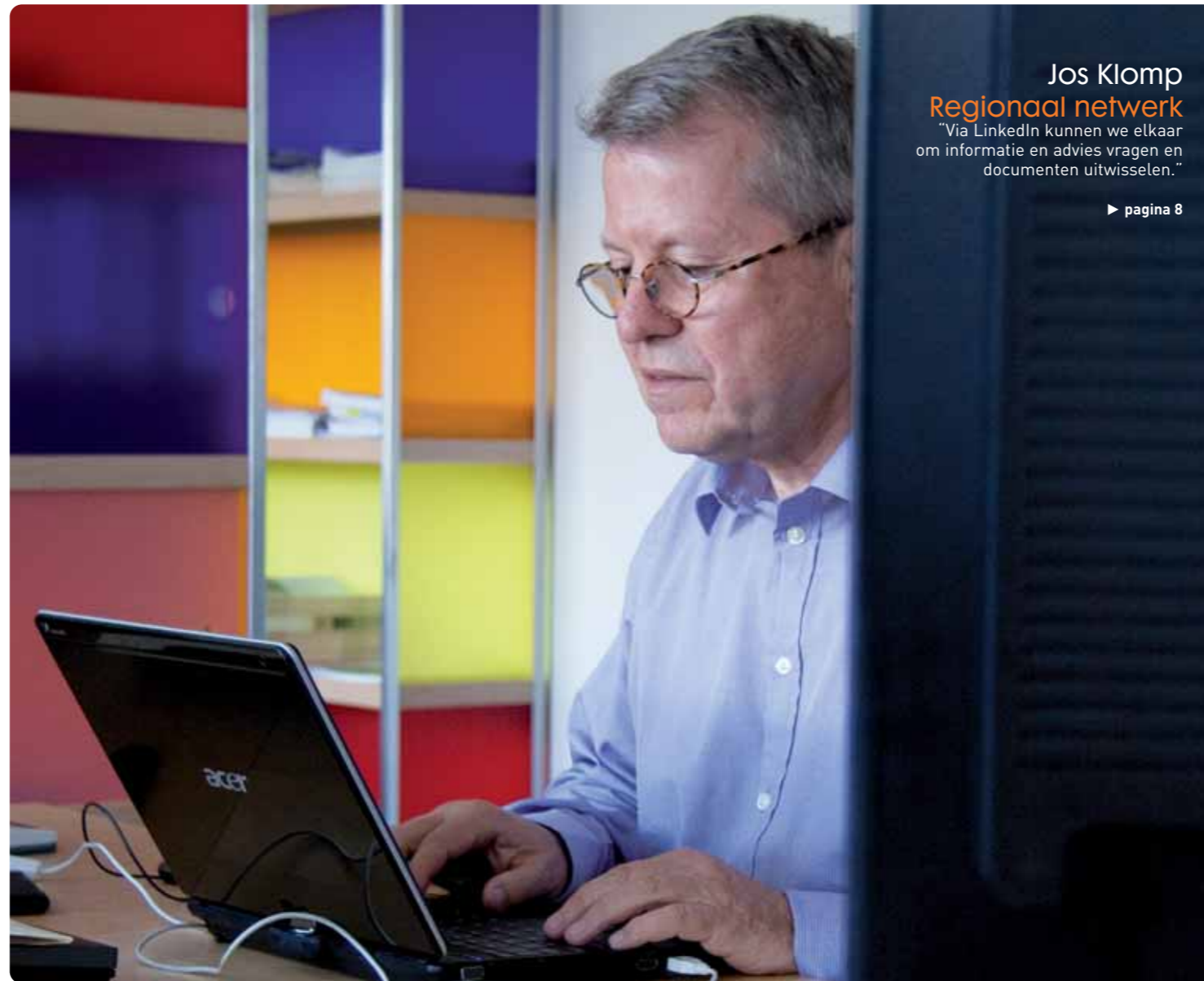


Maat!

Maat! is een uitgave van OpMaat

oktober 2010
www.opmaat.nl
nummer 9



Jos Klomp
Regionaal netwerk
"Via LinkedIn kunnen we elkaar
om informatie en advies vragen en
documenten uitwisselen."

► pagina 8

Kasstroommodel Inzicht in kasstromen

Nieuw rekenmodel maakt
gevolgen en risico's van
toekomstige kasstromen bij
Koopgarant inzichtelijk.

► pagina 4

Geen fiscale belemmeringen voor Koopgarant

Projectontwikkelaars
gelijkgesteld aan woning-
corporaties. De regelgeving
wordt aangepast.

