

uitnodiging.



Regiobijeenkomst Portefeuillestrategie en verkoop.

voor corporatiemanagers en beleidsmedewerkers met portefeuillestrategie,
assetmanagement en/of verkoop in hun pakket

.....

Woensdag 16 november 2016, van 14.00 uur tot 16.30 uur
Dudok Wonen, De Melkfabriek, Larenseweg 32, Hilversum

 woonlab.

vernieuwen en verbinden

Het WSW ziet de daling van het aantal verkopen in de komende jaren als een van de oorzaken van de veroudering van het woningbezit van woningcorporaties, en dat is een risico:

Uit de 'trendanalyse WSW 2015'

"Per saldo leiden veranderingen in het woningbezit van corporaties ... tot een afname van de levensduur met 1,7 jaar over de komende vijf jaar. We zien hierin een risico omdat deze veroudering van het bezit negatieve gevolgen heeft voor de toekomstige kasstromen en daarmee ook voor de soliditeit van het bedrijfsmodel van de corporaties."

En het is inmiddels een realiteit dat vanwege regelgeving lage middeninkomens beter geholpen zijn met een koopwoning dan met een huurwoning:

Marco van der Wel, directeur-bestuurder Woonburg Walcheren:

"We maken gebruik van Kopen naar Wens omdat we daarmee een belangrijke groep klanten die niet meer kunnen huren toch betaalbaar kunnen laten wonen." (brochure Kopen naar Wens 2015)

Woonlab nodigt u uit om deel te nemen aan de regiobijeenkomst over Portefeuillestrategie en verkoop op 16 november 2016 in Hilversum.

De bijeenkomst gaat in op het thema hoe een portefeuillestrategie ontwikkeld kan worden die toekomstbestendig is. En de vraag staat centraal welke bijdrage de verkoop van woningen daaraan kan leveren.

Aan bod komt onder andere het ontwikkelen van een toekomstgerichte portefeuillesamenstelling. Tevens gaan we in op de vraag op welke wijze verkoop betekenisvol kan zijn bij vraagstukken als het creëren van investeringsruimte, het scheiden van DAEB en niet-DAEB en het realiseren van gemengde buurten. En we stellen de vraag aan de orde of verkoop van woningen in deze tijd van strengere toewijzingsregels en gelijktijdige druk op de huurwoningenmarkt een reëel handelingsperspectief is. Tenslotte passeren er voorbeelden van corporaties die succesvol verkopen. Daarbij besteden we aandacht aan de (marketing)instrumentarium die corporaties daarbij inzetten.

Programma

1. Portefeuillestrategie en verkoop

Hoe ontwikkel je een toekomstbestendige portefeuillestrategie en wat kan de rol van verkoop daarbij zijn?

door Maurice van Noordenne, senioradviseur en venoot bij Woonlab

2. Waarom verkoop van woningen in deze tijden en hoe doe je dat op een verantwoorde wijze

Op welke wijze gaan corporaties na de introductie van de Woningwet 2015 om met de verkoop van woningen en wat kan daarin de bijdrage zijn van koopformules als Kopen naar Wens, ook in relatie tot de kerntaak?

door René Lemein, Adviseur Beleid en Strategie Woonwijze Vught en Hanneke Wilms, Manager koop en vrije sectorhuur Dudok Wonen

3. Nut en noodzaak van verkoop van huurwoningen door corporaties

Discussie met deelnemers en inleiders over het belang van woningverkoop, het verkoopinstrumentarium en de marketingstrategie.

Tevens is er gelegenheid om De Melkfabriek te bezichtigen.

Deelname

Deelname aan de bijeenkomst is kosteloos.

Aanmelding kan door inzending van het [contactformulier](#).

Voor vragen over de bijeenkomst kunt u terecht bij

Maurice van Noordenne, mauricevannoordenne@woonlab.nl

of Hans van den Hombergh, hansvandenhombergh@woonlab.nl

Kijk ook op www.kopennaarwens.nl of www.woonlab.nl

Woonlab adviseert woningcorporaties en gemeenten. Woonlab vernieuwt en verbindt en richt zich o.a. op strategie en vastgoedsturing, de inrichting van portfoliebeleid en verkoopbeleid. Woonlab treedt op als adviseur, procesbegeleider, projectleider of kwartiermaker.