

Maat!

Maat! is een uitgave van OpMaat

februari 2013
www.opmaat.nl
nummer 13



Margreet van Eck,
Rik Walstra en Cees Braat

"Te Woon vraagt om een wezenlijk
andere klantbenadering"

► pagina 8

Terugkoop Transparant proces helpt

Terugkoopgesprek en
goede taxatie essentieel

► pagina 4

Risicoanalyse Financiële gevolgen

Visie en inzicht in risico's
Koopgarant

► pagina 6

Te Woon succes Pragmatiek en commitment

Goed Wonen Zederik
succesvol in aanpak

► pagina 8

Gemengd beheer Voortrekkersrol corporatie

Organisatie overleg huurders
en VvE's

► pagina 10



inhoud/column

2

Terugkoop in de praktijk

Lastig of valt het wel mee?

► pagina 4

Maat! in het kort

Lees meer over de financiële risico's van Koopgarant, de herziening van de woningwet, workshops Koopgarant en meer.

► pagina 6

Succesvolle aanpak Te Woon

Bij Goed Wonen Zederik

► pagina 8

Gemengd beheer

Voortrekkersrol voor de verkopende organisatie

► pagina 10

OpMaat informatie en agenda

Bijeenkomsten in 2013

► pagina 12





Ons feilbare denken

► Rein Bakker

Net als veel andere mensen gebruik ik de donkere dagen van het jaar om te lezen. Nu had ik al een tijdje het gevoel dat in veel economische modellen een cruciale basisfout zit. In deze modellen wordt de mens beschouwd als rationeel calculerende burger ('homo economicus'), die in zijn eigen voordeel handelt. De actuele reacties van consumenten op de kredietcrisis zijn echter anders, want vol van veronderstellingen en emotie. Tijd dus voor het vergroten van mijn kennis.

Mijn zoektocht naar kennis leidde mij naar de gedragseconomie, die tot doel heeft om economische wetenschap realistischer te maken door deze te voorzien van psychologische invloeden. Baanbrekend werk werd verricht door psycholoog en Nobelprijswinnaar Daniel Kahneman. In zijn boek "Ons feilbare denken" introduceert hij de feilbare menselijke psyche in de economie, gekenmerkt door gebrekkig oordeelsvermogen in onzekere omstandigheden. Al lezend vielen voor mij veel zaken op hun plaats. Zo begrijp ik nu beter waarom consumenten geneigd zijn om onzinnige en (te) dure verzekeringen af te sluiten. En waarom veel huizenbezitters zonder reëel risico op restschuld, hun woning tegen te hoge prijzen te koop aanbieden.

Het duurt nog even voordat het zomer is. Geloof u ook niet in de 'homo economicus', neem dan de tijd om het boek van Kahneman te lezen. Ik weet zeker dat u dan de (financiële) wereld om u heen en de voorkeuren van uw klanten beter gaat begrijpen. Een mooi praktijkvoorbeeld van gedragseconomie in Zederik treft u trouwens in deze Maat!

Rein Bakker directeur OpMaat

Terugkoop van een v

4

Lastig of valt het wel mee?

Eén ding is zeker, een woning die met Koopgarant is verkocht, komt altijd terug bij de verkopende partij. Hoe gaat zo'n terugkoop in de praktijk en levert het veel rompslomp op? Monique Slettenhaar van De Goede Woning uit Apeldoorn en Jolanda Toonk van ProWonen uit Borculo hebben al veel woningen met Koopgarant verkocht en teruggekocht. Hun stelling is: begeleid de klant ook bij de terugkoop.



Terugkoop in eigen beheer

De Goede Woning heeft het terugkoopproces bij Koopgarant geheel in eigen huis. Monique Slettenhaar, adviseur markt en strategie, is daar zeer tevreden over: 'Je kent je klant en je woningen als corporatie zelf het beste. Het is wel belangrijk om gekwalificeerde medewerkers binnen de organisatie te hebben, die gelijkwaardige gesprekspartners zijn voor notarissen, taxateurs en andere professionele partijen.' Ook ProWonen heeft er bewust voor gekozen de terugkopen niet uit te besteden. Jolanda Toonk, medewerker verkoop en haar collega Sandra Kettering, begeleiden de ongeveer 7 terugkopen per jaar. Het aantal terugkopen bij ProWonen laat een licht stijgende lijn zien.

