



Voor vragen, opmerkingen en meer informatie:

Utrechtseweg 29F
3811 NA Amersfoort

T 033 - 462 12 23
info@opmaat.net
www.opmaat.net

A young boy with a backpack is standing next to a bicycle in a narrow alleyway between brick walls. He is smiling and looking towards the camera. The scene is captured in a circular frame.

Te Woon

Te Woon
de keuze aan de klant



Huren of kopen?

Steeds meer woningcorporaties willen hun klanten meer keuzevrijheid bieden om een woning te huren, te kopen of iets daar tussen in. Elke klant kan zelf kiezen welk juridisch contract het beste bij hem of haar past. Het principe is eenvoudig: de klant kiest eerst de woning en daarna de contractvorm. Deze contract-keuze kan betrekking hebben op het huis dat de klant al huurt, maar kan ook gelden voor woningen die de corporatie leeg aanbiedt. De klant kiest eerst de woning en daarna de contractvorm.

De woningen die via Te Woon worden bewoond blijven in principe duurzaam beschikbaar voor de beoogde doelgroep. Dit is mogelijk doordat de woningen die via een koopvorm worden bewoond, bij het einde van de bewoning door de woningcorporatie worden teruggekocht. Zo kan de corporatie ook volgende bewoners keuzevrijheid bieden en de woningen betaalbaar houden.

Inmiddels bieden ruim 20 corporaties een belangrijk deel van hun woningvoorraad Te Woon aan. OpMaat ondersteunt deze corporaties met een uitgebreid dienstenpakket.

Te Woon

Te Woon bij Beter Wonen

Samen met vijf andere kleine corporaties uit de regio trad Beter Wonen in Loenen in 2007 toe tot het Platform Te Woon. Na ruim een jaar voorbereiding deed Beter Wonen in 2008 een Te Woon aanbod aan circa 100 zittende bewoners. Zij konden uiteraard hun bestaande huurcontract handhaven, maar daarnaast was er de keuze uit Huurvast, Huurzeker, Koopgarant, Koop Goedkoop en vrije verkoop. Uiteindelijk kozen 13 bewoners voor een contractwijziging, waarvan 12 voor een koopvariant. Na evaluatie volgde begin 2009 een tweede selectie van zo'n 100 woningen. Beter Wonen streeft er naar om in 2012 in totaal 450 woningen (ruim 40% van haar woningbezit) Te Woon te hebben aangeboden.

Wat is Te Woon?

Corporaties die woningen Te Woon aanbieden, bieden hun bewoners en kandidaatbewoners de keuze uit tenminste drie contractvormen:

- reguliere huur;
- een marktconforme koopvorm;
- een vorm van verkoop onder voorwaarden (kopen met korting bijv. Koopgarant).

Daarnaast is het mogelijk om andere huur- of koopvormen aan te bieden.

De klant van de corporatie krijgt eerst de gelegenheid om een woning te kiezen, daarna volgt pas de keuze voor de contractvorm. De kans op toewijzing van de woning is daarmee niet afhankelijk van de door de klant gewenste contractvorm. Deze spelregels gelden voor iedere woning die de corporatie onder Te Woon aanbiedt. Daarnaast kan een bewoner van een voor Te Woon aangewezen woning, altijd zelf het initiatief nemen om te switchen van een huurvorm naar een koopvorm.

Corporaties kopen de Te Woon woningen weer terug van de eigenaren. Zo blijven de Te Woon woningen duurzaam beschikbaar voor volkshuisvestelijke doeleinden. Op deze wijze is het voor corporaties mogelijk om goede afspraken te maken met belanghebbenden zoals gemeenten en bewonersorganisaties over de beschikbaarheid van betaalbare woningen in de toekomst. Per woningmarktgebied kunnen natuurlijk weer specifieke afspraken worden gemaakt met de betrokken partijen.

Toepassingen Te Woon in het beleid van een corporatie

Te Woon heeft zich de afgelopen jaren in de praktijk ontwikkeld tot een bewezen marktconcept. In het hele land worden inmiddels duizenden woningen Te Woon aangeboden, zowel in stedelijke als in landelijke gebieden. Dit aanbod vindt zowel in nieuwbouw als in bestaande bouw plaats.

In de dagelijkse praktijk bij woningcorporaties kunnen twee manieren van implementeren van Te Woon onderscheiden worden:

a. Te Woon wordt als marktconcept direct door de corporatie geïmplementeerd, waarbij Koopgarant en Koopcomfort in de praktijk meestal als keuzeproducten worden aangeboden, dit is overigens niet verplicht;

b. Te Woon wordt als marktconcept door de corporatie toegevoegd naast Koopgarant en/of Koopcomfort. Te Woon vormt zo als het ware een 'beleidsparaplu' boven deze producten, waarmee al eerder op projectbasis een start is gemaakt. Deze laatste wijze van implementeren komt het meeste voor.

