

**ONDERNEMINGSPLAN
2014-2018
KIEZEN VOOR DELDEN!**

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	3
Missie en doelgroep	4
Strategische keuzes voor de periode 2014-2018	6
1. Beschikbaarheid	6
2. Betaalbaarheid	8
3. Kwaliteit	
3a Kwaliteit van de woning	10
3b Kwaliteit van de woonomgeving	11
3c Kwaliteit van de dienstverlening	12
De woningmarkt Delden	15

VOORWOORD

Dit ondernemingsplan is een verhaal. Een verhaal van meneer en mevrouw Twickelo, die met hun AOW en een klein pensioen, graag mooi en comfortabel willen wonen. Ook is dit het verhaal van andere senioren die zelfstandig willen blijven, maar wel zorg nodig hebben. Tegelijkertijd is dit het verhaal van Martijn. Hij kan zonder vast arbeidscontract geen hypotheek krijgen en dat is waarom hij kiest voor het huren van woonruimte.

Hoe zorgen wij ervoor dat deze verhalen een gelukkig einde krijgen...

Delden vergrijst en wonen en zorg worden gescheiden

Jongeren gaan weg uit Delden en komen minder vaak nog terug. Jongeren die er wel zijn kunnen vaak geen hypotheek krijgen zonder vast arbeidscontract of spaargeld. Ouderen leven steeds langer. Dit zorgt voor vergrijzing van de inwoners van Delden. De scheiding van wonen en zorg betekent dat verzorgingstehuizen sluiten en ouderen langer thuis wonen. Ook mensen die lichamelijke of psychische zorg nodig hebben, moeten genoeg nemen met minder.

Wij kiezen voor Delden!

Wonen Delden kan veel betekenen voor mensen die wachten op een geschikte woning. Bijvoorbeeld doordat we duidelijke keuzes maken in ons toewijzingsbeleid. Door keuzes te maken voor het aanpassen van woningen. Door de woonsituatie in zijn geheel aangenamer maken. Door goed samen te werken met gemeente Hof van Twente en zorg- en welzijnsaanbieders.

Dat vraagt om een dynamisch ondernemingsplan

Al onze strategische keuzes leest u in dit ondernemingsplan. We maken onze beleidsdoelstellingen zo concreet mogelijk. U leest ook wat u tot 2018 van ons mag verwachten. Daarbij houden we zoveel mogelijk rekening met de veranderende omstandigheden. De politiek vraagt een nieuwe rol van ons en daar spelen we op in. Maar bovenal willen we zorgen dat goed wonen voor de Deldense bevolking bereikbaar en beschikbaar blijft. Stad Delden kan op ons rekenen!

Henny Manrho,
directeur-bestuurder

MISSIE EN DOELGROEP

Voordat u leest wat onze concrete doelen zijn, is het belangrijk om stil te staan bij het ‘waarom’ en het ‘voor wie’. Waarom doen we wat we doen? Wat is onze missie? En voor wie doen we dat dan? Wie is onze doelgroep? En wat willen zij van ons? Dit is belangrijk omdat de antwoorden op die vragen de basis zijn voor onze keuzes.

Onze missie

“Als lokaalgerichte woningcorporatie biedt Wonen Delden kwalitatief goede en betaalbare huisvesting. Bijzondere aandacht gaat daarbij uit naar mensen die minder goed in staat zijn om zelf in hun huisvesting te voorzien. Ook draagt Wonen Delden bij aan een leefbare woonomgeving.”

Onze missie maken we waar door te investeren in beschikbaarheid, betaalbaarheid, kwaliteit en leefbaarheid:

- Beschikbaarheid; door te zorgen voor voldoende aanbod van woningen
- Betaalbaarheid; door te zorgen voor draagbare woonlasten (huur en energie)
- Kwaliteit; door te zorgen voor woonkwaliteit
- Leefbaarheid; door te zorgen voor een veilige en schone leefomgeving

Om onze missie waar te maken hebben we een goed toegeruste organisatie nodig. Daarom blijven we steeds kritisch naar onszelf kijken. Ook een goede dienstverlening is een voorwaarde om onze doelen te bereiken.

