcomfort	19
Aantal deelnemers Te Woon	29
Aantal aangeboden Koopgarantwoningen (peildatum 31.12.2010)	125.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen (peildatum 1.09.2011)	25.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen in 2010	6.700
Waarvan nieuwbouw	2.500
Waarvan bestaande bouw	4.200



Koopgarant ► en Nationale Hypotheek Garantie

In de eerste helft van 2012 blijft de bovengrens voor de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) gehandhaafd op € 350.000. Per 1 juli 2012 wordt de grens verlaagd naar €320.000. Daarna daalt de bovengrens tot medio 2014 geleidelijk naar het oude grensbedrag van € 265.000.

Voor de financieringsmogelijkheden van Koopgarant is het effect van deze geleidelijke verlaging gering. Bij veruit de meeste Koopgarantwoningen blijft de financiering immers ruimschoots beneden de NHG-grens, ook wanneer deze uiteindelijk weer verlaagd is naar het oude niveau.

Vanaf de start van Koopgarant in 2004 is financiering met NHG altijd mogelijk geweest. Inmiddels wordt het overgrote deel van de Koopgarantwoningen gefinancierd met NHG. Het Waarborgfonds Eigen Woningen hanteert momenteel een uitgebreide lijst met modellen voor verkoop onder voorwaarden waarbij NHG mogelijk is. Het Waarborgfonds wil deze lijst opnieuw bekijken aan de hand van nog vast te stellen criteria.

Op grond van het overleg dat we de afgelopen tijd hadden met het Waarborgfonds,

hebben we er alle vertrouwen in dat Koopgarant op deze lijst met goedgekeurde 'koopconstructies' zal blijven staan. In de loop van 2012 wordt de nieuwe lijst gepubliceerd door het Waarborgfonds Eigen Woningen.

Aan de slag ► met oplossingen voor middeninkomens

Op pagina 10 en 11 in dit nummer van de Maat! kunt u lezen over het rapport "Werken aan oplossingen voor Middeninkomens".

Dit rapport is op te vragen door een e-mail te sturen naar info@opmaat.nl. Ook kunt u gebruik maken van ondersteunende diensten en advies van OpMaat en Atrivé, bij het maken van uw eigen keuzes en de implementatie van oplossingen. Zo kunt u een presentatie van het rapport krijgen of een strategische workshop laten verzorgen. Ook is portefeuille-analyse, strategische advisering en implementatie-ondersteuning mogelijk.

Meer informatie over alle mogelijkheden kunt u krijgen door te bellen met Günter Weber, telefoon 06 38 93 29 21.

Belastingdienst ► Nieuw protocol

Op 8 november jl. ondertekenden OpMaat en de Belastingdienst het vernieuwde protocol over de toepassing van de eigenwoningregeling bij Koopgarant. In het protocol is onder meer vastgelegd binnen welke spelregels OpMaat kan beoordelen of bij nieuwe Koopgarantprojecten de eigenwoningregeling van toepassing is. Daarmee hebben de kopers duidelijkheid over hun recht op hypotheekrenteaftrek.

Het protocol is vernieuwd met het oog op de nieuwe Erfpacht- en Koopgarantbepalingen die dit jaar van kracht werden. Ook zijn in deze nieuwe versie verbeteringen doorgevoerd aan de hand van praktijkervaringen. De geheel vernieuwde Erfpacht- en Koopgarantbepalingen zijn al op 1 juli 2011 van kracht geworden. Na een overgangsperiode van een half jaar zullen ze uiterlijk met ingang van 2012 door alle Koopgarant-licentiehouders worden gebruikt bij nieuwe koopovereenkomsten.

Tegelijk met het protocol werden ook de Ondererfpacht- en Koopgarantbepalingen van kracht. Deze gelden voor de situaties dat de corporatie of ontwikkelaar de grond in erfpacht heeft van de gemeente. De overgangsperiode loopt hierbij tot medio 2012.

Exclusieve behandeling bij KleurrijkWonen

Jolanda van Dam gaf verkoop een eigen gezicht!