Het terugkoopgesprek

Wanneer een eigenaar van een Koopgarant-woning aangeeft de woning te willen verkopen, maken de medewerkers van de Goede Woning en ProWonen direct een afspraak bij

de klant thuis of op kantoor. In dit gesprek leggen zij het hele terugkoopproces uit. Ook de waardebepaling komt aan bod en vaak volgt ook al een indicatie van de marktwaarde. Zo weet de klant alvast waar hij ongeveer aan toe is.

Financiering en restschuld

Uiteraard komt ook de financiering van de woning aan bod. Eigenaren zullen op dit moment mogelijk een restschuld overhouden: het hypotheekbedrag is hoger dan de verkoopopbrengst. 'De meeste eigenaren weten inmiddels wel dat de prijzen gedaald zijn. Ze zien zelf ook waar huizen verderop in de straat of wijk voor te koop staan', geeft Jolanda aan. 'Waar mensen alleen niet bij stilstaan, is dat de bank toestemming voor verkoop moet geven als er een restschuld overblijft. Daar attendeer ik ze dan ook direct op omdat wij anders niet binnen drie maanden kunnen terugkopen.' Ook Monique herkent dit: 'Wij kunnen de financiële problemen van onze klanten niet oplossen, maar we kunnen wel met ze meedenken en oplossingen aanragen vanuit onze kennis en ervaring.'

Vorbereiding van de taxatie

In het eerste terugkoopgesprek komen ook de zaken aan bod die in de woning achterblijven. Voor beide partijen is daardoor duidelijk wat teruggekocht gaat worden.

Adviseur markt en strategie

▶ Monique Slettenhaar

Medewerker verkoop

Jolanda Toonk ◀



Koopgarant kent een terugkoopgarantie

De corporatie koopt de woning binnen drie maanden terug, tenzij een andere termijn wordt overeengekomen. Een onafhankelijke taxateur stelt de marktwaarde van de woning vast. Kan één van de partijen zich niet vinden in de vastgestelde marktwaarde, dan kan zij een beroep doen op de geschillenregeling. Volgens de geschillenregeling stellen drie taxateurs gezamenlijk de marktwaarde vast. Deze waarde is bindend voor beide partijen.

woning in de praktijk

5



Bijvoorbeeld de cv-ketel: is deze eigendom van de eigenaar of wordt deze gehuurd? Met de informatie uit dit gesprek kan de juiste opdracht worden geven aan de taxateur. Bij ProWonen bekijkt, naast de taxateur, ook nog een medewerker van ProWonen de woning om de huurprijs te kunnen bepalen. Onder bepaalde voorwaarden biedt ProWonen namelijk een huurgarantie, waarbij de bewoner de woning na terugkoop kan huren.

Taxatierapport en bepaling terugkoopprijs

Het taxatierapport wordt altijd gecontroleerd: is het rapport gevalideerd, kloppen de woninggegevens, zijn de foto's compleet, staan de verbeteringen die bewoners hebben aangebracht duidelijk omschreven? Als alles klopt wordt een terugkoopberekening gemaakt aan de hand van de bedragen in het taxatierapport. De Goede Woning nodigt de klant altijd op kantoor uit om deze berekening door te nemen. 'Voor klanten is dit niet een alledaagse gebeurtenis en met

onze duidelijke uitleg weten de klanten hoe de koopsom van hun woning tot stand is gekomen,' aldus Monique.

Begeleiding van de klant

Bij zowel de Goede Woning als ProWonen is er één vaste medewerker die de terugverkopende klant begeleidt tijdens het hele proces. Van het eerste intake-gesprek tot en met het daadwerkelijke verkopen bij de notaris. 'Achteraf hoor ik vaak van klanten dat ze blij zijn dat wij zoveel uit handen nemen en dat er ook nog een snelle terugkoop is', vertelt Jolanda. Daarnaast vindt ze het ook mooi om in deze slechte markt de klant te kunnen helpen, ondanks dat die met een restschuld blijft zitten. 'Je kunt sociaal wat betekenen, maar toch ook gewoon duidelijk en zakelijk een terugkoop begeleiden.'

