

SAP HELPS TALIS
DO WHAT THEY DO BEST,
EVEN BETTER.



RUN
EASIER

SMARTER
STRONGER
SHARPER
FIERCER
FURTHER
SAFER
SAVVIER

Innovatieve corporaties bieden SWYCS

SWYCS is een
energiemanagement-
en communicatieoplossing

- SWYCS bespaart automatisch in energieverbruik
- SWYCS is kostenbesparend voor corporatie en huurder
- SWYCS monitoring voor ondersteuning van planmatige onderhoudsvraagstukken
- SWYCS voor optimaal klantcontact
- SWYCS voor een verbeterd imago
- SWYCS draagt bij aan een beter milieu en geeft invulling aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)
- SWYCS oplossingen voor realtime online energiemangement
- SWYCS €nergyCombat voor optimale energie- en energiekostenreductie



SEE WHAT YOU CAN SAVE

www.swycs.nl



dsp
INNOVATION



Bert Muller



Daniel Klinkenberg



Woningcorporaties sturen onvoldoende op marktwaarde

Woningcorporaties sturen op dit moment nog onvoldoende op marktwaarde, blijkt uit onderzoek van Reasult en ORGfit. Wat is sturen op marktwaarde? Waarom is het noodzakelijk? We legden de vragen voor aan [Daniel Klinkenberg](#), directeur van [ORGfit](#) en [Bert Muller](#), Product Manager van [Reasult](#).

„Sturen op marktwaarde is rekenen met de echte waarde van je bezit”, legt Bert uit. „Dus wat zou ik ervoor krijgen wanneer ik nu zou verkopen? Corporaties rekenen nog te vaak alleen met de bedrijfswaarde. De bedrijfswaarde is gebaseerd op de kasstromen die volgen uit het (maatschappelijke) beleid van de corporatie. Als je naast de kasstromen die volgen uit je beleid ook de marktwaarde helder hebt, maak je bewustere keuzes ten aanzien van je bezit. Meer vanuit beleggersperspectief”.

Badkamers

„Een voorbeeld? Het vernieuwen van badkamers in een appartementencomplex dat op de nominatie staat om te worden gesloopt is vanuit beleggersperspectief onverstandig. Die badkamers komen er alleen wanneer de woningcorporatie daartoe vanuit een maatschappelijk perspectief bereid is”.

Slopen

„Hetzelfde voorbeeld werkt ook andersom”, vult Daniel aan. „Het slopen van de flat kost een woningcorporatie op papier vrijwel niets want in het beleidsplan is men daar toch al van uitgegaan? De kasstromen zijn dus vrijwel nihil en de waarde dus ook. In de

investeringsafwegingen wordt niets vernietigd, maar in termen van marktwaarde wel. Namelijk de waarde die de flat bij verkoop zou hebben opgeleverd”.

Sociaal

Bert: „Er zijn voorbeelden te over van sociale huurwoningen die voor tonnen per woning zijn gerenoveerd. Dat zijn typische voorbeelden dat er niet gekeken is naar de marktwaarde. De corporatie kan dat misschien weerleggen door te zeggen: Het zijn toch mooie woningen geworden? We zijn toch heel sociaal? Dat valt hardop te betwijfelen. Waarschijnlijk had de corporatie bij nieuwbouw meer geld overgehouden”.

DNA

Volgens Daniel staat de strategie vaak nog mijlenver van de waarde van het vastgoed. „De voorbeelden als speeltuinen, buurtwinkels, bibliotheken kennen we allemaal. Een zeer groot deel van deze kosten gaan op het conto van maatschappelijk perspectief en zal nooit terugverdiend worden. Het denken in termen van financieel rendement zal in het DNA van de corporatiemedewerker moeten komen. >>



Klantportaal, kennisbank en KCC in één. Met Malengo Umbrella krijgt uw organisatie grip op multichannel dienstverlening. Direct antwoord, doordat kennis en informatie op één plek toegankelijk zijn. Meer informatie op www.malengo.nl/umbrella of bel met Hermen Joostens (06 1034 7949) of Martijn Weesjes (06 2299 3659).