Kernwaarden wonen Delden

Bij het vertalen van onze missie naar beleidskeuzes en strategische doelen, hebben we 4 kernwaarden bepaald:

- Transparant
- Laagdrempelig
- Financieel gezond
- Duurzaam, met zorg voor het milieu

Doelgroep

U leest in de missie al wie onze belangrijkste doelgroep is. Dit zijn ‘*mensen die minder goed in staat zijn zelf in hun huisvesting te voorzien.*’ Deze doelgroep hebben we gesplitst in de volgende subgroepen:

- Primaire doelgroep (inkomen met mogelijkheid voor huurtoeslag)
- Secundaire doelgroep: inkomen tot € 34.678
- Tertiaire doelgroep: inkomen tussen € 34.678 en € 43.602 (er ligt een wetsvoorstel om deze groep op te splitsen)
- Bijzondere doelgroep: mensen met een verstandelijke of lichamelijke beperking
- Bijzondere doelgroep: mensen met een psychische aandoening
- Doelgroep vrije sector: inkomen boven € 43.602

Meer aandacht voor ouderen

Door de toenemende vergrijzing verdienen ook ouderen onze bijzondere aandacht. Door lokale kennis kunnen wij veel voor hen betekenen. Ook buiten de sociale sector. Denk daarbij aan initiatieven om ouderen een passende woning te bieden, of ouderen die in een sociaal isolement terecht gekomen zijn. Ook voor jongeren met een verstandelijke of lichamelijke beperking willen we in Delden woonruimte bieden.

STRATEGISCHE KEUZES VOOR DE PERIODE 2014-2018

Wonen Delden heeft een aantal strategische keuzes gemaakt, passend bij onze missie:

1. Beschikbaarheid
2. Betaalbaarheid
3. Kwaliteit
 - a. kwaliteit van de woning
 - b. kwaliteit van de leefomgeving (leefbaarheid)
 - c. kwaliteit van de dienstverlening
4. Leefbaarheid (veilig en schoon)

Per aandachtsveld hebben we in een tabel samengevat:

- Welk doel we willen behalen
- Wat we nodig hebben om dit doel te behalen (de kritische succesfactor)
- Hoe we de kritische succesfactor meten (de prestatie-indicator)
- Op welk niveau de prestatie-indicator moet zitten in 2018 (de norm)
- Wie verantwoordelijk is voor het halen van het doel

Daarnaast geven we bij elke kritische succesfactor aan welke specifieke acties we gaan doen om deze te behalen.

1. Beschikbaarheid

Naar verwachting groeit de vraag naar grondgebonden koopwoningen in Delden de komende jaren. Wonen Delden vangt dit op door grondgebonden huurwoningen te verkopen. De vraag daarnaar neemt namelijk waarschijnlijk af. De behoefte aan appartementen echter, neemt toe. Maatwerk blijft bij de uitbreiding van belang. We zijn bezig met de bouw van het appartementencomplex aan de Peperkamp. Ook zijn we bezig met het extramuraliseren van de Wieken. Als we dat hebben afgerond, hoeven we de komende 5 jaar niets bij te bouwen.

Doel	Kritische succesfactor	Prestatie-indicator	Norm	Wie*
Beschikbaar houden voorraad	Passend woningaanbod	Aandeel voorraad (aandeel sociaal op totaal)	95%	WD/dir
		Aantallen woningen per huurklasse vaststellen		WD/dir
		Goedkoop: tot 1 ^e aftoppingsgrens	150 won.	
		Betaalbaar: tot 2 ^e aftoppingsgrens	350 won.	
		Duur: tot maximale huurgrens	100 won.	
		Vrije sector: boven maximale huurgrens	32 won.	
		Aantal woningen voor mensen met een beperking	25 won.	WD/dir

(* WD = Wonen Delden / dir = directeur-bestuuder)

Wat Wonen Delden doet om per doelgroep genoeg passende woningen beschikbaar te hebben:

Primaire en secundaire doelgroep

- Verruimen van het woningaanbod door nieuwbouw Peperkamp.
- Vergroten van het aantal nultredenwoningen en Woonkeurwoningen.
- Voldoende voorraad houden van goedkope woningen beschikbaar voor primaire doelgroep met huurprijs € 403,06.
- Voldoende voorraad houden van goedkope en betaalbare woningen (tot tweede aftoppingsgrens: < € 618,24) voor de primaire en secundaire doelgroep.