Transparantie bij taxatie

Het verkoop- en terugkoopteam van de Goede Woning evalueert wekelijks wat goed gaat en wat er beter kan, en indien nodig

wordt ook het proces aangepast. Een voorbeeld van een verbetering is dat de klant nu zelf uit een groep taxateurs kan kiezen wie zijn woning gaat taxeren. In het verleden wees De Goede Woning zelf een taxateur aan. Klanten hadden hierdoor soms het gevoel dat de corporatie en de taxateur onder één hoedje speelde. En dat is met deze verbetering niet meer het geval. Monique vindt het belangrijk dat het proces zuiver en transparant is: 'Stel goede vragen aan taxateurs, maar ga geen oordeel geven over de getaxeerde prijs van de woning. Daar is de taxateur voor. Die dient dit zelf vast te stellen en moet niet gestuurd worden door de corporatie.' ProWonen heeft er voor gekozen om zelf de taxateur aan te wijzen. Maar ook daar geldt: de taxateur bepaalt. Vaak vindt ook collegiale raadpleging plaats met de makelaar die de woning weer gaat verkopen. Jolanda besluit tot slot: 'terugkopen is leuk werk: je betekent wat voor de klant.'

De Goede Woning Apeldoorn

Woningbezit: Ruim 8000

Koopgarantportefeuille: 2000

Verkocht met Koopgarant: 357

Aantal woningen teruggekocht:

2010: 10

2011: 15

ProWonen Borculo

Woningbezit: Circa 8000

Koopgarantportefeuille: 3343

Verkocht met Koopgarant: 396

Totaal aantal woningen teruggekocht: 16

Financiële risico's ► in beeld

Met de daling van de woningprijzen in de afgelopen jaren en het strakkere financiële kader voor corporaties, is de aandacht voor de financiële kant van onze producten flink toegenomen. Niet alleen accountants maar ook het Waarborgfonds sociale Woningbouw (WSW) en het Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) tonen meer belangstelling voor de financiële betekenis van Koopgarant en Koopcomfort.

OpMaat heeft regelmatige contacten met het WSW en het CFV en hieruit is duidelijk geworden dat deze instellingen Koopgarant en Koopcomfort op zichzelf geen risicofactoren vinden. Wel stellen zij regelmatig vast dat het bij corporaties ontbreekt aan een duidelijke visie op woningverkoop en de inzet van Verkoop onder Voorwaarden. Ook ontbreekt soms een realistische visie op de risico's die hiermee gepaard gaan.

Wij adviseren onze licentiehouders daarom om, voor zover dit nog ontbreekt:

- een visie te ontwikkelen over de positie van Koopgarant en Koopcomfort in het eigen voorraadbeleid.
- een realistische eigen inschatting te maken van de belangrijke risico's die met de verkoop en exploitatie van Koopgarant en Koopcomfort samenhangen.

Vanzelfsprekend kan OpMaat u hierbij ondersteunen. Zo kan onze kasstroomrisicoanalyse nuttig zijn om de risico's goed in beeld te krijgen

Netwerkbijeenkomst ► "De boer op met Koopgarant"

Tweemaal per jaar organiseert OpMaat voor al haar licentiehouders een Netwerkbijeenkomst waarin actuele ontwikkelingen betreffende Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon aan bod komen.

Op 15 november jl. vond de bijeenkomst plaats op De Eemlandhoeve te Bunschoten, met ruim 80 deelnemers.

Na een goede boerenlunch startte het programma met een korte introductie van boer-ondernemer Jan Huijgen van de Eemlandhoeve op zijn bedrijf. Vervolgens gaf Rein Bakker inzage in de actualiteiten die spelen bij de verkoop van woningen met onze producten

Hierna splitste de groep zich op over drie workshops: "geld of strategie", "strategische inzet van Koopgarant" en "terugkoop zonder zorgen", verzorgd door diverse gastsprekers afkomstig uit het werkveld. Dit leverde boeiende discussies en inzichten op. De presentaties zijn voor onze klanten op ons Servicenet na te lezen. De bijeenkomst werd afgesloten door een sfeervolle borrel met uitzicht over de landerijen. De volgende Netwerkbijeenkomst is gepland op 30 mei 2013.