Het implementeren van Te Woon vraagt van een corporatie meer tijd en energie dan louter het aanbieden van Koopgarant en/of Koopcomfort. Te Woon is van invloed op de eigen interne organisatie. De implementatie van Te Woon raakt niet alleen het eigen personeel, maar het raakt ook aan beleidsonderdelen als onderhoud, gemengd beheer en de samenwerking met Verenigingen van Eigenaren. Elke corporatie die met Te Woon aan de slag gaat, dient hier nadrukkelijk aandacht aan te besteden. Naast deze interne aspecten heeft Te Woon ook grote invloed op de externe relaties en afspraken van de corporatie zoals de prestatieafspraken met gemeenten en de wijze van woningaanbieding. Het is van belang dat ook deze externe aspecten worden meegenomen in het implementatieproces.

OpMaat en Te Woon

Corporaties die Te Woon willen voeren kunnen dit met het dienstenpakket Te Woon van OpMaat realiseren. Deze corporaties sluiten een Te Woon deelnemersovereenkomst af bij Opmaat. Deelnemers krijgen vervolgens toegang tot de kennis, ondersteuning en middelen die OpMaat biedt en specifiek voor Te Woon heeft ontwikkeld.

Het dienstenpakket Te Woon bestaat uit:

- Ondersteuning en advies op maat;
- Te Woon Bibliotheek;
- Huurkoopvergelijker;
- Netwerkbijeenkomsten;
- Benchmark;
- Te Woon audit / label Te Woon.

Ondersteuning en advies op maat

Elke corporatie die deelnemer van Te Woon wordt, heeft een 'eigen' adviseur van OpMaat. Deze adviseur is het eerste aanspreekpunt voor de beleidsvoorbereiding en implementatie. Elke deelnemer heeft vervolgens recht op twee dagdelen incompany begeleiding. In samenspraak met de adviseur kan hiervoor een programma op maat gemaakt worden. Een programma kan bestaan uit presentaties, workshops, trainingen of persoonlijke begeleiding. Heeft de corporatie behoefte aan aanvullende ondersteuning dan kunnen hiervoor aparte afspraken worden gemaakt. Het spreekt voor zich dat elke OpMaat adviseur beschikt over specifieke kennis van de implementatie van Te Woon.

Te Woon Bibliotheek

De Te Woon bibliotheek is een waardevol middel bij het implementeren en beheren van Te Woon. De bibliotheek bevat tal van documenten die direct in te zetten zijn voor de eigen corporatiepraktijk. In de Te Woon bibliotheek zijn onder andere opgenomen: haalbaarheidsonderzoeken, plannings, procesbeschrijvingen, brieven, communicatiemateriaal, functiebeschrijvingen en -profielen, project- en implementatiebeschrijvingen. Daarnaast biedt de bibliotheek voorbeelden hoe organisaties met Te Woon werken. De Te Woon bibliotheek is te raadplegen via het exclusief voor deelnemers toegankelijke deel van het Servicenet van OpMaat.



Lefier en Te Woon

Sinds 2006 biedt Lefier Stad Groningen (voorheen In) woningen Te Woon aan, waarbij de klant de keuze krijgt uit Koopgarant, Koopcomfort en huur. Lefier wil graag dat haar bewoners keuzevrijheid hebben. Daarnaast wil Lefier middeninkomens behouden en bewoners de kans geven vermogen op te bouwen. De uitkomsten van een pilot in 2006 waren bemoedigend. 10% van de bewoners is overgegaan tot het kopen van de woning, waarvan de meerderheid met 25% korting. Ook bewoners die niet kochten waren positief over het feit dat hen een keuze is voorgelegd. Intern heeft Te Woon positieve gevolgen voor de verbreding van functies en bevordert het een meer klantgestuurde benadering van bewoners en woningzoekenden. Vanaf 2009 biedt Lefier steeds meer woningen Te Woon aan, niet alleen in de stad Groningen maar ook in haar andere werkgebieden Zuidoost-Drenthe, en Hoogezand/Stadskanaal.

Huurkoopvergelijker

De Huurkoopvergelijker biedt klanten van corporaties snel en gemakkelijk inzicht in de eigen woonlasten. Met dit rekenprogramma kan op eenvoudige wijze het verschil in maandlasten voor de bewoner bij huur en koop over een reeks van jaren in beeld worden gebracht. Bovendien geeft de Huurkoopvergelijker inzicht in de vermogensontwikkeling. De huurkoopvergelijker kan als hulpmiddel voor medewerkers van de corporatie worden gebruikt tijdens de adviesgesprekken met klanten.

Netwerkbijeenkomsten

Twee maal per jaar organiseert OpMaat Netwerkbijeenkomsten exclusief voor haar deelnemers en licentiehouders. Deze bijeenkomsten zijn enerzijds bedoeld om ervaringen met andere Te Woon deelnemers uit te wisselen, anderzijds biedt OpMaat tijdens elke netwerkbijeenkomst diverse inhoudelijke workshops aan. Naast deze netwerkbijeenkomsten organiseert OpMaat één maal per jaar een exclusief voor de Te Woon corporaties toegankelijke kennisuitwisselingsbijeenkomst. OpMaat bereid deze bijeenkomst voor op basis van de ervaringen en specifieke vraagstukken waar de Te Woon deelnemers mee te maken hebben. Tegelijkertijd biedt deze bijeenkomst voldoende mogelijkheid om contacten op te doen en ervaringen uit te wisselen met andere Te Woon deelnemers. De Te Woon deelnemers hebben een belangrijke stem bij het bepalen van de onderwerpen die tijdens deze bijeenkomsten centraal staan.