Een objectieve vastgoedbelegger hoeven ze natuurlijk niet te worden, maar ze moeten de marktwaarde wel bewust meenemen in de besluitvorming. Wat je investeert moet je toch ergens een keer terugverdienen".

Tooling

Om inzicht te krijgen in de marktwaarde is tooling nodig. Daadwerkelijk iets met het inzicht doen vereist een transitie van de woningcorporatie. Softwareleverancier Reasult en organisatieadviesbureau ORGfit vullen elkaar op dit vlak aan. Daniel: „Het incorporeren van de toolingparameters vereist namelijk ook een andere mindset in je organisatie. Als je de mens niet meeneemt in deze beweging gaat het mis. Ik bedoel, als een onderhoudsmoniteur besluit alle stopcontacten in een complex van 100 cm naar 30 cm van de grond te brengen is dat een behoorlijke desinvestering wanneer het complex over 5 jaar wordt gesloopt".

Inzicht

Uit het onderzoek dat beide bedrijven gezamenlijk onder woningcorporaties liet uitvoeren, blijkt dat 15% van de ondervraagden aangeeft reeds op marktwaarde te sturen, maar ook dat binnen zes maanden meer dan 50% wil kunnen sturen op marktwaarde. „Dat

verbaast ons niet", zegt Bert. „Sturen op marktwaarde verhoogt het inzicht in je vastgoedportefeuille. Investerings kunnen dan in het juiste perspectief worden geplaatst". Daniel vult aan: „Met inzicht in de marktwaarde ben je beter in staat om je rendement te laten zien. Wat voor kasstroom realiseer je met het bezit dat je hebt? Het vermogen is belangrijk, maar de cashflow ook. Vooral met het oog op de onzekerheden die onder andere vanuit het regeerakkoord op woningcorporaties afkomen".

RJ645

Hamvraag blijft: wat heeft een woningcorporatie aan inzicht in de marktwaarde van haar bezit als ze toch niet wil of kan verkopen? Daniel: „Een gevolg van de vernieuwde richtlijn RJ645 is dat veel corporaties nu geconfronteerd worden met de marktwaarde. Tegelijkertijd stelt het corporaties juist in staat de buitenwereld te laten zien hoe het vastgoed rendeert als gevolg van het gekozen maatschappelijke beleid. De sense of urgency is er bij woningcorporaties. Het komt nu aan op handelen". ■

incit

Sales & Business Development Manager - Incit Nederland BV

Company Background
Incit is a leading supplier of ERP-system with focus on facility management, offering a full service system to handle finance, operations and maintenance information. Incit has a leading position in Scandinavia with the ambition to reach a similar position in Northern Europe. Incit Nederland BV was established in 2005 and is currently looking for a Sales & Business Development Manager to their team in the Netherlands.

Role and responsibilities
The Sales & Business Development Manager will be responsible for all sales related activities and further drive business development of Incit Nederland BV's innovative and advanced facility management business system. Target groups of extra interest to approach include woningcorporaties, municipalities and the commercial sector. The role includes some participation in the implementation phase, this in order to ensure customer satisfaction and build long term relationships with the customers.

Further it is expected to continuously be updated with market trends and changes in the market. The Sales & Business Development Manager reports directly to the Managing Director of Incit Nederland BV.

Your Profile

- You are an experienced salesperson with very good and well documented sales-skills, preferably from ICT and/or real estate (woningcorporatie) industry
- Strong work ethic, self-motivation and ability to work independently
- Patience and right attitude to manage longer sales processes
- You have the potential and ambition to take over as the Managing Director in the future
- Keen multi-tasking and problem-solving capabilities

Key role in a profitable and expansive company with excellent growth opportunities. Simply put, a leading technology company that makes a difference.

For more information about Incit Nederland BV please see www.incit.nl and/or feel free to contact Emil Akander at the Swedish Trade Council on number 06 116 499 02

We kindly ask you to submit your CV + personal letter (in English) no later than December 14, 2012 to emil.akander@swedishtrade.se