Kengetallen ► per 1 januari 2013

Aantal licentiehouders Koopgarant	168
Aantal licentiehouders Koopcomfort	20
Aantal deelnemers Te Woon	21

Inventarisatie Koopgarant in 2011

Aantal aangeboden Koopgarantwoningen	120.000
Totaal aantal verkochte Koopgarantwoningen (per 1 januari 2012)	27.000
Aantal verkochte Koopgarantwoningen in 2011	5.400
- Waarvan nieuwbouw	1.600
- Waarvan bestaande bouw	3.800



Maat!

Workshops ► Koopgarant 2013

In 2012 zijn we gestart met een nieuwe opzet van ons opleidingsaanbod. Korte praktijkgerichte workshops op een middag in plaats van één- of meerdaagse cursussen. De reacties op deze nieuwe opzet zijn zeer positief, zowel inhoudelijk als over de locaties. Ruim 90% van de deelnemers zou de workshops aanbevelen bij een collega!

Overzicht verschillende workshops

De workshop **Gemengd Beheer en Koopgarant** is interessant voor corporaties die appartementen met Koopgarant gaan verkopen of al (veel) appartementen verkocht hebben.

De workshop **Basiskennis Koopgarant** gaat in op de grondbeginselen van verkopen met Koopgarant.

Bij Koopgarant is één ding zeker: de woning wordt altijd teruggekocht én er is altijd een taxatie nodig. Doel van workshop **Terugkoop & Taxeren en Koopgarant** is dat u aan het eind van de middag weet hoe u zich goed voorbereidt op het terugkopen van een Koopgarantwoning en hoe u als een professional omgaat met een taxateur.

Data en locaties

Ook in 2013 kunt u kiezen uit verschillende data en verschillende locaties in het land. De workshops hebben allemaal een vaste tijd: van 13-16 uur.

Kosten

De kosten voor de workshops bedragen
€ 195,- excl. BTW voor licentiehouders en
€ 245,- excl. BTW voor niet-licentiehouders.

Incompanytrainingen

Uiteraard kunnen deze workshops ook als incompanytraining gegeven worden waarbij de inhoud afgestemd wordt op de wensen en behoeften vanuit de organisatie. Kijk op onze website www.opmaat.nl of neem hierover contact op met Simone van de Kuit.

Data en locaties Workshops

Basiskennis Koopgarant

Meteren 4 april 2013

Amersfoort 19 september 2013

Gemengd Beheer en Koopgarant

Meteren 11 april 2013

Amersfoort 3 oktober 2013

Terugkoop & Taxeren en Koopgarant

Meteren 28 maart 2013

Amersfoort 26 september 2013

Rondje ► langs de velden

Begin 2013 stelt OpMaat haar nieuwe meerjarenstrategie vast. Hiervoor hebben we onszelf in augustus en september uitgenodigd bij 9 licentiehouders / deelnemers.

Tijdens deze gespreken vroegen we hen wat zij van OpMaat, onze producten en onze dienstverlening vinden. Ook spraken we over ontbrekende producten en diensten en vroegen we naar zaken die we naar hun idee anders of beter zouden kunnen doen. Dit leverde een schat aan informatie, complimenten en nuttige suggesties op die we heel goed kunnen gebruiken om onze bedrijfsstrategie 2013 – 2015 vorm te geven.

Herziening Woningwet en Verkoop onder Voorwaarden

7

Eind november heeft minister Blok aan de Tweede Kamer laten weten dat het wetsvoorstel voor Herziening van de Woningwet toch nog wordt aangepast.

Blok wil alsnog een aantal maatregelen uit het regeerakkoord in de wet opnemen. Dit zal gebeuren door middel van een zogeheten "novelle": een wijziging van een wetsvoorstel dat al wel door de Tweede Kamer is aangenomen, maar nog niet door de Eerste Kamer. Deze novelle verschijnt komend voorjaar. Pas daarna kan de behandeling van de Herzieningswet in de Eerste Kamer plaatsvinden. De invoering van de wet zal daarom op zijn vroegst 1 januari 2014 plaatsvinden.

Over de status van Verkoop onder voorwaarden is de Herzieningswet helder: de verkoopopbrengst van DAEB-woningen wordt toegerekend aan de DAEB-activiteiten. Voor terugkopen zal de aanwending na terugkoop (verkoop of verhuur, al dan niet in het DAEB-segment) leidend zijn. Toch bestaat er nog veel onduidelijkheid over de verdere uitwerking en implementatie. Het ministerie stelt waarschijnlijk één of meerdere AMvB's op en deze zullen pas na de publicatie van de definitieve Herzieningswet verschijnen.