► pagina 6

Regionaal Netwerk Altijd online

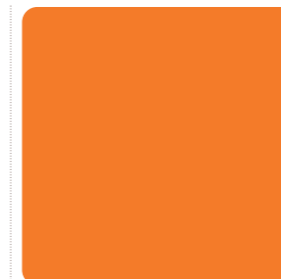
Tien woningcorporaties in
Zuidoost Brabant werken
samen in een (regionaal)
netwerk.

► pagina 8

Te Woon is gewoon bij Wonion!

Wonion biedt maximale
keuzevrijheid voor de klant.
Vrijwel alle woningen wor-
den Te Woon aangeboden.

► pagina 10



inhoud/column

2



Kasstroomeffecten

Nieuw rekenmodel beschikbaar om kasstroomeffecten en -risico's in beeld te brengen.

▶ pagina 4

Maat! Kort nieuws

Lees over OpMaat Opleidingen, netwerkbijeenkomst, kengetallen en meer.

▶ pagina 6

Fiscale behandeling van projectontwikkelaars

Fiscale belemmeringen voor Koopgarant zijn opgeruimd voor projectontwikkelaars.

▶ pagina 6

Standaardisatie spreekt banken aan

Standaardisatie van de Koopgarantbepalingen maakt financiering eenvoudiger.

▶ pagina 7

Samenwerking in een netwerk

10 woningcorporaties in Zuidoost Brabant zijn altijd online.

▶ pagina 8

Te Woon is gewoon bij Wonion

Wonion biedt haar klanten optimale keuzevrijheid met Te Woon.

▶ pagina 10

OpMaat agenda

Bijeenkomsten en cursussen in 2010 en 2011.

▶ pagina 12

Colofon

▶ pagina 12

3

Opnieuw de Maat! genomen

▶ Rein Bakker



Een nieuwe Maat! in een nieuwe opzet. In december 2007 verscheen het achtste en tijdelijk laatste nummer van de halfjaarlijkse periodiek van Stichting Koopgarant. In deze drie jaar is er veel gebeurd. Stichting Koopgarant en Platform Te Woon gingen samen en vormden de huidige Stichting OpMaat. We ontwikkelden een nieuwe website en een Servicenet met Nieuwsbriefmodule. Daardoor verloor de Maat! haar nieuwsfunctie en besloten we de uitgave tijdelijk stop te zetten.

Met de snelle groei en ontwikkeling van OpMaat als kennis- en serviceorganisatie van meerdere producten en diensten op het terrein van woningverkoop en -verhuur, ontstond de behoefte om een deel van onze kennis en ervaringen onder een bredere groep professionals te verspreiden. Hoewel veel corporaties, notarissen, financiers en onderzoekers ons goed weten te vinden, blijkt vaak dat zij behoefte hebben aan meer inzicht in de aard en reikwijdte van onze activiteiten. In de nieuwe Maat! vindt u dan ook informatie voor zowel oude als nieuwe bekenden van OpMaat. In dit nummer is bijvoorbeeld een interview opgenomen met Johan Conijn naar aanleiding van een onderzoek, dat wij recent lieten uitvoeren. Ook kunt u lezen hoe een Te Woon corporatie de keuze aan de klant laat en wat dat betekent voor hun organisatie. Verder natuurlijk veel informatie over recente ontwikkelingen en onze producten.

De woningmarkt in ons land beleeft moeilijke tijden. De kans is groot ook dat uw organisatie hiermee wordt geconfronteerd. Onze producten en diensten leveren al in veel woningmarktregio's een bijdrage aan het beter laten functioneren van die markt. Ik hoop van harte dat deze Maat! u inspiratie geeft tot een creatieve en doelmatige inzet van onze kennis en producten.

Rein Bakker directeur OpMaat

Kasstroomeffecten

foto Johan Conijn Portaal/ Winand Stut

4

In de afgelopen twee jaar is bij veel corporaties de druk op de financiële positie sterk toegenomen. De bedrijfslasten en de investeringen stijgen, maar de inkomsten staan onder druk als gevolg van uiterst gematigde huurstijgingen en tegenvallende woningverkoop. Het was dan ook weinig verrassend dat OpMaat steeds vaker vragen kreeg over de financiële kant van Koopgarant en het mogelijke effect op de toekomstige kasstromen.

Er was nog maar weinig bekend over de kasstroomeffecten- en risico's van Koopgarant. Daarom nam OpMaat eerder dit jaar in overleg met het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) het initiatief voor een onderzoek. In dit onderzoek werd samengewerkt met Ortec Finance. Johan Conijn, directeur bij Ortec Finance, laat zijn licht schijnen over het toenemende belang van kasstroomsturing door corporaties en de resultaten van het uitgevoerde onderzoek.

