



**Adviesbureau voor
concrete resultaten** in bedrijfsvoering

De KPI kwartaalrapportage: elke dag tevreden naar huis!

In **korte tijd** een KPI-rapportage die **inzicht** geeft in de geleverde prestaties en de bijdrage daarvan aan de strategische doelen.

Janine Gerardts, bestuurder van de Veste - "De KPI rapportage helpt ons om met elkaar in gesprek te gaan over welke activiteiten waarde toevoegen. En draagt bij aan een succesvolle implementatie van de vernieuwde strategie"

Maarten van Gessel, bestuurder van Ons Huis - "de KPI rapportage brengt focus. De Raad van Toezicht wordt beter ondersteund in hun toezichhoudende rol en MT vergaderingen zijn aanzienlijk korter door de structuur die de rapportage biedt.

AvW2

Aantoonbare resultaten bij woningcorporaties op het gebied van

- **Lean** Management - direct meetbare resultaten
- **Prestatie** Management - sturen op resultaat
- **Informatie** Management - samenhang, inzicht en overzicht

Jos Vervoort:

"Het is onze aanpak waardoor mensen enthousiast worden en waardoor we resultaten boeken."



Erik Beets (Patrizia): Scheefwonen frustreert geldstroom buitenlandse investeerders

Buitenlandse beleggers staan te popelen om miljarden in Nederlands vastgoed te investeren. Het fenomeen scheefwonen lijkt die geldstroom naar de woningmarkt echter ernstig te frustreren. "Wet- en regelgeving geven hier onvoldoende een oplossing voor." Dit zegt **Erik Beets**, head of Asset Management van **Patrizia**, het bedrijf dat als Investment Manager optreedt voor buitenlandse beleggers met interesse in Nederlands vastgoed. Een gesprek over het benutten van business cases in de woningmarkt.

Een sociale corporatie is een digitale corporatie

DeltaConsulting
van strategie naar resultaat

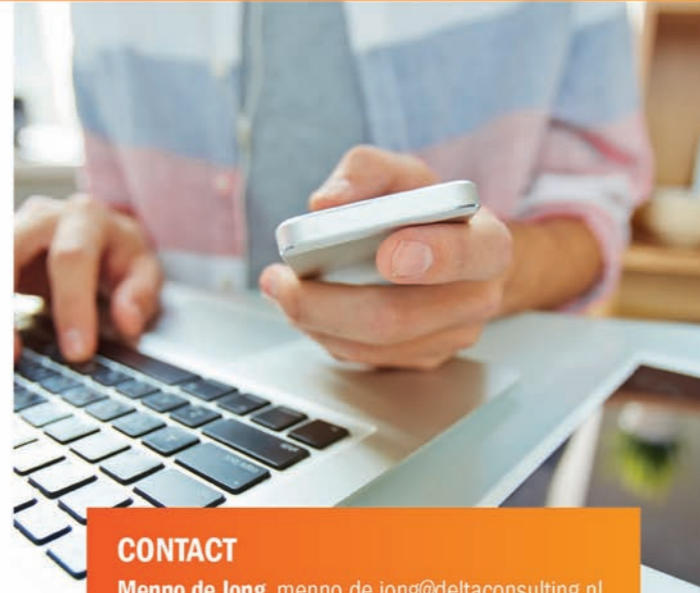
Meer tijd voor de huurders die het nodig hebben, minder tijd voor huurders die het zelf kunnen. En beide doelgroepen tevreden!

Ons concept van de interactieve website met doorvertaling naar de klantprocessen maakt dit waar. Wij realiseren dit samen met onze klanten.

De besparing in tijd zet je in voor gesprekken op maat en voor afspraken op verzoek van de huurder. En natuurlijk kan dat ook bij de huurder thuis. Volgens onze klanten is op deze manier 80% digitaal en 20% face-to-face de communicatiemix van de nabije toekomst.

Wilt u uw digitale mogelijkheden verder verkennen? We komen graag langs om samen te kijken naar de mogelijkheden en impact op uw organisatie.

DeltaConsulting ondersteunt in de realisatie van uw (digitale) ambities.



CONTACT

Menno de Jong, menno.de.jong@deltaconsulting.nl
06 21 54 6040
Roland Baks, roland.baks@deltaconsulting.nl
06 30 13 1823
www.deltaconsulting.nl



“Patrizia werkt met name voor buitenlandse beleggers,” begint Erik het gesprek. “Ongeveer 85 procent van de meer dan tweehonderd investeerders zijn Duitsers, de rest overige Europeanen, Aziaten en Noord-Amerikanen. In totaal beheren wij 28 fondsen en verschillende zogenaamde ‘directe mandaten’ en hebben daarmee circa zeventien miljard assets under management. We hebben meer dan achthonderd medewerkers en zijn in dertien Europese landen actief. Waaronder Nederland.”