Bij woningcorporatie KleurrijkWonen stijgt het aantal met Koopgarant verkochte huurwoningen nog ieder jaar, ondanks de economische crisis. De motor achter dit succes is Jolanda van Dam. Ooit verkocht zij exclusieve appartementen in Spanje aan de happy few die het zich kunnen permitteren. Nu ziet zij een grotere uitdaging in het verkopen van huurwoningen aan huurders.

Klantgericht verkopen

Enkele jaren geleden maakt Jolanda van Dam een verrassende sprong in haar carrière. Als succesvol makelaar van onder andere luxe villa's met zwembad in Spanje, werd ze gevraagd om de verkoop van huurwoningen op poten te zetten voor KleurrijkWonen. Aan haar de taak om het beleid hiervoor te ontwikkelen en de resultaten uit het woningbehoefteonderzoek verder vorm te geven.

Uit dit onderzoek bleek dat er wel degelijk belangstelling was voor kopen: 10% wilde graag kopen en 10% twijfelde nog. En zo werd besloten de klant keuzevrijheid te geven en versnipperd te gaan verkopen. Jolanda: 'We organiseerden open avonden voor de belangstellende huurders, waarbij ook de notaris en bank aanwezig waren. Omdat wij als corporatie al een vertrouwenspositie hadden bij onze huurders, kozen we ervoor zelf alle makelaarsdiensten aan te bieden. En niet zomaar: we besloten belangstellende kopers een exclusieve behandeling te geven: ze konden rechtstreeks bij mij terecht, we maakten een apart communicatieplan en ik bezocht iedereen thuis! Ik werd het gezicht van de verkoop, ook letterlijk: ik kwam met foto en al op de website te staan en in ons

kwartaalblad "Thuis"!

Door het afleggen van huisbezoeken, bracht Jolanda de behoeften van de belangstellende huurders nog beter in kaart. 'De huurders konden in een gesprek thuis pronken met hun woning. Ook bood het de mogelijkheid om door te vragen en hun echte wensen te achterhalen. In tweederde van de gevallen luide mijn advies na het gesprek gewoon: 'niet doen'. Maar ook dat advies stelt huurders tevreden. Het leuke was dat toch ook deze gesprekken uiteindelijk weer kopers opleverden: ervaringen werden via via aan burens doorgegeven, die vervolgens contact met ons opnamen', aldus Jolanda. Deze aanpak bleek zeer succesvol voor KleurrijkWonen. Het aantal verkochte woningen dat Jolanda verkocht steeg snel van 31 in 2008 naar maar liefst 158 woningen in 2010!

Verkoop is maatwerk

Bij KleurrijkWonen komt 80% van de eengezinswoningen in aanmerking voor verkoop met Koopgarant. Oorspronkelijk lag de keuze voor de kortingspercentages bij de huurder. Sinds de EU-beschikking van kracht is, kunnen huishoudens die behoren tot de inkomensgroep tot € 33.614 naar keuze 25% of 35% korting krijgen op de marktprijs van de woning. De middeninkomens tot € 50.000 krijgen 25% korting en hogere inkomensgroepen komen niet in aanmerking voor korting. Alle "vrije keuzewoningen" komen voor verkoop in aanmerking.

Het aantal verkopen bij KleurrijkWonen verloopt nog steeds voorspoedig. In de loop der jaren is Jolanda van Dam dan ook onder-

steund door een compleet verkoopteam. Sinds dit jaar werkt KleurrijkWonen in een matrixorganisatie. De afdeling Woonservice biedt ondersteuning aan het team Verkoop, waarvan Jolanda deel uitmaakt. Hiervoor was het belangrijk om alle processen goed te beschrijven en ook het administratieve systeem zo in te richten dat alle processen goed zichtbaar zijn voor alle medewerkers. Deze nieuwe werkwijze vroeg om overdracht van verkoopkennis en -vaardigheden aan de Woonservicemedewerkers. Jolanda maakt de collega's wegwijs in het gedrag van een koper: "herken de koper" is mijn motto,' aldus Jolanda. 'Het vaststellen van inkomens is complexer dan je denkt. Je moet doorvragen naar bijvoorbeeld maandelijke verplichtingen en eventueel eigen vermogen, wil je een goed inzicht krijgen in de mogelijkheden van een klant om een woning te kopen.'