Daarmee blijft de huidige onduidelijkheid dus nog even bestaan. Het is te hopen dat er na publicatie van de Herzieningswet en de AMvB's voldoende tijd resteert voor implementatie op corporatieniveau.

Succesvolle aanpak

bij Goed Wonen Zederik

Enkele maanden geleden verraste Goed Wonen Zederik met een zeer hoge score van de Te Woontoets. Benieuwd naar de achtergronden bij dit fraaie resultaat, vroegen we Rik Walstra, Manager Wonen, naar zijn verhaal achter dit succes.

In 2008 besloot Goed Wonen Zederik, een kleinere plattelandscorporatie, om Te Woon te gaan implementeren en zo de potentiële en de bestaande klanten meer keuzemogelijkheden te kunnen bieden. Na de start van het eerste pilot-project in 2009 betekende dit dat Te Woon in een tijdsbestek van 2,5 jaar zowel voor 750 bestaande woningen als in een omvangrijk nieuwbouwprogramma (250 woningen in 4 jaar) werd toegepast. Niet alleen in de sociale sector, maar ook in de vrije sector, met als doel de middeninkomens te bedienen.

De leiding moet het willen

Het implementeren van Te Woon is een omvangrijke klus die “je er niet even bij

doet”. Rik Walstra: ‘Het belangrijkste is dat de leiding van de corporatie, directie en management, er echt voor gaan. Ze moeten het willen en durven. Te Woon vraagt om een wezenlijk andere klantbenadering, maar vraagt ook een andere kijk op de financiële exploitatie van de corporatie.’ Goed Wonen Zederik koos hierbij voor een pragmatisch aanpak en was alert op het tegengaan van interne bureaucratie. Rik vertelt: ‘Het is cruciaal dat enkele sleutel-functionarissen aan de slag willen en kunnen. Zij moeten daarbij kunnen improviseren en ontwikkelen, maar bovenal moeten ze het leuk vinden! Daarbij zorgde OpMaat voor waardevolle kennis en ondersteuning op de momenten dat we dit nodig hadden.’

Andere belanghouders niet vergeten

Voor een succesvolle implementatie is natuurlijk meer nodig dan een goed werkende interne organisatie. Rik wijst dan ook op de essentie om andere belanghouders zoals de gemeente, de huurdersvertegenwoordiging en de Raad van Commissarissen mee te krijgen. ‘We zijn begonnen deze groepen uit te leggen hoe Te Woon werkt en welke kansen het voor de mensen biedt. Toen de gemeente dit inzag, raakte zij heel enthousiast en wilde eigenlijk een snellere implementatie dan wij konden realiseren. Deze wens om snelheid te maken, leidde er toe dat we besloten om zo snel mogelijk te starten met een eerste pilot-project van 12 nieuwbouwwoningen.’ Volgens Rik waren de belangrijkste motieven voor deze aanpak:

- Resultaten worden snel zichtbaar (en meetbaar).
- We leren als organisatie meteen.
- We doen als organisatie direct praktijkervaringen op.
- Als het goed gaat neemt het draagvlak onder klanten snel toe.

Vooral dit laatste punt bleek belangrijk. Klanten vroegen zelfs wanneer hun woning

Goed Wonen Zederik

Goed Wonen Zederik exploiteert zo’n 1.100 woningen in de Gemeente Zederik met als grootste dorpen Meerkerk, Lexmond en Ameide.

Feiten en cijfers:

2008 Te Woonplan gereed
2009 Eerste pilot-project
2011 Integrale uitrol afgerond
2012 Te Woontoets (uitslag: 78% van de maximale score)

Gerealiseerde aantallen (per 1 juli 2012):

736 woningen als Te Woonwoning beschikbaar (ca 70% woningvoorraad)
126 woningen verkocht met Koopgarant
13 woningen verkocht met Koopcomfort

Te Woon

Te Woon zou worden aangeboden ook al waren zij niet direct van plan een (hun) woning te kopen.