Voor Johan Conijn is de sterk toegenomen aandacht voor de kasstromen van corporaties allerm minst een verrassing.

Conijn: Corporaties worden sinds een paar jaar net als andere bedrijven geconfronteerd met druk op de kasstromen. Tot voor kort was het zo dat de financiële kant van de bedrijfsvoering van een corporatie vooral ging over vermogen en de waarde van de woningen. Inmiddels is het vrijwel iedereen duidelijk dat het niet alleen om vermogen gaat, maar ook om de vraag wanneer en op welke wijze het vermogen in liquide vorm beschikbaar komt. Als het



...is het vermogen als 'vogels in de lucht'...

vermogen niet nu of in de toekomst in kasstromen tot uiting komt, is het vermogen als 'vogels in de lucht'. Mooi op papier maar je hebt er weinig aan om het onderhoud, zoals het buitenschilderwerk, uit te voeren.

Toch is de mogelijke mismatch tussen vermogen en kasstroom al langer bekend. Hoe kan het dat dit in een relatief kort tijdsbestek dan zo actueel is geworden?

Conijn: Een paar jaar geleden besloot het WSW om niet langer het vermogen, maar de kasstromen leidend te maken in hun beoordeling van de financiële positie van de deelnemende corporaties. Tot die tijd was de bedrijfswaarde van de corporatiewoningen het centrale begrip. Bij de kasstroombenadering kijkt het WSW naar het totaal van de inkomsten en uitgaven in een aantal jaren. Vervolgens beoordeelt zij of de inkomsten voldoende zijn om zowel de operationele bedrijfsuitgaven en investeringen te dekken, als om de rente en aflossing op de bestaande leningportefeuille te voldoen. De 2%-fictieve aflossing die het WSW daarbij inreken, leidt voor veel corporaties tot extra frictie. Nu de bedrijfslasten al jaren flink stijgen en vooral de woningverkoop sinds 2008 tegenvallen, is de kasstroomontwikkeling van veel corporaties een serieus punt van aandacht geworden.

Nu zorgt Koopgarant bij veel corporaties juist voor extra inkomsten uit verkoop. Waarom dan toch dit onderzoek in opdracht van OpMaat?

Conijn: Vergeet niet dat Koopgarant meerdere effecten heeft op de kasstroombestand van de corporatie. Ook na de verkoop blijven corporatie en eigenaar-bewoner met elkaar verbonden. Zowel de verstrekte korting en de daarvan afgeleide waardedeling als de terugkoopregeling, hebben uiteraard effect op de toekomstige kasstromen van woning-

corporaties. De vraag was echter hoe groot dit effect zou zijn en wat de invloed is van uiteenlopende macro-economische ontwikkelingen.

In het onderzoek hebben we de werkelijke Koopgarantportefeuilles en ambities van drie verschillende corporaties doorgerekend. In deze doorrekening zijn vervolgens drie eigen scenario's per corporatie afgezet tegen 500 macro-economische scenario's zoals we die ook gebruiken binnen ons pakket WALS. Het bleek dat het kasstroomrisico van Koopgarant zeer beperkt is en dat een heel behoorlijk rendement kan worden gegenereerd. Overigens had ik dit al wel verwacht, omdat de corporatie na terugkoop verschillende keuzes heeft: opnieuw in Koopgarant, weer in de verhuur, maar ook in de vrije verkoop. Het rekenmodel dat Ortec Finance in opdracht van OpMaat heeft ontwikkeld voor deze doorrekeningen, kan voor veel corporaties en het WSW heel nuttig zijn.

Kasstroommodel

Het Koopgarant-kasstroommodel is een scenario-analyse van de toekomstige kasstromen die samenhangen met terugkopen en doorverkopen van een Koopgarantportefeuille. De beleidsvoornemens van de corporatie worden, met drie eigen scenario's over de mogelijke ontwikkeling van de woningmarkt, gecombineerd met 500 macro-economische scenario's. De toekomstige transacties worden gesimuleerd via kansberekening. De uitkomst bestaat uit een raming van het verloop van de kasstroom en van het daarmee samenhangende rendement.

Belangrijke variabelen in het model zijn de gemiddelde marktwaarde, de toegepaste kortingspercentages, de verwachte waarde-ontwikkeling en de woonduur. Verder kunnen variabelen in verband met de toekomstige exploitatie worden ingerekend, zoals de verkoopkans na mutatie en het risico dat de corporatie de overdrachtsbelasting niet kan doorschuiven naar de volgende koper.