Tertiaire doelgroep

- Benutten van de vrije toewijzingsruimte aan mensen met een inkomen boven de € 34.911. (per jaar maximaal 10% na wettelijke aanpassing 20%).
- Verkopen van woningen met meer dan 200 wws-punten en minimaal B-label.
- Geen nieuwe grondgebonden koop/huurwoningen bouwen.
- Aftoppen van de huurprijs op de huurtoeslaggrens. Geen bestaande woningen toevoegen aan het niet-DAEB segment (Dienstverlening van Algemeen Economisch Belang).

Ouderen lager inkomen met vermogen

- Het bestaande complex Eschtoren in het duurdere segment is bestemd voor deze doelgroep.
- Geen uitbreiding van het aantal duurdere woningen voor deze doelgroep. We bieden wel mogelijkheden in de sociale sector in nieuwbouw Peperkamp .

Inkomen boven € 43.602

- Doorvoering van de maximale inkomensafhankelijke huurverhoging voor inkomens boven € 43.786. om scheefwonen te ontmoedigen.
- Het benutten van de vrije toewijzingsruimte voor deze doelgroep (per jaar maximaal 10% en de tertiaire doelgroep gaat voor).
- Geen koopwoningen bouwen omdat deze concurreren met onze bestaande gelabelde woningen.
- Deze doelgroep heeft ook mogelijkheden in de bestaande vrije sector en in de Eschtoren.

Bijzondere doelgroepen

- Door het scheiden van wonen en zorg sluiten we rechtstreeks met de huurder een huurovereenkomst (geen intramurale gebouwen).
- Alleen uitbreiding van begeleid wonen op verzoek van een specifieke cliëntengroep (Erve Graashuis) of zorginstelling op de locatie Peperkamp.

2. Betaalbaarheid

Betaalbaarheid gaat niet alleen over de huurprijs. Het gaat ook over de energielasten en de gemeentelijke lasten. De energielasten komen later nog aan bod bij de kwaliteit van de woning. Daarom hebben we onder betaalbaarheid vooral keuzes gemaakt die met de huurprijs te maken hebben.

Huurprijzen

Om wonen bij Wonen Delden betaalbaar te houden, is het vooral belangrijk dat we woningen passend toewijzen. Daarbij gebruiken we 4 categorieën:

- Tot de 1^e aftoppingsgrens: € 403,06
- Tot de 2^e aftoppingsgrens: € 576,87 (1+2 pers.) , € 618,24 (3 of meer pers. en 65+)
- Tot de huurtoeslaggrens: € 710,68
- Boven de huurtoeslaggrens.

Huurtoeslag

Woningen met een huurprijs dicht tegen de maximale huurtoeslaggrens zijn al gauw te duur voor de primaire doelgroep. De huurtoeslag biedt namelijk voor de laagste inkomens een vangnet. Vanaf de aftoppingsgrenzen krijgt de huurder voor een deel van de huurprijs geen toeslag meer. Bovendien daalt de huurtoeslag bij elke inkomensstijging.

Wws-puntenwaardering

Het bepalen van de huurprijs met een vast percentage van de maximale huurprijs is geen optie. Vooral onze grotere woningen hebben namelijk door hun kwaliteit een hoge wws-puntenwaardering. Dit leidt tot te hoge huurprijzen voor onze primaire en secundaire doelgroep, iets wat met name geldt voor de grotere woningen.

Op grond hiervan maakten we de volgende keuzes:

Doel	Kritische succesfactor	Prestatie-indicator	Norm	Wie*
Aanbieden betaalbare woningen	Passend toewijzen van woningen tot huurtoeslaggrens (primaire doelgroep)	- 1-2 persoonshuishoudens max. € 21.600: woningen tot € 403,06 - 3 of meer personen max. € 29.325: woningen tot € 618,24 - 65+ max € 29.400: woningen tot € 618,24	80%	WoCo.
	Passend toewijzen van woningen aan secundaire doelgroep	Huishoudens met inkomen tot € 34.911: woningen toewijzen tot de huurtoeslaggrens.	80%	WoCo
	Passend toewijzen woningen aan tertiaire doelgroep	Huishoudens met inkomen > €34.911: woningen toewijzen boven de huurtoeslaggrens.	10%	WoCo
	Betaalbare woningen	Aandeel aangeboden betaalbare woningen.	75%	WoCo

(* WoCo = woonconsulent)

Hieronder leest u wat we precies per doelgroep gaan doen.