Het belang van het boegbeeld

Rik Walstra betoogde al eerder dat het voor een succesvolle implementatie belangrijk is dat directie en management het ook echt willen en durven. Maar er is meer. Hij wijst op de noodzaak dat directie en management naar de buitenwereld genoeg overtuigingskracht bezitten. Daarvoor is kennis van zaken in combinatie met persoonlijke overtuiging van nut en noodzaak van fundamenteel belang. 'Onze directeur Cees Braat fungeerde echt als boegbeeld van de hele Te Woon-implementatie. Hij was erg enthousiast en wist met zijn kennis en zijn visie de mensen om ons heen mee te krijgen. Kees wist hiermee diverse in- en externe obstakels te slechten', aldus Rik. Woonconsulente Margreet van Eck speelde een heel belangrijke rol in het verkoopproces.

Te Woon is geen verkoopversneller

Goed Wonen Zederik zet Te Woon in vanuit de visie dat het bieden van meer keuzemogelijkheden leidt tot tevreden klanten en een betere aansluiting op de klantvraag. Hierbij bleek in de praktijk dat Koopgarant vooral werd gekozen door koopstarters. Rik: 'De zekerheden die Koopgarant biedt aan de woningbezitter trok veel twijfelaars over de streep. De klanten omarmden het heel snel. Voor hen is duidelijk dat het een eerlijk en transparant product is dat zekerheden biedt in deze onzekere tijden.' Toch moet Te Woon niet primair worden ingezet om het aantal woningverkoop te vergroten. 'In de nieuwbouw bleek de verhouding tussen kopers en huurders uit te komen op 60-40, waar we vooraf hadden gerekend op 40-60. Voor ons een financieel voordeel. Onder de zittende bewoners in de bestaande bouw bleek het verkoopresultaat lager dan ver-



"Het is cruciaal dat enkele sleutelfiguren aan de slag willen en kunnen"

Rik Walstra

wacht, zo'n 5% van de huurders kochten hun woning.' Van de woningzoekenden die een woning bij Goed Wonen Zederik betrekken, is de meerderheid huurder. Toch varieert het verkooppercentage bij mutatie tussen de 25 en 50%.

Rik sluit af en zegt: 'We krijgen eigenlijk nooit klachten van woningzoekenden. Zij vinden ons Te Woonaanbod "volstrekt logisch" en hebben vaak meer interesse in de kleur van de tegels dan de details van hun contract.'



Gemengd Beheer

Voortrekkersrol voor de verkopende corporatie

Door verkoop van corporatiewoningen neemt het aantal gemengde complexen met huurders en kopers in snel tempo toe. De corporatie krijgt hierdoor verschillende rollen zoals verhuurder, mede-eigenaar en soms ook VvE-beheerder. Daardoor ontstaat nogal eens verwarring, bij de bewoners én in de interne organisatie.

Voor de bewoners, zowel voor huurders als eigenaar-bewoners, spelen verschillende maar ook gedeelde belangen. Voor de corporatie is een taak weggelegd om vanuit de verschillende rollen de verschillende belangen bij elkaar te brengen. Günter Weber, adviseur van OpMaat, is in zijn werk regelmatig betrokken bij de organisatie van gemengd beheer en de oprichting van VvE's. Wij spraken met hem over dit onderwerp.

Aandacht voor huurdersbelangen bij verkoop

De aandacht van een corporatie ligt meestal bij de verkoop van huurwoningen. Het organiseren van (gemengd) beheer is dan van secundair belang. Verkoop brengt immers geld op, dat nodig is om te kunnen investeren. In de dagelijkse praktijk levert dit gebrek aan aandacht voor gemengd beheer veel problemen op. Huurders staan nogal eens buitenspel in VvE's en voelen zich "tweederangsburgers" (bron: NUL20). Als gevolg hiervan stellen huurdersbelangenverenigingen zich steeds kritischer op. Zij beroepen zich op hun verworven recht op informatie, inspraak en advies. En dat gaat ten koste van de onderlinge relaties in het complex en de leefbaarheid.