KleurrijkWonen kiest er bewust voor om de verkoop van woningen in huis te houden. Jolanda van Dam: 'Een externe partij heeft nooit de kennis en het vertrouwen van klanten zoals wij die hebben. Verkoop van vrije sectorwoningen wordt uitbesteed aan een externe makelaar. Wel verlenen wij een korting van 10% op de vrije sectorwoningen aan onze vertrekkende huurders, om doorstroming te bevorderen'.

Probleemoplossend vermogen

Natuurlijk gaat er ook wel eens iets mis of komt Jolanda van Dam onverwachte of onbekende situaties tegen. Zo kreeg de eerste verkochte Koopgarantwoning toch nog een gratis schilderbeurt, omdat de verkoop niet aan de afdeling groot-onderhoud was doorgegeven! Meestal komen ze bij KleurrijkWonen, al dan niet na overleg met OpMaat, wel tot een oplossing.

Ervaringslessen

KleurrijkWonen heeft haar verkoopsuccessen aan een persoonlijke aanpak te danken.



"Herken de koper" is mijn motto

Jolanda van Dam

Jolanda van Dam was de grondlegger ervan en haar visie op verkoop van huurwoningen staat nog steeds als een huis. Ze is er van overtuigd dat de kennis en verantwoordelijkheid voor verkoop moet worden weggezet bij een medewerker met de juiste competenties. Ook het vaststellen van de kortingspercentages in relatie tot huurprijzen en inkomens moet maatwerk zijn. Jolanda: 'Als een corporatie aan zittende huurders wil verkopen, verdienen ze een aparte behandeling: geef ze de mogelijkheid om altijd bij je aan te kloppen en geef ze je mobiele nummer zodat een huurder bij vragen ook buiten de 9-5 uren contact op kunnen nemen met wat in hun ogen spoedvragen zijn. Bij een geslaagde verkoop heb je er in iedere straat vanzelfsprekend een ambassadeur bij!'

KleurrijkWonen

Woningcorporatie KleurrijkWonen is in 2009 na een fusie van CWL Woningbeheer (Leerdam, Lingewaal) en Betuws Wonen (Geldermalsen, Culemborg) ontstaan. Daarnaast is begin 2009 het woningbezit van de gemeente Giessenlanden overgenomen. KleurrijkWonen beheert bijna 12.000 woningen en werkt sinds 2005 met Koopgarant

Werken aan oplossingen voor middeninkomens

Samen met dertien corporaties en Atrivé werkte OpMaat dit jaar aan een maatschappelijk businessmodel voor de middeninkomens. De EU-regels (zie kader) dwingen corporaties tot het maken van de keuze of zij middeninkomens tot hun doelgroep rekenen en hoe zij hen van passende huisvesting kunnen voorzien. Gedurende het proces is gebleken dat er nog heel wat mogelijkheden over blijven om lagere middeninkomens op passende wijze duurzaam te huisvesten. Anne Hart, beleidsmedewerker bij Bernardus Wonen (Oudenbosch) en André van Giffen, adviseur strategie en beleid van KleurrijkWonen, (Rivierenland), waren deelnemers aan het project.

Ontwikkeling in co-creatie

Eind september is het maatschappelijk businessmodel gepresenteerd, dat in co-creatie is ontwikkeld. Er is in meerdere groepen gewerkt aan de probleemanalyse, het ontwikkelen van oplossingen en het toetsen ervan aan financiële en volkshuisvestelijke kaders. Inspiratie, afstemming en discussie vond plaats tijdens drie plenaire bijeenkomsten.

