



Marktpartijen klaar voor regie-corporaties

Marktpartijen klaar voor regie-corporaties ■

Vincent Gruis is mede-auteur van de discussienota over de regie-corporatie. Een model dat becijfert dat een corporatie denkbaar is, die voor de helft van de huidige gemiddelde beheerkosten werkt. Vincent zit de discussie over deze en andere bedrijfsmodellen voor tijdens het Vanenburg Bestuurdersoverleg Woningcorporaties op 13 juni in Putten. Het bestuurdersdebat heeft als doel de vernieuwingskracht van woningcorporaties een impuls te geven en in bestuurlijke samenspraak hierover afspraken te maken.

Archetype

„De regie-corporatie komt voort uit de huidige opgave. Wat je moet doen, beter en goedkoper doen. Het is een soort archetype, een geïdealiseerd oermodel, dat antwoordt geeft op de vraag: 'En wat nou als ik alles uitbesteed?'

Doel bereikt

Als discussienota heeft het zijn doel goed bereikt, zegt Vincent en glimlacht veelbetekenend. Zoals het een goed hoogleraar betaamt ordent hij de reacties. „Een categorie ziet het plan het liefst onder het vloerkleed verdwijnen. Ze geloven niet in uitbesteden; dat is slecht voor de dienstverlening. Ze vinden dat processen met klantcontacten altijd

Elementen

Van de woningcorporaties is er nog niet een die het model integraal oppakt. Vincent hierover: „Je ziet wel steeds meer dat elementen worden geadopteerd. Ook ontstaan er nieuwe samenwerkingsmodellen die niet langer gericht zijn op méér doen, maar op dingen beter doen. Dat zie je in toenemende mate op het gebied van onderhoud; resultaatgericht samenwerken en ketenintegratie staan in de belangstelling. Bestuurders groeien naar het denkmodel op strategische onderwerpen, zoals het gezamenlijk inkopen van diensten. Gebrek aan financiële middelen om het zelf te doen is de belangrijkste drijfveer”.

Klantcontact

Maar er zijn veel meer processen die zich voor samenwerken of uitbesteden aan marktpartijen lenen. Marktpartijen zijn er klaar voor, maar de vraag komt nog niet van woningcorporaties. Vincent verduidelijkt het dilemma aan de hand van het verhuurproces. „Het grappige is dat corporaties vaak het klantcontact in dat proces als belangrijkste bestempelen. Maar in feite hebben ze het dan juist vaak over wijkontwikkeling. De standaardhandelingen van het verhuurproces – zoals de woning bezichtigen en contract

Vincent Gruis is hoogleraar Housing Management aan de afdeling Real Estate & Housing van de TU in Delft. Zijn leerstoel houdt zich onder meer bezig met de vraag hoe woningcorporaties de financiële schaarste het hoofd kunnen bieden. „Bijvoorbeeld door 50% te besparen op de kosten voor bedrijfsvoering”.

door de woningcorporatie zelf moeten worden gedaan. Daarin zijn ze heel principieel. Een andere categorie ziet in het plan een goede manier om zaken fundamenteel anders te doen in plaats van telkens de kaasschaaf te moeten hanteren. En tot slot is er een categorie die kritische feedback geeft. 'Heb je hier wel rekening mee gehouden?' Dat pakken we op in een versie 2.0 die komen gaat”.

Denkrichting

Hij vervolgt: „We zien ons plan ook maar als één van de denkrichtingen die er zijn. We stellen niet dat dit hét model is dat door alle woningcorporaties integraal moet worden opgepakt. Maar als de hypothese klopt dat je voor de helft van de kosten je werk kunt doen, dan moet de sector wel geïnteresseerd zijn toch?”, vraagt de hoogleraar, die tevens lid van de Raad van Commissarissen van twee woningcorporaties is, zich hardop af.

ondertekenen - en wijkbeheer zijn echter andere type processen. Als je die uit elkaar trekt, kun je overwegen het standaardproces uit te besteden. Wijkbeheer en dus persoonlijk contact rondom sociale kwesties kun je dan zelf blijven doen. Er zijn al veel marktpartijen die het standaard verhuurproces uit handen kunnen nemen, maar de vraag van woningcorporaties laat nog op zich wachten”.

Gemeenten

Misschien dat de vraag wel uit een andere hoek komt. Het model van de regie-corporatie wordt namelijk niet alleen door woningcorporaties met interesse gevolgd. Vincent: „Gemeenten zien de nieuwbouw ook volledig stilvallen, zien dat woningcorporaties minder of soms niets meer doen. Er zijn gemeenten die met gemeente interesse naar het model van de regie-corporatie kijken. Met het plan om misschien zelf een regie-corporatie op te richten”.

>>

Gespecialiseerd in én gepassioneerd over dagelijks onderhoud



Dagelijks onderhoud voor vastgoedeigenaren, dé bepalende factor voor het genereren van bewonerstevredenheid, is dé expertise en passie van MainPlus!

MainPlus verbindt, coacht en ondersteunt alle processen en rollen in het dagelijks onderhoud met intuïtieve software. Met als resultaat een uitstekende samenwerking, een nog hoger niveau, transparantie en kostenbesparing.

MainPlus: gespecialiseerd in én gepassioneerd over dagelijks onderhoud.

MainPlus
Ontzorgt in dagelijks onderhoud

Laan van Zuid Hoorn 43
2289 DC Rijswijk

T. 070 - 711 28 11
E. info@mainplus.nl

www.mainplus.nl

Hebt u voldoende grip op uw vastgoedportefeuille?

