



“Verkoop en Marketing van Corporatiewoningen”

3 juni 2009 Hotel de Witte Bergen Eemnes (bij Hilversum)

Leerdoelen

- Hoe kunt u tussenvormen effectief inzetten in tijden van crisis?
- Onder welke voorwaarden mogen beleggers deelnemen in woningcorporaties?
- Welke kansen en bedreigingen ontmoet u als u complexen verkoopt aan derden?
- Als u zelf gaat uitponden, hoe gaat u dan om met potentiële kopers?
- Welke aspecten spelen een rol bij het beheer van gemengde complexen?

Programma

- 09.00 Ontvangst
- 09.45 Dagvoorzitter prof. dr. P. van Gool gaat in op de (on)mogelijkheden en kansen en bedreigingen van de verkoop van complexen van woningcorporaties aan derden. De heer van Gool is parttime hoogleraar vastgoedeconomie bij de UvA en de ASRE. Als hoofd beleggingen bij SPF Beheer (beleggingsfonds pensioenfonds N.S.) is hij nauw betrokken bij KIDAFO (beleggingsfonds kinderdagverblijven) en andere initiatieven van woningcorporaties en beleggingsfondsen. In zijn verleden was hij werkzaam bij woningcorporaties, thans is hij nog betrokken bij de sector o.a. als lid Raad van Toezicht bij woningcorporaties
- 10.15 Mevr. K.E. de Graaf is directeur vastgoed van het Wooninvesteringsfonds. Het WIF verwacht een forse stijging van complexgewijze aankoop maar ziet tegelijkertijd onvoldoende aanwas van haar Certificaten. Gelukkig is er goed nieuws, want het ziet er naar uit dat ook particuliere en institutionele beleggers zoals pensioenfondsen het WIF kunnen gaan financieren. Hierdoor kunnen meer corporaties geholpen worden.
- 11.00 Koffie en thee pauze
- 11.30 drs. R. Bakker, directeur van Op Maat (Koopgarant, Koopcomfort en te Woon). Door terugkoopgaranties worden nog regelmatig nieuwbouwwoningen verkocht. Jim Schuijt van de Alliantie meldt in zijn weblog dat goedkope nieuwbouwkooptwoningen in de Tabaksteeg in Leusden in ‘Koopgarant’ overtekend waren. Voor een aantal wat duurdere koopwoningen waren driemaal zoveel gegadigden als woningen!
- 12.00 drs. J.G.M. van den Hombergh is vennoot van Woonlab (o.a. Slimmer Kopen). “Bij de verkoop van corporatiewoningen gaat het om de klantvoordelen die je te bieden hebt (korting, zekerheid) maar ook om de wijze waarop je klanten benadert”. Dat Trudo nog ‘zo lekker verkoopt’ komt volgens Aussems door het ‘slimmer kopen’-concept dat de corporatie hanteert. Daarmee kunnen huizen onder de twee ton gekocht worden met korting. In ruil voor die korting belooft de koper de woning bij verkoop altijd eerst aan Trudo aan te bieden. “Dus de koper heeft ook altijd de zekerheid dat hij de woning weer kwijtraakt”, aldus Aussems.

12.30 Lunch

13.30 drs. P. Tazelaar MRE, senior adviseur Vannimwegen Amsterdam
"Vannimwegen organiseerde dit jaar al twee bijeenkomsten over de verkoop van corporatiewoningen. Paul Tazelaar gaat in op de vragen: wat verkoop je, wie is de koper en hoe verkoop je? Hij constateert dat het meestal al mis gaat bij de selectie van de te verkopen complexen. Die afweging start met een inzicht van de woningen met goede verkoopkansen en de gewenste omvang van de verkoopvijver. Corporaties hebben veel meer mogelijkheden om een beeld te krijgen van de potentiële kopers. Wat zijn hun dromen en wensen; hoe verleid je ze? Wat is de effectiviteit van tussenvormen, cadeautjes, kortingen en koopvarianten? Ook de organisatie van het verkoopproces komt aan de orde.
Tip: zorg dat je altijd de regie houdt!