Benchmark

Met de Te Woon benchmark kan elke corporatie onderzoek doen naar de beleving van Te Woon bij klanten en de uitkomsten hiervan vergelijken met de uitkomsten bij andere Te Woon deelnemers. Het doel van de benchmark is om meer kennis te verwerven over het afwegingskader van klanten en hun oordeel over Te Woon en de producten die de corporatie binnen Te Woon aanbiedt. De benchmark bestaat uit een uitgewerkte enquête met vragen over de inhoud van het Te Woon aanbod en de manier van aanbieden van de Te Woon woningen door de corporatie.

Te Woon audit/label Te Woon

Zodra een deelnemende corporatie klaar is met de beleidsvoorbereiding en de geplande uitvoering van Te Woon nadert, kan zij bij OpMaat een audit aanvragen. Als blijkt dat de deelnemer aan de voorwaarden voldoet, is zij gerechtigd het label Te Woon te voeren. De voorwaarden om dit label te mogen voeren betreffen:

- De samenhang met het overige eigen bedrijfsbeleid;
- het voldoen aan de definitie van Te Woon, zijn er voldoende keuzemogelijkheden voor de klant;
- de kwaliteit van de externe communicatie;
- de vaardigheden van de medewerkers die de klanten gaan begeleiden bij hun keuzeprocess;
- de kwaliteit van het proces van woningaanbieding, informatievoorziening en klantbegeleiding.

Na de eerste audit volgt elke 3 jaar een herhalingstoets. De corporatie krijgt na het uitvoeren van de audit een uitgebreide feedback.

Waterdael III, Someren

WoCom bouwt in de periode 2009 tot 2018 mee aan de duurzame uitbreidingswijk Waterdael III in Someren. De 39 eengezinswoningen die in 2009 worden gebouwd, zijn speciaal bestemd voor huur- en koopstarters. In nauw overleg met de gemeente zijn de 3-onder-1-kap woningen via het marktconcept Te Woon aangeboden om ze blijvend te behouden voor starters. Belangstellenden hadden de mogelijkheid om de woningen te huren of met Koopgarant te kopen met kortingen naar keuze van 10, 15, 20 of 25%. De Somerense starters hadden veel belangstelling voor de fraaie eengezinswoningen: binnen twee weken waren er 4 woningen verhuurd en 35 verkocht. Vijf koopstarters kozen voor 10% korting, twee voor 20% en 29 voor 25% korting.

Nieuwbouw in Kernhem

In 2005 bood Woonstede in de Edese Vinexwijk Kernhem 96 nieuwe 'Vrijekeuswoningen' aan. Bij vrije koop varieerden de prijzen van € 140.000 tot € 199.500. Voor de appartementen bedroeg de korting 20%, bij eengezinswoningen was de korting 25%. Om voor de woningen in aanmerking te komen moest men als woningzoekende ingeschreven staan. De volgorde werd bepaald door woonduur, maar er golden geen inkomenscriteria. Bijna de helft van de klanten koos voor koop, waarvan het overgrote deel met korting. Opvallend veel kopers kwamen uit een huurwoning, de vrije keuze bracht dus nogal wat doorstroming naar koop op gang. De meeste klanten bleken een keuze gemaakt te hebben die goed paste bij hun inkomensituatie.

De relatie tussen de deelnemende corporaties en OpMaat

Elke corporatie die besluit om Te Woon als marktconcept te willen invoeren sluit een deelnemersovereenkomst Te Woon met OpMaat. Na ondertekening van de overeenkomst krijgt de corporatie vervolgens toegang tot het Servicenet van OpMaat. Dit Servicenet is exclusief beschikbaar voor de deelnemende corporaties en biedt een uitgebreide 'gereedschapskist' voor de eigen implementatie. Daarnaast staat de bureauorganisatie van OpMaat ter beschikking om u met raad en daad terzijde te staan. Ook de andere onderdelen van het hiervoor beschreven dienstenpakket Te Woon staan de corporatie op basis van de deelnemersovereenkomst ter beschikking.

Elke corporatie die een deelnemersovereenkomst met OpMaat aangaat betaalt hiervoor een eenmalige deelnemersvergoeding en daarna een jaarlijks abonnement. De kosten van dit abonnement zijn afhankelijk van de omvang van de corporatie.

Andere producten van OpMaat zijn Koopcomfort en Koopgarant, deze worden op grote schaal toegepast binnen Te Woon. Daarnaast kunnen ook individuele producten van corporaties worden toegepast binnen Te Woon. De Huurkoopvergelijker is ook als zelfstandig product aan te schaffen.