Met dit door Ortec Finance ontwikkelde rekenmodel kan elke corporatie die over een Koopgarantportefeuille beschikt, of deze wil uitbreiden, een goed inzicht verkrijgen in de kasstroomeffecten en -risico's die hiermee samenhangen. In een tijdsbestek van een aantal dagdelen wordt een volledige rapportage geleverd. Voor veel (potentiële) klanten van OpMaat zal deze rapportage zeer nuttige en praktisch bruikbare kennis opleveren. Wilt u meer informatie, neem dan contact op met OpMaat.

5

Inzicht in kasstromen



Fiscale behandeling ► Ontwikkelaars gelijk

Soms pakken de fiscale regels nadeliger uit voor projectontwikkelaars dan voor woningcorporaties. Zo gelden er voor woningcorporaties, wanneer ze Koopgarant toepassen, enkele bijzondere regelingen. Dit is aan de orde bij de regelgeving rond BTW en overdrachtsbelasting. Maar ook valt voor kopers van corporaties de bijleenregeling gunstiger uit. Door deze verschillen was het voor ontwikkelaars fiscaal riskant of nadelig om met Koopgarant van start te gaan. OpMaat heeft deze kwesties bij het ministerie van Financiën aangekaart, net als de NEPROM, de branche-organisatie van projectontwikkelaars. In mei van dit jaar ontvingen we bericht dat de regelgeving zal worden aangepast. Corporaties en ontwikkelaars worden op deze aspecten in de toekomst gelijk behandeld.

OpMaat ► Netwerkbijeenkomst

OpMaat organiseert tweemaal per jaar een Netwerkbijeenkomst voor al haar licentiehouders om hen te informeren over alle recente ontwikkelingen rond Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon. Op 8 juni jl. was er een Netwerkbijeenkomst in het Leerhotel Het Klooster in Amersfoort. In deze sfeervolle ambiance kregen ruim 75 deelnemers presentaties en workshops aangeboden. Hiervoor waren diverse gastsprekers uitgenodigd.

Directeur Rein Bakker van OpMaat gaf in zijn inleiding een overzicht van de stand van zaken van Koopgarant en Te Woon en de activiteiten van OpMaat. Het aantal verkochte Koopgarantwoningen is in 2009 bijna verdubbeld ten opzichte van 2008 en ondanks de crisis groeit het aantal Koopgarantwoningen en licentiehouders nog steeds. OpMaat is actief in het overleg met het ministerie VROM, Belastingdienst en andere betrokken instanties om de regeling te actualiseren en te verbeteren.

Gastsprekers op deze bijeenkomst gaven inzicht in enkele van deze activiteiten.

De samenwerkingsmogelijkheden met Vereniging Eigen Huis werden toegelicht door Erik Nieuwenburg van Eigen Huis. Victor Burger van Finance Ideas gaf een toelichting op de aanpassing van de Fair Value, de regeling van de verhouding tussen korting en waardedeling bij verkoop van huurwoningen. De geslaagde borrel na afloop bood iedereen de gelegenheid om met elkaar te netwerken en ervaringen uit te wisselen. De volgende Netwerkbijeenkomst van OpMaat vindt plaats op donderdag 2 december 2010.

Huur-koopvergelijker ► Woonlasten in beeld

In samenwerking met Zig websoftware heeft OpMaat een software applicatie ontwikkeld: de **Huur-koopvergelijker**. Deze module is bruikbaar als ondersteuning voor medewerkers in het verkoopsgesprek dat zij met klanten voeren. Met behulp van deze tool kan een volledig beeld worden verkregen van de te verwachten woonlasten. Allerlei variabelen kunnen worden ingevoerd, zoals de looptijd, de financiering, rentepercentages, huurprijsontwikkeling, leeftijd en gemeentebelastingen. In vijf stappen loopt de medewerker het programma door met de klant en voert de gegevens in. De financiële verschillen tussen het huren en kopen van een woning, nu en op termijn, worden helder gepresenteerd. Zo krijgt de koper een betrouwbaar beeld van de kansen en risico's van het kopen van een woning. De keuze wordt hierdoor een stuk makkelijker! Meer informatie is te vinden op ► www.huurkoopvergelijker.nl

Servicenet ► Intranet voor licentiehouders

Op het Servicenet zijn alle relevante documenten en informatiebladen te vinden over Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon. Alle licentiehouders en deelnemers Te woon hebben toegang tot Servicenet via persoonlijke inloggegevens.

Op Servicenet zijn onder andere contracten, aktes, meldingsformulieren, artikelen, nieuwsberichten en communicatiemiddelen te downloaden. Hiervan kan gebruik worden gemaakt bij de implementatie van onze producten. Alle informatie wordt direct aangepast indien de actualiteit hier aanleiding toe geeft. De gebruikers van het Servicenet kunnen altijd rekenen op de meest actuele stukken, aangezien wij de inhoud direct actualiseren indien daar aanleiding toe is.