Hetzelfde vak

Patrizia Nederland – of zoals Erik het noemt: het Nederlandse platform voor Patrizia – is sinds de start van de onderneming in juni 2014 gegroeid tot inmiddels veertien medewerkers. “Wat wij in Nederland doen is onderdeel van de Europese strategie van Patrizia,” zegt Erik. “Dat is een strategie waarbij lokaal ondernemerschap, lokale kennis en een eigen netwerk van mensen moet zorgen voor het benutten van de kansen in de markt. Welke stenen wij in Nederland kopen, bepalen we zelf.” Voor zijn overstap naar Patrizia werkte Erik zes jaar voor woningbelegger Vesteda en daarvoor voor ING Real Estate en ontwikkelende bouwers. “We beoefenen hetzelfde vak als woningcorporaties, maar vullen het op een andere manier in.”

Bekendste wapenfeit

Bekendste wapenfeit van Patrizia in de corporatiesector is natuurlijk de overname van een deel van de Vestia-portefeuille. “Daarmee zijn we feitelijk actief geworden in de sociale corporatiesector. Tweederde van de overgenomen 5500 Vestia-woningen is namelijk blijvend gereguleerd sociaal vastgoed,” zegt Erik en voegt eraan toe: “Eén derde is in potentie te liberaliseren.”

Vastgoedstrategie

Op de vraag hoe de vastgoedstrategie van Patrizia eruit ziet, zegt Erik: “We zijn een investment manager voor voornamelijk Duitse investeerders met interesse in de Nederlandse vastgoedmarkt. Dat is in de regel bestaand woningbezit van, bijvoorbeeld, woningcorporaties. Wil je volume maken, dan moet je wel naar bestaand bezit kijken. Anderzijds kijken we voor onze investeerders ook naar marktkansen zoals nieuwbouw.” Dat heeft onder andere geleid tot de samenwerking in de ontwikkeling van 600 woningen nabij het Haga Ziekenhuis aan de Haagse Leyweg. Patrizia werkt hierin als belegger samen met bouwbedrijf Heijmans en een woningcorporatie, waarvan de naam nog niet kan worden genoemd.

Randstad en grote kernen

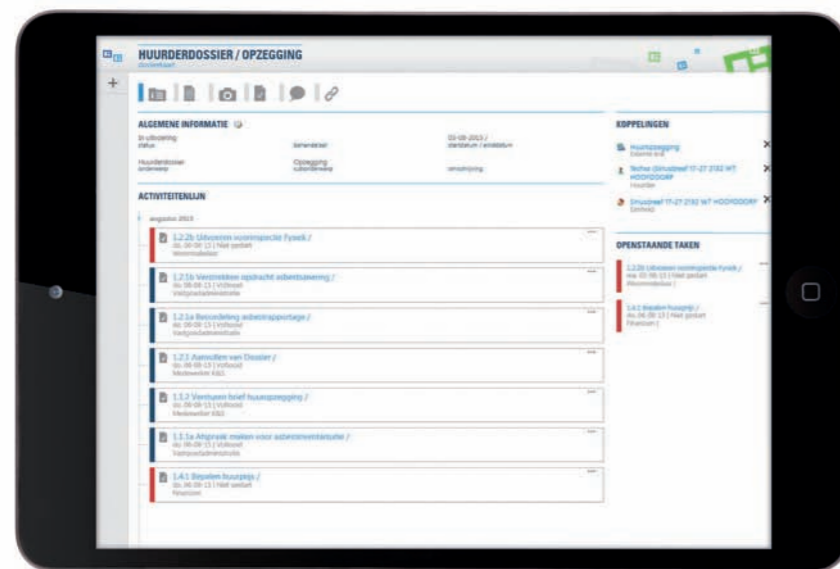
Patrizia heeft overigens niet alleen de focus op de Randstad, al deed de aankoop van de 5500 Vestia-woningen en nieuwbouw in Den Haag dat wel vermoeden. “Alle grote kernen in Nederland hebben onze interesse,” verduidelijkt Erik. “De vraag lijkt het grootst in het middensegment, maar een gezond economisch en demografisch vooruitzicht zijn bepalend voor wat aantrekkelijk is. Sociale woningen tot 710 euro zijn bij ons geen speerpunt, maar als wij er een goede business case in zien, waarom zouden we het dan niet doen? Uiteraard met de wetenschap dat de Woningwet zwaar op die categorie woningen leunt.” Naast woningen in vooral het middensegment ziet Patrizia ook kansen in de seniorensector.

