



**in control**

Woonvisie

**REASULT**

REAL ESTATE IN CONTROL

# Waarderings- en investeringsstrategie

## Woonvisie staat als een huis

Woonvisie is de grootste sociale verhuurder van Ridderkerk en verhuurt ook een flink aantal woningen in Albrandswaard. Wie goede en betaalbare woonruimte zoekt, kan bij Woonvisie terecht. De woningcorporatie heeft een portefeuille van bijna 9.700 verhuurbare eenheden, waarvan 8.850 woningen. Woonvisie is een actieve corporatie die zich inzet om de woonvoorraad aantrekkelijk te houden bij veranderende woonwensen. Om deze ambitie ook op de lange termijn te realiseren, wil Woonvisie optimaal inzicht in de verdienmogelijkheden van de portefeuille. Hiermee maakt de corporatie meer bewuste en nauwkeurige beslissingen ten aanzien van het financieel en maatschappelijk rendement.





“Door inzicht in marktwaarde houdt Woonvisie zich bij iedere beslissing een spiegel voor. Bij maatschappelijk gedreven keuzes wordt de opgeofferde financiële waarde in beeld gebracht.”

## Inzicht in verdienmogelijkheden

Volgens Peter Kranenburg, manager Financiën & Bedrijfsvoering, begint inzicht in de verdienmogelijkheden van de portefeuille bij de waardering van het bezit op marktwaarde in verhuurde staat. “Door het bezit op marktwaarde te waarderen, ontstaat een eenduidig en objectief beeld van de commerciële waarde. Dat betekent niet dat we het bezit nu als commercieel vastgoed wegzetten in de markt, maar wel dat inzichtelijk wordt welk

bezit financieel rendeert en wat maatschappelijk rendement oplevert. Dit biedt waardevolle stuurinformatie waarmee we optimaal financieel rendement nastreven en tegelijk rekening houden met de doelgroep. Hierdoor kunnen we onze maatschappelijke doelstelling ook in de toekomst realiseren.”

Het initiatief van Kranenburg om de gehele portefeuille op marktwaarde te gaan waarderen, werd in 2012 door de corporatie doorgezet.





Peter Kranenburg



Mark Damen



Evert van Dooren

De portfoliomanager bij Woonvisie, Mark Damen zegt hierover: “Het besluit is passend bij een tijd waarin de marges dunner zijn. Het is van groot belang om het portefeuillebeleid professioneel te benaderen. Dit betekent dat je in een dynamische markt snel scherpe beslissingen moet kunnen nemen. Inzicht in de marktwaarde van het bezit helpt hier enorm bij. Dankzij dit inzicht houden wij onszelf bij iedere beslissing een spiegel voor. Bij maatschappelijk gedreven keuzes wordt de opgeofferde financiële waarde in beeld gebracht waardoor een afweging in breder perspectief geplaatst kan worden en veel bewuster tot stand komt.”

Ook voor het goed inzetten van de investeringskracht van de corporatie is inzicht in marktwaarde van essentieel belang. Woonvisie staat

ervoor open om regionale hulp te bieden waar nodig en bezit aan te kopen, maar wil vanzelfsprekend ook hier een gedegen afweging maken. Naast betere stuurinformatie werd de keuze voor waardering op marktwaarde ook ingegeven door stelselwijzigingen en door aangepaste verslagleggingsregels.

### **Eisenpakket softwarematige ondersteuning**

Om de transitie naar waardering op marktwaarde in goede banen te leiden richtte Woonvisie zich op twee punten: de softwarematige ondersteuning en de inrichting van het team. Na een grondige selectie van softwareleveranciers, stonden er nog drie partijen op de shortlist van Woonvisie. Een goede prijs-kwaliteitverhouding was een vereiste, maar ook de mogelijkheid tot hosting





en koppeling met bestaande IT-systemen. Verder werd een aantal belangrijke punten in de beoordeling van leverancierskeuze opgenomen: de kwaliteit van de rapportage, gebruiksvriendelijkheid van de software, bruikbaarheid voor het beoogde doel, intensiteit van de afdeling en inbedding in de organisatie. Kranenburg: “Op het gebied van de kwaliteit van de rapportage stak Reasult met kop en schouders boven de andere partijen uit. Het systeem van Reasult is duidelijk het meest doorontwikkeld, wat je goed merkt in de gebruiksvriendelijkheid van de software.”

