



## **“Verkoop en Marketing van Corporatiewoningen”**

### **24 november 2010 Hilton Royal Parc Soestduinen**

#### **Leerdoelen**

- welke gevolgen geeft het EU- en Regeringsbeleid voor het verkoopbeleid?
- wat zijn de kansen en bedreigingen van verkoop complexen aan beleggers?
- is het slim om uw grond te verkopen en terug te nemen in erfpacht?
- welke aspecten spelen een rol bij de selectie van woningen voor verkoop?
- wat is de stand van zaken van tussenvormen en leningproducten?
- komt koop voor middeninkomens (€ 33.000-€ 45.000) binnen bereik?
- hoe gaat u om met potentiële kopers?
- wat is de effectiviteit van cadeautjes, kortingen en koopvarianten?

#### **Programma**

09.00 ontvangst

- 09.45 opening door prof. dr. P. van Gool hoogleraar vastgoedeconomie bij de UvA/ASRE, hoofd beleggingen bij SPF Beheer (pensioenfondsen NS) en toezichthouder bij BO-EX.
- gevolgen regeringsbeleid voor het woningbezit
  - onder welke voorwaarden willen beleggers investeren in corporatiewoningen?
  - is het slim om uw grond te verkopen en terug te nemen in erfpacht?

- 10.15 ir. C. Poulus is directeur van ABF research en nauw betrokken bij het driejaarlijkse WoonOnderzoek Nederland en de advisering van het WSW en WWI.
- betekenis EG Beschikking voor het verkoopbeleid
  - komt koop voor middeninkomens (€ 33.000-€ 45.000) binnen bereik?

- 10.45 mevr. E. van Sluis-Barto, directeur SVN (Stimuleringsfonds Ned. Gemeenten)
- stand van zaken corporatie starters lening bij Ymere en de Alliantie
  - marktontwikkelingen en innovatie bij SVN

11.15 koffie en thee pauze

- 11.30 drs. R. Bakker, directeur van Op Maat (Koopgarant, Koopcomfort en te Woon)
- consequenties ‘right to buy’
  - de ‘huur-koop vergelijker’
  - ontwikkelingen bij Op Maat

- 12.00 mevr. ir. M.G. Vissers, manager Starters Renteregeling
- tweede hypotheek als instrument bij verkoop
  - ontwikkelingen bij de Starters Renteregeling

12.30 Lunch

13.30 drs. L. Bobbe, directeur Dudok Wonen Hilversum

- huurders en koperscorporatie
- effectiviteit sociale koop, koop goedkoop en verzilverd wonen

14.00 mevr. drs. L. Lagerweij, manager verkoopdiensten Woonbron.

Woonbron beheert 50.000 woningen; de ambitie is 50% te labelen als 'te Woon'

- 'te Woon' in combinatie met Koopgarant
- gevolgen grootschalige inzet 'te woon' voor prijsontwikkelingen

14.30 mevr. drs. B. de Graaf, directeur Nieuwstad en adviseur van Ymere en Vivare

- omgang met potentiële kopers
- hoe verleid je huurders om de woning te kopen?
- organisatie van het verkoopproces

15.00 Koffie en thee 'break

15.15 drs. P. Tazelaar MRE, senior adviseur Vannimwegen Amsterdam

- verkoop van woningen: bijzaak of wezenlijke taak van corporaties?
- de kunst van het selecteren van woningen voor verkoop

16.00 Slotdiscussie en evaluatie van de leerdoelen door prof. dr. P. van Gool

16.30 Hapje en een drankje met om 17.30 einde van het dagprogramma



## ANTWOORDFORMULIER

### **“Verkoop en Marketing van Corporatiewoningen” 24 november 2010 Hilton Royal Parc Soestduinen**

**Bestemd voor:** directeuren managers, beleidsmedewerkers en makelaars  
van woningcorporaties en hun adviseurs

**Inleiders:**

|                          |                                                       |
|--------------------------|-------------------------------------------------------|
| drs. R. Bakker           | directeur Op Maat (Koopgarant, Te Woon)               |
| drs. L. Bobbe            | directeur Dudok Wonen Hilversum                       |
| prof. dr. P. van Gool    | hoogleraar vastgoedeconomie UVA en ASRE               |
| mevr. drs. B. de Graaf   | directeur Nieuwstad en adviseur van o.a. Ymere/Vivare |
| mevr. drs. L. Lagerweij  | manager verkoopdiensten Woonbron                      |
| ir. C. Poulus            | directeur ABF Research                                |
| mevr. E. van Sluis-Berto | directeur Stimuleringsfonds Nederlandse Gemeenten     |
| drs. P. Tazelaar         | senior adviseur Vannimwegen Amsterdam                 |
| mevr. ir. M.G. Vissers   | manager Starters Renteregeling                        |

De kosten van het seminar bedragen **€ 695** (vrij van BTW). Op het seminar ontvangt u de syllabus met de inleidingen en achtergrondinformatie.

Seminars op Maat is door het CEDEO erkend als onderwijsinstelling (5 PE punten).

Tevens staat SOM ingeschreven in het Register Kort Beroepsonderwijs.

Naam ..... M/V  
Functie .....  
Organisatie .....  
Adres .....  
Postcode en woonplaats .....  
Telefoonnummer .....  
E-mail adres .....

Wij verzorgen kosteloos vervoer van Station Amersfoort naar het hotel (15 minuten).

Vertrek 09.30      Retour 16.45      Wilt u hiervan gebruik maken?      Ja      Neen

Dit formulier zenden naar: Seminars op Maat, Professor Junkerslaan 12, 1185 JL Amstelveen

of faxen naar:      020-4536401      Inlichtingen:      drs. W.N. Boonstra 020-4536402

E-mail:      [som@seminarsopmaat.nl](mailto:som@seminarsopmaat.nl)      WEB-site:      [www.seminarsopmaat.nl](http://www.seminarsopmaat.nl)

Indien ontwikkelingen daar aanleiding toe geven kan de organisatie wijzigingen doorvoeren in het programma of de locatie wijzigen. Na inschrijving ontvangt u een bevestiging. Voor het seminar ontvangt u de deelnemerslijst, een routebeschrijving en onze factuur. Onze factuur moet binnen twee weken na factuurdatum worden voldaan. Bij verhindering mag altijd een vervanger van uw inschrijving gebruik maken. Uw inschrijving kan schriftelijk worden geannuleerd. Annulering is kosteloos mogelijk tot vier weken voor de datum van het seminar.