OpMaat opleidingen ► agenda 2010/2011

OpMaat verzorgt sinds 1 juli 2010 zelfstandig diverse cursussen, zowel incompany als met open inschrijving. Het samenwerkingsverband met Atrivé is beëindigd. OpMaat Opleidingen heeft een kwalitatief hoogwaardig programma opgebouwd en beschikt over ervaren cursusleiders. De cursussen bieden zowel actuele- en praktische informatie als verdieping in thema's die relevant zijn voor beleidmakers en medewerkers, die te maken hebben met Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon. De inhoud van de cursussen wordt regelmatig geactualiseerd en waar nodig op de vraag van deelnemers aangepast.

Overzicht cursusprogramma

Cursus	2010
► Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (tweedaagse)	28 september + 7 oktober
► Koopgarant en Woningfinanciering	4 november
► Financiële en Fiscale Aspecten Koopgarant en Koopcomfort	7 december
► Koopgarant en Nieuwbouw	18 november
	2011
► Financiële en Fiscale Aspecten Koopgarant en Koopcomfort	10 februari
► Koopgarant en Nieuwbouw	17 maart
► Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (tweedaagse)	5 + 14 april
► Koopgarant en Woningfinanciering	19 mei

Hiernaast is er altijd de mogelijkheid incompany een cursus te laten verzorgen, toegesneden op de eigen situatie (bijvoorbeeld op de eigen vastgoedportefeuille of woningmarktsituatie) en eigen opleidingsbehoefte.

Zo gaven wij de afgelopen tijd de volgende incompany-cursussen:

- Actium - Verkoopvoorbereiding en terugkoop (voor eigen medewerkers en voor makelaars en notarissen).
- De Alliantie - Inleiding en Processen Koopgarant, aan de hand van een intern handboek.
- ComWonen - Financiële & Fiscale Aspecten Koopgarant.

Meer informatie kunt u vinden op onze website www.opmaat.nl. U kunt zich hier ook inschrijven voor onze cursussen. Voor meer informatie kunt u bellen met OpMaat telefoon 033 462 12 23 of stuur een e-mail aan info@opmaatoopleidingen.nl.

Kengetallen ► per 01.08.2010

Aantal licentiehouders Koopgarant	162
Aantal licentiehouders Koopcomfort	18
Aantal deelnemers Te Woon	29
Aantal aangeboden Koopgarantwoningen (peildatum 31 december 2009)	104.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen (peildatum 31 december 2009)	15.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen in 2009 (peildatum 31 december 2009)	5.200
Waarvan nieuwbouw	2.500
Waarvan bestaande bouw	2.700

Standaardisatie ► Voorkeur van banken

Kopers van Koopgarantwoningen onder vinden over het algemeen weinig problemen bij het krijgen van een hypotheek. Nationale Hypotheek Garantie (NHG) is vrijwel altijd te krijgen en banken zijn steeds beter op de hoogte van Koopgarant.

In onze contacten merken wij dat banken graag zien dat Koopgarant zoveel mogelijk standaard wordt toegepast. Dat maakt het voor hen eenvoudiger om onomstotelijk vast te stellen dat het gaat om een correcte toepassing van Koopgarant. Iedere aanpassing dient strikt genomen op zijn juridische merites te worden beoordeeld. Volledige standaardisatie is echter niet mogelijk. De Koopgarantbepalingen bevatten immers diverse optionele bepalingen. Er dienen echter geen onverwachte variaties te ontstaan in de gebruikte teksten. Ook mogen in de koopovereenkomsten en de bepalingen geen aanpassingen worden verwerkt die de kwaliteit aantasten. Wanneer het de banken duidelijk is dat het risico hierop niet bestaat, kan het acceptatieproces voor nieuwe financieringen eenvoudiger en laagdrempeliger worden.

Bij de goedkeuring van nieuwe projecten nemen wij dan ook, met ingang van september, enkele aanvullende voorwaarden op, zodat gegarandeerd is dat de goedgekeurde teksten ook onverkort worden gebruikt. Bij de algehele herziening van de Koopgarantbepalingen in 2011 gaan wij na op welke manier de kwaliteitsstandaard nog beter kan worden geborgd. Naar verwachting treden de nieuwe Koopgarantbepalingen begin 2011 in werking. Alle aanpassingen zijn verwerkt in de documenten op servicenet.

► www.opmaat.nl

Samenwerking in een netwerk

8



▶ Bergopwaarts@bow
Robert van Wijchen

Adviseur Opmaat
Jos Klomp

In Zuidoost Brabant zoeken tien corporaties naar raakvlakken om elkaar bij te staan in beleid en implementatie van Koopgarant en Te Woon. Zij worden hierbij ondersteund door Jos Klomp, adviseur van OpMaat. Wij interviewden Robert van Wijchen van Bergopwaarts@BOW en Jos Klomp over de implementatie van Koopgarant in deze regio en de totstandkoming van een regionale samenwerking.