Ook op het gebied van de doorlooptijd van de implementatie bleek Reasult de beste keuze. De inschatting van die doorlooptijd liep sterk uiteen bij de partijen. Kranenburg: “Het besluit om te waarderen op marktwaarde was genomen, dus wilden we het ook goed en snel in de praktijk gaan brengen. Dit is voor ons vanzelfsprekend, want wij zijn het type corporatie dat actief is en de daad bij het woord voegt en daar moet de leverancier in mee kunnen.” Bovendien zocht de corporatie software die de medewerkers optimaal ondersteunt. Hij vervolgt: “Voor een waardering op marktwaarde is veel data vereist, ook data die medewerkers eerst niet hoefden vast te leggen. Er is dus goed gekeken naar wat de software vergt van de medewerkers qua inspanning en kennis. De software van Reasult ondersteunt

als beste de processen en rolverdeling om te komen tot een taxatie van ons bezit.”

### **Intern taxeren, extern valideren**

Corporatie Woonvisie verricht de taxaties van het bezit zelf. “Wij hebben er bewust voor gekozen om het taxeren van het bezit door onze eigen medewerkers te laten doen, omdat wij geloven dat gedegen waardesturing alleen dan mogelijk is. Zelf inzicht in de portefeuille, dat is het uitgangspunt”, aldus Damen. “Optimaal inzicht verkrijgt je door zelf de taxatie uit te voeren en vervolgens door een externe taxateur te laten valideren. De rollen in het team die leiden naar de taxatie worden door de software goed ondersteund, ook die van de externe taxateur die de validatie uitvoert. Woonvisie taxeert in het taxatiemanagementsysteem twee keer per jaar een deel van de portefeuille, zodat de portefeuille elke drie jaar volledig getaxeerd wordt.”

Een bijkomend voordeel van het zelf uitvoeren van de taxatie is dat vragen van de accountant snel beantwoord kunnen worden, omdat het onderbouwen van keuzes die leiden tot de marktwaarde nu de eigen keuzes zijn geweest die bovendien zijn vastgelegd in de software. Damen: “Die vragen kunnen namelijk over details op complexniveau gaan en bij deze details zijn we nu meer betrokken. Denk bijvoorbeeld aan

waarom is de disconteringsvoet bij het ene complex nu anders dan bij het andere? Met behulp van de data in het taxatiemanagementsysteem is deze vraag gemakkelijk te beantwoorden. Alle keuzes die leiden tot de uiteindelijke taxatiewaarde zijn vastgelegd, en bovendien kunnen er geen stappen overgeslagen worden omdat de software het invullen van bepaalde velden verplicht stelt.” Kranenburg en Damen besluiten samen dat je met inzicht in de marktwaarde van de portefeuille ‘dichter op je bezit zit’.

### **Soepele invoering waardering op marktwaarde**

Woonvisie koos voor een externe adviseur voor ondersteuning bij de transitie naar waardering op marktwaarde. Evert van Dooren vervult voor Woonvisie enerzijds een coachende rol richting medewerkers en coördineert anderzijds de implementatie van de software. Hij vormt als het ware de brug tussen Reasult en Woonvisie. Kranenburg kan dit besluit van harte aanbevelen aan andere corporaties die voor eenzelfde opgave staan.

“Woonvisie heeft optimaal inzicht door zelf de taxaties uit te voeren en door een externe taxateur te laten valideren. De software van Reasult ondersteunt dit proces.”