REASULT
REAL ESTATE IN CONTROL

Met het taxatiemanagementsysteem van Reasult ondersteunt u de waardering op marktwaarde (RJ213) en rekent u snel en eenvoudig door:

- welk rendement haalbaar is met uw huidige vastgoedportefeuille
- wat de resultaten zijn geweest van uw beleid
- welke rendementen u haalt met verschillende beleidsvoornemens

Reasult is marktleider in software die de financiële performance van vastgoedorganisaties optimaliseert. Meer informatie over onze oplossingen vindt u op www.reasult.com



Onze software uitproberen?

Vraag direct een proefversie aan:

0318 - 67 29 30
proefversie@reasult.com

Institutionele beleggers

Op de vraag of er voorbeelden zijn van succesvolle regie-organisaties, antwoordt Vincent: „De institutionele beleggers op de woningmarkt zijn eigenlijk het meest voor de hand liggende voorbeeld. Property management wordt door hen uitbesteed en vaak is het asset management daarvan ook weer gescheiden. Wat opvalt is dat huurders bij een institutionele belegger vaak een hogere huurprijs betalen en kennelijk genoeg nemen met een 'slechtere' dienstverlening dan huurders van een goedkope sociale huurwoning. Maar de vraag is of ze het zoveel slechter doen. Misschien doen ze het wel veel slimmer? Huurders van een institutionele belegger accepteren kennelijk dat ze niet in de watten worden gelegd”.

Irritant

Hij geeft een voorbeeld uit zijn privésituatie. „Ik huur van een kleine belegger die het beheer van mijn woning bij een makelaar heeft ondergebracht. De woning maakt onderdeel uit van een VvE. In de spaarzame gevallen dat er wat aan mijn woning mankeert, word ik van het kastje naar de muur gestuurd. Dat is irritant, maar word ik er diep ongelukkig van? Nee. Wil ik door deze ervaring direct mijn contract opzeggen en verhuizen? Nee”.

Verwachtingspatroon

Vincent vervolgt: „Juist doordat woningcorporaties de professionele normen zo hoog leggen wordt ook een hoog verwachtingspatroon gewekt. Er wordt daardoor veel geld besteed per vhe. Commerciële verhuurders besteden minder dan 1000 euro aan bedrijfslasten per woning, terwijl huurders tot drie keer meer huur betalen dan in de sociale huursector. Het commerciële beleid past dus eigenlijk veel beter bij die goedkope sociale huurwoning”.

Restant verzorgingsstaat

Vincent vindt dat woningcorporaties desgevraagd zeker geen 'sociale werkplaats' zijn, ook al kan een woningcorporatie volgens het model van de regie-corporatie gemiddeld zo'n 50% goedkoper werken dan huidige corporaties. „Wat ze wel zijn is een restant van de verzorgingsstaat. Het neo-liberaal beleid van de afgelopen decennia heeft ertoe geleid dat de overheid steeds meer taken heeft gedelegeerd aan organisaties in het middenveld, zoals woningcorporaties. Die woningcorporaties zijn zich vervolgens als verzorgende instellingen gaan opstellen – in feite als substituuut voor de verzorgende staat. Ook dit wordt nu stukje bij beetje afgebroken en de burger wordt gestimuleerd het zelf te doen,

in feite als volgende stap in de neoliberale trend. De zelfredzaamheid van de huurder moet dus omhoog. Het negatieve bijeffect kan zijn dat iedereen alles uit de handen laat vallen. Maar het model van de regie-corporatie is echt de bodem; er zullen weinig corporaties zijn die het zo eng zullen benaderen”.

Leefbaarheid

Veel corporaties vinden dat leefbaarheid wel tot de kerntaak behoort. Op de vraag wie de leefbaarheidsrekening betaalt in de regie-corporatie, zegt Vincent: „Goeie vraag. Als de regie-corporatie morgen als nieuwe corporatie wordt opgericht, dan is er simpelweg geen geld over om leefbaarheid te betalen. De marktpartijen waarmee wij gesproken hebben,

nemen echter ook hun verantwoorde-lijkheid voor het stukje leefbaarheid dat in het verhuurproces voorkomt. Ook zij kennen de wettelijke plicht om een goede verhuurder te zijn. Denk aan het aanpakken van overlast in een complex. Daarnaast is het natuurlijk zo dat wanneer je een bestaande corporatie omvormt naar regie-corporatie en je bespaart op de basisprocessen, je meer geld overhoudt voor leefbaarheid. Als woningcorporaties het zo belangrijk vinden, dan is een zo efficiënt mogelijke bedrijfsvoering een extra drive. Te overwegen valt om dan ook leefbaarheid vervolgens weer onder regie van de corporatie uit te besteden. Misschien zijn gespecialiseerde marktpartijen wel veel creatiever en goedkoper”.

Winstgevend

Op de vraag hoe het kan dat uitbesteden goedkoper is dan zelf doen, zegt Vincent: „Marktpartijen werken simpelweg efficiënter. Ze moeten met minder middelen winstgevend zijn. Dus minder pampieren, minder pauzeren en meer afspraken per werkdag inplannen. En als regie-corporatie kun je met je contractpartners explicieter onderhandelen over de dienst en wat dit mag kosten”.

„Corporaties moeten leren om prioriteiten te stellen. Door de financiële druk moeten ze dat nu eigenlijk voor het eerst doen. De grenzen zijn bereikt, maar als je je blind blijft staren op investeren dan blijf je te lang hangen in de verkeerde prioriteiten. Wat goede prioriteiten zijn? Los het probleem van de betaalbaarheid op en zorg dat je de huur- en woonlasten beheerst. Kortom, zorg ervoor dat je je kerntaak tegen de laagst mogelijke kosten uitvoert”, besluit Vincent. ■