Samenspel

Door de nieuwe Woningwet zullen corporaties zich meer gaan focussen op de volkshuisvestelijke doelstellingen. “Ik denk dat woningcorporaties en particuliere beleggers elkaar meer gaan aanvullen,” zegt Erik.

>>

Uw verhuurmutatieproces volledig digitaal met KlantVenster!



Papierloos

Dossiergericht

Kostenbesparend

Klantgericht

Transparant

Signalerend

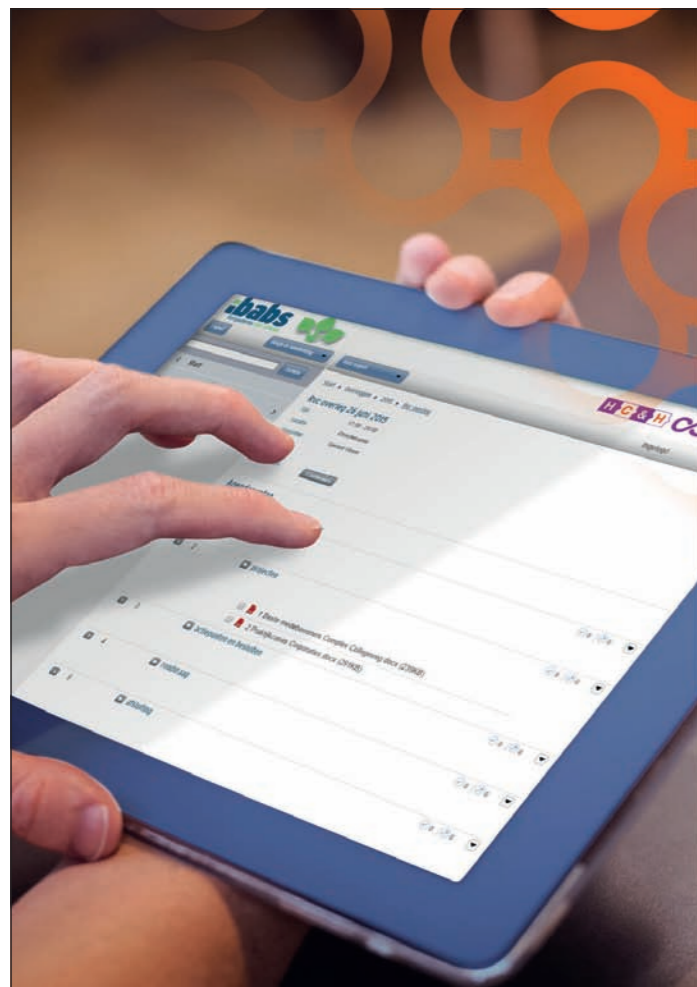
Mobiel

Klant
Venster

SharePoint

DOWNLOAD DE BROCHURE OF VRAAG EEN DEMO OF REFERENTIEBEZOEK AAN OP WWW.TECHXX.NL

Techxx
LAAT ICT VOOR U WERKEN!



HC&H Connect: het nieuwe verbinden.

HC&H Connect staat voor 'verbinding'. Wij zorgen voor de verbinding tussen vraag en aanbod. HC&H Connect kiest er bewust voor om haar dienstverlening te focussen op de capaciteit en kunde betreffende digitalisering binnen de corporatiebranche. Wij ondersteunen een groot aantal corporaties om stappen te maken als het gaat om digitalisering, bijvoorbeeld met papierloos vergaderen. Digitalisering vergt een nieuwe manier van werken en zorgt voor verandering. Het is dan ook van groot belang om uw corporatie en vooral uw medewerkers aan te laten sluiten op deze verandering. Wij ondersteunen u daarbij middels trainingen en door inzet van tijdelijke extra capaciteit.

HC&H connect

Veldoven 11 > 3342 GR > Hendrik-Ido-Ambacht
T 078-6810804 > connect@hcnh.nl > www.hcnh.nl



HOE EENVOUDIG ONTSLUIT U UW INFORMATIE?

TIJD VOOR INFO SUPPORT!

De Datarotonde helpt corporaties om gegevensuitwisseling te optimaliseren. Het ontsluiten en incorporeren van informatie binnen en tussen corporaties en stakeholders, ook buiten het domein, is hiermee eenvoudig, flexibel en op kosteneffectieve manier te realiseren.

infoSupport
Solid Innovator

"De vraag is echter of het huidige woningmarktsysteem voldoende functioneert om dat samenspel goed tot wasdom te brengen. Het woningwaarderingstelsel belemmert de marktwerking, er zijn grote regionale verschillen en we hebben te maken met scheefwonen. Een groot deel van de bestaande voorraad wordt bewoond door mensen die uit financieel oogpunt niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Bovendien is een groot deel van de sociale huurwoningen in potentie geschikt voor het middensegment. Nieuwe wet- en regelgeving geven inmiddels meer ruimte om scheefwonen op te lossen."