Anne Hart: 'Wij zijn gaan deelnemen omdat we al direct de middeninkomens wilden blijven bedienen. We besloten om als bovengrens niet €33.614 maar €43.000 te gebruiken bij toewijzing. De vraag was wel, hoe nu verder? Wat moeten we doen als we het maximum van 10% "te dure toewijzingen" gaan overschrijden, wat kunnen we nog meer of anders doen, wat zijn de consequenties van onze beleidskeuzes en wat doen andere corporaties eigenlijk? Deelname aan dit project lag dus voor de hand.' Anne ziet meerwaarde in deze vorm van samenwerking: 'Gezamenlijk hardop denken, modellen creëren en elkaars oplossingen bevragen werkt heel inspirerend. Het levert denk ik sowieso meer op dan in je eentje het wiel uitvinden, dus bij complexe, grote vraagstukken is het heel goed om het "in de groep" te gooien.'

Probleemverkenning

Uit de probleemverkenning bleek dat vooral gezinnen met kinderen en senioren in de

EU-beschikking

Op grond van de EU-beschikking van eind 2009 over woningcorporaties en staatssteun, moet met ingang van 2011 minimaal 90% van de vrijkomende sociale huurwoningen worden verhuurd aan huishoudens met een inkomen lager dan € 33.614. Bovendien moeten corporaties hun activiteiten onderscheiden in DAEB en niet-DAEB. De afkorting DAEB staat voor 'Diensten van Algemeen Economisch Belang'.

problemen komen. Zo verdienen steeds meer senioren te veel voor een sociale huurwoning maar zijn ze te oud om voldoende hypothecaire financiering op een koopwoning te krijgen, tenzij ze veel eigen geld meenemen.

Zes strategische adviezen

Corporaties kunnen, afhankelijk van het eigen werkgebied en de eigen ambities, verschillende keuzes maken om de problemen op te lossen die middeninkomens op de woningmarkt ondervinden. Tijdens de co-creatie is dan ook gekozen voor zes strategische adviezen:

1. Gebruik de overmaat in de woningvoorraad voor de middeninkomens.
2. Vergroot de woningvoorraad voor het middensegment; harmoniseer, liberaliseer en verkoop uit deze overmaat.
3. Bevorder de doorstroming.
4. Bied betaalbare oplossingen in huur en koop.
5. Onderscheid DAEB en niet-DAEB administratief, organisatorisch en juridisch.
6. Breng zoveel mogelijk overmaat over naar niet-DAEB.

Ook André van Giffen is tevreden: 'Als je aan een co-creatie begint hoop je op een oplossing waar nog niet eerder aan gedacht is,

maar die het probleem voor middeninkomens verhelpt. Dat is niet gelukt. Aan de andere kant biedt de co-creatie ons wel een breed palet aan oplossingsrichtingen. We hopen hiermee toch het nodige voor middeninkomens te kunnen betekenen.'

Drie strategische opties

Gezien de bestaande onduidelijkheid in de uitwerking van de EU-beschikking, is niet gekozen voor één businessmodel maar voor drie strategische opties. Hierbinnen zijn de verschillende strategische adviezen uitgewerkt vanuit drie invalshoeken: volkshuisvestelijk, organisatorisch en financieel:

- 'Doorstroming': het creëren van verhuisketens door 55+ huishoudens met een middeninkomen die een eengezinswoning achterlaten, voorrang te geven bij het huren van een appartement.
- 'Overmaat': overmaat aan corporatiewoningen gebruiken door inzet van koopoplossingen en aanbod van duurdere huurwoningen voor de middeninkomens. Dit moet worden ondergebracht in een apart organisatieonderdeel van de toegelaten instelling.
- 'Bundeling': participatiemodel waarbij corporaties in een werkgebied hun niet-DAEB-activiteiten bundelen en onderbrengen in een nieuwe onderneming of in een 'shared service-center'.