Primaire en secundaire doelgroep:

- We houden de huren van bestaande woningen binnen de huurtoeslaggrens.
- We verruimen het aanbod sociale huurwoningen met het project Peperkamp. De huurprijs is maximaal € 615.
- We wijzen minimaal 80% van de vrijkomende woningen toe aan deze doelgroepen.

Tertiaire doelgroep :

- We verhogen de huren van de vrije sectorwoningen in de Eschtoren volgens de particuliere markt (CBS index).

3. Kwaliteit

Ook kwaliteit is en blijft heel belangrijk voor Wonen Delden. Gaat het over kwaliteit dan verdelen we dit in 3 verschillende aspecten:

- a) kwaliteit van woning
- b) kwaliteit van de woonomgeving
- c) kwaliteit van de dienstverlening.

3.a Kwaliteit van de woning

Bij dit punt gaat onze aandacht vooral uit naar het technisch presteren van de woning. We kijken dan naar energielabels, reparatie en onderhoud, duurzaamheid en asbest.

Doel	Kritische succesfactor	Prestatie-indicator	Norm	Wie*
Kwaliteit van de woning	Verbeteren energielabel	Gemiddeld energielabel	B in 2018	Vastg.
		Aantal woningen verbeteren met labelsprong	200 tot 2018	Vastg.
		Verminderen energielabel D, E, F en G	In 2018 maximaal nog 50 woningen	Vastg.
	Minder reparatieverzoeken	Aantal reparatieverzoeken	Gem. 0,8 per won/jaar in 2018	Vastg.
		Uitgaven voor dagelijks onderhoud (zonder mutatieonderhoud)	Maximaal € 400,- /won./per jaar	Vastg.
	Investeren in duurzaamheid	Investerings met kostendekkende huurverhoging	150 won. t/m 2018	WoCo.
	Asbestvrije woningen	Aantal woningen met asbest	Van 200 heden naar 100 won. in 2018	Vastg.

(* Vastg. = projectleider vastgoed / WoCo = woonconsulent)

Hieronder leest u de acties waarmee we de kwaliteit van de woning hoog willen houden.

Onderhoud

- Met het uitvoeren van planmatig onderhoud houden we de huidige bouwtechnische kwaliteit op niveau.
- In enkele complexen kiezen we voor extra kwaliteit door de woningen levensloopbestendiger te maken.

Keuzevrijheid

- We bieden onze huurders keuzevrijheid bij het uitvoeren onderhoudswerkzaamheden aan de binnenkant van de woning.

- Daarnaast mogen huurders individuele aanpassingen doen in overleg met ons. Dit mag natuurlijk nooit ten koste gaan van de beschikbaarheid en betaalbaarheid.

Participatie

- We willen de wensen en ervaringen van bewoners gebruiken. Daarmee stellen we de meerjarenonderhoudsbegroting op.

Woonlasten

- We willen de energiekwaliteit omhoog brengen: in 2018 gemiddeld B-label. Dat zorgt voor lagere woonlasten. In 2018 willen we nog maximaal 50 woningen hebben met label D, E, F of G. Woningen in de goedkope klasse tot € 389,05 tellen we daarbij niet mee.
- We bieden zonnepanelen aan op alle woningen. Maar alleen als het rendement van de zonnepanelen meer bedraagt dan 75%

Asbestvrij maken

- We verwijderen alle bereikbare asbesthoudende materialen voor 2018. Er blijven dan 100 woningen over met moeilijk bereikbare asbesthoudende materialen. Deze vervangen we in overleg met de bewoners en bij calamiteiten.

3.b Kwaliteit van de woonomgeving

Wonen Delden biedt huurders het perspectief op een veilige, hele en schone leefomgeving. Dat vinden we belangrijk. Wij zijn daarin verantwoordelijk voor de directe omgeving van de woning en het wooncomplex. De openbare ruimte is de verantwoordelijkheid van de gemeente.