Waarom kiezen corporaties in de regio voor Koopgarant?

Robert: De afwegingen voor Koopgarant kunnen erg verschillen. Sommige corporaties kiezen voor Koopgarant vanuit het oogpunt van wijkbeheer, anderen kiezen er voor uit financiële overwegingen. Ook zijn er corporaties die juist de keuzevrijheid voor de klant willen vergroten.

Bergopwaarts is een woningcorporatie in Deurne met ongeveer 5000 huurwoningen. Ondanks de crisis worden er jaarlijks nog veel nieuwe woningen opgeleverd, zowel in de huur- als de koopsector. Koopgarant biedt ons sinds 2007 een kans om financiële middelen te genereren. Daarnaast is het een passend product voor zittende huurders en kopers. Wij vinden het bovendien belangrijk dat de verkochte woningen uiteindelijk weer bij ons terugkomen.

Jos: In deze regio worden Koopgarant en Te Woon bij veel corporaties aangeboden. Soms wordt Koopgarant alleen ingezet voor de nieuwbouw. Bijvoorbeeld voor starterswoningen. Tegenwoordig zijn er in de regio ook veel CPO-projecten (collectief particulier opdrachtgeverschap) met Koopgarant, waar corporaties bij betrokken zijn.

Hoe ontstond het idee om een netwerk van Koopgarant corporaties te vormen?

Robert: We werken in de regio al langer samen, bijvoorbeeld op beleidsmatig gebied en tweedekansbeleid. Bij meerdere corporaties bleken vragen te ontstaan bij de uitvoering van Koopgarant en Te Woon en het

leek ons een goed idee informatie te gaan uitwisselen in plaats van iedere keer juristen en notarissen of OpMaat in te schakelen met dezelfde vragen. Jos werkte indertijd nog bij woCom en heeft samen met Hans Verhagen het initiatief genomen een aantal corporaties uit te nodigen. Het netwerk is nu uitgegroeid tot tien corporaties. Jos is betrokken als adviseur van OpMaat.

Op welke wijze hebben jullie het netwerk georganiseerd?

Jos: Om de beurt organiseert één van de corporaties een bijeenkomst en bepaalt de agenda. Dit gebeurt drie keer per jaar.

LinkedIn en Huddle

LinkedIn is in Nederland een snel groeiend sociaal netwerk van professionals op internet. Meer dan 2 miljoen Nederlanders zijn actief op LinkedIn. Het voornaamste doel is contacten met elkaar te delen en zo gebruik te maken van elkaars netwerken. LinkedIn kan op deze manier worden ingezet voor informatie-uitwisseling, invullen van vacatures en het leggen van zakelijke contacten. Voor kennisuitwisseling onder professionals kunnen groepen worden aangemaakt voor gebruikers. Een applicatie binnen LinkedIn is Huddle, waarbinnen een daarvoor uitgenodigde groep gebruikers informatie kan uitwisselen en documenten en agenda's kan delen.

Regionale samenwerking in Zuidoost Brabant

De volgende woningcorporaties maken deel uit van het netwerk:

- Woningbelang, Valkenswaard
- Domein, Eindhoven
- SVU-Wonen, Uden
- Huis & Erf, Schijndel
- Peelrand Wonen, Boekel
- Bergopwaarts@BOW, Deurne
- WoCom, Someren
- Goed Wonen, Gemert
- De Zaligheden, Eersel
- Help Elkander, Nuenen

9

Op de agenda staat kennisoverdracht in de vorm van een cursus of gastspreker en de mogelijkheid elkaar advies te vragen en informatie uit te wisselen. Verder hebben we een virtueel netwerk gezocht om informatie uit te wisselen. Er is gekozen voor LinkedIn en Huddle Workspace om ook documenten veilig te kunnen uitwisselen. Groot voordeel van LinkedIn was dat er al veel collega's gebruik van maakten. We hebben een besloten groep binnen LinkedIn gevormd. Zo kunnen we elkaar om informatie en advies vragen en documenten inzien en gebruiken.

Noem eens wat voorbeelden van onderwerpen die spelen?

Robert: Een onderwerp dat nu speelt is bijvoorbeeld "terugkoop". Daar zijn nog niet zo veel ervaringen mee en het is natuurlijk heel handig als niet iedereen opnieuw alles zelf moet ontdekken. Ook bij CPO projecten kunnen wij elkaar ondersteunen en tips geven. Verder kunnen we gebruik maken van elkaars ervaringen en contacten met notarissen en makelaars. Afgelopen jaar hebben we in een bijeenkomst Modelmatig Taxeren op de agenda gehad en daarvoor gezamenlijk een adviseur van OpMaat uitgenodigd als gastspreker.