14.00 drs. L. Bobbe, directeur woningcorporatie Dudok Wonen Hilversum
"Door de kredietcrisis verdubbelt de vraag naar onze betaalbare koopwoningen". Al grappend riep ik dat in de laatste maanden van 2008. Ik vond het wel logisch, want ook de mensen die toen zonder korting konden kopen, raakten aangewezen op onze goedkopere woningen. Maar zeker weten wist ik het natuurlijk niet; wie kan voorspellen wat de gevolgen van de kredietcrisis zijn? Mijn voorspelling blijkt nu uit te komen; we verkopen meer woningen dan ooit. Het zijn natuurlijk dagkoersen. Morgen kan het weer anders zijn. Maar het is bemoedigend, zeker als je hoort dat het vooral jongeren onder de dertig jaar zijn die kopen. En die hebben we hard nodig om de krimp en de ontgroening van het Gooi te bestrijden (overgenomen uit het weblog van de heer Bobbe, februari 2009). Dudok wonen stimuleert verkoop van haar bezit middels sociale koop, koop goedkoop en verzilverd wonen.

14.30 mevr. drs. B. de Graaf, directeur Nieuwstad Advies
Mevrouw de Graaf adviseert o.a. de woningcorporaties Vivare en Ymere bij de verkoop van woningen aan bestaande huurders. Volgens mevrouw de Graaf zou het verkoopproces moeten zijn gericht op de koper (subject) in plaats van op de transactie (object). De huurder moet in staat worden gesteld om een zo goed mogelijke afweging te maken tussen huur of koop in plaats van sec te worden aangespoord tot kopen. Daarom pleit zij onder andere voor eenvoudige en transparante stappen en middelen in het verkoopproces. Het gebruik van vaak ingewikkelde tussenvormen past niet goed in deze filosofie.

15.00 Koffie en thee 'break

15.15 drs. A. Burger gaat namens VROM resp. WWI in op de positie van starters en de wijze waarop starters kunnen worden ondersteund (instrumenten). Wellicht is er tegen die tijd ook een brochure beschikbaar waarin een overzicht staat van wat verschillende partijen kunnen doen voor starters.

15.30 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” 3 juni 2009 Hotel de Witte Bergen Eemnes (bij Hilversum)

Bestemd voor: directeuren en managers van woningcorporaties
en hun adviseurs

Inleiders:

drs. R. Bakker	directeur Op Maat (o.a. Koopgarant)
drs. L. Bobbe	directeur Dudok Wonen Hilversum
drs. A. Burger	senior beleidsmedewerker VROM/WWI
prof. dr. P. van Gool	hoogleraar vastgoedeconomie UVA en ASRE
mevr. drs. B. de Graaf	directeur Nieuwstad Advies
mevr. K.E. de Graaf	directeur vastgoed Wooninvesteringsfonds
drs. J.G.M. van den Hombergh	vennoot van Woonlab (o.a. Slimmer Kopen)
drs. P. Tazelaar MRE	adviseur Vannimwegen Amsterdam

De kosten van het seminar bedragen **€ 695** (vrij van BTW). Op het seminar ontvangt u de syllabus met de inleidingen. SOM is een CEDEO erkende onderwijsinstelling (5 PE punten).

Wij verzorgen kosteloos vervoer van NS Hilversum naar de Witte Bergen v.v. (10 minuten).
Vertrek 09.15 Retour 16.45 Wilt u hiervan gebruik maken? Ja Neen

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

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 WEB-site: www.seminarsopmaat.nl

Indien ontwikkelingen daar aanleiding toe geven kan de organisatie kleine wijzigingen doorvoeren in het programma of de locatie wijzigen. Na inschrijving ontvangt u een bevestiging. Enige tijd 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 een vervanger van uw inschrijving gebruik maken. Uw inschrijving kan schriftelijk worden geannuleerd. Annulering is mogelijk tot vier weken voor de datum van het seminar. Wij brengen in dat geval € 50 administratiekosten in rekening.