Concreet toepasbare instrumenten

Om de strategische opties te realiseren kan gekozen worden uit meer dan 20 instrumenten, variërend van een 'twee-hurenbeleid' tot verkoop met Koopgarant of andere vormen van verkoop onder voorwaarden. Anne Hart past de oplossingen al toe bij Bernardus Wonen: 'We bieden ook koop voor de middeninkomens, maar koop is meestal geen reëel alternatief voor ouderen. We onderzoeken daarom mogelijkheden voor een meer flexibel huurbeleid bij onze seniorenwoningen: een soort twee-huren-beleid waarbij voor een woningzoekende met een middeninkomen de huur net boven de huurtoeslaggrens wordt getrokken en voor lagere inkomens de huur sociaal blijft'. Ook André van Giffen is geïnspireerd door de co-creatie: 'Vooral de oplossingsrichting 'doorstroming' heeft mij wel aan het denken gezet. KleurrijkWonen werkt al met een doorstroomexperiment. Door dit experiment te koppelen aan de inkomens kunnen we mogelijk ook middeninkomens meer laten profiteren.'

Belangstelling

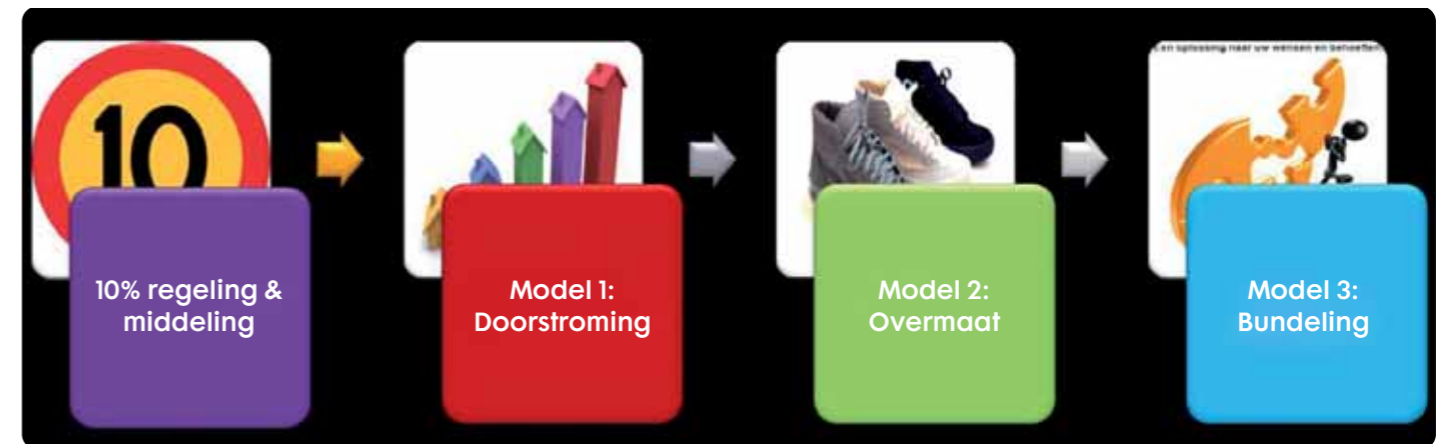
Direct na de presentatie in september bleek er veel belangstelling te bestaan voor het eindrapport "Werken aan Oplossingen voor de middeninkomens". Meer informatie hierover vindt u op de middenpagina van deze Maat!

Beleidsmedewerker

Anne Hart

Adviseur strategie en beleid

André van Giffen



OpMaat ► agenda

2011

► **December**

8 OpMaat Netwerkbijeenkomst

2012

► **Mei**

10 OpMaat Netwerkbijeenkomst

► **Oktober**

9 Te Woonbijeenkomst

► **December**

11 OpMaat Netwerkbijeenkomst

Nieuwe data van OpMaatOpleidingen worden binnenkort bekend gemaakt via www.opmaat.nl en de Nieuwsbrieven.


OpMaat

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 beleidsadvisering, 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. 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** fraaier

Fotografie OpMaat, fraaier, Robert Jan Stokman