Wonen Delden wil graag dat bewoners zich thuis voelen en trots zijn op hun buurt, waar noaberschap vanzelfsprekend is.

Doel	Kritische succesfactor	Prestatie-indicator	Norm	Wie*
Kwaliteit woonomgeving (Leefbaarheid)	Waardering voor locatie	Hogere WOZ-waarde	Minimaal prijsontwikkeling NVM/jaarlijks	WoCo
		Aantal reacties op aanbodsysteem	Stijging 5% per jaar	WoCo
		Minder overlastgevallen	Daling 5% per jaar	WoCo.
	Samenwerking met derden	Aantal gezamenlijke activiteiten met derden	2 per jaar	WoCo.

(* WoCo = woonconsulent)

Dit gaat Wonen Delden doen om de kwaliteit van de woonomgeving hoog te houden:

Fysiek:

- We zorgen voor een veilige en schone woonomgeving. Dit doen we in overleg met de gemeente Hof van Twente.

Sociaal:

- We zorgen voor een ongestoord woongenot van onze huurders. Overlast en vandalisme gaan we tegen.

Participatie:

- We betrekken bewoners bij het oplossen van problemen in de woonomgeving.

Naoberschap:

- We bevorderen de sociale cohesie in onze wooncomplexen en buurten.

Welzijn:

- We vergroten de samenwerking met partnerorganisaties en bewoners in het woonservicegebied Delden

Om deze doelen te bereiken, werkt Wonen Delden samen met verschillende partijen (waar dat zinvol en efficiënt is). Zo werken we samen met bijvoorbeeld de projecten Buurtbemiddeling, Woonserviceteam en Vitaal Wonen (Stadshagen).

Wetsvoorstel herzieningswet

In het wetsvoorstel Herzieningswet staat wat een woningcorporatie mag doen om de leefbaarheid in stand te houden:

- Een huismeester in dienst hebben. Die kan een bijdrage leveren aan woonmaatschappelijk werk en betrokkenheid bij de achter-de voordeur-aanpak.
- Overlast aanpakken door bemiddeling en advies geven.
- Initiatieven ondersteunen die de leefbaarheid vergroten. Voorbeelden:
 - Het schoon houden van de directe woonomgeving
 - Het bevorderen van de veiligheid in en om de woning

Zo gauw het wetsvoorstel is vastgesteld, evalueren we ons beleid. Als het nodig is passen we het beleid van Wonen Delden aan. Voor nu lijkt ons beleid binnen de kaders te passen. Het concept Vitaal Wonen in de Stadshagen willen we behouden. We stoppen wel met het restaurant In de Hagen en gaan de exploitatie uitbesteden.

3.c Kwaliteit van de dienstverlening

Om plezierig te wonen is ook een goede, klantgerichte dienstverlening belangrijk. We willen onze huurders en bewoners tevreden houden. Bijvoorbeeld door de bereikbaarheid en keuzevrijheid te vergroten.

Doel	Kritische succesfactor	Prestatie-indicator	Norm	Wie*
Kwaliteit van de dienstverlening	Aanbod afstemmen op de vraag	Vraag van de klant geregistreerd	Registratiesysteem invoeren, minimaal 70% antwoord retour	WoCO
	Klanttevredenheid	Tevredenheid van de klant	Ten minste een 7,5 voor dienstverlening bij enquête HvD	WoCo
	Groei in keuzemogelijkheden	Aantal keuzemogelijkheden in diensten en/of voorzieningen	Jaarlijks minimaal 1 toevoegen	WoCo

(* WoCo = woonconsulent)

Met deze acties houden we de kwaliteit van de dienstverlening hoog:

Participatie:

- We vergroten de betrokkenheid van onze belanghouders bij onze visie, beleid en koers.

Huurderstevredenheid:

- We willen het huurderstevredenheidsniveau handhaven op het niveau van 2013.

Keuzevrijheid:

- Bewoners kunnen kiezen wanneer we het dagelijks en planmatig onderhoud aan de binnenkant van hun woning uitvoeren.