Hoe ziet het Netwerk er over 5 jaar uit?

Jos: We zijn nu nog maar net begonnen, dus het moet zich nog verder ontwikkelen. De bijeenkomsten tot nu toe zijn goed bezocht en zinvol gebleken. Ook de ervaringen met LinkedIn zijn positief.

Robert: Het zou mooi zijn als we onze werkwijze en procedures op elkaar kunnen afstemmen. Het hanteren van dezelfde waardedeling is hiervan een voorbeeld. Het zou ook positief zijn als we bijvoorbeeld personeelsproblemen voor elkaar kunnen oplossen en de kleinere corporaties in hun verkoopactiviteiten kunnen ondersteunen. We kunnen veel van elkaar leren!



Zuidoost
Brabant is
altijd online



Te Woon is gewoon bij Wonion

De Achterhoekse woningcorporatie Wonion biedt vrijwel al haar woningen Te Woon aan. Te Woon is daarmee vanzelfsprekend aan het worden, zowel voor de klanten als voor de medewerkers. Een gesprek met Roy Wassink en Remco Hovens, de twee woonmakelaars van Wonion.

Wassink schetst dat Te Woon erg breed wordt ingezet: "Wonion heeft er voor gekozen om haar klanten zoveel mogelijk keuzevrijheid te bieden. We zijn daarom vier jaar geleden gestart met een pilot Te Woon. Inmiddels hebben we het overgrote deel van ons bezit gelabeld voor Te Woon. Het enige dat hier buiten blijft zijn zorgappartementen, panden met begeleid wonen en complexen waarvan de toekomstwaarde wordt onderzocht."

Keuzevrijheid bij Te woon

Leeggekomen woningen worden aangeboden via de regionale woonkrant 'De Huispagina' en volgens de spelregels van het regionale woonruimteverdelingssysteem toegewezen op inschrijfduur. In de advertentie met een Te Woon-logo staan alle opties vermeld: huur, huurvast, Koopcomfort en Koopgarant met meerdere kortingspercentages.

Wassink: "Het hoofddoel is dat iedereen de gelegenheid krijgt te kiezen. Via deze manier van aanbieden krijgen we natuurlijk vooral mensen aan tafel die zich ooit hebben ingeschreven omdat ze een huurwoning wilden. Slechts zo'n 5% kiest voor Koopgarant of Koopcomfort. Maar het gaat ons niet om het behalen van een bepaald aandeel koop."

Hovens merkt wel een verandering: "De laatste tijd horen we ook wel dat mensen zich inschrijven omdat ze bij ons de kans krijgen om te kopen."

Wie nu kiest voor huren, kan later altijd nog naar een koopvorm overstappen. Hovens ziet dat ook gebeuren: "Je hebt hier veel jongelui die bij hun ouders blijven wonen en pas als ze allebei een behoorlijke baan hebben, een woning kopen. Huren kwam voor hen nooit in beeld, ze wilden immers kopen. Maar we zien steeds vaker dat diezelfde jongelui nu bij ons komen huren en zodra ze het kunnen, willen overstappen naar koop."

Te Woon ook voor zittende huurders

"Tijdens de pilot, een paar jaar geleden, hebben we een deel van de huurders benaderd met het Te Woon-aanbod", vertelt Hovens. "Daarna hebben we de voorwaarden aangepast en hen opnieuw benaderd. We merkten dat er wat irritatie ontstond bij de mensen die gewoon willen blijven huren. Toen we recent Te Woon breed gingen aanbieden, hebben we die eerste groep huurders niet meer opnieuw aangeschreven. Het is langzamerhand wel algemeen bekend dat huurders kunnen overstappen naar kopen. De mensen die overwegen om te kopen, weten ons wel te vinden. Ze zijn mondig genoeg."

Laagdrempelige kopersbegeleiding

Veel Te Woon-corporaties worstelen met de vraag: Wie begeleidt de klanten bij het keuzeproces? Kunnen we dat helemaal zelf, of sturen we ze naar een makelaar als ze koop of Koopgarant overwegen? Voor Wonion is dat geen punt van discussie. Wassink en Hovens verzorgen samen het hele mutatieproces van alle woningen van Wonion.