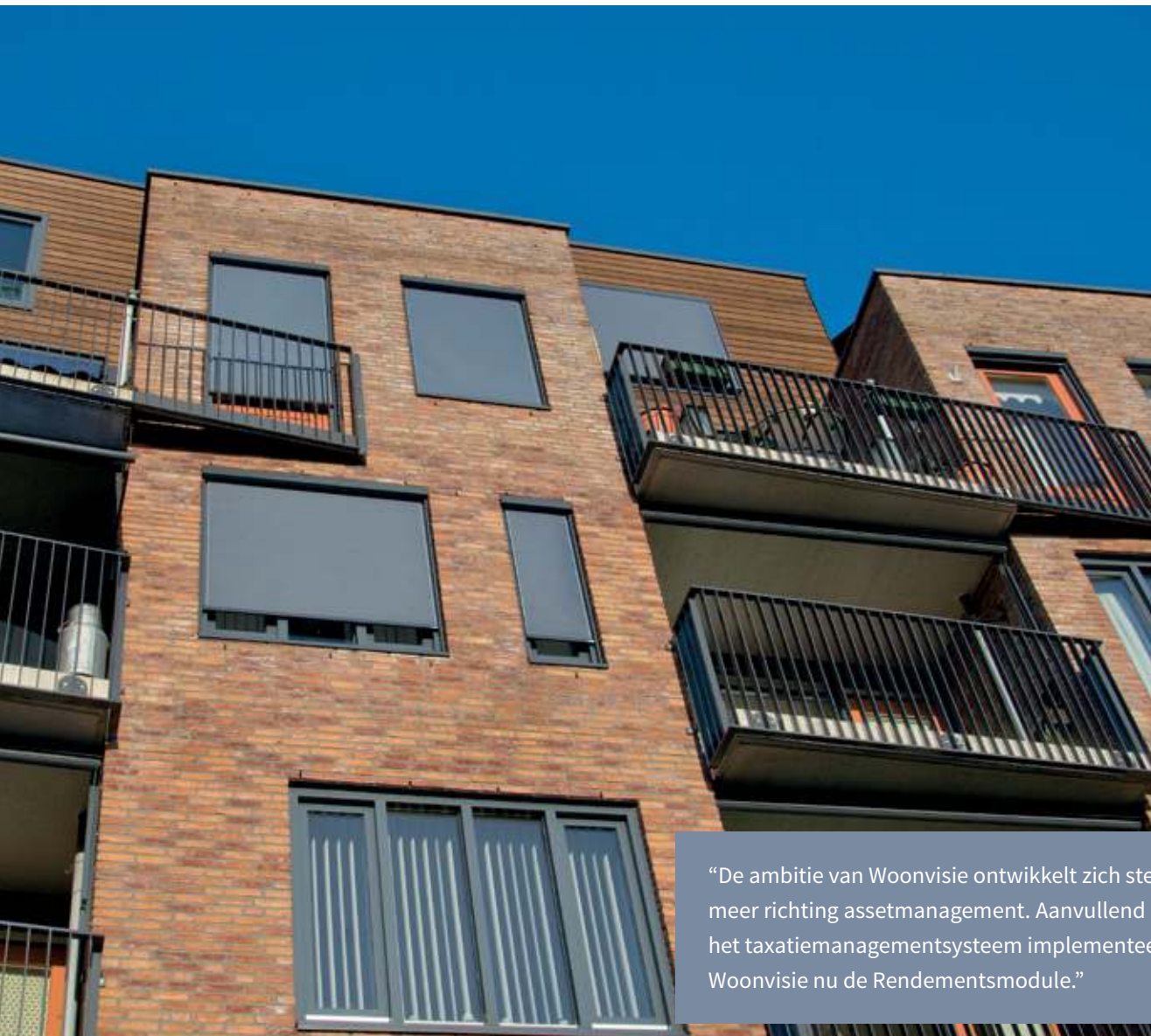
“De keuze om op marktwaarde te waarderen heeft impact op het werk van de medewerkers en verandert bovendien de manier waarop je naar bezit kijkt. Professionele ondersteuning hierbij en bij de implementatie van de software heeft gezorgd voor een soepele overgang. We hebben veel gehad aan de ervaring die Evert bij eerdere trajecten heeft opgedaan.”