Bereikbaarheid:

- We zijn een laagdrempelige, goed bereikbare en toegankelijke organisatie. De sociale media spelen daarbij een steeds grotere rol.

Producten:

- We bieden nieuwe producten en diensten, die aansluiten bij de wensen van onze klanten.

Sterke organisatie

Tegelijk moeten we onze zaken goed organiseren om onze doelen te halen. Kunnen we iets niet alleen? Dan werken we samen. Bijvoorbeeld met andere corporaties in de buurt. Ook financieel blijven we gezond. We voldoen aan de eisen van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw.

Doel	Kritische succesfactor	Prestatie-indicator	Norm	Wie*
Opbouwen sterke organisatie	Goede management-rapportage	Meetbare indicatoren voor alle strategische doelen	50% in 2014, 90% in 2016.	Dir.
		Grafieken ondersteunen overzicht en inzicht	50% in 2014, 90% in 2016.	Dir.
		Bevat analyse en acties	100% in 2015	Dir.
	Financieel management op orde	Jaarstukken tijdig gereed	April in 2014, maart in 2015.	Dir.
		Periodieke rapportages	Binnen 6 wk	Dir.
		Begroting tijdig gereed	oktober	Dir.
		Voldoen aan WSW-normen	jaarlijks	Dir.
	Kennisontwikkeling personeel	Jaarlijks persoonlijk ontwikkelingsplan maken	2 cursussen per jaar, per medewerker	WD
	Processen op orde	Aansluitend verhuren	75%	WoCo
Weinig huurachterstand		< 0,35%	Fin.	

(* Dir. = directeur-bestuurder / WD = Wonen Delden / WoCo = woonconsulent / Fin. = financieel medewerker)

Met deze acties bouwen we een sterke organisatie:

Samenwerken:

- We gaan op zoek naar structurele samenwerkingspartners waarop we kunnen terugvallen. Zo zijn we minder kwetsbaar.

Financieel management:

- Voor het financieel management huren we iemand in, of nemen we iemand aan.

Professionaliteit:

- We versterken de kennis en professionaliteit van onze medewerkers. We houden daarmee rekening met mensen die vertrekken of die erbij komen.

Risicomanagement:

- We ontwikkelen een systeem voor risicomanagement.

Checks & balances:

- Onderdeel van goed risicomanagement is een systeem van checks & balances. Hiermee bewaken we onze doelstellingen en sturen we bij.

Financiële continuïteit:

- We voldoen aan de WSW-normen voor solvabiliteit, loan to value en rentedekkingsgraad ICR.

DE WONINGMARKT DELDEN

Om onze keuzes te begrijpen is het belangrijk om te weten hoe de woningmarkt eruit ziet op dit moment. Daarom hieronder een beknopte analyse. We gaan in op de invloed van de overheid, de situatie in Delden en de situatie binnen Wonen Delden zelf.

Rijksoverheid en gemeente Hof van Twente

Twee overheden hebben invloed op de woningmarkt in Delden: de rijksoverheid en de gemeente Hof van Twente.

Rijksoverheid

De politiek wil dat woningcorporaties teruggaan naar hun basis. Dat is het bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen. Ook mogen we maatschappelijk vastgoed beheren. Maar alleen als dat direct verbonden is met sociale huur. Denk bijvoorbeeld ook aan leegkomende verzorgingstehuizen. De activiteiten rondom maatschappelijk vastgoed worden inmiddels flink beperkt. Daarnaast moeten we onze sociale en commerciële huurwoningen van elkaar scheiden. We mogen ook kiezen voor een juridische scheiding, maar dat heeft niet onze voorkeur.

Maximaal 10% van de vrijkomende sociale huurwoningen mogen we toewijzen aan huishoudens met een inkomen boven € 34.911. Dat komt door de invoering van de Europese richtlijn. We verwachten niet dat dit tot problemen gaat leiden. Afgelopen jaren hebben we alleen in urgente gevallen op deze manier toegewezen aan de betreffende doelgroep.