Günter Weber adviseert dan ook om vanaf het begin van een VvE de huurdersparticipatie direct te formaliseren: 'Blijf niet te lang hangen op een informele vorm van inspraak en maak de stap om het ook juridisch vast te leggen! Zelfs in de lichtste variant!'

adviseur OpMaat
Günter Weber





Positie van huurders bij VvE's

Corporaties gaan op verschillende manieren met gemengde complexen om. De ene kant van het spectrum is heel formeel: de VvE is er alleen voor de eigenaars, de corporatie is er voor de huurders (het principe: wie betaalt, bepaalt). Aan de andere kant van het spectrum bevinden zich de corporaties die de afgelopen jaren flink hebben geëxperimenteerd met modellen die huurders en kopers meer in een gelijke positie plaatsen wanneer er gemeenschappelijke belangen spelen. Deze participatiemodellen kunnen de formeel-juridische besluitvorming in de VvE niet buiten werking stellen. Bovendien is ook de positie van de woningcorporatie ingewikkeld wanneer ze naast risicodragend mede-eigenaar ook nog beheerder van de VvE zijn. Hierdoor lijken de modellen nogal complex. Günter: 'Het rapport "Evaluatie gemengde complexen" (van de SEV) geeft een mooi overzicht van de mogelijkheden die er zijn voor corporaties om de huurdersparticipatie en overleg van VvE's te combineren.'

Gezamenlijk gedragen beheermodel

Er is geen "blauwdruk" voor het ideale beheermodel. Om te komen tot een gezamenlijk gedragen beheermodel, is het van belang gezamenlijk (huurders en eigenaars) de ideeën en wensen te inventariseren en randvoorwaarden en uitgangspunten te formuleren. Uiteindelijk kan een dergelijk traject leiden tot nieuwe inzichten en nieuwe organisatievormen van bewonersparticipatie.

Trajectbegeleiding voor corporaties

Dat het onderwerp op dit moment "hot" is blijkt wel uit het aanbod van congressen, seminars en workshops over gemengd beheer. Ook OpMaat krijgt een toenemend aantal vragen over gemengd beheer en heeft een workshop Gemengd Beheer in haar programma opgenomen. Günter Weber heeft inmiddels voor diverse corporaties en huurdersraden workshops georganiseerd en trajecten begeleid om te komen tot een passend beheermodel. Günter: 'Het is een traject waarvan de effecten pas op langere termijn kunnen worden gezien. Het vergt een andere "mindset" van de corporatie en haar medewerkers, maar ook een andere houding van de bestaande huurdersvertegenwoordigers. De corporatie moet lef hebben om een dergelijk traject in te gaan. Want er valt nogal wat te veranderen. Een omvangrijk verkoopprogramma betekent meestal veel gemengde complexen. In dat geval wordt gemengd beheer core business voor de corporatie.'

Workshops Opmaat

OpMaat organiseert meerdere workshops per jaar over dit onderwerp. Tijdens deze workshops van één dagdeel, komt zowel de theorie als de aanpak voor de eigen corporatie aan bod. De workshop is interessant voor corporaties die appartementen met Koopgarant gaan verkopen of al (veel) appartementen verkocht hebben. Voor woonconsulenten, wijkconsulenten, beleidsmedewerkers en VvE-beheerders kan deze workshop heel interessant zijn. Zie ook de middenpagina van deze Maat! voor meer informatie over al onze workshops.

OpMaat ► agenda

2013

► Maart

- 28 Workshop Terugkoop en Taxatie
Koopgarant, Meteren

► April

- 04 Workshop Basiskennis Koopgarant,
Meteren
11 Workshop Gemengd Beheer
Koopgarant, Meteren

► Mei

- 30 OpMaat Netwerkbijeenkomst

► September

- 19 Workshop Basiskennis Koopgarant,
Amersfoort
26 Workshop Terugkoop en Taxatie
Koopgarant, Amersfoort

► Oktober

- 3 Workshop Gemengd Beheer en
Koopgarant, Amersfoort

► November

- 14 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 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 workshops aan voor medewerkers die met onze producten werken en verzorgen wij op verzoek incompany een expertmeeting. Ter ondersteuning in de communicatie met potentiële kopers bieden wij speciaal ontwikkelde software aan: de Huur-koopvergelijker. Met het kasstroommodel kunnen wij toekomstscenario's doorrekenen van de ontwikkeling van uw kasstromen bij de inzet van Koopgarant en Koopcomfort.

► www.opmaat.nl



Onze producten

► Koopgarant

Een woning kopen met korting met de terugkoopgarantie van de woningcorporatie/ ontwikkelaar 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