Van Dooren vertelt dat hij zelden zo’n snelle implementatie heeft meegemaakt: “De doorlooptijd van de implementatie van de software was heel kort. Dit komt doordat de mensen van Woonvisie het bezit heel goed kennen. De medewerkers (90 in totaal) hebben de kenmerken van de woningen goed op het netvlies, vaak weten zij uit hun hoofd hoe groot de tuin bij een specifieke woning is. Dat vond ik erg indrukwekkend. De omvang van de portefeuille maakt dat weliswaar mogelijk, maar het laat ook de betrokkenheid zien. Daarnaast had Woonvisie de data van het bezit al aardig goed op orde. Dit in combinatie met de korte lijnen binnen de corporatie, maakte dat we efficiënt te werk konden gaan.”

Van Dooren benadrukt ook het voordeel van de externe hosting van de software. “Reasult is volledig op de hoogte van de mogelijkheden van het product. Dit maakt de aansturing heel eenvoudig, volgens mij eenvoudiger dan aansturing







“De ambitie van Woonvisie ontwikkelt zich steeds meer richting assetmanagement. Aanvullend aan het taxatiemanagementsysteem implementeert Woonvisie nu de Rendementsmodule.”

van een interne IT-afdeling. Daar mist vaak de specifieke kennis van het betreffende taxatie-managementsysteem. Daarnaast kan een implementatie wel prioriteit krijgen, maar zullen tegelijkertijd altijd andere IT-zaken spelen waar de afdeling aandacht aan moet besteden.” De trajecten die Van Dooren begeleidt zijn niet per definitie met Reasult, de keuze voor de software ligt bij de corporatie. Over de keuze van Woonvisie voor Reasult zegt hij: “Woonvisie laat

met de waardering op marktwaarde een ambitie voor een professioneel portefeuillebeleid zien. De keuze voor Reasult sluit hier naadloos op aan. Reasult heeft namelijk een robuust product met een goed releasebeleid. Als er iets misgaat of als er verbeterpunten zijn, dan is Reasult er ook. De organisatie heeft een uitstekende helpdesk. Om continu te kunnen anticiperen op nieuwe wensen zijn er werkgroepen waar verschillende corporaties bij aangesloten zijn.”



## De toekomstplannen

De ambitie van Woonvisie ontwikkelt zich steeds meer richting assetmanagement. Aanvullend aan het taxatiemanagementsysteem implementeert Woonvisie nu de Rendementsmodule. Deze module geeft inzicht in de directe en indirecte rendementen en ondersteunt de uitwerking van complexstrategieën. De Rendementsmodule is na de implementatie van het taxatiemanagementsysteem de volgende stap richting assetmanagement.

Kortom: De corporatie blijft professionaliseren en dat is in lijn met de toekomstplannen. De komende twaalf jaar staat Woonvisie voor een herontwikkelingsopgave waarbij telkens een afweging zal worden gemaakt; sloop, nieuwbouw of renovatie. Hierdoor zal in bepaalde wijken meer kwaliteit en differentiatie worden gerealiseerd. Inzicht op complexniveau is hierbij volgens Damen essentieel. Nu is Damen intern opdrachtgever voor de afdeling vastgoed, maar je ziet dat hij de afdelingen Vastgoed, Wonen en Financiën steeds

“Het inzicht in de waarde van het bezit en de mogelijkheid om die waarde te onderbouwen en aan te tonen, heeft de woningcorporatie een substantiële besparing op de woz-belasting opgeleverd.”

meer met elkaar verbindt. Kranenburg stelt dat de beweging richting assetmanagement al op een organische manier op gang komt, maar dat de corporatie hier vooralsnog geen focus op heeft. Nu de waarderings-, en investeringsstrategie van de corporatie staat als een huis, ligt de eerste prioriteit bij de implementatie van de rendementsmodule. Gezien de vooruitstrevendheid van de corporatie is het niet zozeer de vraag of verdere professionalisering gaat plaatsvinden, maar wanneer.



Heeft u interesse in de vastgoedsoftware van Reasult?

**Reasult BV**

Pascalstraat 15  
6716 AZ Ede

Telefoon: +31 (0)318 - 67 29 30

E-mail: [info@reasult.com](mailto:info@reasult.com)

[www.reasult.com](http://www.reasult.com)

**REASULT**  
REAL ESTATE IN CONTROL