De gemeente Hof van Twente

Wonen Delden is er op de eerste plaats voor Delden. Wij stemmen onze activiteiten af op de vragen die uit de lokale gemeenschap komen. Bijvoorbeeld de vraag van onze woningzoekenden, maar ook de demografische ontwikkeling in Delden. De gemeente is hierin een belangrijke partner. Daarom hebben we prestatieafspraken gemaakt en baseren we onze activiteiten op de gemeentelijke Woonvisie. In 2015 gaan we de prestatieafspraken actualiseren. De huurdersvereniging Delden wordt daar bij betrokken.

Delden

Bureau VanNimwegen heeft voor ons de ontwikkelingen in de Deldense woningmarkt in beeld gebracht. Gelijktijdig deed RIGO in opdracht van Viverion een onderzoek naar de woningmarkt in de Hof van Twente. Hieronder leest u een beknopte samenvatting van de belangrijkste conclusies.

Vraag en aanbod grondgebonden woningen

De vraag naar grondgebonden huurwoningen neemt waarschijnlijk af. Terwijl de vraag naar grondgebonden koopwoningen toeneemt. We willen daarom grondgebonden huurwoningen verkopen aan starters. Woningen met een huur tegen de huurtoeslaggrens komen daarvoor het eerst in aanmerking. We merken namelijk dat de vraag naar deze woningen beperkt is. Om leegstand te voorkomen is het logisch om deze als eerste te verkopen.

Vraag en aanbod appartementen

De vraag naar appartementen, zowel voor huur als koop, neemt toe. Die vraag kunnen we opvangen met de Peperkamp en het extramuraliseren van de Wieken. We verwachten dus dat we geen extra appartementen hoeven te bouwen.

De cijfers

In Tabel 1 leest u de verwachte woningbehoefte in Stad en Ambt Delden tot 2025.

Tabel 1:

Woningbehoefte Stad Delden en Ambt Delden tot 2025		
		2013-2025
koop	Grondgebonden	+ 175
	Appartement	+ 70
huur	Grondgebonden	- 165
	Appartement	+100
totaal		+ 180

Bron: Woningmarktsimulatie Rigo, obv WoON 2012

Wonen Delden

We hebben een SWOT-analyse gemaakt van onze organisatie. Dit zijn de belangrijkste conclusies.

Kwaliteit dienstverlening

De kwaliteit van de dienstverlening is hoog. We kennen onze klanten goed. De slaagkans voor woningzoekenden is redelijk met een gemiddelde wachttijd van 3 jaar. Voor 1+2 persoonshuishoudens is dat 2 jaar. Het aantal reacties op een lege woning is laag in vergelijking met de regio: gemiddeld 7 per aangeboden woning.

Kwaliteit woningen

De kwaliteit van onze woningen is zeer goed. We hebben bijvoorbeeld veel woningen met labels A, B en C.

Financieel gezond

De Stichting Wonen Delden is een financieel gezonde organisatie. De bedrijfslasten zijn laag. Dat heeft ook te maken met het feit dat we weinig medewerkers hebben. Daarnaast is het gunstig dat we in Stad Delden geen concurrenten hebben. Carintreggeland zou een concurrent kunnen worden als die haar zorgwoningen extramuraliseert.

Omvang

We zijn kwetsbaar door onze kleine omvang. We hebben maar weinig mensen in dienst: 4 fte. Dat betekent 180 woningen per fte. Ter vergelijking: gemiddeld in Nederland is dat 100.

Als iemand ziek uitvalt, is dat lastig op te vangen. Daarom werken we nauw samen met Woonbeheer Borne. Bij ziekte kunnen zij te hulp schieten. Ook neemt Woonbeheer Borne enkele administratieve taken van ons over:

- Ze stellen het cijfermatig deel van de jaarstukken, begroting en periodieke rapportages op.
- Ze doen onze loonadministratie.

Woonbeheer Borne is gefuseerd met Welbions Hengelo. Daarom zullen we de samenwerking opnieuw tegen het licht houden en alternatieven overwegen.

Kennis medewerkers

De kennis binnen de organisatie is goed. We houden die op peil door persoonlijke opleidingsplannen. Bij bijzondere projecten of incidentele werkzaamheden wordt externe kennis en capaciteit ingehuurd. Voor de aangifte van de vennootschapsbelasting vragen we bijvoorbeeld de hulp van belastingadviseurs.