"Als dat succesvol uitpakt, gaat de programmering er anders uitzien," voorspelt Erik. "We willen allemaal graag bouwen waar de vraag is, maar of de nieuwe wet- en regelgeving de scheefwonenproblematiek structureel oplost is onduidelijk. Iemand in Amsterdam-Zuid, die sinds zijn studententijd in een sociale huurwoning woont, gaat er echt niet uit voor een huurverhoging van vijftig euro per maand."

Campuscontracten

Wetgeving zal moeten worden aangepast zodat je kunt voorkomen dat iemand ongeoorloofd in een sociale huurwoning woont, vindt Erik. "Studentenhuisvesters hebben het met hun campuscontracten wat dat betreft slimmer opgelost. Studie klaar? Dan de woning verlaten alstublieft. Maar voor de reguliere huursector is dat niet zomaar even geregeld. Dat is een klus voor de minister."

Gelukszoekers

Het beeld van – opportunistische – buitenlandse beleggers als opkopers van corporatiewoningen wordt niet door iedereen bejubeld. "Die gelukszoekers zijn er in het begin wel geweest, maar het momentum voor hen is alweer voorbij. Het beleggingsprofiel van woningen en het rendement dat daarmee is te maken past vooral bij institutionele investeerders. Wil je zeven procent rendement? Dan heb je in dit marktsegment niets te zoeken."

Volgens Erik is angst voor snel oplopende huren of onbereikbare huurbazen ongegrond. "Bij de aankoop van het Vestia-bezit is hier veel aandacht voor geweest. Los van het feit dat woningcorporaties huurverhogingen ook niet schuwen, is over dit aspect veel overleg gevoerd met gemeenten en de huurdersorganisatie LHV. Huurders genieten van huurbescherming, dit is vastgelegd in het huurcontract en de wetgeving. Ik denk dat onze huurders over het algemeen weinig gemerkt hebben van de overgang naar ons als nieuwe eigenaar. In samenwerking met de Woonbond is een huurdersorganisatie opgericht die de belangen van alle huurders van Patrizia behartigt. Verder kijken wij ook heel goed naar het marktmechanisme. Echt niet elke woning kan zomaar een hogere huurprijs krijgen. Dat accepteert de markt simpelweg niet. Dat zou tot leegstand kunnen leiden en dat is allerminst in het belang van de huurder, verhuurder en investeerder."



Beheer uitbesteed

Het technisch, administratief en commercieel beheer van het woningbezit heeft Patrizia uitbesteed aan MVGM. "We zochten naar een property manager met landelijke dekking en hebben die in MVGM gevonden," legt Erik uit. "Ze hebben een serviceapparaat waarmee ze klanten te woord staan en helpen bij allerlei issues. Of klanten bedienen zichzelf via klantportalen. Er is er zelfs één speciaal voor oud-Vestia-huurders."

Lage beheerlasten

Over de beheerlasten per VHE zegt Erik: "Ik schat dat we ongeveer dertig procent van de netto-huur kwijt zijn aan beheer. Door de lage huurprijzen lijkt dat hoog, maar in vergelijking met corporaties doen we het tegen relatief lage kosten. Om te zeggen dat ons model een blauwdruk voor de corporatiesector is, vind ik te kort door de bocht en zelfs arrogant. We oefenen hetzelfde vak uit, maar hebben een volstrekt ander bedrijfsprofiel, business model en doelstellingen."

Vrijer bewegen

Een vergelijking tussen een partij als Patrizia of een woningcorporatie gaat dan ook mank, zegt Erik: "Wij kunnen ons veel vrijer bewegen in de vastgoedmarkt dan woningcorporaties. Scheiding van DAEB/niet-DAEB gaat aan ons voorbij. Ook maken wij geen prestatieafspraken zoals corporaties dat doen of moeten we ons houden aan woningmarktregio's. Prestatieafspraken maken wij wel: met institutionele beleggers en banken, waar we geld ophalen voor het aankopen van woningen."

Vijf miljard

Dat geld is in grote mate beschikbaar, volgens berichten in de media meer dan vijf miljard. "Nu woningcorporaties niet zonder meer in de geliberaliseerde markt actief mogen zijn, is er meer een level playing field gekomen voor institutionele beleggers," zegt Erik. "Iedereen staat te popelen om de scheefwoners van passend bezit te voorzien. Grootste obstakels lijken voornamelijk de scheefwoners en de achterblijvende bouwproductie te zijn." ■