Hovens: "We doen de woningopnames en we begeleiden de beëindiging van de huur. Ook bezichtigen wij de woning met de nieuwe klant en begeleiden hem bij de keuze uit de diverse contractvarianten. Dat keuzeproces is meestal niet zo heel ingewikkeld: we merken dat mensen die overwegen om te kopen, zich meestal goed hebben voorbereid. Tenslotte ronden we het huur- of het koopcontract af. In de toekomst komen er natuurlijk ook de terugkopen bij. Daarmee hebben we nog geen ervaring. We hebben in vier jaar al zo'n 100 Koopgarantwoningen verkocht, maar er nog geen één teruggekocht."

Voor een goede klantbegeleiding is het belangrijk dat medewerkers het hele werkterrein beheersen. Dat is bij Wonion geen probleem. Remco Hovens komt uit de makelaardij, Roy Wassink heeft de makelaardij-opleiding bijna afgerond.

Wassink werkte vóór de fusie bij Parès, waar de kopersbegeleiding wel aan een externe makelaar was uitbesteed: "Ik merkte daar dat het voor mensen vaak een hele stap was om met een makelaar in gesprek te gaan. Ze deden bij wijze van spreken een stropdas om als de makelaar op bezoek kwam. Omdat wij alle contacten hier zelf onderhouden, is het gesprek veel laagdrempeliger. Een ander nadeel van uitbesteding aan een makelaar is dat klanten een tijdje uit beeld raken. Je weet dan niet precies hoe hun keuzeproces verloopt."

Seniorenwoningen

Wonion biedt nadrukkelijk ook de seniorenwoningen Te Woon aan. Hier merkt Wassink meer belangstelling voor Koopgarant: "Veel mensen op leeftijd willen alleen maar huren, ook al hebben ze voorheen in een koopwoning gewoond. Maar nu we de seniorenwoningen Te Woon aanbieden, zien we een verandering. Nog steeds kiest vrijwel iedereen voor huur, maar daar zitten diverse mensen bij die een woning hebben verkocht. Nu ze een tijdje huren, merk je dat ze er over nadenken om toch maar te kopen. Ze hebben immers een aardig bedrag op de bank staan en dat geld staat daar maar. Tegelijkertijd betalen ze maandelijks huur. De belangstelling voor Koopgarant begint nu te komen. Een belangrijk voordeel voor hen is dat zij zelf, of hun kinderen, er van verzekerd zijn dat wij de woning weer terugkopen. Ze lopen niet het risico met een appartement te blijven zitten."

Wonion

Wonion is een corporatie met ruim 4.000 woningen in de gemeente Oude IJsselstreek. Deze gemeente ligt in het zuidelijk deel van de Achterhoek, met als belangrijkste kernen Varsseveld, Ulft, Gendringen en Terborg. Wonion ontstond in 2008 uit een fusie van Parès en Wisch Wonen. Wonion is vanaf 2006 licentiehouder Koopgarant en is in 2007 gestart met Te Woon. Wonion heeft ruim 2000 woningen gelabeld voor Te Woon. Daarnaast biedt Wonion ongeveer 800 woningen bij mutatie te koop aan. Sinds 2009 gebeurt dit via Koopgarant.

Woonmakelaar Wonion

▶ Roy Wassink

Woonmakelaar Wonion

Remco Hovens ◀



12 OpMaat ► agenda

2010

► September/oktober

- 16 Te Woon bijeenkomst
- 28 Cursus Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (dag 1)

► Oktober

- 7 Cursus Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (dag 2)

► November

- 4 Cursus Koopgarant en Woningfinanciering
- 9 Cursus Financiële en Fiscale Aspecten van Koopgarant en Koopcomfort
- 18 Cursus Koopgarant en Nieuwbouw

► December

- 2 Netwerkbijeenkomst OpMaat

2011

► Februari

- 10 Cursus Financiële en Fiscale Aspecten van Koopgarant en Koopcomfort

► Maart

- 17 Cursus Koopgarant en Nieuwbouw

► April

- 5 Cursus Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (dag 1)
- 14 Cursus Koopgarant van Beleid tot Uitvoering (dag 2)

► Mei

- 19 Cursus Koopgarant en Woningfinanciering



Utrechtseweg 29F • 3811 NA Amersfoort
033 462 12 23 • info@opmaat.net
► www.opmaat.nl

OpMaat ► wie zijn we en wat doen we

OpMaat is een organisatie die producten en diensten ontwikkelt en aanbiedt om de stap van huren naar kopen gemakkelijker te maken. OpMaat verstrekt licenties voor het toepassen van Koopgarant en Koopcomfort en levert hiervoor ondersteunende diensten. Ook faciliteert OpMaat deelnemers aan Te Woon.

Onze diensten variëren van beleidsadvisering, procesmatige begeleiding, organisatie van expertmeetings, financieel- juridisch 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@maat.net.

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

Fotografie OpMaat, fraaier